

**Практикум
по НЛП
ДЛЯ
ЧАЙНИКОВ®**

***Neuro-Linguistic
Programming
Workbook***
FOR
DUMMIES®

by Kate Burton,
Romilla Ready



WILEY

John Wiley & Sons, Inc.

**Практикум
по НЛП
для
ЦАЙНИКОВ®**

**Ромилла Реди,
Кейт Бертон**



ДИАЛЕКТИКА

Москва ♦ Санкт-Петербург ♦ Киев

2013

ББК (Ю)88.53
P33
УДК 159.98

Компьютерное издательство “Диалектика”
Зав. редакцией *Н.М. Макарова*
Перевод с английского *С.В. Каденко, Ю.А. Проскуряковой*
Под редакцией *Н.М. Макаровой*

По общим вопросам обращайтесь в издательство “Диалектика” по адресам:
info@dialektika.com, http://www.dialektika.com

Реди, Ромилла, Бертон, Кейт.

P33 Практикум по НЛП для чайников: Пер. с англ. — М.: ООО “И.Д. Вильямс”, 2013. —
256 с. : ил. — Парал. тит. англ.
ISBN 978-5-8459-1805-5 (рус.)

ББК (Ю)88.53

Все права защищены. Никакая часть настоящего издания ни в каких целях не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, будь то электронные или механические, включая фотокопирование и запись на магнитный носитель, если на это нет письменного разрешения издательства Wiley US.

All Rights Reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, scanning or otherwise, except under the terms of the Copyright, Designs and Patents Act 1988 or under the terms of a licence issued by the Copyright Licensing Agency Ltd, 90 Tottenham Court Road, London, W1T 4LP, UK, without the permission in writing of the Publisher. Requests to the Publisher for permission should be addressed to the Permissions Department, John Wiley & Sons, Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester, West Sussex, PO19 8SQ, England, or emailed to permreq@wiley.co.uk, or faxed to (44) 1243 770620.

Copyright © 2013 by Dialektika Computer Publishing.

Original English language edition Copyright © 2008 John Wiley & Sons, Ltd, Chichester, West Sussex, England.

Научно-популярное издание
Ромилла Реди, Кейт Бертон

Практикум по НЛП для чайников

В книге использованы карикатуры американского художника Рича Теннанта

Литературный редактор *Л.Н. Красножон*
Верстка *М.А. Удалова*
Художественный редактор *В.Г. Павлютин*
Корректор *Л.А. Гордиенко*

Подписано в печать 01.09.2012. Формат 70x100/16.

Гарнитура Times. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 20,64. Уч.-изд. л. 16,61.

Тираж 1500 экз. Заказ № 564.

Первая Академическая типография “Наука”
199034, Санкт-Петербург, 9-я линия, 12/28

ООО “И. Д. Вильямс”, 127055, г. Москва, ул. Лесная, д. 43, стр. 1

ISBN 978-5-8459-1805-5 (рус.)

ISBN 978-0-470-51973-8 (англ.)

© Компьютерное изд-во “Диалектика”, 2013,
перевод, оформление, макетирование
© by John Wiley & Sons, Ltd. 2008

Оглавление

Введение	13
Часть I. Начинаем путешествие по НЛП	17
Глава 1. Первые шаги	19
Глава 2. Учимся мыслить правильно	25
Глава 3. Ваш путеводитель	39
Глава 4. Работа с бессознательным началом	57
Глава 5. Фильтрация мышления	69
Часть II. Общение с миром	83
Глава 6. Видеть, слышать, чувствовать...	85
Глава 7. Работа с раппортом	97
Глава 8. Влияние с помощью метапрограмм	109
Часть III. Оттачиваем мастерство	123
Глава 9. Управление эмоциями	125
Глава 10. Обретение контроля над ощущениями	139
Глава 11. Как стать на путь достижения цели	151
Глава 12. Изменение стратегий на пути к успеху	165
Глава 13. Работа с временной осью	179
Часть IV. Вверх по лестнице успеха	195
Глава 14. Приведение речи в соответствие с метамоделью	197
Глава 15. Приведение речи в соответствие с моделью Милтона	207
Глава 16. Искусство рассказывать истории	225
Часть V. Великолепные десятки	235
Глава 17. Десять способов внедрения НЛП на рабочем месте	237
Глава 18. Десять (или около того) способов оживить свои навыки НЛП	243
Глава 19. Десять ресурсов для изучения НЛП	249
Предметный указатель	252

Содержание

Об авторах	11
Благодарности	12
Введение	13
Об этой книге	13
Кто вы, наш читатель?	13
Действующие лица	14
Как построена эта книга	14
Часть I. Начинаем путешествие по НЛП	14
Часть II. Общение с миром	14
Часть III. Оттачиваем мастерство	14
Часть IV. Вверх по лестнице успеха	15
Часть V. Великолепные десятки	15
Пиктограммы, используемые в этой книге	15
Куда двигаться дальше	15
От издательства	16
Часть I. Начинаем путешествие по НЛП	17
Глава 1. Первые шаги	19
Основы НЛП	19
С чего начать	20
Начнем с цели	21
Обучение и ответственность	23
Полезные ископаемые	24
Расслабьтесь и получайте удовольствие	24
Глава 2. Учимся мыслить правильно	25
Причины и следствия	25
Кое-что о речи	27
Внутренний диалог	28
Пресуппозиции НЛП	29
Рисуем карты	33
Выделяем разные карты	33
Исследуем территорию	34
Меняем взгляд с помощью проекций	35
Корректировка мыслей	37
Глава 3. Ваш путеводитель	39
Путеводитель по жизни	39
Оцениваем степень продвижения	41
Собираем “колесо жизни”	44
Через тернии к звездам	46
Программа SMART позволяет достигать удивительных результатов	47

К чему вы стремитесь	47
Формулировка целей	48
Преодолеть собственное сопротивление	51
Декартовы вопросы	52
Как не сбиться с курса	52
Прокатимся с ветерком	54
Загоняем мечту в подсознание	55
Держимся курса	55
Подведем итог	56
Глава 4. Работа с бессознательным началом	57
Как распознать бессознательное поведение	57
Скрытые внутренние программы	58
Изобличаем тайные страхи	62
Объединяем разные куски	62
Как сконцентрироваться	65
Глава 5. Фильтрация мышления	69
Модель общения	69
Упущение: стираем лишнее	70
Собираем искажения	71
Обобщения	72
А теперь совмещаем упущения, искажения и обобщения	73
Передать, чтобы получить	74
Трезвый взгляд на внутреннюю (внешнюю) метапрограмму	75
Ваши ценности	77
Опознаем блокирующие фильтры	80
Зигзаги памяти	82
Часть II. Общение с миром	83
Глава 6. Видеть, слышать, чувствовать...	85
Где мы находимся в системе ВАК	85
О том, как ВАК-предпочтения связаны с общением	88
Поговорим о языковых предпочтениях	88
Сквозь ВАК-предпочтения	90
Нейтрализация ВАК	91
Накал страстей	92
Определяем паттерны	94
Глава 7. Работа с раппортом	97
Самые важные люди	97
Оценка и отражение	99
Подстройка темпа и направление	101
Разрыв раппорта	103
Вылезает из чужой шкуры	106
Глава 8. Влияние с помощью метапрограмм	109
Различаем метапрограммы и опознаем фильтры	110
Фильтр направления: движение навстречу или наоборот	110

Фильтр охвата, или У кого глаза велики	113
Фильтр причины, или Зачем оно мне?	116
Фильтр первичного интереса: концентрация внимания	118
Выигрышные комбинации	119
Практическое использование метапрограмм	120
Прописываем результат	120
Часть III. Оттачиваем мастерство	123
Глава 9. Управление эмоциями	125
Оценка возможностей якорей	125
Бросаем якоря	127
Создание круга совершенства	127
Создание собственных якорей	129
Перед лицом трудностей	130
Фиксирование положительного опыта	131
Избавление от оков	132
Определение триггеров на неделю	133
Как воспринимать критику	134
Глава 10. Обретение контроля над ощущениями	139
Запись воспоминания	139
Знакомство с субмодальностями	141
Ассоциирование и диссоциирование	144
Восстановление линии памяти	145
Очистите свой опыт	147
Изменение ограничивающего убеждения	147
Создание необходимых ресурсов	149
Преодоление эмоциональных трудностей	150
Глава 11. Как стать на путь достижения цели	151
Что такое логические уровни	151
Перемены без труда	152
Восстановление равновесия в ключевых сферах	153
Укрепите свои навыки НЛП	155
Внимание: ваша личность, ценности и убеждения	156
Исследуйте свою личность	156
Перечислите свои ценности	158
Как сделать убеждения более значимыми	159
Оценка работы вашей мечты	159
Прохождение уровней на пути к целеустремленной жизни	162
Глава 12. Изменение стратегий на пути к успеху	165
Описание стратегий	165
Оценка своих стратегий	166
Декомпозиция стратегии	170
Определение чужой стратегии	171
Читаем по глазам	172
Стратегия, позволяющая узнать, “нормально” ли организован человек	172
Разведывание стратегии	173

Создание новой манеры поведения	176
Глубокие вдохи: успокаивающая стратегия	177
Глава 13. Работа с временной осью	179
Поиск своей временной оси	179
Изобразите свое прошлое и будущее	180
Как заставить временную ось работать на себя	182
Выявление первопричин	183
Прошлое разворачивается перед вами	184
Преодоление страха перед грядущим событием	189
Расположение целей на вашей временной оси	190
Связь с прошлым	191
Вход во время и выход из него	193
Часть IV. Вверх по лестнице успеха	195
Глава 14. Приведение речи в соответствие с метамоделью	197
Определение метамоделей	197
Исследование глубинной структуры	198
Расширение возможностей	199
А так ли это необходимо?	200
Замена универсальных формулировок	202
Распознавание искаженных представлений	203
Стирание недостающих частей	205
Глава 15. Приведение речи в соответствие с моделью Милтона	207
Знакомство с гипнозом	207
Различие между прямым и непрямым гипнозом	208
Состояние транса в повседневной жизни	209
Простой путь к трансу	210
Завоевание аудитории с помощью модели Милтона	215
Слова для входа в транс	215
Обращение к ключевым шаблонам	217
Соотношение модели Милтона и метамоделей	222
Сочетание шаблонов	223
Глава 16. Искусство рассказывать истории	225
Вы — рассказчик	225
Определение структуры историй	226
Истории из вашего личного опыта	226
Написание своей истории	228
Формула создания историй	229
Развитие ваших навыков рассказчика	232
Сюжет вашей истории	233
Часть V. Великолепные десятки	235
Глава 17. Десять способов внедрения НЛП на рабочем месте	237
Разработка деловой стратегии	237
Начните с самого себя: будьте примером	238

Распакуйте самое тяжелое	238
Побывайте в шкуре коллег	239
Создайте собственную культуру поведения на рабочем месте	239
Налаживайте отношения с заинтересованными сторонами	240
Ваш собственный карьерный рост	240
Пробудите свои чувства	241
Использование метапрограмм в маркетинге	241
Найдите ключевую особенность	241
Глава 18. Десять (или около того) способов оживить свои навыки НЛП	243
Определение намерений	243
Ведение дневника НЛП	244
Назад к основам	245
Поддержание интереса	245
Владение инструментарием НЛП	246
НЛП в рутинных ситуациях	246
Анализ привычек	247
Фиксируйте идеи, которые вы хотите донести до окружающих	247
Обучение других	247
Выбор модели совершенства	248
Посещение групповых занятий	248
Глава 19. Десять ресурсов для изучения НЛП	249
Найдите в Интернете ссылки на организации НЛП	249
Прочтите об НЛП больше	249
Посетите конференцию	250
Свяжитесь с авторами	250
Исследуйте близкую сферу личного развития	250
Познакомьтесь с энциклопедией НЛП	250
Найдите тренинги по НЛП	250
Примкните к электронному сообществу	251
Найдите психотерапевта, знакомого с НЛП	251
Наймите тренера по НЛП	251
Предметный указатель	252

Об авторах

Ромилла Реди работает тренером и коуч-наставником. Понимая, что общим знаменателем в любом взаимодействии — не важно, приносит оно стресс или дарит наслаждение — являются люди, Ромилла разработала и ведет курсы “Мудрые отношения в бизнесе” (Relationship Wizardry® in Business). На этих курсах ее клиенты учатся строить взаимовыгодные отношения на основе понимания психологии общения.

Ромилла также предлагает мощный микс из НЛП и метафизики на своих курсах “Прорыв” (Breakthrough Coaching) для тех учащихся, которые демонстрируют быстрые и выдающиеся результаты. Клиенты Ромиллы получают (в виде своеобразного “побочного эффекта”) уменьшение стресса и повышение персональной эффективности. На своих курсах Ромилла исполняет еще и роль свахи, предлагая курс “Мудрость отношений для одиноких” (Relationship Wizardry® for Singles), где учит клиентов строить отношения своей мечты.

Кейт Бертон — коуч-наставник и тренер, настоящий энтузиаст своего дела, с удовольствием учит как отдельных клиентов, так и команды общаться без усилий и строить карьеру правильно и последовательно. За плечами у Кейт 30 лет работы в разных странах мира, в обслуживающих компаниях и в профессиональных фирмах коучинга. Ее собственная карьера началась в отделе рекламы и маркетинга корпорации *Hewlett-Packard*.

Сегодня она помогает своим клиентам поддерживать мотивацию и уверенность в себе, содействует им в важном деле самопостижения. Она искренне верит, что каждый человек обладает уникальными талантами, способностями и ценностью. Главное — правильно выбрать направление и не сворачивать с избранного пути.

Кейт в соавторстве с Ромиллой написала книгу *НЛП для чайников*, в соавторстве с Бритни Платтс — книгу *Building Confidence For Dummies*.

Благодарности

Ромилла. НЛП для меня — это нескончаемое и прекрасное путешествие. Благодаря ему я узнаю много нового и интересного не только о семье, друзьях и клиентах, но и о себе самой. Главное, чему научило меня НЛП, — это ценить всех людей, которых мы встречаем на своем пути, потому что, как бы там ни было, они обогащают нашу жизнь своей любовью и дают нам уроки, которые следует выучить. Именно поэтому я хотела бы поблагодарить основателей НЛП за их прекрасный дар и за то, что НЛП помогло мне встретить тех прекрасных людей, которые преподают мне уроки. Чем больше я учусь и практикую, тем больше я ценю фантастические знания, которые дали людям и мне лично Дэвид Шепард и Тэд Джеймс.

За сотрудничество над этим проектом я хотела бы поблагодарить Кейт и всю нашу команду Wiley, особенно Элисон, которая предложила мне эту работу. Рейчел, работать с вами — одно удовольствие; Кэтлин, вы на многое открыли мне глаза!

Иногда непросто понимать даже самых своих близких людей, поэтому я хотела бы сказать спасибо своей семье, особенно Дервент — за то, что она держала метафорическое зеркало и поддерживала в рабочем состоянии технологии; мамочке за ее принцип “Вперед, не бойся”; Диреку за то, что разделил со мной половину своей жизни; Анжеле за то, что не позволяла мне отвлекаться; и Озу — за то, что он есть. Спасибо и тебе, Кэрл, — как обычно.

Ринту, мои знания о Нью-Йорке были бы куда беднее, если бы мы не исследовали этот город вместе.

Отдельная благодарность моим прекрасным читателям во всем мире. Спасибо за обратную связь, за то, что находите время писать мне или просто передавать привет. Получать весточки от вас всегда очень приятно.

Кейт. Благодаря поддержке и энтузиазму стольких людей идея о создании этой книги буквально поглотила меня, и вот перед вами готовый результат. Я признательна тем тысячам читателей, которые уже купили книгу *НЛП для чайников*. Благодаря вам наши друзья в издательстве Wiley пригласили нас написать еще одну, ту самую, которую вы держите в руках.

Моя отдельная благодарность Ромилле за удовольствие и радость работать с ней в соавторстве, а также всем нашим редакторам, включая Элисон, Рейчел, Кэтлин и Кристин, — за терпеливое редактирование наших текстов.

Также мне хотелось бы поблагодарить Боба, Розы и Джессику за их любовь и преданность — ведь писательницы в быту редко бывают ангелами. Также хочу выразить благодарность своим родителям, Джине и Тони, которые привили мне те базовые ценности, которые дают мне опору в жизни. Наконец, мне повезло работать с сотнями фантастических клиентов, коллег и тренеров, которые вдохновляли и вдохновляют меня. Я надеюсь, что после прочтения этой книги вы проникнетесь этой коллективной мудростью, и она окажется полезной и нужной вам.

Введение

Нейролингвистическое программирование (НЛП), как и гипноз, сегодня является признанной областью знаний благодаря работам Милтона Эриксона, ушедшего со сцены в мир терапии и сознания обычных людей и деловых коллективов. Начиная со своего зарождения в 1970-е годы, НЛП, в первую очередь, применялось коучерами и терапевтами в узкоспециальных целях. В последнее время интерес к НЛП возродился, и очень многие взрослые, подростки и даже дети хотели бы узнать о нем побольше.

Примером мог бы служить приведенный ниже диалог между Дейвом, его весьма способной десятилетней дочерью Шарлоттой и их соседом — тренером и инструктором по НЛП.

Дейв: А что такое НЛП? Шарлотта меня все время спрашивает.

Сосед: “Нейро” значит “связанный с нервной деятельностью”. Вы можете видеть, слышать, чувствовать прикосновения или эмоции только благодаря деятельности нервной системы. “Лингвистический” значит “имеющий отношение к языку, к речи”. Но в НЛП используются не только слова, но и язык жестов, тела. Ну, и “программирование” — это то, как вы повторяете определенные действия, из которых складываются хорошие и плохие привычки.

Дейв (лукаво): Ага, примерно так я и сказал Шарлотте, правда ведь?

Шарлотта (невозмутимо): Вообще-то, папа сказал что-то вроде “Понятия не имею”.

На самом деле НЛП становится все популярнее, потому что помогает без труда понимать психологию людей и легко применять это понимание на практике, а заодно и привнести в свой образ жизни необходимые изменения.

Об этой книге

Мы написали *Практикум по НЛП для чайников*, чтобы помочь вам освоить основы НЛП в удобной для работы и понимания форме.

Цитируя Конфуция, можно сказать: “Ты забудешь то, что услышал. Ты запомнишь то, что увидел. Ты поймешь то, что сделал”.

В этой книге мы на доступном уровне объясняем принципы НЛП, дабы вы смогли легче уяснить некоторые моменты, и на наглядных примерах показываем, как выполнять упражнения. И если вам кажется, что это слишком похоже на нудное слово “РАБОТА”, замените его словом “ИГРА” — так будет короче и интереснее. Вооружитесь цветными карандашами или фломастерами, нахлобучьте дурацкую шапочку знатока с кисточкой и поиграйте в науку.



Рекомендуем учиться ради самого процесса обучения. Однако, если вам нужен быстрый результат, примените содержание данной книги к своей жизни, вспомните реальные ситуации и используйте их в упражнениях.

Кто вы, наш читатель?

Наверняка вы знаете, что нужно все подвергать сомнению и не принимать ничего на веру, потому что так легко попасть в глупое положение. Должно быть, в таком случае мы рискуем, поскольку предполагаем, что большинство из нижесказанного — если не все — относится к вам.

- ✓ Вы умеете читать.
- ✓ Однажды вы спросили себя: “Что это еще за НЛП такое, с чем его едят и как оно может мне пригодиться?”
- ✓ Вы хотите узнать, как информация о человеческой психологии может внести ясность в вашу жизнь.
- ✓ Вы хотите улучшить отношения с окружающими.
- ✓ Вы хотите усовершенствовать кое-что в вашей жизни.
- ✓ Вы хотите быть умным, здоровым и богатым.

Действующие лица

Мы не объявляем в конце книги что-нибудь вроде “Все события и персонажи данного произведения вымышлены. Любые совпадения с реальными событиями случайны”. В *Практикуме по НЛП для чайников* большинство примеров взято из жизни, но имена героев изменены по этическим соображениям.

Как построена эта книга

Наша книга разбита на пять частей, каждая из которых состоит из отдельных глав, посвященных общим понятиям НЛП.

Часть I. Начинаем путешествие по НЛП

В этой части мы предлагаем вам еще раз задуматься о том, почему вы купили книгу *Практикум по НЛП для чайников*, и рассказываем, как вы сможете учиться по ней применять методы НЛП в повседневной жизни дома и на работе. Как и в любом другом путешествии, вам нужно знать, откуда и куда вы отправляетесь и по какому маршруту. Цель данной части — заставить вас задуматься о своем образе жизни, осмыслить его и решить, что и для чего вы хотите изменить.

Часть II. Общение с миром

Главы этой части дадут вам общее представление о том, как мыслите вы и окружающие вас люди. Вы узнаете, как преобразовывать свои мысли в картины, звуки и ощущения. Такой подход позволит вам лучше понимать себя и контролировать свои мысли. Поняв себя, вы сможете эффективнее общаться с людьми, например создав личный раппорт во всех областях своей жизни. Если вы научитесь слушать людей и адаптировать свою манеру речи к их манере, вы сможете лучше налаживать с ними контакт и понимать их мысли.

Часть III. Оттачиваем мастерство

Здесь мы подробно расскажем вам об основных инструментах НЛП. Например, в главе 9 рассказывается, как контролировать и изменять свои эмоции независимо от вашего состояния и как изменить отношение к “плохим” событиям в прошлом. В главе 10 демонстрируется способ фиксации опыта и управления им — превращения сложных и неприятных моментов в положительные. В главе 11 приводится модель соответствия цели и смысла. В главе 12 вы прочтаете о том, как использовать инструменты для понимания собственного поведения, искоренять вредные привычки и выстраивать успешную модель поведения

во всех сферах жизни. И наконец из главы 13 вы узнаете о способах создания и извлечения воспоминаний, о том, что такое линия времени и как ее использовать для достижения своих целей.

Часть IV. Вверх по лестнице успеха

Эта часть целиком посвящена успешной коммуникации. Вы поймете, что такое сила слова, и заставите свою речь работать на вас. Мы покажем, как пробраться в глубины человеческой души с помощью понимания образа мыслей человека, и объясним, как правильно выражать свои мысли, чтобы быть услышанным. Кроме того, мы поможем вам стать блестящим оратором, чтобы как улучшить результаты бизнеса, так и избавиться от проблем в личной жизни.

Часть V. Великолепные десятки

В этой части вы узнаете десять способов применения НЛП на рабочем месте, получите десять подсказок по развитию практических навыков НЛП и получите список источников, из которых можно узнать побольше об НЛП, — Интернет-сайтов, книг и организаций.

Пиктограммы, используемые в этой книге

Чтобы обратить ваше внимание на некоторые моменты, мы используем особые значки — пиктограммы. Вот какие из них могут встретиться в нашей книге.



Истории и реальные события, иллюстрирующие применение НЛП на практике.



Специальные термины и обороты НЛП, которые хотя и звучат, как иностранный язык, но являются общепринятыми в НЛП.



Идеи и приемы, помогающие практиковаться в технике НЛП и предоставляющие пищу для размышлений.



Дружеское напоминание о важных моментах, которые следует взять на заметку, либо краткое изложение одного из принципов НЛП.



Стараясь сделать эту книгу максимально полезной для вас, мы собрали множество практических советов, которые помогут вам с пользой применять НЛП. Ни к чему изобретать велосипед, правда?

Куда двигаться дальше

Практикум по НЛП для чайников, как понятно из названия, не предполагает, что мы будем пускаться в долгие теоретические объяснения. Как и в любых других практических занятиях, наилучший способ обучения — погружение в процесс. По мере продвижения вы сами обо всем узнаете. Естественно, большинство из вас начнут с самого начала и будут продвигаться шаг за шагом. Но кому-то захочется начать, где в голову взбретет (возможно, вам, как и нам, тоже нравится заглядывать в последние страницы романа).

Если в данный момент вы не знаете, с чего и в каких сферах жизни начинать, прочитайте главу 3: она поможет вам понять, насколько вас устраивают ваша работа, доходы, отношения с людьми, здоровье и прочие важные жизненные моменты. Если у вас происходят крупные перемены дома или на работе и вам хотелось бы получше спланировать будущее, советуем начать с главы 11, а затем уже возвращаться к началу. Если вы уже слышаны о классических языковых моделях НЛП и хотите немного потренироваться, смело открывайте главы 14 и 15 и экспериментируйте с метамоделями и моделями Милтона, а также придумывайте разнообразные небылицы с помощью главы 16.

Мы позволим себе быть предвзятыми и рекомендовать вам еще одну нашу книгу — *НЛП для чайников*, которая поможет вам лучше понять данный практикум. Также существует множество других книг по НЛП, проводятся курсы и тренинги — об этом читайте в главе 19. Однако ничто не сравнится с индивидуальными занятиями с личным тренером!

Выполняя приведенные в нашей книге упражнения, вы можете кого-нибудь удивить — и прежде всего себя. Если на вас снизойдет одно из таких озарений, не стесняйтесь — пишите нам по электронной почте, чтобы мы порадовались вместе с вами!

От издательства

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересны любые замечания в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам бумажное или электронное письмо, либо просто посетить наш веб-сайт и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится ли вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Отправляя письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также свой обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию последующих книг.

Наши электронные адреса:

E-mail: info@dialektika.com

WWW: <http://www.dialektika.com>

Наши почтовые адреса:

России: 127055, Москва, ул. Лесная, д. 43, стр. 1

Украины: 03150, Киев, а/я 152

Часть I

Начинаем путешествие по НЛП

The 5th Wave

Рич Теннант



"Я перепробовал все — аюрведу и медитацию, ароматерапию и гипноз, но ничто не помогает: я ощущаю постоянную тоску и дезориентацию..."

В этой части...

Мы поможем вам понять, как вы можете применять нейролингвистическое программирование в своей повседневной жизни — в работе и в личных делах. Вы узнаете, с чего начать путешествие и где его конечный пункт в вашем сознании. Главная цель этой части — помочь вам яснее понять, как вы живете. Вы также узнаете, что движет вашими мыслями и поведением, и, следовательно, в будущем у вас будет больше вариантов выбора.

Первые шаги

В этой главе...

- Чего вы хотите от НЛП?
- Сила мысли
- Следим за своими открытиями
- Индивидуальный подход к обучению
- Как сделать путешествие приятным

Вы стоите, как витязь на распутье, и не знаете, куда двигаться дальше? Недоумеваете, где вы и что делать? “Так лучше сделать или по-другому?” — думаете вы, когда появляется возможность выбора. “Нет, не может же все быть так сложно”, — говорите вы, сталкиваясь с крупными неприятностями. Идет ли речь о работе, домашнем хозяйстве, личной жизни — вы теряете уверенность, когда появляется возможность действовать. Может быть, вы взяли в руки этот практикум, чтобы свернуть с проторенного пути или вообще кардинально изменить жизнь. Скажем, она кажется вам невыносимо скучной и вам нужны встряска и энергия, или, напротив, вы несетесь как угорелый и хотите передохнуть. Ну, или вам просто интересно, что же это за НЛП, чего можно добиться с его помощью и как это повлияет на ваше общение с людьми. И это тоже неплохой вариант.

В главе 1 мы дадим вам время познакомиться с НЛП. Вы подберете инвентарь и сформулируете, чего именно хотите от этой книги. Запомните одну из базовых пресуппозиций НЛП: “Карта — это еще не местность” (подробнее о базовых пресуппозициях НЛП см. в главе 2). Возможно, у вас есть некая “карта местности” — представление о собственных желаниях и образе жизни, однако по мере вашего путешествия по этой местности карта может оказаться поразительно неточной. Как говорится, мало ли что бывает. Ваши представления о мире могут сильно измениться по дороге!

Начав работу с НЛП, вы заметите, что находите ему все больше применений в работе и личной жизни. Вы узнаете, как рисовать свои “карты” желаемого, вместо того, чтобы пользоваться чужими или устаревшими.

Любознательство — отличная мотивация для начала изучения. Забудьте все, что знали об НЛП. Откройте сознание для восприятия нового и постарайтесь сосредоточиться на том, что вы хотите привлечь в свою жизнь. Мы обещаем, что скоро вы узнаете обо всем подробнее.

Основы НЛП

Эйнштейн сказал, что жить можно двумя способами: так, словно чудес не бывает, и так, словно все вокруг — чудо. И вправду, все зависит от вас. Ваши мысли определяют резуль-

тат вашей деятельности. Вы когда-нибудь задумывались над тем, как вы думаете? НЛП может дать вам толчок к новому образу мышления и заинтересовать вас возможностями ваших мыслей. Поняв, как вы мыслите, вы сможете перевести мысли на язык действий с помощью НЛП-инструментов, о которых мы и расскажем в нашей книге.

Поначалу понятия НЛП могут показаться сложными для восприятия — как будто вы пытаетесь схватить фруктовое желе. НЛП, т.е. нейролингвистическое программирование, можно определить как “изучение собственного личного опыта”; это относится к общению с людьми и с самим собой. В НЛП чем больше внимания вы уделяете образу мыслей наряду с их содержанием, тем большего вы достигаете.



НЛП основывается на мысли о том, что вы воспринимаете мир посредством органов чувств и переводите полученную информацию в мыслительные процессы, как сознательные, так и бессознательные. Мыслительные процессы активизируют нервную систему (вот откуда часть “нейро-” в названии), влияя через нее на психологию, поведение и эмоции.

Лингвистическая часть НЛП относится к использованию языка для осознания мира, получения и осмысления опыта, а также для передачи этого опыта другим людям. Язык тела в данном случае важен не меньше слов. Программирование же состоит в том, как вы зашифровываете или мысленно формулируете свой опыт. Ваше личное программирование состоит из внутренних мыслительных процессов и стратегий, которые вы применяете, принимая решения, решая проблемы, обучаясь, вырабатывая мнение и получая результаты.

С чего начать

НЛП предлагает множество готовых инструментов и моделей для решения ваших проблем. Например, модель под названием “логические уровни перемен” Роберта Дилтса, подробно описанная в главе 11, подразумевает разбиение вашего опыта на отдельные части, анализируя обстановку в которых, вы можете лучше понять общую картину происходящего.

Также есть множество классических лингвистических моделей, которые создатели НЛП придумали на ранних этапах: модель Милтона, составленная при наблюдении за работой Милтона Эриксона, и метамодель, дающая возможность четко осознать то, что происходит вокруг вас, путем детального изучения языка и понимания того, что на самом деле значат слова. Мы покажем вам, как откорректировать мышление в соответствии со своими желаниями и убеждениями без сознательной слежки за собой. НЛП похоже на гигантское окно, показывающее тайные свойства ваших мыслей и тем самым обеспечивающее значительно лучшие результаты при применении.

Быть может, вы уже примерно представляете, чего хотите от *Практикума по НЛП для чайников*: стать хорошим учителем, ведущим, тренером, родителем или бизнесменом. А может, вы решили отложить подобные размышления напоследок. Читая эту книгу, вы в любом случае откроете огромное пространство для применения техник нейролингвистического программирования и узнаете, как можно использовать их в самых неожиданных местах.



Конспект 1.1. — это простейшее упражнение, как бы первый шаг по тропе НЛП, нацеленный на то, чтобы книга была для вас максимально эффективной. А начинается все с того, что НЛП называет вашим “желаемым состоянием”. Так что надевайте кроссовки, и мы совершим небольшую пробежку.

В конспекте 1.1 мы хотим, чтобы вы как следует изучили свое текущее состояние, прежде чем приступить к упражнениям, приведенным в этой книге. Одна из целей этого задания —

заставить вас остановиться и подумать, что вы хотите получить от данного чтения. Это настроит вас на правильный активный лад — вы будете заинтригованы (а любопытство, как известно, — отличное качество при обучении) и глубже поймете ответственность, которую на себя берете. В первую очередь, поймите, интересуется ли вас НЛП в чисто академическом плане или же вам нужна помощь в какой-то проблеме. Быть может, вы испытываете трудности в карьере, отношениях, со здоровьем или же вас не покидает ощущение, что вы не получаете от жизни нужного удовольствия и результатов?



НЛП четко разделяет текущее состояние и желаемое. Проще всего описать эти точки как некое путешествие. Текущее состояние — это ваше нынешнее местоположение, другими словами, сегодняшний день. Желаемое состояние — это то, чего вы хотите достичь, ваша цель или результат, который вам нужен.

Эти первоначальные пометки станут для вас точкой отсчета, к которой вы сможете вернуться через несколько месяцев, дабы оценить свой прогресс.

Конспект 1.1. Точка отсчета

Какова основная цель приобретения книги *Практикум по НЛП для чайников*? Чего вы хотите добиться с ее помощью?

Есть ли у вас (или у ваших близких) конкретные вопросы по данной книге? Допустим, произошло некое событие, за которым последовало изменение, заставившее вас задуматься о своих приоритетах в определенной сфере жизни, и т.д.

Стоят ли перед вами какие-то текущие проблемы — поиск работы, завершение проекта, повышение самооценки, улучшение состояния здоровья? Чувствуете ли вы регресс? Выбываетесь ли вы из сил, теряете ли время и деньги, пытаетесь добиться желаемого?

Если эта книга действительно может вам помочь, действительно ли вы хотите измениться (например, изменить образ жизни или достичь новых вершин в какой-то области)?

Назовите одну сферу деятельности, в которой вы хотели бы применить НЛП к себе — обучение, управление персоналом, личная жизнь, карьера и пр.



Продолжение конспекта 1.1 см. в главе 18, где мы спросим вас, насколько вам помогло НЛП после работы с данной книгой.

Начнем с цели

В НЛП мы постоянно будем говорить о постановке целей, поскольку цель — это то, на чем вы фокусируетесь. Например, вы кого-то встретили и хотите наладить с ним (или с ней) долгосрочные отношения. Это определяет ваши мысли об этом человеке и ваше поведение

с ним. И напротив, если с первого взгляда вы решите отделаться от него раз и навсегда, ваша цель также будет влиять на ваши поступки с самого начала знакомства.

Цель — это еще не задача, а всего лишь ваше состояние, которое дает стимул для действий. Когда мы ведем семинары или тренинги и ставим перед собой цели, они обычно довольно расплывчаты: “поделиться знаниями”, “выслушать, поддержать и поставить задачу”, “быть открытыми по отношению к студентам”. Зачастую весь смысл заключается в двух-трех словах — “быть”, “слушать”, “делиться”.



“Вы действительно справляетесь с работой или предпочли бы понижение в должности, чтобы избавиться от излишней нагрузки?” У Мэдди были трудности на работе, доводившие ее до физического изнеможения. Она устроилась начальником отдела по обслуживанию клиентов некоего финансового учреждения, и первая комиссия по оплате труда застала ее не в лучшее для фирмы время: начальство наращивало темп и экономило на сотрудниках во имя конкурентоспособности. Шеф предложил Мэдди пойти на понижение, хотя она справилась с поставленными задачами. В том же году серьезно заболела ее мать. Мэдди пришлось каждые выходные ездить на поезде к отцу через всю страну. В придачу ко всему однажды вечером она обнаружила, что ее жених встречается с другой женщиной, пока ее нет. Он заявил, что хочет разорвать отношения, длившиеся пять лет, продать совместную квартиру и разделить имущество. По дороге на работу она разрыдалась в метро — ей хотелось все бросить. Мэдди заинтересовалась НЛП, когда подруга привела ее на НЛП-семинар, посвященный отношениям; там она узнала, что может справляться с эмоциями даже в состоянии стресса. Она стала посещать семинары, читать книги по НЛП, что привело к существенным изменениям в ее личной жизни и на работе.

Когда Мэдди пришла на первый семинар по саморазвитию, ее целью было снять напряжение, устранить трудности на работе и дома и вновь научиться радоваться жизни. В конспекте 1.2 показана ее личная цель в изучении НЛП и с помощью одного слова напоминает о ее желаниях.

Конспект 1.2. Личная цель Мэдди

Моя цель	Достижение спокойного состояния концентрации
Слово, выражающее мою цель	Перспектива

В конспекте 1.3 опишите свою цель изучения этой книги, а затем выразите ее одним словом.

Конспект 1.3. Моя личная цель

Моя цель
Слово, выражающее мою цель



Постановка целей — отличный способ сконцентрироваться и успокоиться. Напишите свое “главное слово” ярким фломастером на листочке бумаги или карточке и прикрепите туда, где его легко увидеть и свериться с ним, — на обложку дневника или журнала, на монитор, дверцу холодильника, зеркало в ванной и т.п.

Обучение и ответственность

Не все люди учатся одинаково. Одним нужна основательная теория, другим полезно побыстрее проверить все на практике; одним важно, чтобы знание приносило практическую пользу, для других главное — иметь возможность все хорошо продумать. Обучаться НЛП можно самыми различными способами, и эта книга — всего лишь один из них. Один из ключевых моментов НЛП — гибкость поведения, поэтому поразмышляйте о своем любимом методе обучения и не бойтесь экспериментировать с другими подходами.

Развить навыки НЛП можно:

- ✓ просто перейдя сразу к материалу и выполняя упражнения из данного практикума;
- ✓ найдя применение материалу в повседневной жизни;
- ✓ изучая основную теорию и практические разработки НЛП;
- ✓ время от времени останавливаясь и обдумывая сферы жизни, в которых НЛП могло бы принести пользу вам и окружающим;
- ✓ проверяя, как и с кем у вас быстрее всего идет обучение (например, интереснее ли вам учиться вместе с другом или вы предпочитаете уединиться в спокойной обстановке?);
- ✓ выбрав для себя индивидуальный метод обучения с помощью данной книги.



В 14 лет Клэр поняла, что учиться в школе скучно и неинтересно. Вместо того чтобы придерживаться расписания и выслушивать длинные наставления по поводу пирсинга и неряшливого вида, она прогуливала уроки с друзьями в местном кафе. Для Клэр уроки казались бессмысленными, а все удовольствие от процесса обучения вылетело в трубу. Она бросила школу при первой же возможности и устроилась помощником парикмахера, где сразу понравилась клиентам. Десять лет спустя она решила поехать на работу за границу и пошла на курсы португальского языка. У нее была цель — работая в Португалии, разговаривать с местными жителями на их родном языке. Клэр решила отыскать свой метод быстрого обучения. Она развесила на окружавших ее предметах — в доме, в машине, на работе — цветные карточки со словами, чтобы запоминать португальский язык. Она купила детские книжки на португальском языке и слушала португальскую поп-музыку. Клэр обнаружила, что одна из ее клиенток родом из Португалии, и, приходя на дом к ней или ее знакомым, старалась разговаривать с ними на их языке. Клэр поняла, что может быстро научиться чему угодно, если только захочет этого. Для Клэр это означало поиск индивидуального метода обучения и полную самостоятельность — никто ничего не делал вместо нее.



Обучение идет лучше, если у вас есть собственная внутренняя мотивация, а не если вас кто-то заставляет. Так что, если вам эту книгу дали или порекомендовали, постарайтесь понять, зачем именно она вам нужна. Ставьте свои цели на первое место.



В конспекте 1.4 вам нужно написать три примера успешного и приятного обучения новому. Вспомните такие моменты и проанализируйте, что вам помогало.

Конспект 1.4. Чему я научился

В детстве я научился (научилась):

У меня это получилось, потому что:

Подростком я научился (научилась):

У меня это получилось, потому что:

Во взрослом возрасте я научился (научилась):

У меня это получилось, потому что:



Если вы будете выполнять упражнения честно и охотно, эффект от них будет гораздо больше.

Полезные ископаемые

Читая книгу, вы можете натолкнуться на слово (или фразу), которое заставит вас подумать: “Ага, это надо запомнить”. Мы надеемся, что в нашем практикуме вы обнаружите много таких фраз. Можете спокойно читать его с цветным карандашом или закладками в руках — мало ли что попадется вам на глаза. Копируйте страницы с упражнениями, прикалывайте листки к стене, вырезайте их, наклеивайте — делайте все что угодно, лишь бы был результат. В конце концов, всегда можно купить еще одну книгу, если вам нужен “показательный” экземпляр. Настройтесь на то, что это ваше и только ваше путешествие по НЛП, так что маршрут и средства передвижения выбираете вы.



Мы очень любим заводить тетрадки и дневники для записи мыслей по поводу НЛП. Попробуйте носить с собой маленький блокнот — такой, чтобы он помещался в кармане и не занимал много места на столе или в сумочке — и записывайте те мысли из этой книги, которые привлекли ваше внимание. При записи сначала отмечайте свою цель, а затем — основные вехи продвижения мысли, как на карте Острова сокровищ. Может быть, вы захотите составить свою карту работы по НЛП, когда поймете, каким образом и почему вас касается та или иная тема.

Расслабьтесь и получайте удовольствие

Это единственное наше жесткое требование. Удовольствие — одна из главных ценностей в нашей жизни, и мы хотели бы поделиться им с вами, да и серия книг *...для чайников* предполагает, что обучение — это наслаждение. Когда мы взялись за написание *НЛП для чайников*, то решили, что процесс написания также будет удовольствием. Нам было приятно, что читатели писали нам, что такое отношение чувствовалось в наших историях и теориях. Процесс работы над этим практикумом также был удовольствием. Возможно, юмор несколько теряет при передаче в письменном виде, однако он все-таки ощущается во всех прочих составляющих тренинга по НЛП.

Делайте все что угодно, чтобы получать удовольствие от обучения. Возьмите книгу с собой на пляж или в зоопарк. Прыгайте по кухне, рисуйте рожицы, играйте в мяч. Сделайте себе молочный коктейль, кофе со сливками, наберите фруктов и устройтесь с книгой в кресле. Находите веселые стороны даже в серьезных вопросах, ведь если изменить точку зрения, то всегда найдутся положительные моменты.

Итак, телом и душой вы готовы действовать!

Учимся мыслить правильно

В этой главе...

- Изучаем мотивацию
- Присматриваемся к теории НЛП
- Опознаем мировоззрение окружающих
- Смотрим на себя в зеркало

Вам никогда не казалось, что весь мир ополчился против вас? Не чудилось, что все вокруг словно сговорилось? Не возникало ощущение, что все неудачи происходят по вашей вине? Ужас, ужас. Или, может, вы наслаждаетесь жалостью к себе, хотя бы чуть-чуть? Бедняжка! А иной раз вы думаете, что вы — самый везучий человек на свете и Господь вас лично благословил. Это просто супер! Ну, и что вы думаете на этот счет? Прежде всего, все эти переживания совершенно нормальны. Великий психолог Карл Юнг как-то сказал: “Восприятие — это проекция”. Люди приписывают окружающему миру картины и образы, которые на самом деле рождает их собственное воображение. Юнг еще говорил, что жизнь — это зеркало и что мир изменится для человека, если тот изменит себя.



Викрам, мудрый 12-летний мальчик из Индии, переехал в Австралию, где его новый школьный учитель задал ему вопрос “Не кажется ли тебе иногда, что люди относятся к тебе предвзято?” Малыш ответил: “Нет, вовсе нет, хотя я, наверное, слишком увлечен своей новой жизнью, чтобы лишний раз думать о предвзятости”.

Смысл этой истории в том, что Викрам уверен в себе и относится к окружающим без предвзятости, поэтому и к нему относятся так же, так что мальчик живет нормальной жизнью и не подвергается дискриминации.

С помощью НЛП вы можете полностью подчинить себе все процессы, происходящие в вашей голове, и не бояться при этом бушующих эмоций. Все это просто, если знать, как это делается. Примеры в этой главе наглядно продемонстрируют вам, как работает НЛП.

Причины и следствия

Как вы, наверное, понимаете, за каждым событием стоит некая причина. Это значит, что результаты, которые у вас есть сегодня, являются следствием того, что вы и другие люди делали вчера. Например, если однажды поутру вы вдруг обнаружили, что ваши джинсы вам маловаты, значит, в последнее время вы плотно ужинали. А если вы вдруг обнаружили, что вам одиноко, значит, вы сделали что-то такое, что могло привести к подобной проблеме, например отвергли попытки других людей пойти с вами на контакт.

Следствие не всегда вызывается непосредственно предшествовавшим ему действием. Например, если вас уволили по сокращению штата из компании, которая решила, что сможет обойтись без ваших услуг, то подобный процесс, скорее всего, зависит от крупных перемен на рынке, власти над которыми у вас нет. И вы поступите правильно, если поставите действие выше своего карьерного роста.

В терминологии НЛП все делятся на людей-причины и людей-следствия.

- ✓ **Люди-причины.** Никогда не придумывают себе оправданий. Если вы относитесь к этой категории, то принимаете всю ответственность на себя и спрашиваете: “Что я должен сделать и из чего я должен извлечь урок?” Проще говоря, вы руководите своей судьбой.
- ✓ **Люди-следствия.** Если вы относитесь к этой категории, то, когда ситуация выходит из-под контроля, вы сочиняете кучу оправданий и вините в своих проблемах окружающих. Вы не видите никаких выходов из ситуации и изображаете жертву или же становитесь пассивным наблюдателем.

Итак, по какому принципу вы действуете сейчас? Являетесь вы человеком причины или следствия? Цель этой книги — поставить вас в первое положение, что позволит вам заряжать себя и других и получать полную отдачу.



Джон пообещал своим школьным друзьям, что проведет с ними праздники в Испании. Вообще-то, Джон тихий человек, романтик, любит рассматривать старые дома и посещать художественные галереи. А его друзья, напротив, любят отдыхать широко, с размахом. Когда вся компания приехала в Испанию, Джона убедили остаться на побережье, где все вместе шатались по барам и ночным клубам, допоздна пили пиво, а потом большую часть дня отсыпались на пляже. Джон всю неделю злился на себя за то, что согласился с друзьями и не выбрал для отдыха место получше, например Барселону, где он мог бы наслаждаться архитектурой, но в то же время каждый вечер все равно шел с ними гулять. Он действовал как человек следствия, не решившись проявить волю и самостоятельно выбрать место отдыха по своему вкусу.

Табл. 2.1 поможет вам понять, в каком состоянии находитесь вы — причины или следствия.

Таблица 2.1. Признаки причины и следствия

Причина	Следствие
Вы чувствуете, что находитесь в комфортной атмосфере	Атмосфера давит на вас
Вы делаете естественные для себя вещи	Вам кажется, что другие люди контролируют ваши слова и действия
Вы действуете соответственно своим возможностям	Вы сомневаетесь в своих возможностях и даже паникуете
Вы понимаете, что быть собой — правильно	Вы спрашиваете себя “Достаточно ли я хорош?”
Вы действуете исходя из собственных желаний	Вы занимаетесь тем, чем “должны заниматься”, а не своим делом
Вы умеете настоять на своем	Вам трудно говорить “нет”, и вы часто уступаете просто из любезности
Вы чувствуете себя легко и непринужденно и полны сил	Вы ощущаете усталость, перегруженность и упадок энергии



Конспект 2.1 поможет вам понять, действуете вы по схеме причины или следствия.

1. Проследите, когда вы находились в одном из упомянутых состояний, а когда в другом.
2. Припомните ситуации, когда вы контактировали с людьми. Можно выбрать социальные моменты, например общение с семьей и друзьями, а можно профессиональные — с коллегами, начальником или партнерами.
3. В обоих случаях сверьтесь с табл. 2.1 и отметьте детали, которые относят вас к одной из указанных групп. Как воздействовали на вас люди — позитивно или негативно? Зависел ли ваш заряд бодрости от каких-либо временных рамок? Вы ощущали, что вам все под силу, или чувствовали свою некомпетентность?
4. Какой урок вы можете извлечь из этих случаев, чтобы в будущем занимать позицию ближе к состоянию причины?

В приведенном выше примере Джон понял, что дал обещание необдуманно, потому что был занят работой. Он решил в будущем заранее планировать подобные мероприятия, выбирать путешествия в соответствии со своими интересами и толково объяснить друзьям, какой именно праздник он хочет устроить. Также он понял, что готов в будущем отвергать неинтересные ему предложения, не боясь испортить дружеские отношения. Так что теперь он находится в состоянии причины.

Конспект 2.1. Мои наблюдения состояний причины и следствия у окружающих

Ситуация “причины”	Ситуация “следствия”
Как понять, что я действовал исходя из причины? Какие я заметил признаки этого?	Как понять, что я действовал исходя из следствия? Какие я заметил признаки этого?
Какие я должен сделать выводы на будущее?	Какие я должен сделать выводы на будущее?

Кое-что о речи



Чтобы отточить свой навык определения состояния причины или следствия по поведению людей, прислушайтесь к их словам. Изучите конспект 2.2, подумайте над каждым утверждением и постарайтесь определить, к какой категории оно относится.

Утверждения 1, 4, 6, 8 и 9 принадлежат человеку причины, фразы 2, 3, 5 и 7 — человеку следствия. Обратите внимание, что человек причины контролирует ситуацию и делает выбор исходя из того, что и когда он хочет делать. Для него характерны слова “хочу”, “могу”, “предпочитаю”. Человек следствия, напротив, признается, что не контролирует ситуацию, и употребляет выражения “мне придется”, “я должен”, “меня заставили”.

Конспект 2.2. Тест на причину и следствие

Утверждение	Причина	Следствие
1. Не сейчас, я хочу как следует подумать, прежде чем дать ответ.		
2. Ты меня просто бесишь! Неудивительно, что я весь как на иголках!		
3. Прости, парень. Он меня заставил.		
4. Спасибо, я бы с удовольствием зашел на вечеринку, но мне надо выяснить, когда уходит мой поезд.		
5. Мне придется провести выходные с родителями, иначе они начнут давить мне на совесть.		
6. Я возьму отпуск, как только закончу этот проект.		
7. На мне висит огромный кредит, поэтому я должен выполнить эту работу — это единственный способ расплачиваться по счетам.		
8. Сегодня солнечно, поэтому я посижу в саду и почитаю газетку.		
9. Я не вышел, пока не был готов, хотя дети и торопили меня.		

Внутренний диалог

Вы когда-нибудь лежали ночью в кровати, споря о чем-нибудь с собой? Может, вы привыкли проговаривать вслух свои планы или мысли? Нормальный человек не только общается с окружающими, но и ведет внутренний диалог с самим собой. Эта способность развивается в детстве, когда мы придумываем себе друзей и разыгрываем различные воображаемые сценарии.

Такие разговоры с собой поддерживают ваш внутренний мир. Мистик XX века Карлос Кастанеда, напротив, утверждал, что мы повторяем одни и те же решения, поскольку ведем один и тот же внутренний диалог день за днем до самой смерти. Эта болтовня отнимает огромное количество энергии и отвлекает нас, если мы проговариваем ситуации, в которых находимся в состоянии следствия.



Прислушайтесь к своему внутреннему диалогу, поблагодарите его за благие намерения, а затем прервите его течение и заглушите слова, чтобы послушать интуицию — она может привести вас к новым решениям. Остановить внутренний диалог можно с помощью дыхательных практик, медитации, ведения дневника или аутотренинга. Самым действенным будет что-нибудь вроде “я хороший”, “я здоров” или “я так решил”. Если беспорядочный поток слов вы замените спокойными, ясными мыслями по делу, вам будет проще контролировать себя.

В конспекте 2.3 мы приводим пример внутреннего диалога Эндрю, страдающего от придирок капризного менеджера. Его начальник заставляет его работать допоздна и быстро составлять подробнейшие отчеты. Обратите внимание на разницу в диалоге после того, как он заменяет фразы следствия фразами причины и овладевает ситуацией.

Конспект 2.3. Внутренний диалог Эндрю в состояниях следствия и причины

Внутренний диалог человека следствия...	...сменяется внутренним диалогом человека причины
Я опять не смогу уйти домой раньше семи, потому что он заставит меня отработывать	Я много работаю и имею право уйти домой вовремя

Внутренний диалог человека следствия...**...сменяется внутренним диалогом человека причины**

Стоит ему на меня посмотреть, как на меня наваливается страх

Я самый лучший специалист по этому вопросу.
Я сам выбрал эту работу

Жду не дождусь, когда он уйдет в отпуск, чтобы спокойно доделать отчет к концу месяца

Я сам могу создать спокойную обстановку, когда мне нужно



Подумайте о какой-нибудь ситуации, которая кажется вам сложной, и проследите за своим внутренним диалогом. Отметьте три пункта, которые вы могли бы сказать себе в состоянии следствия, и три пункта, которые соответствуют состоянию причины. Заполните конспект 2.4, отслеживая и изменяя фразы. По мере работы наблюдайте за своей реакцией на ситуацию.

Конспект 2.4. Мой внутренний диалог причины и следствия**Мой внутренний диалог следствия****Смена внутреннего диалога на причину**

Пресуппозиции НЛП



В НЛП существует несколько основных положений, или утверждений, принятых для удобства и называемых пресуппозициями. Проверьте, не покажутся ли вам некоторые из них чрезвычайно верными или очень точными. Нигде не написано, что эти пресуппозиции верны, просто обдумайте их со всех сторон.

- ✓ **Карта — это не территория.** У вас в голове существует причудливый мир, большая часть которого не исследована. Ваша карта мира отличается от карты другого человека, и она может быть неполной. Например, вы идете на новую работу, имея некое представление о ней (карта), и вдруг выясняется, что слова в объявлении отражают далеко не все, что от вас требуется (территория). Вы можете заранее расписать план своей свадебной церемонии, однако все пройдет не совсем так, как вы ожидаете, поскольку каждый из гостей принесет с собой часть своей энергии, радости и т.д. Или, допустим, вы работаете над проектом дома, и на практике некоторые архитектурные решения придется адаптировать и изменять.
- ✓ **Человек реагирует на действительность в соответствии со своей картой мира.** Если вы видите, что кто-то ведет себя не так, как вы, вспомните, что

его карта этой территории отличается от вашей. Проявите уважение к чужой точке зрения и постарайтесь выяснить, как выглядит мир в глазах другого человека. Если вы учитель, мать или отец, отвлекитесь от реальности и вспомните, каково быть пятилетним ребенком или подростком.

✓ **Поражений нет, есть обратная связь.** Представьте себе, что отрицательного результата не существует, а значит, из всего можно извлечь какой-то опыт. Почувствуйте, насколько это меняет ваше отношение к тому, что вы считали ошибками прошлого, и к вашим рискованным планам на будущее. Если вы знаете, что ошибиться невозможно, то сможете решиться на что-нибудь интересное и переступить ненужные границы, которые вам мешали. К тому же вы будете проще и справедливее относиться к чужим стремлениям.

✓ **Смысл коммуникации — это вызываемая реакция.** Эта пресуппозиция возлагает всю ответственность за правильное выражение мысли на вас как на “передатчик”. Если вас когда-либо неправильно понимали, предполагается, что вы не справились с задачей правильно донести информацию до человека, а не человек оказался непонятливым. И впрямь, если вам нужно четко объяснить что-то важное, подумайте, кому вы это говорите и каким образом можно заставить его воспринять вашу мысль в нужном вам виде. Начните с того, что этому человеку нужно или интересно, а затем уже решайте, что ему сказать.

Невербальная коммуникация также играет роль. Слова значат совсем не много по сравнению с жестами и интонацией.

✓ **Если ваши действия не приносят желаемого результата, измените поведение.** Вы бьетесь головой о стену, пытаетесь поступать по-прежнему? Иногда вы так увлекаетесь ситуацией, что не замечаете старых привычек или не видите, как старые ошибки ведут вас к непродуктивным, чисто эмоциональным поступкам. Вы топчетесь на месте, повторяя одни и те же промахи или просто реагируя на большие темы. Что это за ситуации, в которых не мешало бы провести революцию, — а вдруг вам помогут друзья или новая работа?

✓ **Гибкий человек влияет на исход любого взаимодействия.** Вы начинаете меняться и — бац! — другие люди делают то же самое, так что приходится изменять поведение. Вспомните примеры тех, кто изменился и принес изменения с собой. Возможно, кто-нибудь хочет уехать работать за границу или заняться новым делом, чтобы набраться опыта. Может, вы, наконец-то, прекратите выяснять, чья очередь сегодня выносить мусор, и наймете домработницу или научите этому собаку?

✓ **Вы не можете не общаться.** Молчание — это также общение. Если вы улыбаетесь или уходите прочь, вы этим что-то говорите.

✓ **У вас есть всё, чтобы добиться желаемого результата.** Вашими ресурсами могут быть ваши убеждения, энергия, личные таланты, а также люди, вещи и деньги.

✓ **Любое поведение продиктовано благими намерениями.** Это относится даже к плохим привычкам, например курению или опаздываниям. Эта пресуппозиция полезна, когда вы размышляете о своих проступках, которые



продолжаете повторять. Спросите вопросом, зачем вы это делаете. Какова положительная цель этих действий — может, курение дает вам возможность отдохнуть от работы или детей? В НЛП это называется *вторичной выгодой* (подробнее об этом — в главе 3). Когда вы осознаете все выгоды, получаемые в результате своего поведения, то сможете найти новый, более эффективный метод удовлетворения своих потребностей. Например, курильщик придумает другой способ сделать перерыв на работе или дома.

- ✓ **Люди — это гораздо больше, чем их поведение.** Когда вы видите актера в фильме, то понимаете, что он всего лишь играет роль и в жизни сильно отличается от своего образа. В то же время вы часто делаете вывод о человеке на основе одного-единственного поступка, не обращая внимания на прочие стороны его личности! Данная пресуппозиция пригодится вам, например, при работе с подчиненными или составлении характеристики. То, что кто-то из работников плохо справляется с поставленными задачами, не делает его плохим человеком.
- ✓ **Сознание и тело взаимосвязаны и влияют друг на друга.** Ученые установили, что эмоции человека можно распознать по молекулярным изменениям на уровне нейротрансмиттеров. Проследите, как ваше эмоциональное состояние влияет на физическое и наоборот. Например, как реагирует ваше тело, когда вы думаете о приятном или неприятном для вас человеке? Понаблюдайте за тем, какие действия придают вам сил, а какие изматывают. Люди, испытывающие проблемы с пищеварением, зачастую отдают столько энергии внутреннему диалогу, что не замечают, что они едят или пьют.
- ✓ **Лучше иметь возможность выбора, чем не иметь ее.** Полезно помнить эту пресуппозицию, когда вас одолевают сомнения. Возможно, вы слышали или говорили фразу наподобие “У меня нет выбора. Мне придется это сделать”. Помните, что выбор у вас есть всегда — можно бросить работу, уехать за границу и т.д. А ваше решение будет обусловлено степенью риска и возможными последствиями.
- ✓ **Моделирование успеха ведет к успеху.** Создавая НЛП, Ричард Бэндлер и Джон Гриндер ориентировались на выдающиеся личности в качестве моделей поведения. НЛП предполагает, что если кто-то делает что-либо хорошо, значит, он достиг уровня неосознанной компетентности — он не сможет легко объяснить вам, как именно он это делает. Научиться у великого человека можно путем пристального наблюдения за его действиями — как он дышит, двигается, ведет себя, что ценит и во что верит.



Конспект 2.5 иллюстрирует, каким образом пресуппозиции могут изменить ваш образ мыслей и в конечном счете результаты вашей деятельности. Три нижеследующих пункта помогут вам заполнить анкету.

1. Прочитайте краткое изложение каждой пресуппозиции, чтобы убедиться в том, что вы правильно ее поняли.
2. Подумайте, когда подобные предположения помогали вам в прошлом и как они могли бы помочь вам в будущем, и опишите эти ситуации в соответствующих колонках.
3. Запишите все мысли и идеи, которые вызвали у вас эти пресуппозиции.

Если вы не можете с ходу придумать примеры, ничего страшного. Можно вернуться к этому упражнению позже, после прочтения других глав и заполнения других конспектов, — они могут привести вас на мысль.

Конспект 2.5. Игра с пресуппозициями НЛП

Пресуппозиция и соответствующий вопрос	Подходящие ситуации в прошлом	Подходящие ситуации в будущем	Прочие мысли
Карта — это не территория. А где ваша карта не дорисована?			
Человек реагирует на действительность в соответствии со своей картой мира. Уважаете ли вы чужие карты?			
Поражений нет, есть обратная связь. Чтобы вы сделали, если бы не могли проиграть?			
Смысл коммуникации — это вызываемая реакция. Как бы вы могли донести свою точку зрения до собеседника?			
Если ваши действия не приносят желаемого результата, измените поведение. К каким из своих неподходящих вам занятий вы хотели бы поменять подход?			
Гибкий человек влияет на исход любого взаимодействия. Как вы проявляете свою гибкость или, напротив, жесткость?			
Вы не можете не общаться. С кем вы общаетесь непреднамеренно?			
У вас есть все, чтобы добиться желаемого результата. Подумайте, чего бы вы хотели добиться, и отметьте, что у вас есть, включая положительные личные качества			
Любое поведение продиктовано благими намерениями. Какие намерения скрываются за вашими плохими поступками?			
Люди — это гораздо больше, чем их поведение. По чему вы судите людей?			
Сознание и тело взаимосвязаны и влияют друг на друга. Изменяется ли ваше дыхание?			

Пресуппозиция и соответствующий вопрос	Подходящие ситуации в прошлом	Подходящие ситуации в будущем	Прочие мысли
<p>Лучше иметь возможность выбора, чем не иметь ее. Если вас не устраивают ограничения в деньгах, отношениях, работе или обязательствах перед семьей и друзьями, спросите себя, какие у вас в действительности есть варианты</p> <p>Моделирование высокой производительности ведет к успеху. Кто мог бы послужить образцом для выработки нужных вам качеств?</p>			

Рисцем карты

В этом разделе мы более подробно разберем пресуппозицию НЛП “карта — это не территория” в применении к своей повседневной реальности. В частности, вы лучше усвоите, что ваши слова — это очень ограниченное описание вашего опыта, лишь слегка касающееся того, что в действительности с вами происходит. Также вы сможете глубже отследить собственные ограниченные карты, сравнить их с картами других людей и дополнить их, чтобы удобнее было пользоваться.

Выделяем разные карты



НЛП уделяет большое внимание языку, которым вы пользуетесь, и напоминает, что одно слово может вызвать в голове целую серию образов. Слово не передает все факты в данной ситуации. Вы лучше поймете этот момент, если поработаете со словом “мячик”, как в конспекте 2.6.

Конспект 2.6. Слова, которыми я описал бы “мяч”

Возьмите простое слово “мяч”, подумайте, что оно для вас значит, и запишите все, что придет вам в голову.

Теперь спросите кого-нибудь, что он думает о слове “мяч”, и запишите его мысли.

Отметьте различия между вашими реакциями.

Легко заметить, что каждый человек по-своему понимает любое, даже самое простое, слово. Например, слово “мяч” может вызвать ассоциации с футбольным мячом, со стандартным теннисным мячиком, с мячиком йо-йо, с мячом для фитнеса и даже с потным футболистом! А может не вызвать ни одной из перечисленных ассоциаций.

А теперь, если вы возьмете другое слово, например “деньги”, сразу же всплывут мысли о богатстве и даже появятся определенные эмоции. В таких вариантах куда проще заметить, что карта территории другого человека и ваша отличаются.

Исследуем территорию

Вооружившись идеей о том, что карта — это не территория, вы быстрее обнаружите, где и какую информацию вы упускаете. Так как слова — это лишь часть общей картины, вы не видите всего, что происходит вокруг, следовательно, ваша карта неполна.

Допустим, вы хотите, чтобы кто-то что-то для вас сделал. Дайте ему карту того, чего вы хотите. Для начала определите контекст — конкретную ситуацию, которую вы представляете, а затем напишите одно утверждение, обобщающее вашу инструкцию. Теперь добавьте к своим словам разные детали, стараясь сделать карту максимально точной. Повторяйте этот шаг, добиваясь предельно четкого изложения мыслей. Проще говоря, работайте по принципу поисковой системы в Интернете, когда добавление новых слов постепенно сокращает количество появляющихся результатов и приближает вас к цели.

Приведем пример: секретарь Джон оставляет своему помощнику записку с просьбой (конспект 2.7).

Конспект 2.7. Документ с картой Джона

Контекст: поручение для помощника

Карта 1 *Разберите эти бумаги*

Карта 2 *Пожалуйста, просмотрите папку на моем столе и отберите то, что должно быть сделано до пятницы*

Карта 3 *Фрэнк, пожалуйста, просмотрите файл для компании АБВ и распечатайте мои заметки, чтобы я мог раздать их на совете директоров. Подготовьте три презентации в PowerPoint — по цифрам, по объемам и по срокам, чтобы получилась максимально ясная картина*



Теперь напишите собственную карту в конспекте 2.8.

Конспект 2.8. Документ с моей картой

Контекст:

Карта 1

Карта 2 (старайтесь быть конкретнее — где, что, зачем)

Карта 3 (будьте предельно точны в том, чего вы хотите)

Проследите, насколько легко или трудно вам использовать более точные формулировки, и запомните это наблюдение — вам еще придется работать с ним при рассмотрении метамоделей НЛП и модели Милтона в главах 14 и 15.

Меняем взгляд с помощью проекций

Если у вас когда-нибудь были более-менее длительные отношения с кем-то, вы наверняка помните моменты, когда вам хотелось задушить вашего партнера. Ваш внутренний монолог звучал как-то вроде “Почему он для разнообразия не заправит машину сам?” или “Господи, ну неужели так трудно по-человечески выдавливать пасту из тюбика?” Эти мысли быстро переходят на тему разводов и расселения на разные континенты. И вдруг вспышка — и в голове мелькают розы на день рождения или крепкие объятия, и вы снова вспоминаете, почему вы вместе. А что изменилось? Да пустяк — вы просто переместили взгляд с отрицательных сторон ваших отношений на положительные.

Тот же принцип работает при общении с друзьями, начальством и коллегами. В сложных ситуациях надо держать себя в руках и помнить о том, чего вы хотите или что рассчитываете получить.

НЛП по большей части состоит из наблюдения за собственными мыслями и мотивами. Именно это позволяет по-настоящему осознать: то, что вы считаете сутью происходящего, или то, на чем вы концентрируете внимание, — это лишь проекция ваших ожиданий, наложенная на другого человека, а вовсе не реальная картина происходящего. Ваши проекции помогают вам разобраться, на чем вы в действительности сфокусированы и как это отражается на ваших желаниях (которые вы, возможно, даже не можете четко сформулировать).



Кейт как-то раз зашла в салон красоты, и косметолог неожиданно сказала ей: “Вы выглядите так, словно нервничаете. Не о чем волноваться”. Кейт очень удивилась, но потом поняла, что молодая работница просто совсем недавно работает и очень переживает, а ее странный комментарий — это всего лишь проявление ее желания чувствовать себя более уверенно.

Психоаналитик Карл Юнг считал, что процесс проецирования обязательно надо изучить, так как мы склонны винить окружающих в том, чего не любим мы сами или что отказываемся принимать в самих себе. Он как-то сказал: “Проекция превращает окружающий мир в отражение нашего собственного скрытого лица”. Как мы уже говорили, Юнг придумал фразу о том, что “восприятие — это проекция”, что можно перевести как “мы видим в других то, что хотим видеть, или то, что считаем неотъемлемой частью окружающего мира”. Например, если вы заметили, что часто жалуетесь на неумелых водителей, может, вам просто стыдно, что в глубине души вы и себя считаете одним из них?

В табл. 2.3 приведены примеры того, как ваши потребности могут проявляться в вашем поведении и в отношениях с окружающими. Заметьте, что любое поведение имеет положительную мотивацию (“любые действия продиктованы благими намерениями”), но в нем отсутствует открытая декларация желаний, обусловивших эту мотивацию. Старайтесь сообщать другим о своих желаниях, просто высказывая их, и избегайте проецирования на собеседников, особенно в осуждении и критике.

Таблица 2.3. Примеры проецирования ваших потребностей на окружающих

Поведение	Предполагаемая скрытая потребность
Вы жалуетесь коллегам, что начальник вас недолюбливает, потому что не понимает, какой вклад вы вносите в общую работу	Вы хотите, чтобы вас оценили и признали ваши таланты
Вы говорите другу, что он тратит слишком много денег на одежду	Вы боитесь остаться без денег

Поведение	Предполагаемая скрытая потребность
Вы постоянно напоминаете своей девушке, что любите ее, то и дело посылая ей SMS'ки	Вы хотите убедиться, что и вас тоже любят
Вы критикуете свою мать за то, что она ест слишком много шоколада	Вы хотите быть здоровым
Вы отмечаете, что парень из отдела технической поддержки ничего не может толком объяснить	Вы хотите правильно и точно излагать свои мысли
Вы работаете допоздна и требуете того же от окружающих	Вы боитесь потерять работу



Говоря об отражении, стоит вспомнить молодого друга Кейт, Билла, и историю о том, как он делал ремонт в ванной. Билл был не слишком опытным домашним мастером и к тому же хотел побыстрее закончить ремонт, потому что ждал гостей из Америки. Он как раз установил ванну и в ближайшие выходные планировал положить плитку и установить зеркала. В пятницу вечером Билл в спешке заказал через Интернет нужные материалы, а когда наутро пошел в магазин забирать их, обнаружилось, что ему выслали что-то совершенно не то. Представитель компании извинился и сказал, что замена придет через неделю. Билл ушел вконец расстроенный, но все же вернулся в следующую субботу. На этот раз зеркала прибыли, но они оказались куда меньше, чем он хотел. Билл сорвался, обругал продавца, обзвав его “бестолковым”, и пулей выскочил из магазина, хлопнув дверью. Только придя домой и перепроверив заказ, он убедился, что сам сделал ошибку и заказал зеркала не тех размеров. Билл спроецировал все ощущение собственной бестолковости как строителя на ни в чем не повинного представителя компании. Он достиг бы гораздо лучших результатов, если бы помнил, что его первоочередная цель — быстро завершить ремонт, и подстроил бы свое поведение под эту цель.

Вспомните о своих прошлых неудачах и подумайте, как можно применить подход пресуппозиций НЛП, чтобы лучше понять суть проблемы и постараться избежать подобных случаев в будущем.

- ✓ **Подумайте о ситуации, которая вывела вас из равновесия.** Например, вы с кем-то поспорили; показали кому-то свою работу, а ее раскритиковали; сняли никуда не годную квартиру; вы наговорили глупостей на свидании или даже были отвергнуты кем-то, кто вам небезразличен.
- ✓ **Что вы получили в итоге?** Какой момент был самым худшим? Отметьте, как вы себя чувствовали в это время и как это повлияло на других людей.
- ✓ **Что вы спроецировали на другого человека?** Например, в какой мере ваша реакция была вызвана потребностью почувствовать себя компетентным и уверенным, а в какой — желанием правильно распорядиться своими деньгами, временем и силами?
- ✓ **Какой образ мысли следует принять, чтобы получить оптимальный результат?** Прочитайте список пресуппозиций в разделе “Пресуппозиции НЛП” (выше в этой главе). Выберите две или три из них, которые лучше всего подходят к вашей ситуации, и отметьте все возникающие у вас идеи, которые могут показать произошедшее в новом свете.

Конспект 2.9 поможет вам шаг за шагом усвоить уроки, которые Билл извлек из своей эпопеи с закупкой стройматериалов для ванной.

Конспект 2.9. Конспект Билла для перемены точки зрения

Ситуация	<i>В магазине я сорвался</i>
Результат	<i>Я ушел домой с пустыми руками и злой, как черт, и мне, чтобы успокоиться, пришлось выкурить на парковке две сигареты, хотя я пообещал себе, что завяжу с этим</i>
Проекция	<i>"Это вы во всем виноваты. Вы ничего не умеете"</i>
Полезные мысли	<i>Билл подобрал три варианта</i>
Поражений нет, есть только обратная связь	<i>В будущем я должен внимательнее делать заказ и при его получении проверять, не ошибся ли я сам при заполнении формы на сайте. Я больше не повторяю этой ошибки</i>
Тело и разум связаны и влияют друг на друга	<i>Когда я злюсь, это влияет на мое тело, и я курю, хотя на самом деле не хочу этого. Мое душевное состояние напрямую влияет на мое здоровье</i>
Любое действие продиктовано благими намерениями	<i>Продавщица пыталась мне помочь. Просто она молода, поэтому я нагрубил ей, а она вовсе не хотела досадить мне. Она работает не хуже других и не заслуживает того, чтобы я на нее кричал</i>



А теперь обратитесь к собственному поведению и заполните конспект 2.10.

Конспект 2.10. Мой конспект для перемены точки зрения

Ситуация _____

Результат _____

Проекция _____

Полезные мысли (включая все подходящие пресуппозиции) _____

Корректировка мыслей

Вы можете выработать образ мышления, который позволит вам действовать максимально продуктивно. Вы действительно достойны лучшего, вы имеете право на реализацию всех своих мечтаний, так что начните с правильных мыслей. Из перечисленных ниже качеств обведите те, которые, на ваш взгляд, вам неплохо было бы получить. Например, если вы считаете, что было бы полезнее внимательнее относиться к людям, подчеркните (поставьте галочку, обведите) соответствующий пункт списка. А может, вы настолько торопитесь жить, что не замечаете, что происходит вокруг вас? Или не уделяете должного внимания семье и друзьям из-за напряженной работы? В таком случае попробуйте пожить сегодняшним днем и посмотрите, как это отразится на происходящем.

- ✓ Любопытство
- ✓ Гибкость
- ✓ Умение жить настоящим
- ✓ Увлеченность
- ✓ Жажда знаний
- ✓ Умение слушать других
- ✓ Открытость
- ✓ Оптимизм
- ✓ Энергичность
- ✓ Духовность
- ✓ Стремление к лучшему

Добавьте недостающие слова, отражающие полезный для вас образ мыслей.

Обдумайте этот список, примерьте его на себя и при желании допишите что-нибудь от себя, если он кажется вам неполным. Выберите один пункт и сделайте его своей целью на день, например проявите жажду знаний во всех своих делах и начинаниях. Если у вас получится сделать это даже в самой скучной ситуации, например при заполнении налоговой декларации, то вы сами убедитесь, насколько больше удовольствия вы получите.

Используйте правильный образ мышления, чтобы оставаться в положении причины, а не следствия, и отмечайте все детали, которые мешают вам удерживать это состояние. Быть может, на вас плохо влияют какие-то обстоятельства или люди? Кто мог бы поддержать вас? Присмотритесь к окружающим и выделите тех, кто легко применяет нужную вам схему. Быть может, они смогут дать вам совет или подсказку?



Найдите некий вдохновляющий образ: картину, цитату или объект, который помог бы вам в нужный момент поддержать правильный ход мыслей. В конечном итоге отметьте все положительные перемены, вызванные перестройками вашего сознания. Может, вам стало легче общаться с людьми или уменьшилось количество ссор, а может, вы стали получать больше удовольствия от прогулок, даже несмотря на плохую погоду.

Понаблюдайте, как влияют на вас разные способы мышления, и заполните конспект 2.11.

Конспект 2.11. Мой образ мышления

Мой образ мышления. _____

Ключевые слова, которые я выбираю для отражения этого образа мышления. _____

Простые способы напомнить себе о нужной цели (например, запись в блокноте или дневнике, картинка на стене или маленький камушек). _____

Чаще и быстрее всего я сползаю к негативному мышлению в таких ситуациях. _____

Что поддерживает меня в выбранном образе мышления. _____

Что еще улучшается, когда я выбираю этот образ мышления? (Перечислите все положительные моменты, появившиеся благодаря изменению образа мышления.) _____

Ваш путеводитель

В этой главе...

- Точка отсчета
- Не боимся мечтать о большем
- Как приблизить цель к реальности
- Декартовы вопросы
- Верстовые столбы

Итак, перед вами одна из самых важных глав этой книги! Мы поможем вам понять, где вы находитесь сейчас и куда вам следует добраться. Закончим мы формулировкой целей, чтобы вы могли достигнуть желаемого.

В этой главе вы делаете первые шаги своего долгого пути и приступаете к настоящей работе — и только на себя. Так что если вы пришли к осознанию того, что какие-то аспекты вашей жизни утратили свое значение для вас или вообще никогда не стояли на первом месте, то настал момент прислушаться к себе и понять, чего же вы хотите на самом деле. Круто, правда?

Дорогу находят с помощью карты. А поскольку именно вы можете создать самую точную и полную карту своего мира, то вам доведется быть и штурманом, и пилотом одновременно.

Шаг за шагом мы покажем вам, как решить, чего вы хотите добиться. Мы снабдим вас несложными инструментами НЛП, чтобы вы использовали их по-своему и время от времени к ним возвращались, в том числе превзошли технологию SMART и научились пользоваться декартовыми вопросами.

Путеводитель по жизни

Если вы хоть раз ездили на машине на отдых, знали ли вы точно, куда направляетесь? Была ли каждая остановка запланированной? В точности ли вы следовали маршруту? В таком случае, прибыв на место назначения, не приходилось ли вам задумываться о том, что, остановившись вы на несколько минут, чтобы полюбоваться окружающими красотами, удовольствия и полезной информации могло бы быть куда больше?

Ваша жизнь — это тоже путешествие, и вам стоит время от времени останавливаться и спрашивать себя, куда вы направляетесь и каким путем. Вскоре мы попросим вас вкратце описать свой жизненный путь, чтобы понять и оценить, что в нем было хорошего, и, может быть, включить это хорошее в свой новый курс. Также вы научитесь замечать людей и занятия, которые заряжают вас энергией, и вещи, которые вам хотелось бы изменить или вовсе отбросить.

Приняв за основу метафору “жизнь — это путь”, попробуйте поразмышлять и заполнить конспект 3.1.

- ✓ **Карта.** Есть люди, которые всегда четко представляют себе, где они находятся и куда идут. Они составляют планы работы, выходных, досуга и сами решают, как удовлетворить свои интеллектуальные и духовные потребности. Другие люди болтаются без дела и просто созерцают окружающий мир. А как насчет вас — есть ли у вас подробная карта? Или это только грубый набросок?
- ✓ **Предпочтительный путь.** Ваш путь — это ваш способ добраться до намеченной цели, и выбирать его вы будете сами. Пойдете ли вы напрямик или по каким-то соображениям решите сделать крюк?
- ✓ **Ваше средство передвижения или вид транспорта.** Что вам больше нравится — велосипед, открытая спортивная машина или гигантский внедорожник? Или вы предпочитаете поезд, несущийся строго по рельсам, чтобы вы могли наслаждаться видом? А может, вы решили совместить все эти варианты?
- ✓ **Скорость.** Не всем нравится нестись со скоростью света. Некоторые любят двигаться помедленнее, зато в полной мере насладиться процессом. Но иногда все же стоит легонько пнуть себя, чтобы не остановиться окончательно.
- ✓ **Ваши спутники.** С какими людьми вы хотели бы путешествовать вместе или повстречаться на пути? Учителя, проводники и друзья, готовые поддержать вас, — это замечательно, но иногда хочется побыть одному.
- ✓ **Боковые тропинки и сокровища.** Что отличает ваше путешествие от сотен других? Быть может, вас сбивают с курса какие-то события или требования других людей? Что вы цените больше всего, какие “сокровища”, попадающиеся вам по пути? Это могут быть, например, долгие глубокомысленные разговоры или просто созерцание красивого вида.



Перед началом путешествия задайте себе для разминки пару вопросов из конспекта 3.1. Проверьте, насколько они касаются вас и какую реакцию вызывают.

Конспект 3.1. Рассматриваем жизнь как путешествие

Есть ли у вас четкая карта, по которой вы хотите двигаться?

Каким путем вы собираетесь двигаться и на каком транспорте?

Топчетесь ли вы на месте или летите вперед на полной скорости — что определяет ваш темп?

Где и когда вы хотели бы подобрать себе спутников?

Что отвлекает вас или сбивает с пути?

Что интересного и важного вы нашли по пути?

Будем надеяться, это упражнение поможет вам осознать, как продвигается ваша жизнь. Используйте конспект 3.1 как базу для работы над главой 3.

Оцениваем степень продвижения

Оценка, которую мы проводили в конспекте 3.1, — это ваше текущее состояние, первый шаг на пути к достижению ваших целей, т.е. желаемого состояния. Текущее состояние — это условия, в которых вы находитесь сейчас, ваша нынешняя реальность, так сказать.



Джерри — успешная и жизнерадостная 45-летняя женщина с хорошей работой и прекрасной квартирой в доме на берегу реки в престижном районе. Она разведена и последние несколько лет живет одна. Коллеги восхищаются ею: она идет от проекта к проекту, от одной вышестоящей должности к другой, получая поощрения и признание. Когда Джерри в темных очках приезжает в офис в своем роскошном кабриолете, вид у нее такой, будто ничто в жизни ее не тревожит.

Тренер Джерри по НЛП работает с ней над стратегией и видением ее команды. Он замечает, что его клиентка работает на износ, и в один прекрасный день дает ей небольшой тест — перечислить семь вещей, которые ее удовлетворяют, и семь вещей, которые ей не нравятся. В конспекте 3.2 показано, что она ответила.

Конспект 3.2. Оценка успехов и неудач Джерри

Что из происходящего меня устраивает?	Что, как мне кажется, надо исправить?
<p>Меня назначили финансовым директором. Это замечательная должность, и я буду работать над увлекательными проектами</p> <p>Я живу в роскошных отелях с великолепным питанием</p> <p>Я зарабатываю много денег — по итогам полугодия я получила большую премию</p> <p>Маме сделали операцию на бедре, и все прекрасно зажило</p>	<p>В последний раз я была на свидании два года назад. Было бы неплохо, если бы в моей жизни, наконец, кто-нибудь появился</p> <p>У меня дома ужасный беспорядок. Стыдно приглашать людей в гости — даже на кухне стол завален бумагами</p> <p>Много времени приходится проводить в командировках — я практически не вижу со своими друзьями</p> <p>Я набрала за этот год 7 кг — теперь надо что-то делать с животом</p>

Что из происходящего меня устраивает?	Что, как мне кажется, надо исправить?
У меня две замечательные племянницы. Я горжусь ими. Они обожают школу	Я не смогла присутствовать на школьном спектакле, в котором участвовала Элис, моя племянница, потому что уезжала в США. Она сильно расстроилась из-за этого
Компания спонсировала мое обучение в магистратуре	Мне пришлось отказаться от занятий фитнесом с личным тренером
Жду не дожусь, когда в следующем месяце я поеду в спортивный лагерь в Исландию	Я не прочитала ни одной книги с прошлого лета

Посмотрев на полученную таблицу, Джерри и ее тренер решили сгруппировать мысли Джерри по нескольким ключевым сферам. Такими сферами являются: физическая обстановка, деньги, романтические отношения, друзья, семья, работа, здоровье, личностное развитие и обучение, общение, духовная жизнь.

В конспекте 3.3 Джерри подводит итоги, оценивая перечисленные сферы по десятибалльной шкале, где 0 означает что-то вроде “хуже не бывает”, а 10 — примерно как “все просто здорово”.

Конспект 3.3. Джерри оценивает свои достижения

Ключевой пункт	Очки
Семья	5
Здоровье	6
Работа	8
Деньги	9
Романтические отношения	2

Посмотрев на результаты, тренер поинтересовался, чего же не хватает Джерри. Он спросил ее: “Какие аспекты своей жизни вы хотели бы подтянуть до того же уровня, какого достигли в работе? Когда в последний раз вы играли на саксофоне, которым увлекались в студенчестве, или посещали курсы, или ходили в кино? Чего вам не хватает при вашем огромной загруженности и постоянных командировках? Когда вы в последний раз виделись с друзьями?”

Джерри сказала, что ей не хватает настоящей крепкой дружбы. Она также призналась, что ей очень хочется найти спутника жизни и выкраивать больше свободного времени для отдыха с семьей и старыми друзьями.



Ну что ж, теперь ваша очередь. Если вы все еще не поняли, куда мы вас ведем, ничего страшного. Быть может, впервые в жизни вы глубоко занялись собственными интересами, особенно если прежде вы тратили все свое время на то, чтобы осчастливить окружающих. Вы видели, как Джерри ответила на вопросы; теперь в конспекте 3.4 заполните две аналогичные колонки. Прежде всего, спросите себя, как вы оцениваете свое текущее состояние.

Теперь распределите свои ответы по ключевым сферам (в НЛП это называется чанкингом) и укажите, насколько вы довольны каждым пунктом, как это сделала Джерри в конспекте 3.5.

Конспект 3.4. Оценка ваших успехов и неудач

Что из происходящего меня устраивает?	Что, как мне кажется, надо исправить?

Конспект 3.5. Оцените свои достижения

Ключевой пункт	Очки

Отлично! Вот так выглядят важные для вас моменты в настоящем. Но действительно ли вы все продумали? Посмотрите на рис. 3.1: мы включили в него свои категории и оставили некоторые ячейки пустыми — пригодится, если вам вдруг захочется что-то дописать в конспекте 3.5.

Вот несколько пунктов, о которых не следует забывать, оценивая свою жизнь. В пустые места вы можете дописать значимые для вас слова.

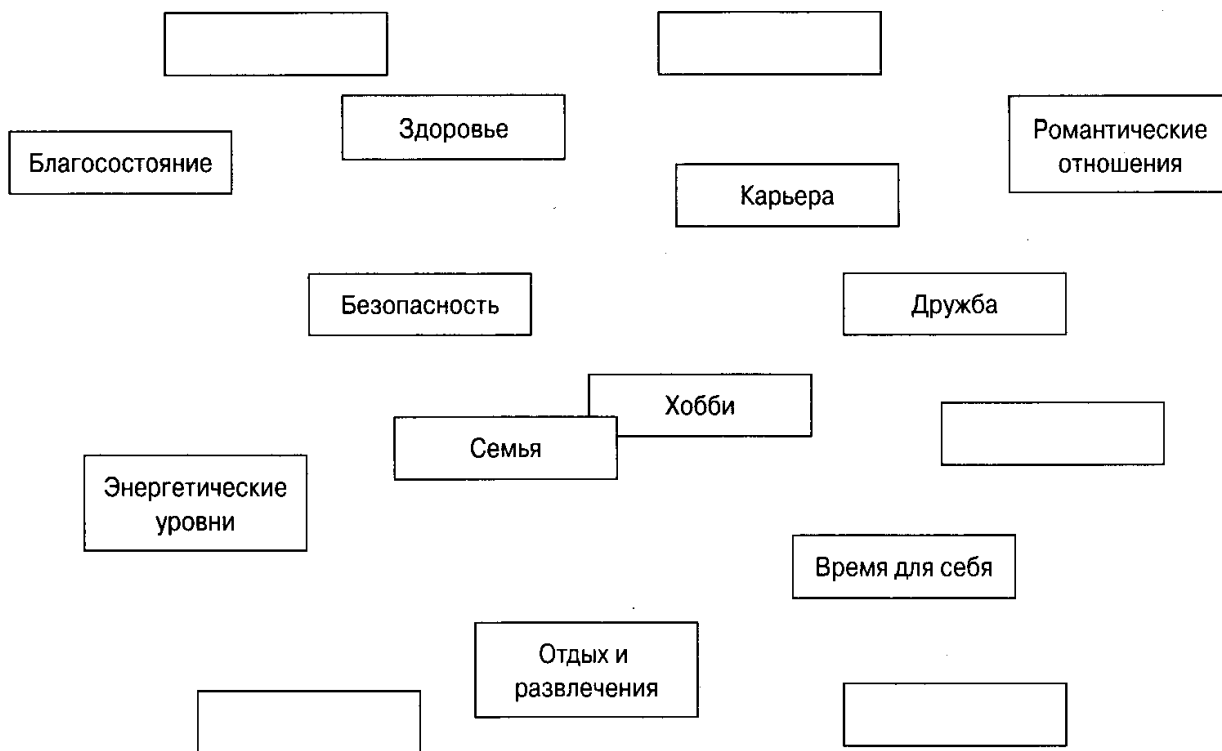


Рис. 3.1. Все эти категории можно включить в ваше “колесо жизни”

Собираем “колесо жизни”

Время от времени нас так увлекает какая-нибудь одна сторона нашей жизни, что другие важные ее части начинают невольно отставать. Очень легко попасть в сети будничных хлопот и упустить значимые детали, поэтому время от времени стоит восстанавливать общую картину своей мечты и стараться двигаться более плавно и ровно.

Это приводит нас к аналогии с колесом. Давайте разделим его на сектора, каждый из которых соответствует тому или иному аспекту вашей жизни. Затем присвоим значение каждому сектору в зависимости от его важности для нас, после чего, в зависимости от присвоенного значения, рисуем спицу той или иной длины — чем выше значение, тем длиннее спица. Далее обводим спицы — и получается замкнутая геометрическая фигура, напоминающая круг. Теперь вы видите, насколько сбалансировано и готово к путешествию ваше колесо. Естественно, если спицы слишком различаются по длине, то дорога вас ждет ох какая нелегкая.

Джерри решила, что “колесо жизни” (его образец показан на рис. 3.2) — полезная иллюстрация, позволяющая лучше понять, на что стоит обратить внимание в ближайшее время. Расставив оценки, она увидела, каким неправильным стало ее колесо с тех пор, как она развелась с мужем и с головой ушла в работу.

Чтобы поддержать хорошее состояние на максимально долгий срок, тренер и Джерри вместе разработали простой и понятный план, призванный устранить все неурядицы с балансом. Не так уж трудно шаг за шагом работать над собой, а дополнительную помощь вы получите, прочитав раздел “Формулировка целей”.

Какие сектора вашего колеса жизни в данный момент кажутся вам наиболее полезными?

На рис. 3.3 показано колесо, разбитое на восемь возможных фрагментов (человеческому мозгу проще всего работать с числами от пяти до девяти, да и делить круг на во-

семь частей нетрудно). Помните подход НЛП, который заключается в том, что для лучшего усвоения информации ее следует разделить на небольшие порции? Поэтому и вашу жизнь удобнее рассматривать в виде секторов.

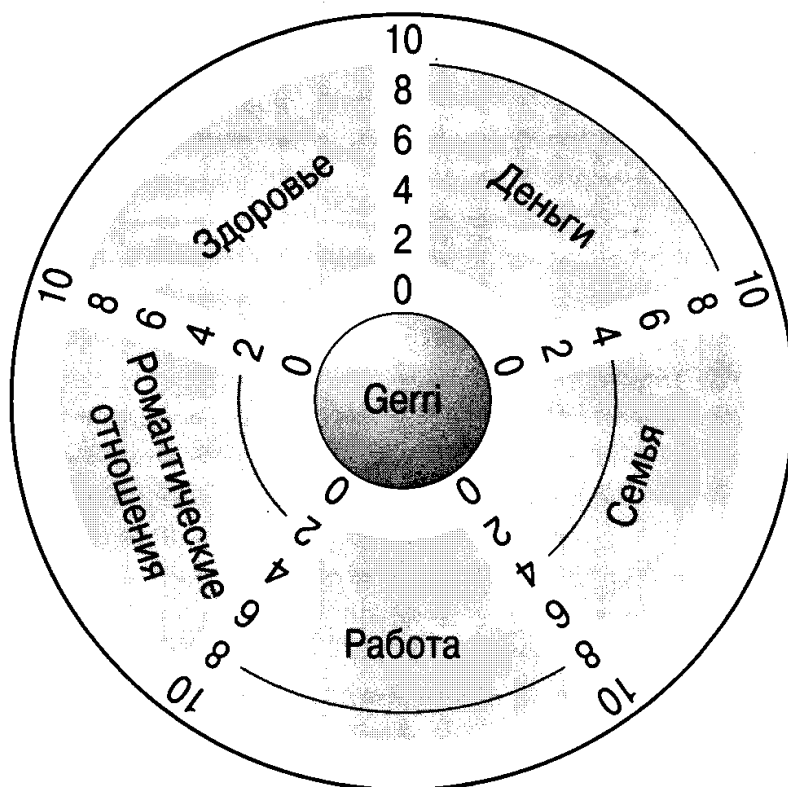


Рис. 3.2. Колесо жизни Джерри



Заполните колесо на рис. 3.3, вписав в сектора названия значимых для вас аспектов жизни.

Если хотите, можете использовать транспортир и цветные карандаши, чтобы сделать ровный круг и красиво закрасить каждый кусочек. Если вам вдруг покажется, что восемь — это слишком много или слишком мало, измените количество секторов с помощью все тех же цветных карандашей и перенумеруйте сегменты.



На основе каждого сектора можно построить принципиально новое колесо жизни. Например, если вы решили больше внимания уделить своему здоровью, можете разбить круг на фрагменты с названиями “Зарядка”, “Правильное питание”, “Водные процедуры”, “Здоровый сон”, “Занятия спортом”, “Нормализация веса” и т.д. Конечно, временная стопроцентная концентрация на одном фронте тоже может быть полезной, если вы понимаете, что делаете и какие последствия это будет иметь в других сферах жизни. Некоторые аспекты из числа тех, в которых у вас не наблюдается никаких проблем, можно убрать из колеса жизни и оставить работать на подсознательном уровне — это тоже может оказаться полезным для достижения равновесия.

Ну что ж, взгляните на то, что у вас получилось, и вынесите свой вердикт — ждет вас веселая поездка или скачка по ухабам?

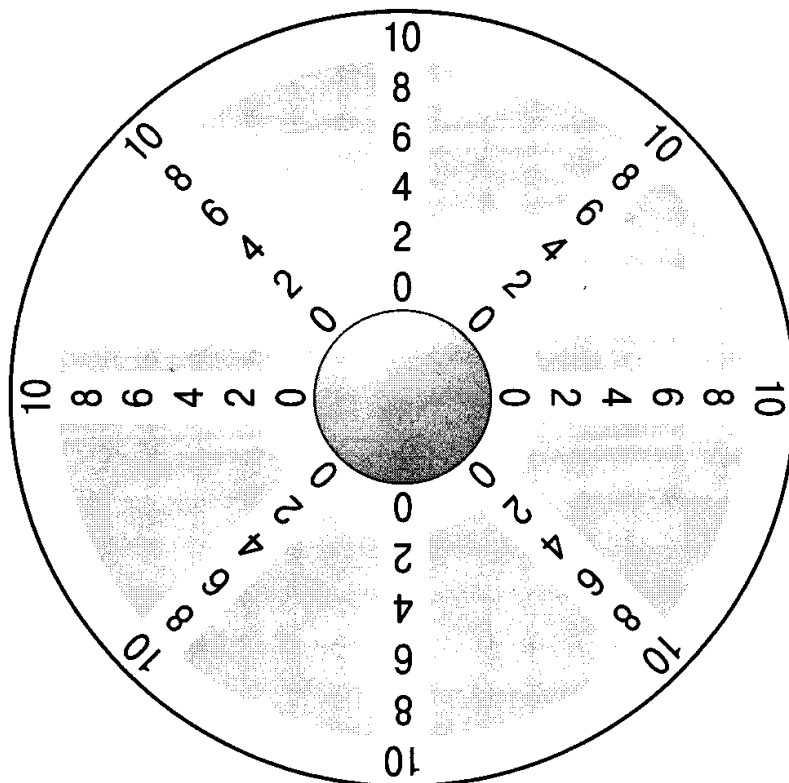


Рис. 3.3. Мое колесо жизни

Через тернии к звездам

Поговорка гласит: “Лети к Луне. Даже если промахнешься, окажешься среди звезд”. Не чувствуете ли вы себя иногда маленьким и слабым, в то время как все вокруг веселится по полной? Или, может, вы живете, как Крэнк, очаровательный робот из фильма, который сказал: “Никогда не пробуй и никогда не прогадаешь. Таков закон, по которому я живу”. У вас есть шанс разнообразить свою жизнь!



В конспекте 3.6 быстро — чтобы не испортить картину долгими раздумьями — опишите свои “звездные” мечты.

Конспект 3.6. Ваши звездные мечты

Чего я хочу на самом деле

Итак, у вас есть мечта, которая другим может показаться несбыточной; возможно, и вы в нее не слишком верите (и в себя тоже).



Помните о своей мечте, не теряйте надежду.

Самое замечательное в НЛП — то, что оно дает возможность стать лучше; в конце концов, НЛП было создано на основе модели успеха, ее изучения, воссоздания и повторения. Проводя семинары и тренинги, а также получая отклики на книгу *НЛП для чайников*, мы убедились, что НЛП помогает людям лучше понять, что они могут на самом деле.

Роберт Дилтс, первопроходец НЛП, применил моделирование успеха к бизнесу Уолта Диснея. Если бы Дисней не позволял себе и другим мечтать (а только считать деньги), мир лишился бы стольких часов радости! Словарь определяет слово “реалистичный” как “имеющий разумное практическое представление о достижении цели”. Но сознание, предубеждения и предположения слишком часто встают на пути у мечты. Не будьте слишком благоразумны — мечтайте и стремитесь к мечте!



Ведите себя так, словно у вас толпа единомышленников, которые вам полностью доверяют и готовы помочь в любых начинаниях. Поверьте, что у вас есть все необходимые ресурсы — вы просто не можете проиграть. Если вы будете вести себя так, будто у вас есть все необходимое, все начнет изменяться само собой, поскольку вы начнете притягивать нужных людей и новые возможности. Например, если даже на нелюбимой работе вы будете трудиться так, точно ваши обязанности — это то самое дело, о котором вы мечтали с детских лет, то вам откроются новые способы развития своих способностей и вы действительно найдете работу получше.



Подобное воображаемое поведение помогает изучить возможности, которые вам еще не представлялись. Ведите себя так, словно мечта уже сбылась (ваше желаемое состояние), и, оглянувшись назад (ваше нынешнее состояние), вы сможете увидеть возможный путь развития.

Программа SMART позволяет достигать удивительных результатов

В НЛП цель обычно определяется как результат, который является ответом на вопрос “Чего я хочу?” Результат — это то, чего вы хотите достичь или получить. Традиционная программа целеполагания называется “SMART”. Ее цели должны быть конкретными (Specific), измеримыми (Measurable), достижимыми (Achievable), реалистичными (Realistic) и определенными во времени (Timed). НЛП вносит свои коррективы в процесс постановки целей, чтобы облегчить достижение результата. Ниже вы увидите, как это происходит.

К чему вы стремитесь

Подумайте о чем-нибудь, чего вам еще не удавалось достичь. Если вы начинаете спорить с собой о результатах, избавьтесь от скептических голосов и колкостей. Создайте вдохновляющий, светлый образ результата, от одной мысли о котором вам захочется петь.

Прежде чем перейти к семи этапам постановки цели, обратите внимание на моменты, которые сделают ваши идеи сильнее любой технологии SMART и помогут вам выяснить окончательно, чего же вы хотите на самом деле.

- ✓ **Проверьте, насколько экологически оправдана ваша цель.** Экологически оправданная цель, по терминологии НЛП, действует во всех сферах вашей жизни. Например, если ваша цель стать миллионером подразумевает наплевательское отношение к семье или к собственным эмоциям, она не может считаться экологически оправданной.
- ✓ **Определите контекст.** Очень важно при формулировке цели вписать результат в контекст своего нынешнего состояния. Это значит, что вы твердо представляете, где, когда и с кем вы хотите достичь данного результата. Допустим, если вы хотите стать великим актером, скорее всего, это предполагает поступление в театральный вуз или участие в кинопробах. А может быть, вы сколотите собственную труппу? Без контекста не обойтись.
- ✓ **Выясните вторичную выгоду.** В НЛП понятие вторичной выгоды относится к поведению, которое, на первый взгляд, является вредным или вызывает проблемы, однако на каком-то уровне на самом деле служит положительным целям. Так, курильщик, осознающий вредоносность курения, не отрицает вторичной выгоды — спокойного времяпрепровождения с сигаретой или возможности неформально пообщаться с коллегами. Когда вы определите вторичную выгоду ненужных вам действий, вам будет легче снять блокировку на пути к успеху.

Формулировка целей

Формулировка цели поможет вам из нынешнего состояния — образа мечты — прийти, собственно, к желаемому. В конспекте 3.7 демонстрируются этапы постановки цели и под-сказки по ее формулированию, а также показывается, как воображаемый танец может сдвинуть человека с мертвой точки.



Джоанна — мать двоих детей, коммерческий директор международной торговой компании. С раннего детства она любила танцы, и ее “звездной” мечтой было организовать собственную танцевальную студию. Все говорят ей, что нельзя бросать такую хорошую работу, и она не спорит. Джоанна была уверена, что ее мечта несбыточна, пока не попробовала сформулировать цель по принципам НЛП и не нашла свой путь.

Конспект 3.7. Формулировка цели Джоанны

Этап постановки цели	Как это помогает в достижении цели	Моя цель: создать свою танцевальную студию
1. Позитивная формулировка	Вы хотите, чтобы бессознательное помогало вам искать пути, а бессознательное воспринимает только позитивные формулировки	Я хочу создать свою студию

Этап постановки цели	Как это помогает в достижении цели	Моя цель: создать свою танцевальную студию
2. Вы делаете это для себя или для кого-то и зависит ли результат только от вас?	<p>Вы делаете то, что вам хочется, или доставляете удовольствие другому человеку, или кто-нибудь вас заставляет?</p> <p>Можете ли вы достичь своей цели самостоятельно? Или это возможно только в том случае, если кто-нибудь возьмет ответственность или ее часть на себя?</p>	<p>Да, я хочу этого сама, но, если придется совмещать занятия с работой, мне понадобится поддержка мужа</p>
3. Четко ли определен контекст?	<p>Где и когда вы хотите достичь своей цели?</p> <p>С кем вы хотели бы работать/отдыхать, делиться результатами?</p>	<p>Я хочу, чтобы студия была недалеко от дома, в центре города. Студия должна открыться 22 апреля 2010 года.</p> <p>Я хочу работать вместе с мужем и детьми и с подругой Кларой, которая также увлекается танцами</p>
4. Опишите цель наглядно	<p>Как вы поймете, что получаете нужный результат?</p> <p>Что вы будете делать, получив его?</p> <p>Что вы увидите, услышите, почувствуете, когда цель будет достигнута?</p>	<p>Я представляю себе занятия с детьми 3-4 лет в дневное время, а по вечерам — уроки сальсы, джайва и танго для взрослых.</p> <p>Я слышу стук каблучков и звуки музыки, приглушенные голоса и смех.</p> <p>Я сама буду вести некоторые занятия, я смогу чаще видеться с Кларой и другими преподавателями.</p> <p>Я чувствую себя превосходно — я спокойна, сосредоточена и полна сил</p> <p>У меня есть некоторые сбережения, и я неплохо танцую, однако мне нужно больше денег и у меня нет опыта преподавания.</p>
5. Определите необходимые средства	<p>Что у вас уже есть?</p> <p>Нужно ли вам что-либо еще и что именно?</p> <p>Добивались ли вы этого прежде?</p>	<p>На работе я научилась обращаться с деньгами и планировать бизнес. После стольких лет работы управлять своим бизнесом не кажется мне трудным</p>
6. Насколько экологически оправдана ваша цель?	<p>Какова ваша истинная цель?</p> <p>Не скрывается ли в отказе от нее вторичная выгода?</p> <p>Можете ли вы, достигнув своей цели, навредить окружающим?</p> <p>Что вы приобретете и потеряете, достигнув результата?</p>	<p>Я люблю, когда люди радуются своим успехам в танце. Я чувствую жизнь, когда танцую.</p> <p>Не имеет смысла открывать студию, если из-за нее мне придется бросить работу, которая так хорошо оплачивается. Так что лучше открывать бизнес в партнерстве с кем-нибудь, чтобы разделить риск.</p> <p>Я не хочу жертвовать семьей ради работы, даже ради студии танца.</p> <p>Студия даст мне огромное моральное удовлетворение — хотя бы от созерцания вывески "Студия живого танца!"</p>

Этап постановки цели	Как это помогает в достижении цели	Моя цель: создать свою танцевальную студию
Каков ваш первый шаг?		<p>Для меня очень важно, чтобы работа мне нравилась, поэтому я легко смогу перейти на неполный рабочий день на своей нынешней работе</p> <p>Сегодня же надо узнать, есть ли у меня конкуренты — другие танцевальные студии; надо срочно позвонить Кларе. Жду не дожусь, когда смогу обсудить с ней всё это</p>

Вуаля! Поняли идею? Здесь есть над чем подумать. Джоанне понадобилось много времени, чтобы сформулировать свою цель, однако стоило ей как следует продумать ее, как все стало ясно, и ей уже есть что обсуждать с мужем и Кларой.

Чем же отличается такой процесс постановки цели от прочих? Вот несколько его дополнительных плюсов.

- ✓ Вы осознаете скрытые причины своих желаний и страхов по отношению к конкретным целям.
- ✓ Вы обнаруживаете имеющиеся ресурсы, к примеру способности или людей, готовых вам помочь, а также понимаете, какие средства вам необходимо достать или развить в себе.
- ✓ Что самое главное, с помощью чувств цель становится настолько притягательной и близкой, что ее нельзя не достичь.

Так что выберите местечко поспокойнее, подальше от своих родных и близких, от телефона и “аськи”, пригласите на собеседование свое бессознательное начало и начните разбирать и собирать по винтикам свое будущее. И если вы возмутитесь (“Ага, где я вам время найду?”), задумайтесь, а какова ваша вторичная выгода от того, что вы будете сидеть на месте.



Упражнение из конспекта 3.8 может превратить невероятное в возможное. Выполнять его можно как одному, так и с другом или тренером. Кроме того, оно будет весьма полезно для принятия совместных решений и крупных семейных планов.

Конспект 3.8. Моя формулировка цели

Этап постановки цели	Как это помогает в достижении цели	Моя цель
Положительная формулировка	Вы хотите, чтобы бессознательное начало помогало вам искать пути, а бессознательное начало воспринимает только положительные формулировки	
Вы это делаете для себя или для кого-то? И зависит ли результат только от вас?	<p>Вы делаете то, что вам хочется, или доставляете удовольствие другому человеку? Либо же кто-нибудь на вас давит?</p> <p>Вы можете достигнуть своей цели самостоятельно? Или вы сможете сделать это только в том случае, если кто-нибудь возьмет на себя ответственность или ее часть?</p>	

Этап постановки цели	Как это помогает в достижении цели	Моя цель
Четко ли определен контекст?	Где и когда вы хотите достичь своей цели? С кем вы хотели бы работать/отдыхать, делиться результатами?	
Опишите цель наглядно	Как вы поймете, что получаете нужный результат? Что вы будете делать, получив его? Что вы увидите, услышите, почувствуете, когда цель будет достигнута?	
Определите необходимые средства	Чем вы располагаете на данный момент? Нужно ли вам что-либо еще и что именно? Добивались ли вы этого прежде?	
Насколько экологически оправдана ваша цель?	Какова ваша истинная цель? Не скрывается ли в отказе от нее вторичная выгода? Может ли достижение вашей цели навредить окружающим? Что вы приобретете и потеряете, достигнув результата?	
Каков ваш первый шаг?		

Поздравляем. У вас есть шаблон для формирования любых целей в своей жизни.



Если ваша цель все еще кажется неподъемной, разбейте ее на несколько этапов и выполняйте их постепенно.

Преодолеть собственное сопротивление

Наверняка вы не раз слышали в кинофильмах фразу “Сопротивление бесполезно”. Если говорить о повседневной жизни, сопротивление может оказаться не таким уж бесполезным и доставить вам немало лишних хлопот, если вы не научитесь расслабляться (см. главу 4, о том, как это делать), избегая побочных эффектов стресса. Плыть против течения очень трудно, а именно этим вы и будете заниматься, пытаясь бороться с ненужным, вместо того чтобы делать нужное.

Попробуйте выполнить нехитрое упражнение, которое демонстрирует разрушительное действие стресса на способность к достижению цели. Обратите внимание, насколько вам легче станет контролировать ситуацию, когда вы расслабитесь.



Налейте в ладонь чайную ложку воды. Пока ваша рука расслаблена, вода остается на месте, и вы легко ею управляете, к примеру выливаете в чашку. Но если вы сожмете руку в кулак, вы потеряете контроль, и вода прольется сквозь пальцы. Ваши цели — как вода на ладони. Идете ли вы вперед уверенно и спокойно? Или вы стиснули зубы, и ваша целеустремленность создает неудобства?

В главе 8 мы говорим о метапрограммах движения “к цели” и “от противного”. На языке мотивации это означает движение к прянику или от кнута. Иногда вам кажется, что вы движетесь к чему-то, а на самом деле это скрытое движение от чего-то противоположного. Например, цель “повышение зарплаты” может быть сильнее мотивирована боязнью недостаточного заработка. В таком случае ваш покорный слуга мозг с удовольствием окажет вам медвежью услугу и предоставит способы получения плохого заработка. Вы настолько заняты тем, от чего убегаете, что к этому же и приходите — к страху поражения. Повышение отодвигается все дальше и дальше. Только поняв, что происходит, вы начнете концентрироваться на положительных сторонах своего желания и перестанете обращать внимание на отрицательные моменты, от которых отталкиваетесь.

Прогрессу в достижении целей могут мешать и ограничения, которые вы подсознательно налагаете на себя в определенный момент. Примерами таких ограничений могут быть: “Если я заболел, мама будет обо мне заботиться” или “Богатые люди используют других”.

Такие ограничения формируются на основе интерпретации конкретных событий в вашей жизни и в какой-то момент они полезны. Но они же тормозят вас на пути к цели. Допустим, вы увидели какого-нибудь богача, который шел к своим деньгам по головам, и решили, что богатство — это не ваш выбор. Вы не хотите превращаться в акулу! С другой стороны, одна из ваших целей — добиться финансовой независимости. Однако ваше ограничение саботирует все попытки приблизиться к желаемому.

Выполнив данное упражнение (конспект 3.8), в частности п. 6, относящийся к экологии, вы можете обнаружить причины, по которым вы так и не достигли цели.

В процессе формулировки цели вы можете понять и то, что ваше желание не настоящее, и заняться чем-нибудь более близким сердцу. Подробнее выяснить это поможет и глава 4, где вы с помощью упражнений определите свои приоритеты и систему ценностей.

Декартовы вопросы

Ответив на четыре простейших декартовых вопроса, вы быстро поймете, что мешает вам принимать решения. Также эти вопросы весьма полезны в обнаружении вторичной выгоды. Декартовыми эти вопросы называются по имени французского ученого Рене Декарта, изобретшего систему координат. Подобно тому, как вы ориентируетесь относительно осей X и Y в математике, декартовы вопросы помогут вам сориентироваться в возможных действиях и результатах решения вашей проблемы.

Когда вы не можете решиться на что-либо и хотите проверить свою цель, задайте себе следующие вопросы.

1. Что случится, если я это сделаю?
2. Что случится, если я этого не сделаю?
3. Чего не случится, если я это сделаю?
4. Чего не случится, если я этого не сделаю?



Кейт никак не могла решить, стоит ли ей принимать приглашение на конференцию. Это приглашение шло вразрез с ее планом провести Рождество с семьей. Она продолжала откладывать решение. Когда Ромилла напомнила ей о декартовых вопросах, Кейт быстро поняла, что не хочет перегружать свой график в декабре. Поэтому она предложила своему коллеге поехать вместо нее, и он с радостью согласился.

Как не сбиться с курса

Итак, вы сформулировали цель, вы представляете себе результат, но как не потерять из виду место назначения, особенно если проект настолько огромен, что сам по себе включает в себя несколько целей? Традиционное планирование работает с задачами в строго определенном порядке. Подход НЛП — “начинайте с видимого конца”, если цитировать знаменитое положение Стивена Кови. Во время путешествия вы планируете остановки и прибытие в конечный пункт, пользуясь схемой, описанной ниже. Обратите внимание, что она не определена во времени: на каждом этапе представляйте себе, как вы будете двигаться от нынешнего состояния к цели и обратно. Ощутите запахи, звуки, образы так, словно вы находитесь на каждом из этапов прямо сейчас.



Можно выполнять это упражнение мысленно, а можно взять несколько листиков бумаги и рисовать каждый этап.

1. **Перенеситесь в желаемое состояние, как будто цель уже достигнута.** В первую очередь, представьте, что будет, когда ваше желание исполнится. Насладитесь ощущениями, звуками, образами.
2. **Вернитесь в настоящее.** Проследите текущую ситуацию. Вас может охватить пессимизм. Если это так, не оставайтесь там надолго.
3. **Пройдите полпути вперед.** Представьте себе, какой будет эта промежуточная стадия.
4. **Пройдите три четверти пути.** Запомните ощущение близости цели.
5. **Сделайте первый шаг сегодня же.** Обратите внимание, насколько легко он вам дается; подумайте, нужна ли вам помощь. Например, нуждаетесь ли вы в поддержке со стороны или каких-либо умениях?

В конспекте 3.10 придет ваш черед выложить свою карту мира, однако, поскольку это может оказаться слишком сложным, предлагаем вам посмотреть, как с этим справились Фрэн и Уильям.



Фрэн и Уильям взялись за гигантский строительный проект, чтобы превратить старую полуразрушенную церковь в просторный дом для своей семьи. Это был трехлетний проект, включавший множество людей от районных архитекторов до историков, реставраторов, банкиров и строителей. Фрэн и Уильям не хотят потерять мечту в строительной суете.

В конспекте 3.9 Фрэн и Уильям разбивают свою цель на пять основных этапов, так что каждый из них становится “промежуточной целью”. На каждом из этапов они представляют, как выглядит их проект. В частности, они отслеживают эмоции, которые могут возникнуть у них на каждом из этапов, и сложности, которые могут вывести их из себя; они прикидывают, где они могут выйти за рамки бюджета и как с этим справиться.

Конспект 3.9. Этапы исполнения желания Фрэн и Уильяма

Текущее положение	Первые шаги	Середина пути	Три четверти пути	Исполнение желания
Шаг 2	Шаг 5	Шаг 3	Шаг 4	Шаг 1
Сегодня мы полны решимости закончить начатое дело. Столько предстоит обдумать. Приходится постоянно договариваться с поставщиками и расспрашивать их о строительных материалах	Первые несколько месяцев были ужасны. Мы никогда не занимались строительством и понятия не имели, с чем можем столкнуться, разгребая старый дом. Мы постоянно обсуждаем друг с другом и со строителями будущий проект. Похоже, скоро начнется весьма шумная часть работ	Мы на полпути к завершению. Мы закончили стены и крышу. Шума все еще предостаточно из-за рабочих и самого строительства	Мы близки к финишу. Мы работаем с плотниками, штукатурами и электриками, чтобы закончить отделку нового дома. Мы выбираем фурнитуру и готовимся переехать из временного домика. Шума стало намного меньше, и работа выглядит аккуратнее и симпатичнее	Прошло три года. Наш дом мечты построен, и мы вселяемся в него. Не можем дождаться, пока все строители уедут, и мы будем предоставлены сами себе. Слышно, как мы говорим друг другу “Наконец-то! Какая прелесть!” Полетели пробки от шампанского

Вот что говорят Фрэн и Уильям о каждом из этапов. Они приходят к выводу, что первый шаг — от своего нынешнего состояния до того, как приступить к действию, — самый сложный, но у них есть мечта и огромное желание исполнить ее.

Конспект 3.10 — это ваша возможность погрузиться в мечту.



Конспект 3.10. Мои этапы исполнения желания

Текущее положение	Первые шаги	Середина пути	Три четверти пути	Исполнение желания
Шаг 2	Шаг 5	Шаг 3	Шаг 4	Шаг 1



На пути от вашего текущего состояния к желаемому перед вами может возникнуть немало препятствий и неудач, которые наверняка будут вас угнетать. Помните одну из главных заповедей НЛП: “поражения не существует, есть только обратная реакция” (подробнее о пресуппозициях НЛП — в главе 2), и если у вас что-то не получается и вы неправильно это воспринимаете, постарайтесь извлечь из этого урок и двигайтесь дальше. Может статься, причина неудачи проявится позже.

Прокачались с ветерком

Во время наших тренировочных сессий и изучения конспектов Ромиллы мы старались подтолкнуть вас к тому, чтобы вы в полной мере использовали свои ресурсы и тем самым сделали свое путешествие максимально приятным. Начинались конспекты с определения намерения и выбора подходящей пресуппозиции (и снова см. главу 2), призванной укрепить ваш разум в борьбе за результат. А продолжались они выявлением всевозможных ограничивающих факторов, таких как въевшиеся убеждения и психологические барьеры. Выработывая правильную подачу с помощью разных методик (например, колеса жизни), вы автоматически включаете все свои чувства и устанавливаете гармонию между сознательным и бессознательным мышлением, превращая тем самым реализацию мечты в естественный процесс.

Одним из распространенных способов достижения цели является создание своего личного иллюстрированного дневника мечтаний. Это книга, журнал или папка, на которую вам приятно смотреть и которая резко усиливает чувство ожидания или волнения при прикосновении к ней или просто при вдыхании ее запаха. Это еще один способ творческим путем удержать баланс между сознательным и бессознательным и тем самым приблизить нужный результат, рабочий или личный. В дневнике мечтаний записывайте свои цели как можно красивее, используя цветные карандаши или ручки. Также в него можно вставлять различные рисунки и фотографии и вносить записи о своих достижениях. Всегда держите его рядом, не забывайте своевременно дополнять и перечитывать в моменты, когда жизнь начинает казаться трудной или вовсе невыносимой. Поверьте мне, вы сами удивитесь, когда все ваши желания неожиданно сбудутся.

Загоняем мечту в подсознание

Создайте в дневнике несколько разделов, каждый из которых посвятите одной крупной цели из тех, которые вы упомянули в колесе жизни, и подробно распишите каждую из них. Напишите все в настоящем времени, как будто дело уже сделано, — это обострит ваши чувства. В конспекте 3.11 приведен пример из дневника Даниель, где она описывает свои планы по обустройству сада так, словно они уже завершены. Указанная дата находится в будущем, и именно ее девушка запланировала как день окончания работ.

Конспект 3.11. Описание цели Даниель

1-е мая. Я выхожу из кухни в новый сад, который я недавно устроила на заднем дворе. Трудно себе представить, что всего год назад на его месте была гора булыжников. Кругом весна, и я вижу, как цветут нежным розовым цветом яблони, камелии, примулы и нарциссы, которые я посадила в свой день рождения. По траве скачет парочка дроздов, собирая червячков для своих птенцов. Джон и Тим вернулись с работы, чтобы помочь мне по дому, и теперь стоят и шутя спрашивают меня: "Что бы ты делала без нашей помощи?" А я тем временем протягиваю им по банке свежего пива и пытаюсь снять с огня готовое барбекю. Как же все-таки приятно иметь собственный садик после стольких лет прозябания в квартире! И как мне нравится полоть сорняки, сидя на корточках в шортах, и поливать картофельную грядку! Да, похоже, мы неплохо отдохнем с друзьями этим летом.

Теперь распишите собственную цель в конспекте 3.12. Если вам больше нравится мысль нарисовать картинку или вывести красивый слоган, а не строчить длиннющий талмуд, так и сделайте.

Собирая фотографии и картинки, иллюстрирующие ваши желания, вы можете еще больше усилить свое видение будущего. Можно использовать и что-то более осязаемое, например приклеить кусочек ткани, дерева или металла или опрыскать страницу духами с нужным запахом — это обострит ваши чувства. Например, вы планируете в выходные поехать в ресторан с друзьями, чтобы отметить свой успех. Вставьте на страничку фото с изображением людей, которых вы хотите пригласить, или меню ресторана, — все это будет напоминать вам о близости цели.

Держимся курса

Итак, у вас, наконец, появился свой дневник мечтаний, но вот незадача — вы постоянно забываете им пользоваться (ну, занят я, занят, непонятно что ли?), придумываете разные оправдания и в конце концов попросту теряете мотивацию.

Конспект 3.12. Описание моей цели



Чтобы вернуться на прежнюю колею, используйте следующую практику перед сном.

- ✓ Несколько минут посмакуйте свои мечты и содержание дневника.
- ✓ Запомните пять действий, которые вы предпримете завтра, чтобы не сбиваться с пути.
- ✓ Засыпая, переходите на бессознательное мышление и с его помощью продолжайте концентрироваться на своих мечтах и целях.

Проснувшись утром, несколько минут полежите спокойно в постели и подумайте о том, что сегодня вас ждет замечательный день, и тем самым настройте себя на выполнение всех поставленных задач.

Подведем итог

В этой главе описано несколько способов, как можно взять в свои руки разные аспекты собственной жизни и понять, что вам нравится в вашем нынешнем положении и как вы собираетесь это улучшать. По завершении упражнений (которые вы, разумеется, выполнили в подходящее для вас время и в нужной форме) возьмите листок бумаги или дневник и запишите, что из написанного в этой главе имело для вас наибольшее значение.

Работа с бессознательным началом

В этой главе...

- Все привычки продиктованы благими намерениями
- Как разрешить внутренний конфликт
- Как расслабиться для общения с бессознательным

Что вам больше нравится — сладкое или соленое? Как вы поняли, что любите сахар или соль? Кто-то сидел рядом с вами и отмечал по пунктам результаты наблюдений? Вряд ли. Скорее всего, бессознательное начало сказало вам: “Ух ты, шоколад — это круто!”

Бессознательное начало в вас — это девять десятых айсберга, это бессменный работник, не покидающий своего поста 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Бессознательное начало говорит вам, когда есть, пить, спать и многое другое.

Цель этой главы — показать вам, как можно превратить бессознательные мыслительные процессы в осознанные мысли и поступки путем выявления их причин; как изменить свое поведение, не позволив бессознательному началу захватить власть там, где его не просят.

Как распознать бессознательное поведение

Припомните, случалось ли вам умять целый пакет чипсов незаметно для себя или наорать на кого-нибудь, не подумав? Это примеры бессознательного поведения, действий, выполняемых “на автопилоте”.

Получая новые навыки, вы проходите так называемую кривую обучения. Возьмем для примера письмо. Поначалу вы все делали сознательно и напряженно, от затачивания карандаша или открытия тетради и до правильной постановки руки. Единственным бессознательным действием было высунуть язык на пределе концентрации. Сейчас вы пишете, практически не думая: просто берете листок бумаги и ручку — и вперед. Или, предположим, скандалы. Возможно, человек задел какие-то внутренние струны вашей души (триггер) и вызвал бессознательную реакцию. Триггер — это раздражитель, запускающий некую программу поведения, над которой вы практически не властны.

Поскольку ваше сознание может оперировать лишь несколькими мыслями одновременно, всеми остальными приходится заниматься подсознанию. Бессознательное начало заставляет вас дышать и чесаться, защищает от физических и психологических травм. Впрочем, иногда бессознательное начало дает сбой. В стремлении защитить вас оно может включить страхи, которые будут мешать вам действовать. Поэтому мы советуем вам осознать некоторые бессознательные процессы, проанализировать их и искоренить либо же снова поручить их подсознанию.



Джейкоб с тревогой заметил, что его весы стали показывать прибавку в весе. Он начал записывать, что и когда ел. Он обнаружил, что всегда питался абсолютно правильно за исключением по-настоящему неудачных дней, когда их с друзьями несло в бар, где он топил горе в бутылке. В баре он выпивал минимум три литра пива и съедал несколько пакетов чипсов в один присест. Самое худшее состояло в том, что он не помнил ни самой еды, ни ее вкуса. Расслабившись, Джейкоб с друзьями начинали жаловаться друг другу на нелады с партнерами, машинами и т.д. Вместо облегчения и веселья Джейкоб всегда получал упадок духа. В попытке изменить ситуацию Джейкоб решил описать свое сознательное и бессознательное поведение (конспект 4.1).

Конспект 4.1. Сознательные и бессознательные поступки Джейкоба

Мое поведение	Сознательное или нет	Мои мысли об изменении ситуации
Если у меня был тяжелый день, мне хочется пойти выпить с друзьями	Бессознательный триггер	Я буду использовать этот триггер, чтобы пробежаться по парку, а не тащиться в бар
После полутора литров пива я перестану себя контролировать	Бессознательное поведение	Если я решу выпить, я сознательно остановлюсь после первого литра
Я не думаю о том, что ем	Бессознательное поведение	Я буду думать о каждом съеденном чипсе. Чтобы меньше есть, я буду больше говорить. Это тоже сжигает калории



Выполните упражнение из конспекта 4.2, подумав о своем поведении — сознательно ли вы действуете или даете волю бессознательному началу.

Конспект 4.2. Мои сознательные и бессознательные действия

Мое поведение	Сознательное или нет	Как его изменить

Скрытые внутренние программы

Не напоминает ли порой вам жизнь погоню за скоростью света — чем ближе вы к цели, тем труднее вам двигаться?

Если вы сознательно принимаете решение действовать и не получаете нужных результатов, то, скорее всего, списываете все на недостаток опыта и вновь сознательно начнете действовать по-другому. Впрочем, зачастую на сознательные решения влияет бессознательное начало. Разве не здорово будет остановиться и получить ответы на все вопросы быстро и просто?

Вы сознательно решили сменить работу, но на горизонте ничего подходящего не наблюдается. Вы можете сознательно подумать, что сейчас еще не время для изменений или что ваша нынешняя работа — это лучшее, на что вы можете рассчитывать. Вероятной причиной неудачи может оказаться ваше подсознательное нежелание идти на собеседование. Вы оправдываете себя тем, что вы устали в этот день. Вы позволили бессознательному взять верх, поскольку предыдущее собеседование было не из приятных, и бессознательное хочет защитить вас от еще одной травмы.



Понимание принципов работы подсознательного начала весьма поможет вам в достижении результата. Общаясь с бессознательным, мы сможем по-настоящему наслаждаться жизнью, понимая, что оно работает вместо вас где-то на заднем плане. Например, вы привыкли заедать проблему — поглощать в невероятных количествах шоколад или попкорн. И тут ваше бессознательное начало останавливает вас, напоминая, что вы стремитесь заменить едой счастье. Таким образом, у вас есть шанс достаточно легко вернуться к здоровому питанию.

Способ общения с бессознательным началом основан на принципе маятника, отвечающего на вопросы типа “да-нет”. Смысл этого метода в том, что сознательная мысль вызывает бессознательное сокращение мышц, называемое идеомоторным движением.



Маятник — всего лишь инструмент. После успешных результатов вы можете обнаружить, что слишком зависите от него. Помните, что инструментов в НЛП предостаточно. Доставать маятник посреди деловой встречи со словами “Секундочку, сейчас я скажу вам свое решение” — не совсем удачный вариант. С другой стороны, если результаты работы вас не удовлетворяют, продолжайте работать с маятником, пока это требуется.

В качестве маятника можно использовать все что угодно, от затычки для ванной на леске до кристалла или любимого кулона на цепочке.

Если вы хотите поработать с маятником, выполните следующие действия.

1. Сядьте за стол.
2. Подумайте о том, что вы хотите понять, и напишите вопросы, которые собираетесь задавать.
3. Положите локоть руки, держащей маятник, на стол так, чтобы запястье находилось под прямым углом к предплечью. Это уменьшит усталость и позволит маятнику двигаться свободнее.
4. Попросите маятник давать вам один сигнал на “да” и другой — на “нет” в начале каждой сессии. Так или иначе, вы не сможете полноценно им управлять. Сигналы обычно одинаковые, и скоро вы их запомните, однако не забывайте каждый раз задавать вопрос.
5. Задавайте вопросы и ждите реакции.

Ответ может оказаться нечетким — вы можете получить одновременно и положительный, и отрицательный результат. Иногда маятник движется слишком туго и неуверенно. Это

означает, что ваше подсознание не понимает вопроса или не хочет давать на него ответ. Быть может, вам придется спросить: “Есть ли причина, по которой ты не хочешь мне отвечать?” Если вам скажут “да”, можете задать вопрос “Ты боишься, что мне может не понравиться ответ?” Разобравшись с этим, можно переходить к следующей цепочке.



По профессии Джек — инструктор, и ему предложили места в двух компаниях. Несмотря на усилия, он никак не мог решить, какое из предложений принять. Он взвесил все “за” и “против”, и в итоге оба варианта заняли примерно равную позицию, за исключением того, что компания *A* предлагала зарплату на десять процентов выше. Джек решил проконсультироваться с маятником.

Джек: Можешь показать мне положительный сигнал?

Маятник двинулся по часовой стрелке.

Джек: Спасибо. А теперь, пожалуйста, покажи мне вариант на “нет”.

Маятник переместился с севера на юг.

Джек: Спасибо. Стоит ли мне принять предложение компании *B*?

Маятник сказал “да”.

Джек: Спасибо. Согласиться ли мне на работу в компании *A*?

Маятник ответил “нет”.

Джек: Значит, мне надо идти на работу в компанию *B*, хотя в *A* платят больше?

Маятник ответил положительно.

Шесть месяцев спустя Джек узнал, что финансовый директор компании *A* растратил весь бюджет и был вынужден распустить штат. В данной ситуации работу с маятником можно по ошибке приравнять к сверхъестественным явлениям. Однако на самом деле Джек просто воспринимал едва уловимые сигналы директора компании *A*, гласившие, что у него есть кое-какие сомнения насчет будущего компании.

В конспекте 4.3 указано, как пользоваться маятником. Но прежде чем начать, не грех запомнить две важные вещи.

- ✓ Ваше подсознание похоже на разум маленького ребенка, так что вопросы должны быть простыми и прямыми.
- ✓ Иногда под ответом “нет” скрываются варианты “я не знаю” и “я не хочу говорить”, так что нужно спрашивать более доходчиво. Если реакция вызывает у вас сомнения, можно спросить “Ты знаешь ответ?”, и тогда, если движение будет положительным, задать контрольный вопрос: “Ты хочешь мне ответить?” Опыт работы с маятником поможет вам четче формулировать вопросы и обострит вашу интуицию.

Конспект 4.3. Используем маятник, чтобы общаться с бессознательным

1. Продумайте вопросы так, чтобы ответ на них формулировался в виде элементарного “да-нет”.
2. Найдите тихое место и примите решение честно пообщаться со своим подсознанием и получить правдивые ответы.

Например, скажите ему: “Я очень благодарен тебе за всю заботу, которую ты проявляешь, и хочу попросить тебя о помощи, чтобы получить честные ответы насчет проблемы, с которой я столкнулся”.

3. Положите локоть на стол и раскачайте маятник. Определитесь с выражением ответов “да” и “нет”.
Спросите “Можешь показать мне положительный сигнал?” и не забудьте сказать “спасибо”, а затем остановите маятник.
Спросите “Можешь показать мне отрицательный ответ?” и, опять же, не забывайте о благодарности.
4. Задавайте вопросы, не забывая останавливать маятник после каждой реакции.

В конспекте 4.4 запишите все вопросы типа “да–нет”, касающиеся интересующей вас проблемы.

Конспект 4.4. Описание моей темы и вопросы по ней

Моя проблема

Мои вопросы к подсознанию

Быть может, вам не удастся с ходу получить однозначные результаты, но когда вы все же добьетесь своего, запишите наблюдения в конспект 4.5.

Конспект 4.5. Результаты моей работы с маятником

Результаты

Области, которыми следует заняться в ближайшее время



Если вы все же не можете добиться ожидаемого результата, причиной вполне могут оказаться убеждения. Например, вам может казаться, что диалог с маятником — это полный дурдом. А может, вы слабо верите в свою способность общаться с бессознательным или считаете, что подобными методами никто не пользуется, а у вас и подавно не получится. Последний вариант вообще загонит вас в угол, так как будет приводить к постоянным неудачам. Так что, если вы не ладите с маятником, постарайтесь отловить все негативные предубеждения и настроиться на положительный лад.

Изобличаем тайные страхи

Шаря по Интернету в поисках этимологии слова “страх”, мы наткнулись на диковатую расшифровку: “лживое утверждение, обращенное в реальность”. Конечно, это не касается ситуаций, когда, не дай Бог, кто-то наставил на вас дуло обреза или вас укусила гадюка. Но все же довольно часто случаются всякие незначительные происшествия, которые сознательно раздуваются нами до размеров глобальной катастрофы, и здесь очень важно шаг за шагом сбавить обороты и вернуть все на круги своя.

Позволяете ли вы неверным утверждениям превратиться в правду и стать на пути вашей самореализации? Страх может удержать вас от определенных поступков просто потому, что вы недостаточно хорошо подумали над тем, что вы хотите сделать и получить в итоге. Определить подобную ситуацию нетрудно — если физическая угроза отсутствует, значит, ощущение опасности породило ваше подсознание. И если вы хотите разобраться в проблеме, относитесь к бессознательной части, как к отдельной личности, не имеющей с вами ничего общего.

В главе 9 подробно описан процесс, помогающий раскрыть ваше околоэмоциональное мышление, в том числе и страхи.



Чарли находился в подвешенном состоянии — ему грозило сокращение. Он никак не мог выбрать, что лучше: перейти на должность консультанта или сразу попытаться счастья в другой фирме. Из-за своего страха и неуверенности в завтрашнем дне он избегал прямого столкновения с проблемой, занявшись вместо нее садоводством, тогда как ему стоило бы, например, поискать новое место или выяснить, что ему нужно знать, чтобы работать в качестве независимого консультанта. Чарли решил сфокусироваться на проблеме и оценить свои перспективы по технике “кинорежиссера”, подробно описанной в главе 9. Для себя он выбрал роль Наблюдателя, чья сознательная часть является протагонистом, а бессознательная — антагонистом, так, чтобы он мог наблюдать за обеими одновременно. Глядя на игру персонажей, Чарли понял, что в то время как его сознание жаждало стабильности и безопасности, подсознание требовало разнообразия и ярких переживаний по поводу новой должности. У Чарли начались неприятности с шефом, так как ему попросту стало скучно, а его подсознание приравняло скуку к неприятностям и попыталось вывести хозяина из сложившихся трудностей. Как только он вывел свой страх на сознательный уровень, он смог, наконец, устроиться на постоянную работу. Однако на собеседовании он все же на всякий случай убедился, что предлагаемая должность даст ему простор для умственной деятельности и необходимое разнообразие.

Объединяем разные куски

Ловили ли вы себя когда-нибудь на мысли наподобие такой: “Какая-то часть меня хочет сделать это, но, вообще-то, я не уверен”? Если ловили, то это, скорее всего, конфликт на фоне реакции на некий сильный эмоциональный толчок. В идеале ваша нервная система действует, как самостоятельная целостная единица, но в жизни вы можете столкнуться с болезненными трудностями, которые приводят к образованию новых частей, признанных защитителем вас от дальнейших стрессов. И эти части не всегда уживаются с вашей основной веткой.

В этом разделе мы опишем процесс работы над двумя разными частями с целью свести их к одной задаче и в конечном итоге полностью объединить. Можно работать одновременно с большим количеством фрагментов, но мы рекомендуем не усложнять и без того запутанное дело.

Не выпуская идею о слиянии сознания из головы, следуйте приведенным ниже инструкциям.

- 1. Найдите себе тихое местечко, где вас никто не будет беспокоить.**
- 2. Определите части вашего сознания, находящиеся в конфликте друг с другом.**

Выделить их можно, рассмотрев проблему, в которой они себя проявили. Например, если вы говорите: “Мне нужно закончить диссертацию, но что-то меня останавливает”, подразумевается, что есть конфликт между частью А, которая хочет завершения работы, и частью Б, которая подрывает этот процесс. Или вы можете сказать что-то вроде “Я люблю ее, но боюсь обязательств, которые это налагает на меня”. Часть А хочет отношений, тогда как часть Б — наоборот, что приводит к конфликту, полностью разрушающему ситуацию.

- 3. Представьте каждую часть как отдельную личность. Дорисуйте внешность, речь и чувства каждой.**

- 4. Выберите ту часть, которую вы считаете проблемной, и положите ее на одну чашу.**

В примерах из п. 2 проблемные части (в обоих вариантах это Б) не дают вам добиться поставленных целей. Части могут конфликтовать одна с другой годами, но вы не заметите этого, пока не сконцентрируетесь на ситуации и не поймете, что уже долгое время не можете добиться мало-мальски приемлемого результата. Затем вы осознаете, что внутреннее несогласие — это просто конфликт между двумя частями, каждая из которых требует реализации.

- 5. Теперь определите ту сторону, которую вы считаете правой, и положите ее на вторую чашу весов.**

- 6. Начав с проблемной части, спросите обе стороны: “Каковы ваши положительное намерение и цель?”**

Хотя одна половина и мешает вам, она также искренне хочет добра. Например, часть Б, не дающая вам дописать диссертацию, подсознательно защищает вас от ударов, которые вам придется переносить, если вы выйдете в “большой свет”. Таким образом, не давая вам добиться своего, часть Б защищает вас от будущего эмоционального давления (см. главу 3 о положительных намерениях и вторичных целях).

- 7. Повторите п. 6 для “верной” половины.**

- 8. Повторяйте п. 6 для обеих частей до тех пор, пока они не сведутся к одной общей цели и не сольются в единый механизм.**

Изначально вам может показаться, что цели разных половин радикально не совпадают, но поверьте — поработав немного над проблемой, вы можете свести к общему знаменателю даже самые непохожие линии. Главное — держаться положительной мотивации.

- 9. Спросите каждую из частей, какими ресурсами она обладает из тех, которые могли бы быть полезными для достижения общего положительного результата и собственной цели.**

В данном случае ресурсами могут оказаться способность к планированию, грамотному распределению времени и полету фантазии, а также умение мотивировать других людей или упрямство, не позволяющее сбить вас с толку.

Объединение противоборствующих сторон имеет практическую пользу, поскольку позволяет им осознать общность их цели; каждая часть получает представление о силе и способностях соперницы.



Тим обанкротился, работая частным тренером. Процесс падения и банкротства сильно повлиял на него. Несмотря на то что он быстро нашел место в другой компании, он потерял мотивацию, и его курсы были плохо подготовлены. Это мешало его дальнейшему развитию. Тим подумал, что внутри него конфликтуют две стороны: одна из них хочет успеха, а другая — неудачи. В конспекте 4.6 показан процесс объединения этих частей.

Конспект 4.6. Объединение частей Тима

Шаг	Часть А	Часть Б
Определите стороны конфликта	Я хочу быть хорошим тренером	Я не готовлюсь к занятиям как следует
Представьте каждую из сторон в виде человека. Опишите, как он выглядит, разговаривает, что чувствует. Попросите каждого из них выйти на свет	Обе части выглядят, как я, но эта часть — лучшая — очень высокая, светящаяся. Звук — аплодисменты. Я вижу, как люди улыбаются и аплодируют стоя, поскольку отлично провели время. Я чувствую, как энергия переполняет меня изнутри и выплескивается наружу	Часть Б стоит слева от меня и кажется маленькой. Она намного ниже меня, пространство вокруг темное. В комнате совсем мало людей, мои силы на исходе
Спросите “Какова моя положительная цель и намерение?”	Я хочу быть успешным	Отсутствие успеха приведет к неуверенности в новых начинаниях
Спросите “Какова твоя положительная цель и намерение?”	У меня много слушателей	Я хочу оставаться в зоне комфорта
	Моя компания даст мне интересную работу	Я останусь на этой работе навсегда
	Я буду больше знать	Я буду в безопасности
	Я буду много зарабатывать	У меня будет стабильное материальное положение
	Я буду в безопасности	Мне не нужно будет ни о чем волноваться
	Я буду счастлив	Я буду в безопасности
Спросите, какие ресурсы каждая из сторон может предложить другой	Я — энтузиаст и могу исполнять мечты. Я умею общаться, и у меня много энергии	Я осторожен и могу взвесить все “за” и “против”. Я — голос рассудка

Обратите внимание на то, что, хотя части А и Б употребляют разную терминологию, дальнейший опрос показывает, что они хотят одного и того же. Часть А говорит “много заработать” и “безопасность”, часть Б — “материальная стабильность” и “безопасность”, но по сути это одно и то же. Речь идет не о словах, а о едином результате — счастье.



Теперь по той же схеме, что и Тим, объедините свои противоборствующие стороны в конспекте 4.7.

Конспект 4.7. Мое объединение

Шаг	Часть А	Часть Б
Определите стороны конфликта		
Представьте каждую из сторон в виде человека. Опишите, как он выглядит, разговаривает, что чувствует. Попросите каждого из них выйти на свет		
Спросите каковы твоя положительная цель и намерение?		
Спросите, каковы твоя положительная цель и намерение?		
Спросите, каковы твоя положительная цель и намерение?		
Спросите, каковы твоя положительная цель и намерение?		
Спросите, каковы твоя положительная цель и намерение?		
Спросите, каковы твоя положительная цель и намерение?		
Спросите, какие ресурсы каждая из сторон может предложить другой		



Чтобы получить лучший результат, попробуйте провести объединение с линией времени (см. главу 13). После того как вы научитесь путешествовать по линии времени в целостном состоянии, вам будет легче двигаться по жизни.

Как сконцентрироваться

Спокойствие — идеальный путь к внутреннему миру. Один из наилучших способов успокоиться — выделить специальное время для расслабления, медитаций и созерцания.

Отличный способ тренировки бессознательного — ритуал. Он может включать зажигание свечей, приглушение света, включение расслабляющей музыки. Для начала отгородите часть комнаты или отдельную комнату, которую ваше бессознательное начало будет ассоциировать со спокойствием.

Этапы медитации, описанные здесь, не совпадают со “стандартным” форматом, приводимым в традиционных книгах. Цель такой “активной” медитации — помочь бессознательному началу сконцентрироваться на проблеме, которую вы хотите решить без помощи тренера или психотерапевта.

1. Определите, где и когда вы отведете время для медитации.

Например, освободите угол комнаты, поставьте в него удобное кресло и столик со свечой, бумагой и ручкой.

Медитация — великолепный способ успокоиться перед сном. С другой стороны, некоторые люди предпочитают начинать день с какой-нибудь концентрирующей медитации.

Начните с регулярной медитации по 10 минут в день, продлив ее до 20 минут, если вы чувствуете, что вам это удобно. Через некоторое время можно дойти до часа или двух ме-

дитаций — в начале и в конце дня по 20 минут. Не насилируйте себя. Не стоит ставить себе завышенную планку с самого начала, чтобы бросить через несколько дней.

2. Подумайте о своей текущей проблеме.

Если таковой нет, переходите сразу к п. 4.

3. Выберите фразу, которая выразит желаемый результат. Формулируйте ее положительно, как будто вы уже добились цели.

Примеры положительных утверждений приведены в табл. 4.1.

Очень полезно будет определить, сколько именно вы хотите работать над проблемой. Вы можете решить, что вам понадобится неделя, а затем прибавить еще неделю в зависимости от результата.

4. Если у вас нет никаких текущих проблем и вы чувствуете себя счастливым, поблагодарите свое бессознательное начало или поговорите с ним о том, за что вы благодарны. Вот несколько примеров.

Подсознание, я благодарю тебя за помощь.

Спасибо тебе за чудесного мужа.

Моя иммунная система в полном порядке.

5. Установите ритуал начала для удобства.

Ритуалы очень полезны при работе над дисциплиной. Вы можете обнаружить, что из 10 минут, отведенных на медитацию, большую часть вы успокаиваетесь и приводите мозг в надлежащее состояние. По мере привыкания к ритуалу вы будете погружаться в медитативное состояние почти мгновенно.

6. Вдохните носом. Медленно выдыхая через рот, произнесите выбранное утверждение.

Повторяйте его на протяжении всего отведенного на медитацию времени.



Держите под рукой ручку и бумагу, чтобы записывать все мысли, которые приходят в голову во время медитации.

Таблица 4.1. Как превратить проблему в положительное утверждение

Проблема	Утверждение
Я чувствую себя ненужным, потому что у меня нет партнера	У меня есть любящая семья и друзья или Я счастлив, потому что знаю, что встречу нужного человека в нужное время
Я плохо вижу	У меня идеальное зрение
У меня нет своего дома	У меня есть своя любимая квартира
Мой начальник не повышает меня в должности	Я обожаю свою работу

Если вам не нравится медитация, потому что вы боитесь, что не выйдете из транса, ничего страшного. Единственное, что может с вами случиться, — это здоровый крепкий сон, и вы проснетесь, когда отдохнете.

Следите за своим прогрессом. По окончании курса медитаций запишите произошедшие изменения.

Если результаты вас не удовлетворяют, увеличьте время концентрации на цели или упростите формулировку. Попробуйте разбить ее на несколько этапов или сфокусироваться на чем-нибудь другом, чтобы получить альтернативное решение от своего бессознательного начала. Иногда, слишком сильно желая чего-то, вы на самом деле отталкиваете это страхом неудачи. Переместив фокус, вы сможете расширить спектр своих желаний.



В конспекте 4.8 зафиксируйте положительные результаты своих медитаций.

Конспект 4.8. Мои положительные результаты



Ваше бессознательное из всех сил пытается дать вам то, что считает вашим желанием, и пытается руководить вами. Научитесь слушать свое бессознательное и, если оно заходит в тупик, мягко направьте его в нужную сторону. Вы можете сделать это с помощью формулировки цели (см. главу 3 и шпаргалку). Так вы можете получить нужный вам положительный результат. Возвращаясь к формулировке цели, вы заставляете бессознательное работать на достижение своих целей.



Благодарность бессознательному поможет вам установить с ним доверительные отношения.

Фильтрация мышления

В этой главе...

- Коммуникационные модели НЛП
- Внутренний и внешний фильтры метапрограмм
- Ваша система ценностей
- Как изменить решение и поведение
- Работа с памятью

Вам выпало несчастье иметь знакомого, от одного имени которого вас тошнит? Ну, может, он не так уж и ужасен, хотя у вас волосы дыбом встают, стоит ему появиться на горизонте. А еще есть человек, чей голос в телефонной трубке согревает вам душу, — тот, с кем вы жаждете встречи. Вполне вероятно, что с первым человеком вы просто разговариваете на разных языках и живете в разных мирах, а со вторым у вас совпадают система ценностей, способ общения и интересы.

Да, старая поговорка гласит, что противоположности притягиваются, но на практике гораздо проще общаться с человеком, если у вас есть общие ценности, интересы и черты характера.

В этой главе мы поможем вам понять, как вы и ваш собеседник думаете, ведете себя, доносите друг до друга и воспринимаете информацию, а также оказываете влияние и создаете раппорт.

Модель общения

В этом разделе рассказывается о коммуникационной модели НЛП. По сути дела, эта модель справляется с непрерывным потоком информации, наводняющей мозг и требующей внимания. Справиться с перегрузкой помогает фильтрация через метапрограммы, систему ценностей, убеждения, решения, искажения и обобщения.



Внутреннее представление — термин, описывающий видимые картины и слышимые звуки или ощущения, возникающие в организме в ответ на информацию из окружающего мира. В основе своей это интерпретация информации, оставшейся после прохождения через фильтры.

НЛП позволяет людям понять человеческую психологию. Один из способов достижения понимания — узнать, каким образом фильтры коммуникационной модели НЛП влияют на внутреннее представление, которое, в свою очередь, воздействует на ваши настроение, психику и, в конечном счете, поведение. Понимание работы этих фильтров дает вам возможность изменить свое внутреннее представление, которое, соответственно, изменит ваши на-

строение, психику и поведение. Поняв, каким образом другой человек искажает, игнорирует или обобщает информацию, вы сможете общаться с ним, расширив раппорт, поскольку вы будете знать психологию этого человека и сможете подстроиться под его манеру общения и поведение.

В данной главе описаны первые три этапа создания модели общения. В главах 14 и 15 объясняется, каким образом вы внешне выражаете свое внутреннее представление.

Коммуникационная модель состоит из пяти этапов.

1. Сбор информации от пяти органов чувств.

Зрение — картины

Слух — звуки

Осязание — ощущения

Обоняние — запахи

Вкус — вкусы (как ни странно)

2. Прохождение информации через следующие фильтры.

Метапрограммы (см. главу 8)

Система ценностей

Убеждения

Решения

Память

3. Создание внутреннего представления о событии.

4. Создание состояния бытия — комбинации физического и психического состояний.

5. Рождение физического отклика, от речи и рукопожатия до объятий и поцелуев.

Упущение: стираем лишнее

Позволяя мозгу игнорировать огромную часть входящей информации, мы получаем возможность справляться с оставшимся объемом. Единственный минус — вы можете опустить, стереть важные сведения.



Оглянитесь вокруг. Затем, не глядя повторно, отметьте в первой строке конспекта 5.1 все, что вы запомнили. Еще раз осмотритесь и запишите в третью строку детали, которые вы не заметили с первого раза.

Конспект 5.1. Что я помню вокруг себя

Что я помню

Возможная причина запоминания

Что я упустил (стер)

Возможная причина упущения

Это упражнение помогает понять, каким образом вы фильтруете внимание во время обработки информации. Например, в офисе вы замечаете памятный плакат на стене, поскольку он напоминает об особом событии в вашей жизни. Зато вы не обращаете внимания на связку ключей на столе, поскольку они важны для вас только тогда, когда вам нужно уходить домой. Очевидно, что фильтрация может действовать по такому простому принципу, как важность,

ценность или актуальность использования вещи в данный момент, — все ненужные или эмоционально незначимые вещи будут проигнорированы. Важность и ценность предметов и событий определяется опытом и окружающей обстановкой.

Собираем искажения



Искажение — это ложное представление о происходящем или неверное истолкование сказанного. Применительно к коммуникационной модели НЛП искажение — это одна из трех вещей, которые могут случиться при фильтрации данных, поступающих от органов чувств (две другие — это упущение и обобщение).

Искажение позволяет приспособить информацию к собственным убеждениям и является результатом жизненного опыта. Оно может работать как на вас, так и против вас. Предположим, некто считает, что настоящей альтернативной медицины не существует, поскольку однажды ходил на сеанс гипноза, и тот на него не подействовал. Поэтому, увидев в газете статью о полезных свойствах трав, он не читает ее или относит к разряду шарлатанства. Или, например, женщину перевели на другую должность, и она решила, что начальница хочет от нее избавиться. На самом деле начальница видит, насколько той не нравится текущая должность, и хочет помочь ей найти занятие по душе. Если бы люди знали о подобных вредных искажениях, они думали бы по-другому о многих вещах.



Однажды летом Дрю решил, что пауки его просто достали. Этот здоровенный парень “ввел свою мать в искажение” историями о ночных набегах пауков. После кошмарного дня мать Дрю решила прийти в себя, приняв ароматичную ванну. Лежа в ванне, она заметила под раковиной гигантского паука. В панике она соображала, как ей избавиться от этой гадости. И тут она поняла, что это не паук, а комок волос, которые она собрала с одежды после визита в парикмахерскую. Она не слишком педагогично хихикала, размышляя, оставить ли “паука” для сыночка или все-таки убрать. Когда клочок волос превращается в паука, здесь явно пахнет искажением реальности!



Опишите свой случай искажения в конспекте 5.2. Если ничего подходящего не приходит на ум, попрактикуйтесь на фильмах. Своего рода искажением можно считать картины сюрреалистов, где результат, конечно, не отражает истинное видение художником окружающего мира, однако подвергается воздействию со стороны его воображения, психологии и философии. Официальная статистика также является искажением — с точки зрения оппозиции, которая была бы согласна с фразой Аарона Левенштейна: “Статистика — это бикини. Она открывает взорам неприличное и скрывает самое важное”.

Конспект 5.2. Мой пример искажения

Еще один пример искажения — когда вы пытаетесь угадать чьи-то мысли и приходите к совершенно неправильному выводу. Подробнее о чтении мыслей речь идет в главе 15.

Обобщения

Когда вы объединяете под одним именем ряд событий, вы делаете обобщение. Обобщения могут относиться как к событиям, так и к людям или предметам.

Обобщение — один из трех коммуникационных фильтров НЛП, через которые вы пропускаете информацию, поступающую из окружающего мира. Обобщения очень полезны, к примеру, в процессе обучения, поскольку они позволяют не возвращаться каждый раз к азам предмета, а опираться на уже известные моменты. Но то же обобщение может помешать вам, если оно относится к неприятному опыту. Допустим, очутившись в плохом японском ресторане, вы можете решить больше никогда не ходить в японские рестораны или не есть суши.

Всевозможные “измы” — шовинизм, расизм и т.д. — классический пример обобщений. После неудачного романа женщина может объявить, что все мужчины — эгоисты, и у нее начнутся проблемы с поиском партнера.

Положительную роль обобщения играют, когда становятся опорными точками в обучении или на карьерной лестнице.



Сара была уже достаточно опытным тренером, когда принялась за изучение НЛП. Слушая лекции, она постоянно думала о том, как применить НЛП к своим новым презентациям. Можно сказать, что она занималась обобщением, поскольку она основывалась на своем предыдущем опыте. В результате у нее появились опорные точки, и она быстро обогнала своих одноклассников, которые никак не могли связать информацию воедино.



Рома считала, что не любит ходить по художественным выставкам, поскольку за исключением некоторых полотен Якоба ван Рейсдела и видов Венеции Каналетто живопись казалась ей скучной. Поэтому она чуть не отказалась принять приглашение на выставку работ Тамары Лемпицка. К счастью, ее уговорили, и Рома обнаружила, что эти работы великолепны. Так что ее попытки обобщить свое представление о живописи имели реальные шансы обеднить ее жизнь. Позже, когда Рома, наконец-то, раскрыла свое сознание, ей понравилась монгольская живопись. В конспекте 5.3 вы можете заметить, как изменилось поведение Ромы оттого, что она разобралась со стереотипом обобщения в сфере изобразительного искусства. Будем надеяться, ей удастся повторить этот подвиг и в других аспектах ее жизни. Во всяком случае теперь она может спокойно остановиться и посмотреть, обобщает ли она что-либо, и решить, идти ли этой дорогой или же сделать исключение.

В конспекте 5.3 показано, как Рома разобралась с обобщением.

Конспект 5.3. Изучение Ромой ее обобщения

Мое обобщение	Я решила, что все галереи скучные
Опыт, породивший эту проблему	Ребенком меня часто таскали по музеям, чтобы “расширить кругозор”
Как мое обобщение могло ограничить меня	Я бы не увидела картины Лемпицка и не открыла бы для себя ар-деко
Исключения	Якоб ван Рейсдел, Каналетто, монгольская живопись
Как вести себя по-другому	Я не буду говорить “нет” каждый раз, когда меня зовут в галерею. Я знаю, какие художники мне не нравятся, и потому буду избирательной при рассмотрении приглашений

Найдите время и подумайте о своих обобщениях.

- ✓ Возможно, вы уделяете кому-то из своих знакомых время лишь потому, что он — актер, а вы верите, что все люди этой профессии интересны?
- ✓ Быть может, вы избегаете общения с домохозяйками, так как полагаете, что они могут говорить лишь о своем муже и детях?
- ✓ Вы не уважаете старших и считаете, что если человеку перевалило за 45, то ему пора на кладбище?
- ✓ Или напротив, вам кажется, что молодежь недостойна внимания из-за тупости и некультурности?



Ваш перечень “измов” длинный? Узнать это можно с помощью конспекта 5.4.

Конспект 5.4. Изучаем свои обобщения

Обобщение	№ 1	№ 2	№ 3
Опыт, породивший проблему			
Как мое обобщение ограничивает меня			
Исключения			
Другие варианты поведения			

А теперь совмещаем упущения, искажения и обобщения

Упущения, искажения и обобщения не возникают по отдельности. Элементы каждого в той или иной мере присутствуют в вашем мировосприятии. Подберите собственный интересный вам пример и изучите его или возьмите наш — о том, как вы читаете газету. Пропуская те или иные заголовки, останавливайте себя и спрашивайте, какие упущения, искажения либо обобщения заставили вас проигнорировать некую статью. Например, вам кажется, что все (обобщение) политики врут без остановки (искажение и обобщение), и потому читать любую (обобщение) информацию на эту тему глупо и бессмысленно. Вы упустили тот факт, что в мире есть немало честных политиков, исказили одну черту их личности (нечестность) и решили, что каждый, кто занимается этим делом, — отпетый негодяй.

Обобщения отловить легче всего благодаря таким словам, как “все”, “всегда”, “никогда”, “стопроцентно”, “наверняка”, “обязательно” и пр. Заметить искажения можно при рассмотрении утверждений, когда одно вдруг начинает означать совсем другое (политики плохие, потому что они нечестные, или нечестные, потому что они политики). Ключевыми словами при искажении являются “означает”, “отсюда следует”, “потому что”, “если” и др. Если вы ищете упущения, обратите внимание на слова из серии “лучше”, “лучший”, “худший”, “по большей части”, “последний” и прочие в том же духе, так как они часто отмечают нужные пробелы. Например, утверждение “политики — не самые худшие лжецы”, казалось бы, указывает, что есть вруны и получше, но вот кто они, здесь не сообщается. По тому же принципу вы можете расшифровывать высказывания из серии “меня бесят политики”. Скорее всего, это означает, что вас раздражают определенные их действия.

Дот — 39-летняя одиночка, отчаявшаяся найти партнера. Некоторые ее слова выделены курсивом, чтобы вы наглядно видели влияние обобщений на повседневную жизнь.

Я никогда не найду человека, с которым проведу жизнь. Все мужчины, которых я встречаю, слишком застенчивы, чтобы сделать мне предложение, или трудоголики. К тому же все вокруг считают меня уродкой.

Причина, по которой Дот так критично относится к себе, кроется в том, что на самом деле она на подсознательном уровне считает, что у нее нет времени на отношения. Упущения, искажения и обобщения Дот показаны в конспекте 5.5.

Конспект 5.5. Упущения, искажения и обобщения Дот

Упущение	Искажение	Обобщение
Вокруг нет подходящих мужчин Я не вижу в мужчине потенциального друга	С моей внешностью я никогда не найду себе мужа	Я никогда не найду мужчину Все мужчины — трудоголики или закоренелые холостяки Все парни считают меня уродкой



Теперь, когда вы с помощью наглядных примеров и реальных случаев достаточно попрактиковались в работе с упущениями, искажениями и обобщениями, подберите какой-нибудь эпизод своей жизни, из которого вы хотели бы извлечь опыт. Запишите все выявленные упущения, искажения и обобщения в конспект 5.6.

Подробности о работе над упущениями, искажениями и обобщениями можно найти в главе 14.

Конспект 5.6. Мои упущения, искажения и обобщения

Упущение	Искажение	Обобщение

Передавать, чтобы получить

Общение — процесс обоюдный. Чтобы улучшить свою способность общаться, вы можете следующее.

- ✓ Распознать фильтры человека, с которым вы разговариваете
- ✓ Понять собственные фильтры, чтобы корректировать их при возможности
- ✓ Подстраивать свой стиль речи под фильтры другого человека

Остальная часть главы посвящена различным фильтрам: метапрограммам, ценностям, убеждениям, решениям, воспоминаниям и тому, как вы под их влиянием упускаете, искажаете или обобщаете полученную от мира информацию. В следующем разделе разъясняется смысл метапрограммы и наглядно демонстрируется, как она влияет на ваше поведение.

Фильтр можно тем или иным образом изменить, если вы хотите получать от жизни другую отдачу, или же оставить прежним, если вас устраивает текущее положение.

Трезвый взгляд на внутреннюю (внешнюю) метапрограмму

Мы уже работали с метапрограммами, когда говорили об опыте. Большинство метапрограмм работают по скользящей шкале, и вы можете оказаться в разных точках на ней в зависимости от конкретной ситуации (подробнее об этом фильтре — в главе 8). Внутренняя и внешняя метапрограммы диктуют вам, когда следует довериться собственному мнению (внутренняя), а когда стоит положиться на то, что говорят другие люди (внешняя). Важность ее заключается в том, что вы можете понять, как вы интерпретируете полученную информацию.

Другими словами, вы можете сознательно упустить важные вещи и перекрыть обратную связь за ненадобностью. Когда вы осознаете эту привычку, вы сможете периодически напоминать себе, что нужно держаться открыто. Простейшее упражнение на эту тему — каждый раз взвешивать все “за” и “против” полученной информации, вместо того чтобы сразу ее отвергать. Например, используйте своего друга в качестве экрана: попросите его сыграть роль такого себе придиры и рассмотреть все стороны некой темы. Этот человек может указать на ваши ошибки, например, если вы искажаете информацию, потому что считаете, что вы всегда правы (обобщение), что, в свою очередь, приводит к непониманию.

Если в вашем случае преобладает “внешний” вариант, то, скорее всего, вы часто обращаетесь к другим людям и интересуетесь их отдачей. Принять решение для вас затруднительно, потому что вы прислушиваетесь к огромному количеству слишком разных людей. Изменить это можно, отметив момент, когда вы самостоятельно сделали правильный выбор, и используя этот случай как точку отсчета. Это поднимет вашу уверенность в себе и позволит отсеивать плохие советы от хороших.

Если вы имеете представление о своих отклонениях внутрь (наружу), то можете учить свое сознание быть открытым. Возьмите за правило оценивать все положительные и отрицательные стороны конфликта, прежде чем говорить “нет”.



Когда вы находитесь в фазе изучения чего-либо, вы, скорее всего, будете отклоняться к внешней метапрограмме до тех пор, пока не почувствуете почву под ногами, а тогда уже перейдете к внутренней ориентации, поскольку будете более уверены в собственной компетенции.



Касси шесть месяцев проработала юридическим секретарем в крупной фирме, и хотя у нее были прекрасные отношения с начальством и коллегами, ей было беспокойно, потому что она не была уверена в том, что хорошо выполняет свою работу. Прочитав главу о метапрограммах из книги *НЛП для чайников*, Касси поняла, что не могла судить о качестве своего труда, так как ее менеджер никогда особо не откровенничал на этот счет. Также ей стало ясно, что по шкале метапрограммы она переключилась на внешнюю сторону и очень нуждалась в адекватной оценке. А вот ее менеджер, скорее всего, привык работать по внутренней программе и не считал необходимым делать своей подчиненной замечания или раздавать похвалы.

Следующее упражнение поможет вам осознать, что метапрограммы влияют на ваше поведение, что, в свою очередь, поможет изменить сложившуюся вокруг вас ситуацию. С помощью конспектов 5.7 и 5.8 внимательно изучите свой случай — и это позволит вам контролировать некоторые события.



По возможности заполните конспект 5.7.

- ✓ Выберите сферу, в которой вы рассматриваете свою внутреннюю метапрограмму. Например, на работе, где вы знаете свое дело и чувствуете себя уверенно, или дома, где все протекает гладко, потому вы ощущаете себя в безопасности и полностью контролируете происходящее.
- ✓ Запишите наблюдения, которые наводят вас на мысль о том, что ваше поведение носит внутренний характер. Возможно, вы заметили, что не слушаете, что вам говорят, или игнорируете окружающих?

Конспект 5.7. Моя внутренняя метапрограмма

Контекст

Где я нахожусь на шкале



Внутреннее

Внешнее

Я считаю так, потому что наблюдаю...

Я считаю эту метапрограмму хорошей (плохой), потому что...

Затем заполните конспект 5.8, выбрав те категории, в которых вы проявляете склонность к внешней программе.

- ✓ Вспомните обстоятельства, при которых вы настраиваетесь на окружающих. Например, на работе вы позволяете другим людям управлять вами, в то время как могли бы взять все в свои руки и не подчиняться чужой воле.
- ✓ Опишите свои наблюдения, почему вы считаете, что это именно тот случай. Подумайте, что заставляет вас действовать так, а не иначе, и изучите этот момент. Например, вы можете быть нацелены на внешнее восприятие, так как ставите какого-то человека на пьедестал или оцениваете его опыт выше своего. Или вы просто тихоня и больше любите слушать, чем говорить.

Конспект 5.8. Мои внешние стремления

Контекст

Где я нахожусь на шкале



Внутреннее

Внешнее

Я считаю так, потому что наблюдаю...

Я считаю эту метапрограмму хорошей (плохой), потому что...

Выполняя данные упражнения, проследите за положительным и отрицательным влиянием, которые ваши метапрограммы оказывают на ваше поведение и мышление. Оценить это влияние можно по соответствию полученного результата желаемому. Например, вы можете испытывать затруднения при принятии решений, поскольку слушаете одновременно слишком многих (плохо) или отключаетесь и не воспринимаете реакцию окружающих (плохо). Возможно, сосредоточившись на себе, вы быстрее принимаете решение (хорошо) или говорите то, что думаете вместо того, чтобы слушать всех подряд (хорошо). Таким же образом разберите свое поведение по всем пунктам — считаете ли вы свое поведение, обусловленное метапрограммой, правильным или неправильным.



Чисто для практики и из любопытства найдите какого-нибудь хорошего знакомого и заполните конспект 5.9, записывая в нем свои наблюдения.

Конспект 5.9. Мои наблюдения за внешними (внутренними) метапрограммами

Личность и контекст

Где она находится на шкале



Внутреннее

Внешнее

Мой вывод



Если вы хотите, чтобы вас услышал человек с тенденцией к внутренней метапрограмме, используйте фразы подобные следующим.

- ✓ “Только ты можешь знать наверняка”
- ✓ “Суди сам”
- ✓ “Можешь все взвесить и тогда уже решить”
- ✓ “Последнее слово за тобой”

Человек, склонный к внешней метапрограмме может поддаться на такие фразы.

- ✓ “Общее решение таково, что...”
- ✓ “Так поступают тысячи людей”
- ✓ “Соседи уже купили эту супер-пупер-штуковину”
- ✓ “Ученые доказали”

Ваши ценности

Дина очень трепетно относится к дикой природе и отрицает эксперименты на животных. Ее двоюродный брат Тим работает в фармацевтической компании, которая практикует вивисекцию. В детстве Дина и Тим были неразлучны, но времена изменились, и семейные посиделки превратились в яростные споры или обмен ядовитыми репликами. Прочие домочадцы недоумевали, отчего разгорелись такие страсти. Разные системы ценностей, говорите? Оп-ля! У Дины и Тима явно разные ценности в том, что касается жизни животных.

- ✓ Система ценностей влияет на поведение
- ✓ Сверяясь с системой ценностей, мы понимаем, что хорошо, а что плохо
- ✓ Система ценностей может мотивировать как деятельность, так и отказ от нее

Ценности зарождаются на разных этапах жизни под влиянием внешних факторов, таких как культура, семья, друзья и всяческий приобретенный опыт. Из слов, традиционно обозначающих ценности, стоит вспомнить честность, правду, честь, радость, богатство. Некоторые из них могут меняться в зависимости от ситуации, однако важнейшие идут с вами по жизни от начала и до конца. Если радость — одна из наиболее значимых для вас ценностей, то вы стремитесь наполнить ею все стороны своей жизни, будь то работа, отдых или игра. Ведущие ценности в принципе невозможно подавить, поэтому, если вы окажетесь в ситуации, веселого в которой мало, вы будете чувствовать себя по-настоящему несчастным. Если же веселье не занимает в вашей жизни ключевую позицию, вы можете пожертвовать им для получения определенных целей.

В случае Дины и Тима конфликт между ними возник из-за несоответствия ценностей. Борьба со своими ценностями может привести к сильному стрессу и даже несчастью. Конфликты на этой почве возникают, когда вы пытаетесь жить по чужим ожиданиям и ценностям, имеющим мало общего с вашими.



Тара работала бухгалтером и имела высокую ставку. Она была очень занятой и перспективной сотрудницей. Родители гордились ею и любили рассказывать своим знакомым, какая у них замечательная дочь. Однажды Тара заболела. Она чувствовала себя усталой, вялой и немощной и подолгу плакала. В отчаянии она наняла тренера, который, помимо всего прочего, помог ей разобраться в своих ценностях касательно работы и карьеры. Тара поняла, что пытается жить по ценностям своих родителей. Она взяла большой творческий отпуск, чтобы как следует продумать свой следующий карьерный ход. Сейчас она работает наемным бухгалтером по благотворительности. Она чувствует себя в своей тарелке и верит, что новая работа изменила ее жизнь. Конечно, она не зарабатывает столько, сколько прежде, ведь обязанностей у нее поубавилось, однако она не чувствует себя подавленной из-за этого, ведь высокая зарплата на самом деле не входит в список необходимых для нее вещей. К сожалению, ее родителей не вдохновили эти перемены, и они предпочитают не говорить на эту тему.



В разных сферах своей жизни вы, скорее всего, предпочитаете разные ценности. Например, в романтических отношениях вам хочется быть любимым, на работе вы куда больше стремитесь к финансовому успеху, а мысль о каких-либо отношениях с коллегами попросту не приходит вам в голову.

Вот простой метод распознать свои ценности в той или иной области.

- 1. Подумайте о той части своей жизни, которую вы хотели бы улучшить.**
- 2. Составьте список того, что вам важно в этом деле.**

Например, в случае с работой вашими ценностями могут быть уверенность в завтрашнем дне, деньги и карьерный рост.

Некоторые ценности придут на ум сразу же. Чтобы выявить другие, придется немного посидеть и подумать.

- 3. Перечислите свои ценности в порядке важности.**

Вполне может статься, что те ценности, которые вы увидели не сразу, имеют для вас куда большее значение, нежели очевидные.

Если вы испытываете трудности с оценкой, представьте, что ваша жизнь — плот, с жуткой скоростью набирающий воду. Нужно немедленно сбросить лишний вес, а самыми тяжелыми сумками на беду оказываются ваши ценности. В каком порядке вы выбросите их за борт?

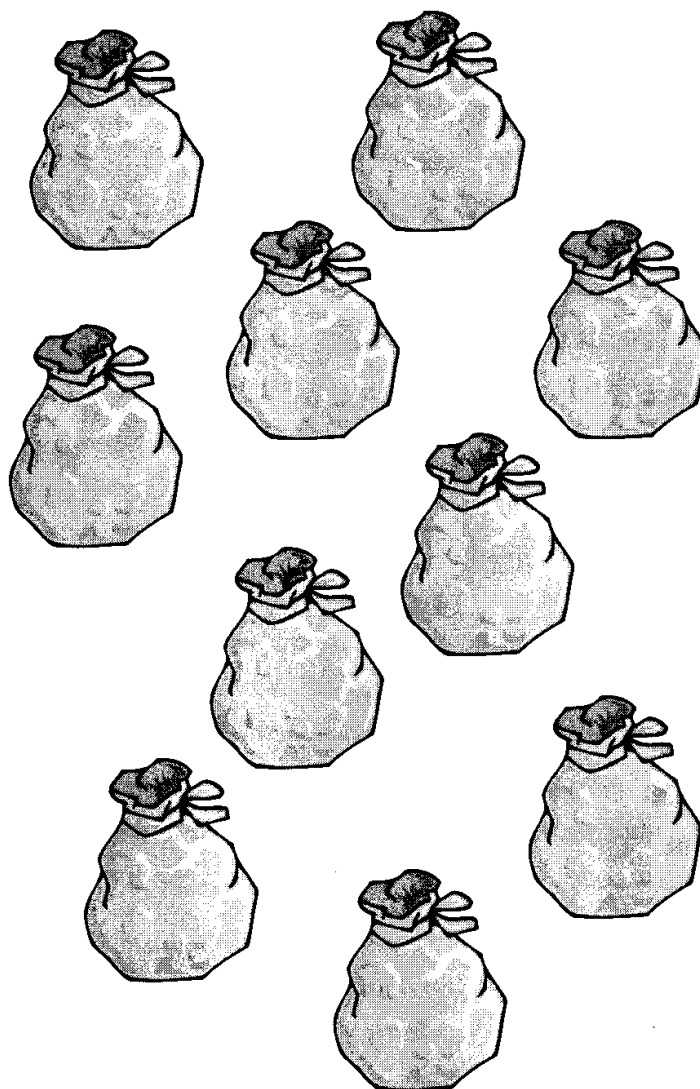
Попробуйте разобраться со своими ценностями, используя приведенный выше метод. Заполните конспект 5.10 ценностями, которые приходят вам на ум, когда вы думаете о чем-то важном для вас. Рядом с каждой подпишите степень ее важности.

Размышления над конспектом 5.10 могут в конечном итоге выглядеть довольно неаккуратно. Так что в конспекте 5.11 подведите итоги проведенной работы, выстроив ценности в порядке от самой важной до наименее значимой.

В целом ценности действуют, как фильтр, способствующий появлению определенных упущений, искажений и обобщений. Например, Дина и Тим часто попросту не слышали друг друга (упущение) или неправильно понимали (искажение). Обобщение Дины звучало примерно

Конспект 5.10. Работа над ценностями

Область моей жизни



Конспект 5.11. Классификация ценностей

- 1.
 - 2.
 - 3.
 - 4.
 - 5.
 - 6.
 - 7.
 - 8.
 - 9.
 - 10.
-

так: “Ох, елки, опять он затянул свою волынку о том, как медицинское вмешательство может спасти жизнь!” и помешало ей услышать о новой работе Тима над проектом лечения животных травами. Так что не забывайте о том, какое количество информации вы можете упустить, исказить или обобщить благодаря своим ценностям.



Правильно поняв свои и чужие ценности, вы тем самым расширяете свой выбор. Подумайте, в какой сфере жизни вы ограничиваете себя и как это можно изменить. Например, вам может не нравиться, что ваша знакомая ведет богемный образ жизни, но, узнав ее поближе и поняв ее образ мыслей, вы можете нечаянно открыть для себя новую дорожку в жизни.

С помощью конспекта 5.12 изучите свои ценности и то, как вы под их влиянием упускаете, искажаете и обобщаете важную для вас информацию.

Конспект 5.12. Упущения, искажения и обобщения, вызванные моими ценностями

Что и как я упускаю из-за своих ценностей

Как я могу изменить свое поведение

Что и как я искажаю из-за своих ценностей

Как я могу изменить свое поведение

Что и как я обобщаю из-за своих ценностей

Как я могу изменить свое поведение

Опознаем блокирующие фильтры

Не всегда просто увидеть, как некоторые фильтры мешают один другому в процессе получения вами больших количеств информации. Некоторые фильтры оказывают поддерживающее действие, например, когда недавний успех на некоторое время дает вам ощущение победы, окрыляет вас. А как же те, которые, напротив, приковывают вас к одному месту и душат все ваши мечты и стремления? Как было бы здорово в какой-то момент заткнуть мерзкий голосок, бубнящий что-то вроде “В последний раз, когда ты сделал нечто подобное, все закончилось плохо”, или поменять свою ориентацию с “неудачи” на “полезный опыт”. В этом разделе мы расскажем вам, как блокирующие фильтры, такие как убеждения или решения, ограничивают вас и не позволяют вам увидеть весь потенциал вашего положения.

Некоторые происходящие вокруг вас события могут заставить ваше подсознание создать от вашего имени убеждение или принять решение, которое в дальнейшем будет вас ограничивать. Решение, накладывающее на вас определенные запреты, называется сдерживающим решением. Убеждение, негативно отражающееся на вашей жизни, называется, соответственно, сдерживающим убеждением, например вера в то, что “деньги — это корень зла”, может навеки запереть вас в состоянии нищеты. Событие, которое вызывало сдерживающее убеждение либо решение, прочно сидит в вашей памяти, но скрыто от сознания. Возможно, вам потребуется помощь профессионала, если вы решили выявить подобное воспоминание. Хотя не все сдерживающие факторы нужно обязательно уничтожить. Неужели так уж важно, любите вы или ненавидите вяленую рыбу или тыкву?

Если вы все же решили разобраться в наболевшей проблеме, прочитайте главы 10 и 13, где подробно описано, как можно получить доступ к забытым воспоминаниям, оказывающим на вас сдерживающий эффект.



Лина выбирает друзей по-особому. По сути, для нее они разбиты на две категории: близкие друзья, с которыми она будет общаться всю жизнь, и “второстепенные”, мелькающие туда-сюда, но не задерживающиеся в ее судьбе. Возможно, это ее сознательное решение продиктовано неосознанным, спрятанным глубоко

в памяти. Суть в том, что Лина вполне может упустить тех или иных людей, так как имеет о них искаженное представление и вешает на них бирки “второстепенных” из-за привычного для нее обобщения. Подобная ситуация может быть крайне невыгодной для общительного человека, любящего большие компании, однако для Лины вполне удобно иметь лишь нескольких близких, которые подходят ей по характеру, и общаться преимущественно с ними.



Вся эта книга нацелена на лучшее понимание людей и, в первую очередь, себя. Конспект 5.13 поможет вам оценить, как ваши решения очерчивают вашу жизнь. Если вы сознательно проанализируете решение и поймете, что оно не приносит вам ничего хорошего, вы можете выбрать другую модель поведения, основанную на более выгодных мотивах.

Конспект 5.13. Упущения, искажения и обобщения, вызванные моим решением

Мое решение

Что я упускаю под влиянием решения

Что я искажаю под влиянием решения

Что я обобщаю под влиянием решения

Как решение воздействует на мою жизнь

Я изменю свое решение на

Тара считает, что ожирение — ее семейная черта, и избавиться от него просто невозможно. Когда она слышит истории о том, как кто-то удачно сбросил лишний вес, она сразу отмахивается их (упущение), так как не верит, что это может произойти в ее случае. Ее искажение в том, что она винит во всем генетику, а обобщение — что она не верит в диеты. И так как она представляет перемену образа жизни только как очередную диету, этот вариант она тоже перекрывает.



Если вы осознаете, как некое убеждение влияет на вашу жизнь и то, что вам не нравится этот эффект, вы вполне сможете изменить положение (подробнее — в главе 10). Воспользуйтесь конспектом 5.14, чтобы лучше понять, как убеждение толкает вас на упущения, искажения и обобщения.

Конспект 5.14. Упущения, искажения и обобщения, вызванные моим убеждением

Мое убеждение

Что я упускаю под влиянием убеждения

Что я искажаю под влиянием убеждения

Что я обобщаю под влиянием убеждения

Как убеждение воздействует на мою жизнь

Я изменю свое убеждение на

Зигзаги памяти

Вы наверняка помните актера Винсента Прайса и его донельзя характерный голос, так отлично подходивший для его ролей в фильмах ужасов. С одной из его маленьких поклонниц во время просмотра ленты ни на минуту не сходили мурашки. И более того, актер произвел на нее такое впечатление, что позже, когда она была уже взрослой, она не могла смотреть даже кулинарные передачи без этой мерзкой дрожи, которую она испытала столько лет назад.

Воспоминания — чрезвычайно мощные фильтры, влияющие на то, как вы воспринимаете мир, как вы действуете и какие результаты получаете. К тому же они неразрывно связаны со своими прямыми сородичами — убеждениями и решениями.

Следовательно, как и прочие фильтры, воспоминания могут вызывать упущения, искажения и обобщения. Вспомните, например, вашу первую поездку на море. Если вместо жаркого солнца и мягких волн вас встретили грозовые тучи, пятиметровые волны и проливной дождь, то, скорее всего, подобные развлечения навсегда останутся в вашем черном списке. Искажение здесь в том, что вы полагаете, будто поездка на море — это плохо, лишь из-за возможных фокусов погоды и шторма, а обобщение — что одна-единственная неудача навсегда поставила крест на неплохом в принципе виде отдыха.

Если же все сложилось иначе, и вы запомнили лишь радость, плаванье наперегонки и сладкое лежание на горячем песочке, вы можете вызвать искажение, вычеркнув из списка все прочие виды отдыха и твердо решив, что пляж — это здорово даже несмотря на плохую погоду, которая в действительности может вызвать серьезные неприятности.



Как и в описанных выше случаях с убеждениями и решениями, осознав влияние памяти на вашу жизнь, вы можете внести те или иные корректировки в зависимости от желаемого результата. Конспект 5.15 позволит вам разобраться с одним вашим воспоминанием, счастливым или нет, и оценить, как оно побуждает вас упускать, искажать или обобщать те или иные детали. Если выбранный вариант окажется хорошим, вы можете решить возвращаться к нему почаще, особенно в стрессовых ситуациях.

Конспект 5.15. Упущения, искажения и обобщения, вызванные моими воспоминаниями

Мое воспоминание

Что я упускаю под его воздействием

Как это решение создает искажения

Что я обобщаю из-за этого воспоминания

Как воспоминание влияет на мою жизнь

Я изменю свое поведение

Как сказал сэр Фрэнсис Бэкон, “знание — сила”, и в этой главе мы постарались наде- лить вас этой силой, чтобы вы могли самостоятельно изменить свое мышление и поведение. В следующий раз, когда почувствуете, что не можете четко изложить свои мысли, вспомните и о своих фильтрах, и о фильтрах других людей и подумайте, не они ли мешают вам. Помните, что вам следует быть великодушным, общаясь с окружающими, и использовать свое новое открытие правильно и уместно.

Часть II

Общение с миром

The 5th Wave

Рич Теннант



"Такое ощущение, что между нами стоит невидимая преграда..."

В этой части...

Вы формируете понимание своих личных предпочтений так же, как передаете свои мысли в изображениях, звуках и ощущениях. Лучше понимая себя, вы разовьете свой персональный паттерн выработки навыков. В частности, вы научитесь эффективнее слушать и сможете адаптировать свой стиль, чтобы улучшить свое общение с коллегами, друзьями и семьей.

Видеть, слышать, чувствовать...

В этой главе...

- Разбираемся в своих чувствах и находим предпочтения
- Находим свою точку зрения в системе ВАК
- Распознаем ее у окружающих
- Решаем проблемы с помощью сигналов ВАК
- Форсируем общение
- И не забываем об образцах

“Для счастливой жизни нужно не так уж и много, и все оно спрятано внутри вас, в вашем мышлении”, — писал римский император Марк Аврелий в своих “Размышлениях” в 161 г. н. э. Поистине мудрые слова, хотя мысли — материя скользкая, и их не так уж легко отследить.

В этой главе мы опишем несколько самых лучших методов управления своими мыслями и покажем, как малейшие изменения могут перевернуть все с ног на голову. Лучше поняв свою психику, вы сможете плотнее контактировать с окружающими и чувствовать себя комфортно наедине с самим собой.

Также мы рассмотрим одну из фундаментальных точек НЛП — ваше чувственное восприятие, т.е. то, посредством чего вы получаете максимальное количество информации и какие стороны происходящего видите лучше всего.

Где мы находимся в системе ВАК



НЛП, а вернее его часть, занимающаяся вашим внутренним опытом, выдвигает теорию, что опыт в целом — это результат того, что вы видите, слышите, чувствуете, обоняете, пробуете на вкус или осязаете. Согласно этой теории вы выбираете для себя предпочтительную *репрезентативную систему*, которая, скорее всего, принадлежит одной из трех категорий: *визуальная* (зрение), *аудиальная* (слух) и *кинестетическая* (чувства, движение, осязание). В НЛП этот выбор называется ВАК-предпочтением.

Вы готовы узнать, что предпочитаете вы? Начните с того, что выберите тихое спокойное место, где можно расслабиться и никто не будет вам мешать. Упражнение состоит в том, чтобы сознательно ощутить свои чувства и просто получить удовольствие от контакта с ними.



Работая над конспектом 6.1, вспомните, когда вы в последний раз находились в людном месте. Выберите место, где много движения: большой офис, станция метро, поликлиника, супермаркет, автобус и т.п. Воспоминание должно быть максимально ярким, чтобы распалить ваши чувства до максимума.

- ✓ **Посмотрите** на образы, мелькающие перед вами. Обратите внимание на цвета и формы, пусть картинка станет живой.
- ✓ **Вслушайтесь** в звуки. Настройтесь на музыку, если она есть, на всякие шумы вроде дрели или ударов молота, а также на звук собственного голоса в голове.
- ✓ **Почувствуйте**, каково это — вернуться в это воспоминание. Почувствуйте температуру, текстуру пола или стены, когда вы дотрагиваетесь до них. Не упускайте и физическую активность. Ощущаете ли вы некую эмоциональную связь с местом, в котором находитесь?
- ✓ **Понюхайте** воздух и ощутите разные запахи.
- ✓ **Отметьте**, не оставляет ли это место некий особый вкус у вас во рту.

Запомните все мелкие особенности того, что вы пережили и кратко изложите их в конспекте 6.1. Затем опишите все прочие важные мысли, которые приходят вам в голову (по теме, конечно же). Не вызывают ли они череду других воспоминаний и не побуждают ли они вас к определенным действиям?

Конспект 6.1. Осознание своих чувств

Событие:

Картина

Звуки

Ощущения, осязание и движение

Запахи

Вкусы

Заново переживая ситуацию, обратите внимание на то чувство, которое выражено сильнее всего (если такое имеется)

Прочие ощущения

Осознанная повышенная чувствительность дает вам возможность отметить то чувство, которое всплывает в памяти раньше всего — это главный индикатор вашего ВАК-предпочтения. Например, звуки приходят вам в голову сразу же, а вот со зрительным образом возникают затруднения.

Цель развития осознанного восприятия в том, чтобы усилить свою способность наблюдать и ощущать окружающий мир и в итоге получить власть над собственными чувствами. Таким образом, вы сможете преодолеть некоторые возможные ограничения, которые вы накладываете на себя, концентрируясь на одном чувстве и исключая все остальные. Например, если вы играете в теннис и не слышите звука, с которым мяч бьется о ракетку, вы упускаете один из ключевых моментов, который может улучшить вашу технику игры.



Конспект 6.2 поможет быстро определить ваши основные ВАК-предпочтения, чтобы понять, в каком виде вы предпочитаете получать и хранить информацию. На каждый вопрос отвечайте по 10-балльной шкале, где 0 означает “никогда”, а 10 — “всегда”. Оценив каждый из вопросов, подсчитайте общую сумму по визуальным, слуховым и кинестетическим предпочтениям.

Конспект 6.2. Мои ВАК-предпочтения

Визуальные предпочтения

Входя в комнату, обращаете ли вы внимание на цвета, мебель, картины, обои на стенах и т.д.?

Насколько важно для вас привлекательно выглядеть, красиво одеваться, делать прическу, ухаживать за кожей?

Можете ли вы при мысли о коллеге или знакомом хорошо представить себе, как он (она) выглядит?

Планируя работу, рисуете ли вы схемы?

Всего очков

Аудиальные предпочтения

Насколько хорошо вы можете определить настроение человека по тону его голоса?

Замечаете ли вы уровни шума вокруг вас?

Насколько важнее для вас обсудить некие мысли с другими людьми вживую, нежели прочитать почту или документ?

Любите ли вы читать книги, отчеты, бумаги?

Всего очков

Кинестетические предпочтения

Замечаете ли вы структуру и ощущения от материалов, окружающих вас?

Любите ли вы братья обеими руками за практические проекты?

Часто ли вы сверяетесь с интуицией (“нутром”) и легко ли следуете ее советам?

Легко ли вы догадываетесь о настроении окружающих и своем собственном?

Всего очков

Если вы набрали очень мало очков по одному или нескольким ВАК-предпочтениям, подумайте, как можно уделить больше внимания данным чувствам. Например, если вам трудно определить настроение человека по тону голоса, попробуйте внимательно прислушаться к говорящему во время беседы. Если ваша работа предполагает постоянное общение в течение дня, найдите отдушину для физического движения — предположим, танцы, — чтобы ваш язык тела не отставал.

С помощью конспекта 6.3 выберите три занятия, которые могли бы помочь вам подтянуть отстающие ВАК-параметры.

Конспект 6.3. Развиваем другие ВАК-предпочтения

Три вида занятий, которые помогут мне развить второстепенные ВАК-предпочтения

1.

2.

3.

О том, как ВАК-предпочтения связаны с общением

У вас наверняка назрел вопрос “Да что такого уж важного во всей этой чепухе насчет ВАК?” Ответ прост: как только вы сможете взять эту часть сознания в свои руки, то получите способность эффективнее и быстрее налаживать связи с окружающими.

Система восприятия часто отражается на речи человека, так что, проследив за ней, вы тоже сможете кое-что узнать, например следующее.

- ✓ С визуальным предпочтением вы, скорее всего, выражаетесь в духе “Дай-ка я взгляну”.
- ✓ Звуковое будет выглядеть вот так: “Слушай меня внимательно” или что-нибудь в этом роде.
- ✓ С кинестетическим уклоном вы будете говорить “Мне нужно это прочувствовать”.

Научившись распознавать систему ВАК, вы сможете видеть не только свои, но и чужие предпочтения и сравнивать их. Таким образом, можно научиться общаться со стопроцентной отдачей, в нужных ситуациях подстраиваясь под чужое восприятие. Одна из пресуппозиций НЛП (см. главу 2) гласит, что гибкая личность способна контролировать любое взаимодействие.



Даже если вы предпочитаете одно чувство другому, ничто не мешает вам пользоваться всеми ими. Смотря на ситуацию с разных углов зрения, вы можете получить отличные (и нередко приятные) результаты. Альберт Эйнштейн сказал, что мы не можем решить проблемы тем же мышлением, которое их сотворило, и один из способов изменить свое мышление — это осознать свои чувства и научиться получать доступ к тем из них, которые ранее были если не заблокированы, то по крайней мере притуплены. Короче говоря, осознание спасет мир.

Поговорим о языковых предпочтениях

Как мы уже говорили, один из ключей к пониманию ваших предпочтений — это язык. В табл. 6.1 приведены некоторые всем знакомые смысловые слова и фразы, в НЛП известные как предикаты. Просмотрите ее, выберите те слова, которые вам нравятся. Как только вы выберете те из них, которые вы использовали бы сами, вы сможете понять, к какой группе относитесь вы и окружающие вас люди.



Большинство слов в нашем запасе нейтральны и не несут информации о ВАК-предпочтениях. Таковы слова типа “думать”, “идея”, однако все слова при этом вызывают в человеческом разуме картины, звуки, ощущения, и люди общаются,

исходя из этого скрытого значения. Предпочтения человека можно распознать по жестам или подбору предикатов и ответной реакции (см. ниже раздел “Определяем паттерны”).

Таблица 6.1. Слова и фразы по системе VAK

Визуальные	Слуховые	Кинестетические
Яркий, белый, чистый, цветной, тусклый, фокус, наглядный, освещать, озарение, светлый, перспектива, видение	Спорить, спрашивать, глухой, обсуждать, громкий, гармония, мелодия, высказанный, вопрос, резонировать, сказать, кричать, пронзительный, петь, говорить, тон, произносить, вокальный, вопить	Холодный, отскок, волнующий, чувствовать, крепкий, течь, хватка, движение, плотный, треск, прикосновение, давить, груз
Похоже, что	Важный вопрос	Управлять организацией процесса
Очевидная реальность	Итак, вы говорите	Мы сформировали другое мнение
Мы следим за своими активами	Я своими ушами слышал	Продвигаясь вперед
Новый взгляд на мир	Режет слух	Бьет в цель
Смотрите сюда	Это просто песня	Прочувствуйте
Ясно как день	Слово за слово	Уловить мысль
Продемонстрируйте свою точку зрения	На своей волне	Жесткое решение
Узкий кругозор	Настройтесь	Шаг за шагом
Печальное зрелище	Фальшивая нота	Головная боль

Отличный способ разобраться в словесных VAK-детекторах — включить радио или телевизор, взять ручку, бумагу и записывать все специфические выражения. Так вы научитесь внимательно слушать собеседника, чтобы лучше общаться с ним. Попробуйте послушать новости или любимую передачу около недели либо посмотрите телевизор с закрытыми глазами (только не засните!). В конспекте 6.4 запишите замеченные специфические слова и выражения, выделяя те, которые вам хотелось бы включить в свой словарь для повышения качества общения. В следующем разделе — “Сквозь VAK-предпочтения” — речь идет о роли VAK среди других предпочтений.

Конспект 6.4. Полезные новости

VAK-предпочтения	Мои любимые фразы
Визуальные	
Слуховые	
Кинестетические	

Используйте в речи полюбившиеся выражения, чтобы расширить свои ВАК-предпочтения. Во время встреч вставляйте слова, относящиеся ко всем видам ВАК-предпочтений, чтобы охватить предпочтения всех присутствующих. Потренируйтесь с ними при написании писем и документов, которые допускают вариации. Держите конспект 6.4 под рукой во время деловых переговоров по телефону, чтобы эффективнее налаживать контакт.



Определите, какой способ выражения мысли вам наиболее удобен и естественен. Затем подумайте, как можно расширить ваш ВАК-словарь для более эффективного общения. Постоянно обновляйте свой список слов и выражений, чтобы на важной встрече или грядущих переговорах ВАК-словарь смог работать на полную мощность.

Сквозь ВАК-предпочтения

Случалось ли так, что в одних случаях ваши друзья, коллеги, родные и любимые слушают вас во все уши, а в других вам, напротив, кажется, будто вы общаетесь со стенкой? Или, например, в школе один из учителей объяснял материал так, что было понятно с полуслова, а другой — сколько ни талдычил и как бы ни был умен — только навевал скуку? Так в чем же дело?

НЛП уделяет много внимания следованию; это означает, что для того, чтобы привести кого-то к нужной точке, восприятию, ответу, для начала необходимо самому последовать за поведением этого человека. Следование включает внимательное отношение не только к содержанию речи, но и к способу ее произнесения — паттернам, жестам, тону голоса и т.д.



Один из хороших способов следования за человеком — наблюдение за его ВАК-предпочтениями и реакция в соответствующем ключе. Такое следование — одна из форм соответствия, подробнее о котором речь пойдет в главе 7, где вы больше узнаете о паттерне.



Следование через соответствие — это как работа “на одной компьютерной программе” с интересующим вас человеком. Допустим, вы финансист по образу мыслей и воспринимаете документы в виде таблиц, а ваш коллега — литератор, которому легче работать со словесными описаниями. Если вы хотите быстро наладить контакт, отошлите ему документы сначала в текстовом виде. Прежде чем ставить свои условия, последуйте за ним.

Поработав с одним из ВАК-предпочтений, можно понаблюдать разницу с другими типами.

Когда вы разрываете контакт, переходя на другую систему предпочтений, вы можете, не ссорясь, постепенно вежливо отдаляться от человека. Это может оказаться полезным, если вам нужно прервать разговор, не показавшись при этом грубым. Или просто чтобы попрактиковаться в основах НЛП.

Например, к фразе “Сегодня ясный день”, содержащей визуальную оценку “ясный”, соответствующим выражением будет “Да, это так красиво” (визуальное предпочтение). Напротив, разрывающим выражением будет что-нибудь вроде “Жарковато, душно будет” (кинестетическое) или “Да, птички поют, пчелки жужжат” (слуховое).



Конспект 6.5 предоставляет возможность попрактиковаться в налаживании и разрыве контакта. Здесь вы сможете проявить гибкость в использовании ВАК-предпочтений и расширить кругозор для эффективного общения.

Конспект 6.5. Налаживание и разрыв контакта

Слуховое выражение: “Звучит неплохо. Итак, мы уже обговорили основные моменты”

Соответствующее выражение

Разрывающее выражение 1:

Разрывающее выражение 2:

Кинестетическое выражение: “Не могу уловить момент, когда все пошло не так”

Соответствующее выражение

Разрывающее выражение 1:

Разрывающее выражение 2:

Визуальное выражение: “Теперь, когда вы пролили свет на обстоятельства, перспектива начинает проясняться”

Соответствующее выражение

Разрывающее выражение 1:

Разрывающее выражение 2:

Нейтрализация ВАК

В процессе обучения НЛП вы придете к пониманию того, что обдуманное отношение к чувствам дает огромный простор для практического применения. Узнав, как управлять образами, звуками или ощущениями, вы можете обнаружить в себе способность быстро справляться с проблемами, изменить свое поведение, улучшить отношения с людьми и сделать правильный выбор практически в любой сфере своей жизни.



Несколько лет Джина страдала от постоянного звона в ушах. Она не спала ночами. Как и прочие больные, она испробовала множество способов борьбы с недугом, но современная медицина не смогла предложить эффективного лекарства. Когда Кейт попросила Джину описать свои ощущения, она ответила: “Хуже всего мне ночью, в тишине, или же когда вокруг, наоборот, много шума. Лучше всего отвернуться от этого и сфокусировать внимание на чем-нибудь другом. Тогда я себя чувствую нормально”.

Обратите внимание, что для описания некомфортного состояния Джина использует слуховые ВАК-предикаты (о предикатах см. выше) — “тишина”, “шум”, а в моменты облегчения она переключается на визуальные (“отвернуться”, “сфокусировать”) и кинестетические (“чувствовать”). Подсказка к лечению кроется в ее речи. На самом деле, узнавая о своей способности переключаться на другие органы чувств, Джина учится нейтрализовывать неприятные ощущения.

Теперь пришло время поиграть с ВАК-предпочтениями, чтобы отстраниться от какой-нибудь проблемы. Если вы осознаете, что она существует, НЛП советует отойти от нее: это позволит вам принять правильные, взвешенные решения, которые невозможны в состоянии стресса. Нет смысла сосредоточиваться на неприятных, болезненных аспектах и усиленно страдать.

Чтобы отстранение принесло пользу, подумайте о текущей проблеме. Это могут быть неполадки со здоровьем, как у Джинны, мелкие неурядицы или дело, зашедшее в тупик. Затем опишите, что с вами происходит, обращая внимание на основной аспект проблемы — визуальный он, слуховой или кинестетический. Затем обратите внимание на самое неиспользуемое решение, которое заглушалось доминирующим ВАК-предпочтением. Так вы сможете обнаружить новые перспективы, о которых раньше не задумывались.

В конспекте 6.6 показано решение проблемы Анны, которое можно использовать в качестве образца. На работе она поняла, что впадает в панику, когда шеф пытается заставить ее выразить свои мысли в письменном виде. Каждый раз, слыша эту просьбу, она вспыхивала и начинала суетиться, не в состоянии ни писать, ни печатать.

Конспект 6.6. Отстранение Анны

Проблема: зафиксировать мысли в письменном виде

Какой вид чувств вызывает проблему?

Слух: звук голоса начальника и слова, выражающие просьбу, вызывают неприятные ощущения, потерю контроля за движениями, жар, суетливость

Наименее используемое чувство

Зрение: ни о каких зрительных образах речи не идет

Есть три варианта использования наименее задействованного чувства — зрения

1. Начать с диаграмм или картинок, иллюстрирующих мои мысли.
 2. Уединиться в спокойном месте и расклеить на доске идеи, чтобы привести их в порядок
 3. Придумать мультяшных героев и нарисовать свою идею в виде комикса
-



Заполните конспект 6.7 возможным решением своей проблемы.

Конспект 6.7. Мое отстранение

Моя проблема:

Какой вид чувств вызывает проблему?

Самое незадействованное чувство:

Три возможных решения с использованием незадействованного чувства

- 1.
 - 2.
 - 3.
-

Накал страстей

Доводилось ли вам наблюдать, что происходит с речью людей, увлеченных предметом разговора, когда они несутся на всех парах? Их словарь автоматически становится богаче,

ВАК-специфические слова — глаголы непосредственного действия и яркие прилагательные, известные в НЛП как предикаты, — хлещут через край.

Наш любимый пример — речь Мартина Лютера Кинга “У меня есть мечта”, которую он произнес на ступенях Мемориала Линкольна в Вашингтоне 28 августа 1963 года. Каждый абзац просто кишит ВАК-предикатами. В речи встречаются фразы наподобие “маяк надежды для миллионов черных рабов, сгоравших в пламени испепеляющей несправедливости” и “когда свобода зазвучит, зазвучит над каждым селением, над каждым штатом и каждым городом”.



В следующий раз, слушая речь по телевизору или читая публикацию в газете, обращайте внимание на язык. Подумайте, способствует ли обилие предикатов в речи большей убедительности.



Джонатан увлекается тропическими растениями. За долгие годы он спланировал и посадил множество садов для своих клиентов. Недавно Джонатан взялся за планировку сада для одного из самых престижных садоводческих шоу Великобритании. Несколько лет он отказывался от такой возможности, поскольку полагал, что вырастить сотни растений и ухаживать за ними так, чтобы они расцвели в одно и то же время, будет слишком сложно. Незадолго до этого Джонатан удивился приливу сил, почувствовав себя “на гребне волны”. “Я как будто чего-то нанюхался или наелся! — говорил он. — Все мои чувства обострились и вышли на новый уровень после трехдневных посадок и наблюдений за соседними садами. Чем больше я смотрел на кусты и деревья, тем ярче и больше они мне казались; я словно настроился на звук льющейся воды, и аромат роз сводил меня с ума. Я приходил в восторг от каждого прикосновения к гравию. Да, я буду заниматься этим снова и снова, я подсел, выставка отпечаталась в моей памяти навсегда... эта победа была сладкой”.

Если вы хотите донести до людей какую-то мысль так, чтобы вдохновить их и заставить действовать, попробуйте поступить так.

1. **Набросайте на черновике несколько вступительных фраз.**

С первого раза в них наверняка будут присутствовать как ВАК-предикаты, так и нейтральные слова.

2. **Перепишите вступление, используя более сочные предикаты, употребляя хотя бы визуальные, слуховые и кинестетические слова.**

Еще лучше будет добавить вкусовые и обонятельные выражения.

3. **Напишите и развейте остальную часть речи с помощью того, что вы уже узнали о ВАК-предпочтениях.**

В конспекте 6.8 приведен пример такой работы.

Мэл хочет убедить своих коллег экономно использовать и перерабатывать материалы в офисе. В конспекте 6.8 показано, каким образом она пересмотрела и исправила вступление к своей речи, используя ВАК-предикаты. (В обоих текстах предикаты выделены жирным шрифтом. Обратите внимание, насколько их больше во втором черновике, чем в первом.)

В конспекте 6.9 у вас есть возможность написать и наполнить предикатами собственную речь.

Конспект 6.8. Страстная речь Мэл

Первый черновик *Сегодня на повестке дня экономия и переработка материалов. Основная причина моего интереса к данной теме — страх за будущее поколение на нашей планете. Я верю, что мы **несем** ответственность за нее. Полноценно использовать и перерабатывать материалы важно для сохранения жизни деревьев и экономии топлива для мусорных машин. Также очень важно очищать использованные банки и бутылки*

Второй черновик *Сегодня мы **поговорим** об экономии материалов в офисе. А еще лучше — не **говорить**, а **действовать**. Если мы **посмотрим** вокруг и **возьмемся** за дело, мы перестанем бояться и одновременно уничтожать будущее нашей планеты, **взяв** на себя **груз** ответственности за нее. Вырубку деревьев и пустую трату топлива для мусорных машин следует **остановить** немедленно. **Представьте** себе, насколько вы **облегчите** задачу стране, просто-напросто вымыв за собой пустые банки и бутылки! В конце концов, в офисе станет легче **дышать**. Итак, наша задача **ясна***

Конспект 6.9. Моя страстная речь

Первый черновик

Второй черновик

Определяем паттерны



В книге *НЛП для чайников* мы вкратце рассказывали вам о теории, согласно которой движение наших глаз отражает нашу систему мировосприятия. Это означает, что, если вы присмотритесь к тому, как глаза человека реагируют на мир, вы сможете понять, через что он получает основную массу информации: через изображения, звуки или же движения и ощущения (помните, что кинестетика относится как к движению, так и к эмоциональным ощущениям).

На рис. 6.1 нарисован глаз собеседника и указано, как могут двигаться его глаза, когда вы зададите ему вопрос (приведенный пример относится к правшам; у левшей, соответственно, схема будет обратной). Если вы попросите человека вспомнить его лучшего друга, скорее всего, взгляд его при этом переместится вверх и влево, тем самым демонстрируя, что человек мыслит визуально и пытается в уме воспроизвести нужную картинку. Если же взгляд уходит вниз и налево, то ваш собеседник, похоже, ведет внутренний диалог о вашем вопросе, как бы разговаривает сам с собой.

Если вас заинтересовала эта методика, можете продолжить и попробовать определить, какой ВАК-системой пользуется выбранный вами человек. Изучите его с ног до головы и отметьте про себя движение глаз, тон и темп его речи, то, как он дышит, его осанку и все в таком духе (пользуясь информативными сигналами).

В табл. 6.2 приведен пример таких сигналов. Три ряда представляют три паттерна в соответствии с репрезентативной системой.

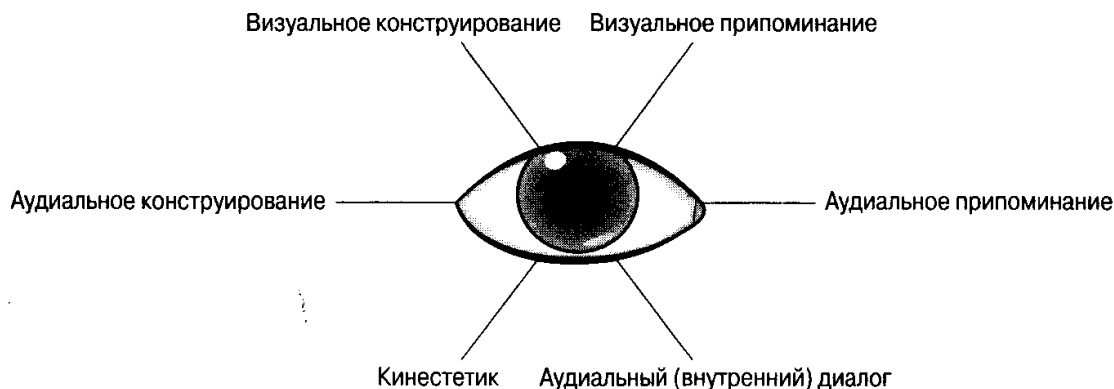


Рис. 6.1. Движения глаза указывают на ВАК-обработку

Таблица 6.2. Система информативных сигналов

ВАК-репрезентативная система	Глаза	Голос	Тело и дыхание
Визуальная	Поднимаются вверх, в левый или правый угол	Быстрый, громкий, четкий	Напряженное, осанка прямая Неглубокое дыхание верхней частью груди
Слуховая	Смотрят прямо и по сторонам; взгляд вниз и влево говорит о том, что человек ведет внутренний диалог	Средний, часто ритмичный, варьируется по тону и высоте	Голова наклонена в сторону на манер "разговора по телефону" Частое дыхание средней частью груди
Кинестетическая	Чаще всего направлены вниз и вправо	Часто медленный, мягкий и глубокий, с множеством пауз	Склонность к неправильной осанке Глубокое дыхание в области живота

Пользуясь информативными сигналами, вы можете узнать о человеке больше невербальным способом, а затем добавить эту информацию к полученной из слов.

Если вы присмотритесь к своей помощнице Фенелле, то отметите, что глаза ее обычно смотрят прямо, голос ритмичен и сильно колеблется по тону, а голова наклонена в сторону, что свидетельствует о том, что она, скорее всего, относится к группе людей со слуховым мировосприятием.

С помощью конспекта 6.10 постарайтесь отследить сигналы какого-нибудь вашего друга, с которым вы часто общаетесь, желательно выбрать того, чье восприятие вам очень важно знать. Не расстраивайтесь, если вам тяжело однозначно отнести человека к той или иной категории. Просто используйте сигналы как еще один способ уделять больше внимания своим знакомым и семье. К тому же параллельно вы разовьете и свои слуховые навыки.

Конспект 6.10. Мой конспект по наблюдению за людьми

Имя	Глаза	Голос	Тело и дыхание	ВАК-предпочтение

Собрав нужную информацию, проанализируйте ее и сделайте вывод, как вам лучше общаться с выбранными людьми. Если вы понимаете, что кто-то из списка, вероятнее всего, относится к той или иной группе, постарайтесь говорить с ним на его языке.

Люди с визуальным восприятием должны видеть образы. Используйте картинки, цвета и формы, чтобы привлечь их внимание. Если у человека слуховое предпочтение, то он должен как следует проговорить тему, прежде чем поймет все от и до, так что слушайте его внимательно. Кинестеты опираются, прежде всего, на чувства и любят физическую активность. В любом случае используйте любимые слова и фразы, которые вы перечислили в конспекте 6.4 под названием “Полезные новости”.

В конспекте 6.11, пользуясь собранной ранее информацией, составьте примерный план контактов с важными для вас людьми и подумайте, как бы вы могли адаптироваться под их мировосприятие. Постарайтесь выбрать несколько людей с ярко выраженными разными предпочтениями.

Например, если взять все ту же Фенеллу, мы учтем, что она относится к слуховой группе, и сделаем вывод, что она любит проговаривать вещи и делать множество заметок. Значит, план таков: даем ей с утра больше времени на невинные разговоры, и пусть она отмечает все, что ей нужно. Неудивительно, что ей не нравятся наглядные изображения и карты местности!

Конспект 6.11. Мои планы по общению

Имя	Идеи, как улучшить общение

Работа с раппортом

В этой главе...

- С кем бы вы хотели иметь хорошие отношения
- Быстро достигаем взаимопонимания
- Немного подстраиваемся под других людей
- Как тактично закончить разговор
- Как увидеть точку зрения оппонента

Нетрудно представить себе полное взаимопонимание с собеседником — вы общаетесь легко и непринужденно, часто понимаете друг друга с полуслова или даже по взгляду, легко восстанавливаете утерянную нить разговора. Кому не нравится так общаться? Ну, а теперь для сравнения вспомните момент, когда вам приходилось говорить с кем-то на разных языках (в переносном смысле): очень тяжело донести до человека свою мысль, за каждый успешный миллиметр вы платите потом, кровью и нервными клетками. Да, пореже бы так.

Достигать взаимопонимания — один из важнейших, основных жизненных навыков, необходимых для достижения целей. Представьте его в виде танца, в котором двое или больше людей некоторое время, будь то минута, час или вся жизнь, вынуждены действовать, как партнеры, помогать друг другу. Чтобы соединить людей, нужен сильный поток энергии. В этой главе мы расскажем вам, с кем и как вам нужно установить полный контакт, чтобы это было быстро, вовремя и, желательно, честно.



Взаимопонимание — один из четырех основных столпов НЛП, три другие — это острота чувств, выходное мышление и гибкость поведения.

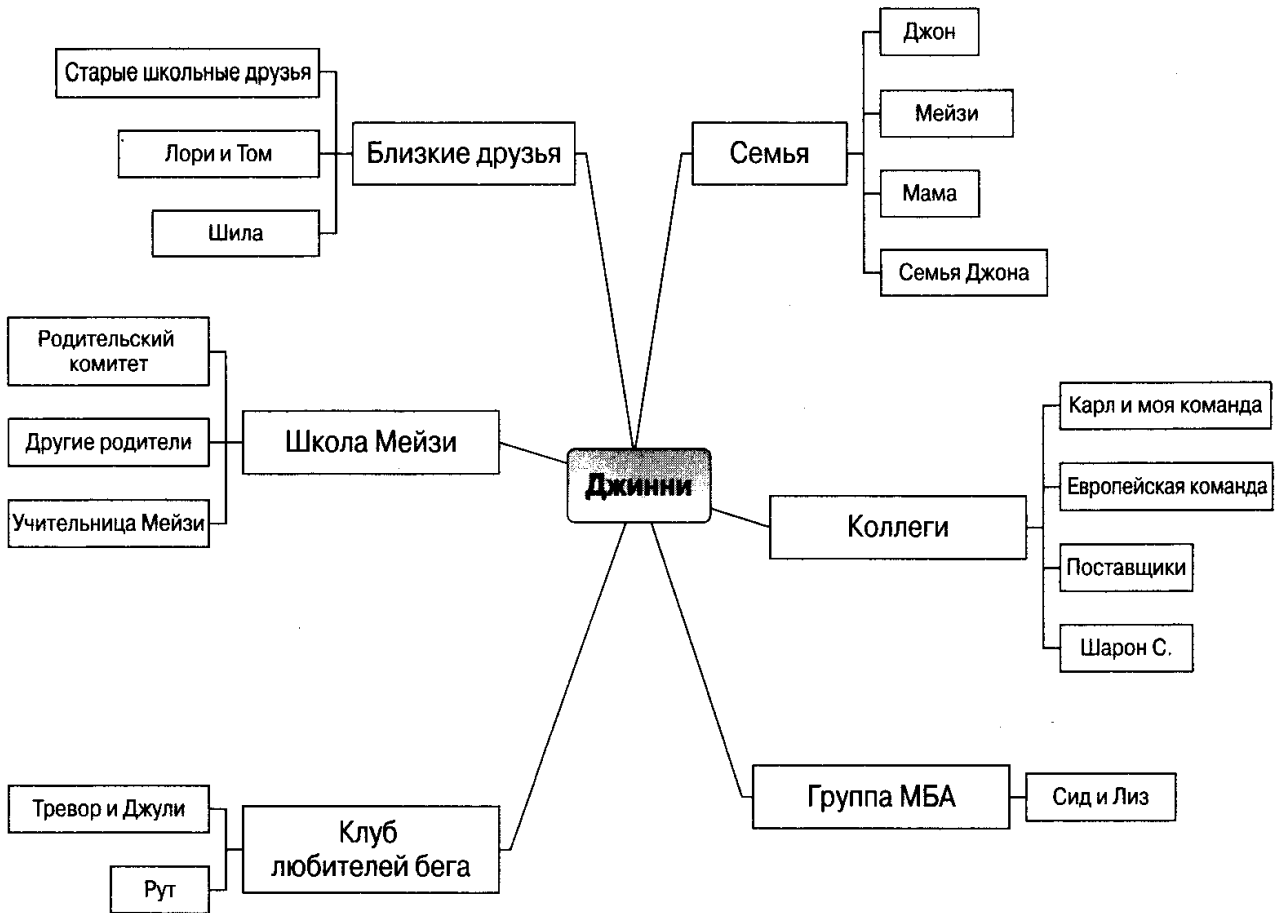
Самые важные люди

Карта отношений — это визуальное отображение важнейших из людей, с которыми вы общаетесь. Для начала нарисуйте круг и напишите в центре свое имя, а затем проведите от него несколько линий, которые будут обозначать основные группы людей из вашей жизни: семью, друзей, коллег по работе, а также всех, с кем вы общаетесь в других сферах. По необходимости можете разбить эти группы на подразделы, если хотите сфокусировать внимание на чем-то конкретном.

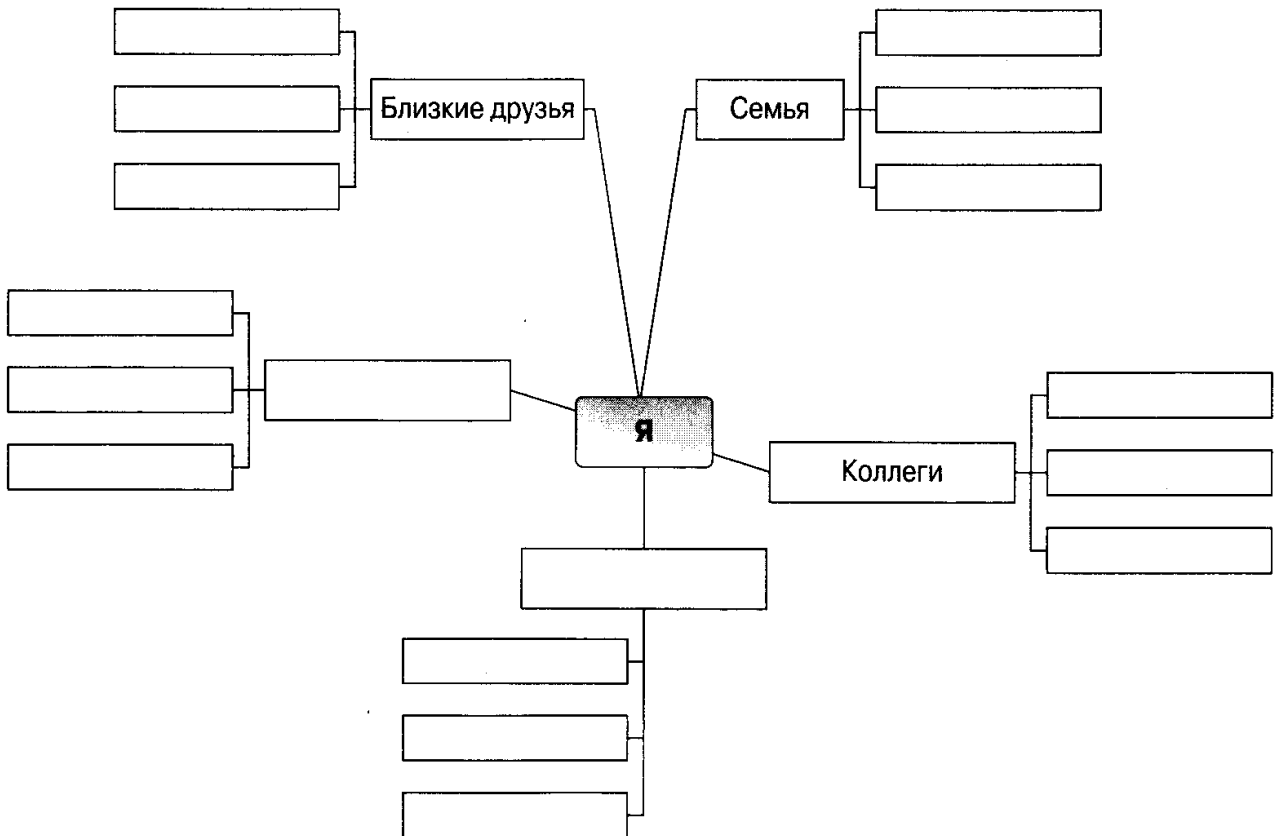
Рано или поздно вам придется достигнуть взаимопонимания со всеми персонажами на вашей карте, если, конечно, вы собираетесь нормально с ними общаться. Отметьте, в каких группах вы чувствуете себя уверенно, а в каких сталкиваетесь с трудностями. Выделите те из них, над которыми вы хотели бы поработать.

Пример карты ключевых отношений приведен в конспекте 7.1.

Конспект 7.1. Карта ключевых отношений Джинни



Конспект 7.2. Моя карта ключевых отношений



Теперь самое время составить свой образец в конспекте 7.2. Можете выбрать какую-то одну сторону своей жизни, например социальную жизнь или работу, а можете соединить карту с колесом жизни, чтобы наверняка учесть все имеющиеся сферы. Одним из преимуществ наглядного отображения вашего общения является то, что вы можете без труда увидеть, куда вкладываете больше всего сил, энергии и времени.

Оценка и отражение

Наверное, вы заметили, что когда люди выстраивают хорошие отношения, они начинают двигаться в унисон. Один человек наклоняется вперед, и то же делает другой, они принимают похожие позы с одной и той же скоростью и в одинаковом ритме. Этот своеобразный танец взаимопонимания, когда люди повторяют шаги друг друга, называется в НЛП *оцениванием и отражением*, люди в нем работают, словно зеркала. Когда вы сознательно оцениваете и отражаете другого человека, вы можете быстрее наладить с ним контакт. Этот навык особенно полезен, когда вы только знакомитесь с кем-то и хотите поближе его узнать.



Оценка не подразумевает тупое копирование поз и голоса другого человека. Если вы пытаетесь подражать человеку, то взаимопониманием это точно не кончится. Скорее всего, на вас просто обидятся, подумав, что вы попросту издеваетесь.

Выберите одну или две важнейшие характеристики человека. Например, если девушка периодически делает характерное движение, например поправляет волосы или резко и глубоко вдыхает воздух перед началом фразы, попробуйте войти в ее темп и ритм, делая в нужный момент движение руками, такой себе легкий хлопок. Такое изысканное, непрямое оценивание называется *перекрестным отражением*.



Для начала надо отточить свой навык наблюдения. Попробуйте посмотреть за оцениванием и отражением людей, вероятнее всего, никогда не слышавших об НЛП: зайдите в кафе, бар или ресторан и выберите группу людей, общающихся друг с другом так, словно они достигли взаимопонимания. Приглядитесь к перечисленным ниже четырем аспектам их невербального поведения и к тому, как они отражают повадки друг друга (нужно действовать осторожно, чтобы вас не приняли за частного детектива или же просто психа).

- ✓ **Голоса.** Прислушайтесь к качеству (тональности) звука и темпу речи. Они говорят громко или тихо, быстро или медленно?
- ✓ **Дыхание.** Следите за частотой их дыхания. Оно тихое или шумное, быстрое или не очень? Обратите внимание на шею, плечи и торс и отметьте характерные движения, показывающие, чем берется дыхание. Если вы мужчина, постарайтесь не сосредоточиваться на женской груди в поисках ответа на вопрос — она может вас слегка дезориентировать. Лучше обратитесь к плечам.
- ✓ **Движения и уровень энергии.** Одинаковый ли у них уровень “возбужденности” или, напротив, “спокойствия”. Вы описали бы их как энергичных, быстро двигающихся людей или как малоподвижных?
- ✓ **Язык тела.** Следите за визуальным контактом, а также за осанкой и телодвижениями. Есть ли какие-то сходства в их манерах? Может быть, определенные жесты схожи?

Запомните эти четыре категории и ту из них, которую вам легче всего наблюдать. В будущем это поможет вам изучить людей, с которыми вы хотите достигнуть понимания.



В следующий раз, когда заглянете в магазин или бар, попробуйте установить с продавцом или барменом контакт, воспользовавшись приведенными критериями.

В конспекте 7.3 записаны наблюдения Лиз по оцениванию и отражению ее коллег-новичков, за которыми она наблюдала некоторое время.

Конспект 7.3. Наблюдения по оцениванию и отражению Лиз

Имя	Голос	Дыхание	Движения и энергичность	Позы и жесты
Анна	Мелодичный, громкий и очень быстрый	Вдыхает верхней частью груди, хрипит	Быстрые и легкие движения, словно очень энергично танцует с места на место	Кожа вокруг глаз покрывается морщинками, когда она сильно концентрируется на разговоре
Джеймс	Начинает предложение громко, а затем сбавляет звук	Глубоко дышит животом	Двигается медленно. Сидит очень ровно, почти неподвижно	Лицо слегка дергается, когда он нервничает. Беспokoйно подергивает руками и резко двигается, особенно когда говорит с группой людей
Кевин	Грубая, резкая речь. Выкрикивает приказания	Дыхание очень напряженное. Шумно втягивает воздух	Любит стоять на ногах во время совещаний и когда говорит по телефону	Лицо быстро краснеет. Когда говорит с клиентом, указывает на него пальцем

Из конспекта 7.2 выберите нескольких ключевых людей, с которыми вы хотели бы достигнуть взаимопонимания. Постарайтесь при любой возможности проследить за ними, за их голосом, телами, энергией, а затем запишите все это в конспект 7.4.

Конспект 7.4. Мои наблюдения по оцениванию и отражению

Имя	Голос	Дыхание	Движения и энергичность	Позы и жесты

С помощью этих упражнений по наблюдению вы научитесь замечать и запоминать нормальное состояние нужных вам людей и быстро реагировать, если что-то пошло не так. Также это означает, что, если вам нужно мгновенно добиться взаимопонимания, вы сможете прибегнуть к технике оценивания и отражения.



Потренируйтесь отмечать, как дышат окружающие, и не упускайте из виду собственное дыхание. Дыхание влияет на вашу физиологию, а она, в свою очередь, — на эмоциональное состояние. Эмоциональное же состояние определяет, насколько эффективно вы можете оценивать и отражать.

Подстройка темпа и направление



Подстройка темпа — это техника, которая поможет вам, терпеливо и последовательно признав человека, чутко воспринимать все, что с ним происходит. Только так можно направить его в нужную сторону и донести до него свои мысли. Воспринимайте подстройку темпа как необходимость догнать уезжающий поезд — нужно сперва неплохо разогнаться, а уж потом прыгать (не пробуйте на практике!).

Вы когда-нибудь видели лежащего на полу капризного малыша, изо всех сил лупящего по всему подряд и вопящего так, что у родителей вот-вот лопнут барабанные перепонки? Или, быть может, вы сталкивались с озлобленным подростком, сконцентрированным на собственных проблемах и глухим ко всем вашим нуждам? Только подстраивая, подстраивая и еще раз подстраивая свой темп, вы сможете справиться с подобной личностью и указать ей нужный путь.

Овладев навыком подстройки темпа и направления окружающих, вы сможете выйти на новый уровень восприятия и тем самым будете эффективнее строить мосты между совершенно разными людьми, каждый из которых цепляется за свои уникальные привычки.



Мадлен работает финансовым директором в международной производственной фирме и совершенно справедливо гордится своим положением, ведь она прорвалась через устаревшую систему взглядов и стала первой женщиной, занявшей ключевую пост в компании. На нескольких первых собраниях она внесла немало полезных свежих идей насчет перемен. И тем не менее она заметила, что к ее советам не всегда прислушиваются с первого раза, какими бы прогрессивными они ни были. Вместо этого, когда в конце одного заседания другой член команды предложил ту же идею, что и она в начале, его похвалили за “блестящее решение”. Мадлен подобные случаи страшно расстраивали, и она стала задумываться, не назначили ли ее на должность чисто символически и не ущемляют ли ее, потому что она — женщина. Она могла бы начать спор с коллегами и объявить, что все это нечестно, но Мадлен решила поступить иначе. Вместе со своим тренером по НЛП она выяснила, что у нее нет ни малейшего доказательства притеснений и что в действительности у нее просто был другой стиль работы, тогда как прочие сотрудники привыкли долго рассматривать все варианты, прежде чем принять окончательное решение. Мадлен по духу очень быстрая и решительная. Столкнувшись с проблемой, она в считанные секунды находит решение, и хотя это умение в целом идет ей на пользу, с данной группой людей оно может быть помехой. Она принимает решение подстроиться под темп работы других сотрудников и, когда в ее голову прокрадывается очередная блестящая мысль, не выкрикивать ее сию же секунду, а дождаться момента, когда другие будут готовы ее слушать. Дав людям больше времени, чтобы подумать и поспорить по теме, она определяет подходящую точку, когда можно вставить свои пять копеек. Именно таким способом ей удалось пустить в ход несколько полезных идей, и все к ней прислушались.

Как и Мадлен, вы наверняка хотя бы раз в жизни с кем-то ссорились или получали сугубо отрицательную отдачу при попытке контактировать с группой или отдельным человеком. И скорее всего, в этой ситуации вы не подстраивались под чужой темп и не направляли объект в нужную сторону, по крайней мере полноценно. Следующее упражнение поможет

вам извлечь из подобных неудач положительный опыт и улучшить ваш навык достижения взаимопонимания.



1. **Вспомните момент, когда вы случайно потеряли с кем-то взаимопонимание.** Подумайте, как выглядела ситуация с вашей стороны. Что вы почувствовали и какие шаги предприняли, когда не смогли подстроиться под темп собеседника?
2. **Какие другие проблемы это вызвало?** Возможно, вы потратили массу времени и энергии, вновь и вновь размышляя над тем, что же было не так, или потеряли некие важные для вас отношения.
3. **Как именно вам не удалось подстроиться под чужой темп и направить человека?** Подумайте о его стиле и потребностях. Насколько и в чем они отличаются от ваших?
4. **Если бы вы могли переиграть эту ситуацию, как бы вы хотели выглядеть и что почувствовать?** Опишите, как вы представляете взаимопонимание.
5. **Как в будущем вы можете достигнуть успеха в общении с этим человеком?** Вам нужно снизить скорость или, напротив, повысить? Следует ли вооружиться фактами и вдаваться в подробности, или лучше отбросить все лишнее и говорить сразу о главном?
6. **Есть ли у вас еще какие-то идеи?** Теперь, когда вы извлекли весь возможный опыт из этой конкретной ситуации, возможно, вы придумали, как вам будет легче подстраивать скорость под людей в целом?

Лиза и ее сестра Анжела никак не могли ужиться из-за своих разногласий в прошлом и того, что им никогда не удавалось по-человечески подстроиться под темп друг друга. Прочитайте, какой опыт в этом направлении получила Лиза, и воспользуйтесь таблицей как примером для заполнения конспекта 7.6.

Конспект 7.5. Опыт в подстройке темпа и в направлении Лизы

Рассматриваемый случай и имя сопутствующего лица	<i>Моя сестра — Анжела. Мы серьезно поссорились, когда я порвала со своим парнем Ричардом, а она настояла, чтобы мы пригласили его на вечеринку у нее дома</i>
Каково это было для тебя?	<i>Я была настолько раздражена и расстроена, что не смогла прийти с сестрой к общему знаменателю</i>
Какие еще проблемы это вызвало?	<i>Я сильно усложнила жизнь своим родителям и устроила истерику на большом семейном собрании. Родственникам было очень неудобно приглашать меня и Анжелу вместе, и поэтому мы обе пропустили немало вечеринок за несколько месяцев</i>
Как вам не удалось подстроиться под чужой темп?	<i>Я была так сосредоточена на собственной точке зрения, что совсем не прислушивалась к ее позиции. Я как бы включилась в режим "передатчика", четко и ясно излагая свою позицию, но не оставляя Анжеле ни малейшего шанса высказать свой вариант</i>
Если бы ситуация повторилась, какой бы вы хотели ее видеть?	<i>Я хотела бы услышать полноценный диалог двух взрослых людей, которым не плевать на мысли друг друга</i>
Как вам следует подстраиваться под темп этого человека в будущем?	<i>Я буду спокойнее вести себя в ситуациях, когда ощущаю разочарование, и давать сестре возможность высказать свою точку зрения. Я откроюсь навстречу ей и буду готова выслушать все, что она предложит. И еще я буду спрашивать разрешения, прежде чем высказывать свою точку зрения</i>

Не породило ли это упражнение каких-нибудь новых идей для вас?

Я попрактикуюсь в общении с сестрой, а затем с новым опытом смогу лучше общаться со своим новым парнем, Беню. Также на ум приходит еще парочка знакомых, с которыми я не в очень хороших отношениях. Суть в том, что я не очень хорошо слушаю других — иногда я бываю слишком упрямой



С помощью конспекта 7.6 загляните в свое прошлое и выберите ситуацию, когда вам пришлось столкнуться с человеком, чьи мотивы и методы кардинально отличались от ваших, с которым вам не удалось наладить контакт и под чей темп вы не смогли подстроиться. Возможно, все даже закончилось скандалом. Это может быть очень яркий и запоминающийся случай, терзающий вас до сих пор, а может быть и обыкновенная мелочь, подобных которой вы хотели бы избежать в будущем. Выберите члена своей семьи, коллегу по работе, кого-нибудь, с кем вы занимаетесь в спортзале или ходите в церковь, иным словом — хорошего знакомого. Помните, что упражнение работает не только для отдельных людей, но и для групп.

Конспект 7.6. Мой опыт в подстройке темпа и в направлении

Рассматриваемый случай и имя сопутствующего лица

Каково это было для тебя?

Какие еще проблемы это вызвало?

Как вам не удалось подстроиться под чужой темп?

Если бы ситуация повторилась, какой бы вы хотели ее видеть?

Как вам следует подстраиваться под темп этого человека в будущем?

Не породило ли это упражнение каких-нибудь новых идей для вас?

Разрыв раппорта

Взаимопонимание — это, конечно, замечательно. Но что делать, когда оно достигает такой точки, когда вы болтаете с человеком по телефону весь день и ничего, кроме этого, не делаете? У вас могут быть более важные цели, и вам не до разговоров, и в этой ситуации раппорт надо разорвать. А бывает и так, что вы настолько талантливы в общении, что привлекаете огромное количество разнообразного и совершенно ненужного вам народа.

В этом разделе мы научимся правильно разрывать взаимопонимание, чтобы не обидеть другого человека. Описанные здесь методы работают как при близком, так и при удаленном общении.



Предлагаем вам поиграть в разрыв раппорта. Все, что вам нужно, — это помощь доброго знакомого.

1. **Найдите партнера для упражнения, сядьте друг напротив друга лицом к лицу.**
2. **Начните разговор на какую-нибудь невинную тему, в которой вы легко понимаете друг друга.**
3. **Отмечайте и отражайте движения партнера.**
4. **В ходе разговора начните изменять жесты, тон голоса и т.д., как можно больше отдаляясь от п. 3.**

Например, начните говорить очень громко или, наоборот, тихо. Встаньте, если ваш партнер сидит. И в то же время продолжайте соглашаться с ним в разговоре.

Вы сразу заметите, насколько трудно соглашаться с человеком, если тон вашего голоса и жесты не совпадают. Вот вам и результат.



Боб — мастер элегантно избавляться от нежелательных людей. Но однажды его застали врасплох приглашенные коллеги из спортивного клуба, которые вознамерились втянуть его в совершенно ненужный ему сетевой бизнес. Как только они принялись за разговоры о продажах, Боб с улыбкой встал и сказал: “Я знаю, что это многим нравится, но некоторым — не слишком. Я принадлежу ко второй категории”. Следуя за Бобом, друзья закрыли свою импровизированную презентацию и пошли с ним пить пиво.

Чтобы избавиться от людей, с которыми хотелось бы общаться поменьше, обратите внимание на тех, кто выискивает лазейки и крадет ваше время. Вас до смерти заговорила совсем не интересующая вас особа, или вы уже час не можете сказать “нет, спасибо” какому-то распространителю продукции? А может, вам трудно отказать коллеге в просьбе доделать работу вместо нее? Обращайте внимание на все, что говорит и делает человек, удерживающий вас в общении насильно. Не привлекаете ли вы их своими же действиями? Возможно, вы их жалеете и соглашаетесь поговорить с тем, с кем никто не разговаривает? Не слишком ли вы добры в ущерб себе?

Подумайте, что можно сказать или сделать, чтобы мирно и все же четко завершить беседу, не вступая в конфликт с человеком. Самое время вспомнить разрывающие фразы и жесты. Например, считаете ли вы восхитительным то, что кто-то из всех сил зарабатывает на жизнь или что вам придется идти на свидание туда, куда вам не хочется? Постарайтесь быть честными, не врите из вежливости. Помните, что совсем необязательно вдаваться в подробности или оправдываться, начиная долгий и ненужный спор.



Научитесь четко выражать свои желания. Попрактикуйтесь с фразами, которые позволят быстро расстаться с человеком.

- ✓ “Спасибо за предложение. Я экономлю средства и в ближайшем будущем не собираюсь делать покупок”
- ✓ “Мне хотелось бы провести время с семьей, и потому я не могу принять ваше приглашение”
- ✓ “Я опаздываю на встречу и позвоню вам, когда освобожусь”

Вы можете поступить и так.

- ✓ В самом начале разговора или встречи сказать, сколько у вас времени, чтобы можно было прерваться вежливой фразой наподобие “К сожалению, время поджимает...”
- ✓ Заранее предупредить о грядущем сроке: “Так, у нас осталось пять минут. Что можно еще сделать?”

- ✓ Вежливо посмотреть на часы, приговаривая “Боже, как быстро летит время в приятной компании!”
- ✓ Изменить тон голоса: “Большое спасибо. Было очень приятно познакомиться (увидеться)”
- ✓ Начать движение: встать, подойти к двери, сначала не слишком явно, а затем все сильнее разрывая контакт
- ✓ Попросить кого-нибудь позвонить вам во время разговора



Язык тела и интонация скажут и сделают гораздо больше, нежели слова. В среднем 93% содержания разговора приходится на невербальный компонент. Убедитесь, что тело вместе с речью доносят одинаковое сообщение — плавный разрыв раппорта.

Рассматривайте этот разрыв как выключение света в комнате или приборов из розетки; вы снова сможете воспользоваться контактом в нужный момент.



Сара — сельский врач с плотным графиком работы. В рабочие дни к ней приходят постоянные пациенты. Но 15-минутные беседы легко превращаются в получасовые, и Сара постоянно куда-нибудь опаздывает и бежит со всех ног. В чем ее проблема? Она отлично развивает и устанавливает раппорт, но терпеть не может его разрывать. Она приглашает пациентов на “профилактический осмотр на следующей неделе”, даже если нет объективных причин для дальнейших визитов к врачу.



Иногда легче понять, как должны себя вести другие люди, чем разобраться в собственной проблеме. Представьте, что вы друг, начальник или муж Сары, и посоветуйте ей, как разорвать раппорт с пациентами, оставаясь при этом профессионалом и приятным человеком. Подумайте, как она может использовать окружающее пространство, организовать свое время или попросить людей о помощи. Как она может изменить свою речь, поведение и отношение к пациентам? В конспекте 7.7 уже написаны три первые подсказки.

Продолжайте до полного истощения фантазии. Потом оставьте упражнение, например, на ночь и попробуйте добавить что-нибудь на свежую голову.

Конспект 7.7. Как Сара может разорвать раппорт при личном общении

Сказать в начале осмотра “Сегодня у нас есть 15 минут”

Разорвать зрительный контакт и сосредоточиться на “бумажной” части осмотра

Попросить начальника организовать неофициальную встречу с пациентами, к примеру, за чашкой кофе

Один из самых решительных способов разрыва раппорта — повернуться к человеку спиной. Так что будьте осторожны и не делайте этого случайно. Можно испортить самое сказочное свидание в жизни.

Разобравшись в конспекте 7.7, подумайте, нет ли в ситуации Сары чего-то общего с вашими проблемами. Если есть, то, быть может, какие-то из описанных выше методик смогут вам помочь, к примеру, на работе? Наверняка у вас есть клиент или знакомый, который отнимает у вас слишком много времени.



Развивайте навык постепенного разрыва диалога, начинайте потихоньку, а затем действуйте решительнее. Если вы будете чересчур круты на поворотах, то можете потерять друзей и снизить свою способность влиять на окружающих. Язык тела также участвует в этом процессе. Если для демонстрации интереса вы поворачивались к собеседнику лицом или даже наклонялись поближе, постепенно отдалитесь от него или оденьте очки. Выпрямитесь или встаньте. С голосом все то же самое, ускорьте его или говорите громче, если человек тихий, и наоборот — сделайте тише, если собеседник шумит и активно жестикулирует.



Надоедливые вторжения в ваше время, пространство и энергию можно оборвать множеством тактичных способов так, чтобы не обидеть человека. Конспект 7.8 поможет вам разобраться, в каких местах вы наиболее уязвимы к чужому вторжению (будь то друг или же совершенно незнакомый человек) и как вы можете его избежать.

Конспект 7.8. **Тактичный разрыв связи**

Какой человек раздражает меня больше всего, с кем я не хочу общаться в данное время?

Говорю ли я или делаю что-то такое, что привлекает его ко мне?

Что делает этот человек такого, что я испытываю трудности в разрыве связи?

Какие полезные фразы я могу произнести в данной ситуации?

Как я могу использовать язык тела и тон голоса, чтобы послать собеседнику правильный сигнал о разрыве?

Вылезает из чужой шкуры

Во времена нашей молодости мы вместе работали в компании “Хьюлитт-Паккард” и с головой ушли в созданную 50 лет назад Биллом Хьюлиттом и Дэйвом Паккардом культуру, провозглашавшую (со слов Дэйва) “Думайте в первую очередь о других. Это основа — первая ступень — нормального общения с окружающими. И это совсем не так легко, как кажется, но, когда вы с этим справитесь, все остальное будет, как прогулка”.

Представьте на секунду, что вам нужно обсудить контракт или соглашение с другим человеком. Или, например, что ваш супруг хочет по-своему украсить комнату, а вам совсем не нравится его вкус. В подобной ситуации вы вынуждены работать с кем-то, чье видение кардинально отличается от вашего. Каждый день мы сталкиваемся с мелкими ситуациями, когда проще и полезнее принять альтернативное мнение. И все же, когда вам приходится выбирать между двумя вариантами, неизбежно возникает дилемма: что же выбрать — свою точку зрения или чужую? НЛП позволяет расширить круг возможных вариантов, и для этого надо уметь рассмотреть ситуацию с разных сторон — с трех, четырех, а может, и больше. С помощью этой методики вы можете очистить свой взгляд от эмоциональной привязанности к одному конкретному выбору и рассматривать ситуацию более объективно.



При выполнении следующего упражнения для начала вспомните человека, с которым вы хотели бы установить лучший контакт. Его физическое присутствие необязательно, достаточно воображения. При необходимости пересмотрите конспект 7.2, чтобы вспомнить, кто вам наиболее дорог. А возможно, вы приобрели какого-то нового друга за то время, пока читали эту главу. В любом случае записывайте свои наблюдения в конспект 7.9.



Когда мы попросим вас “сбросить состояние”, вы можете сделать это физически, слегка вздрогнув всем телом, или же мысленно, подумав о чем-то совершенно постороннем, например о последней прогулке за город или о том, что надо покупать новые ботинки.

Начните упражнение, разложив на полу три листа бумаги в форме треугольника или же поставив вокруг себя три стула так, чтобы вам было удобно на них сидеть. Листы или стулья (смотря что вы выбрали) отражают три позиции восприятия, в которые вы будете входить в процессе выполнения задания. Очень важно, чтобы вы физически перемещались в нужное место, когда освоитесь в соответствующей позиции.

1. **В первой позиции просто будьте собой и смотрите (мысленно) на человека, находящегося во второй позиции, на того самого, с которым вы хотите улучшить контакт.**

Отметьте, что вы думаете и переживаете, когда представляете смотрящего на вас человека. Например, вы можете нервничать, волноваться или же вам будет любопытно, как же видит вас собеседник.

2. **Запишите свои наблюдения в конспект 7.9. Затем выйдите из позиции (в НЛП это называется *сбросить состояние*) и вступите на вторую точку.**

3. **Здесь представьте себя своим собеседником и посмотрите (в воображении) на себя с его стороны.**

Вновь отметьте свои мысли и ощущения, на этот раз вызванные пребыванием в “чужой шкуре”. Например, как и в случае с первой позицией, вы можете чувствовать волнение или любопытство по поводу чужих (читай — ваших собственных) мыслей.

4. **Запишите все наблюдения в конспект. Сбросьте состояние и перейдите в третью позицию.**

5. **В этой точке представьте себя беспристрастным наблюдателем.**

В новой позиции вы должны полностью отстраниться от своих мыслей (в воображении), взглянуть на себя и второго человека со стороны и отметить свои мысли и впечатления как стороннего наблюдателя.

Например, в этой роли вы можете нечаянно увидеть, что объединяет этих двух людей, и понять, что бы им следовало сделать, чтобы достичь взаимопонимания.

6. **Возвращайтесь в первую позицию.** Вспомнив все откровения, которые снизошли на вас во время пребывания в чужой роли, спросите себя “Что изменилось?”

7. **Составьте план.** Самая важная часть — действие. Задайтесь вопросом “Какой первый практический шаг я должен сделать?” Очень важно воспользоваться конспектом 7.10, записать в него все наиболее важные догадки и обязательно перейти следующему шагу.

Конспект 7.9. Влезаем в чужую шкуру

Позиция	Наблюдения с этой позиции. Что я переживаю, думаю и чувствую?
Первая позиция	
Вторая позиция	
Третья позиция	
Первая позиция (во второй раз)	

В конспекте 7.10 перечислите все свои наиболее важные догадки и то, как вы собираетесь применить их на практике.

Конспект 7.10. Мои “откровения” и дальнейшие действия

Какие ключевые догадки я получил, пройдя через все три позиции?

Что изменилось теперь?

Какие идеи у меня появились?

Что для меня изменилось?

Каков мой первый шаг?

Влияние с помощью метапрограмм

В этой главе...

- Что же такое метапрограмма
- Подбираем дееспособные комбинации
- Углубляем взаимопонимание, сопоставляя метапрограммы

Каждый день нас со всех сторон атакуют запросы, требующие нашего внимания: не-обычный вид за окном, визг шин запоздало тормозящего автомобиля, всяческие задние шумы в помещении офиса, шорох одежды — иным словом, все. Справляться с таким неподъемным количеством данных нам помогают особые фильтры, диктующие нам, на что стоит обратить внимание, а на что — нет. В терминологии НЛП один из таких фильтров называется *метапрограммой*.

Метапрограммы сильно влияют на поведение: они фактически определяют, на что вы обращаете внимание и как вы реагируете на информацию, полученную с помощью чувств. Например, одной из метапрограмм, которые мы будем описывать в этой главе, является программа первостепенного интереса, отвечающая за то, как вы реагируете на людей, вещи, события, обстановку или другую входящую информацию. Если для вас крайне важно общение с людьми и вы идете по улице с тем, кто сильно заинтересован в получении информации, то вы будете комментировать одежду этого человека, его походку или то, что вам в нем нравится. Ваш собеседник же в это время вполне может подойти к какой-нибудь витрине и завести разговор о том, что на ней выставлено.

Все мы разные, и большинство из нас играет далеко не одну роль в повседневной жизни. И конечно же, метапрограммы для каждого случая разные. Вы выполняете одни функции в качестве родителя и совершенно другие — как любящий человек, и при этом не забываете по совсем иной схеме вести себя, как сотрудник фирмы или даже босс.

Чтобы успешно общаться с людьми в любой ситуации, необходимо достигать с ними взаимопонимания, проще говоря — быть с ними на одной волне. В этой главе мы расскажем вам, как с помощью метапрограмм облачать свои мысли и желания в удобоваримую для других людей форму, в такую, с которой они смогут эффективно и с удовольствием работать.



Метапрограммы работают по скользящей шкале, и в зависимости от обстоятельств вы можете находиться в разных позициях. Всегда помните, что другие люди так же, как и вы, подчиняются определенным программам до определенной степени в различных ситуациях. Привыкайте задавать человеку вопросы и внимательно слушать его, чтобы понять, с чем приходится иметь дело в данном конкретном случае.

Различаем метапрограммы и опознаем фильтры

В этом разделе мы в общих чертах опишем НЛП-метапрограммы и попробуем подобрать вопросы, с помощью которых вы сможете понять чужое мышление. Здесь не будет долгих и пространных рассуждений о природе этого явления, так как это тот самый случай, когда практика приносит куда большие плоды, чем многочасовые лекции.

Начните с того, что прислушайтесь к собственным метапрограммам и отметьте, как они работают. Это очень полезный момент, ведь когда вы знаете, как вы воспринимаете и переживаете реальность, вы можете настроить себя на получение нужного результата.



Не стоит также ограничивать себя приведенными здесь упражнениями, лучше поскорее переходите к работе в “боевых условиях”. Где? Да где угодно: в офисе, дома с мужем (женой), с родителями, знакомыми подростками (сложный вариант) и даже с животными, в конце концов (апатичные четвероногие мутанты с полным отсутствием зачатков личности не в счет).

Возможно, вы из тех людей, которые прекрасно делают свое дело, но испытывают трудности в реальном общении с людьми? Или, когда вас спрашивают о том, как вы отдохнули в выходные, вы заваливаете человека архитектурными подробностями, но решительно не можете вспомнить, какая атмосфера царила в ресторане? Метапрограммы как один из фильтров значительно влияют не только на входящий, но и на исходящий от вас поток информации, например на то, как вы описываете что-то, что с вами произошло, или в той или иной форме выражаете свои чувства. Если вы из категории людей, которых больше интересуют вещи, чем люди, то и фильтры ваши, соответственно, будут работать в этом направлении. И если, как мы уже говорили, вы увлечены архитектурой, то вы скорее заметите мелкие особенности топографии чем то, что ваш собеседник безумно от вас устал. Некоторые люди настраивают себя так, что отсеивают все мелкое, а вещи побольше оставляют за бортом, и поэтому при всем внимании к деталям не могут понять полной картины происходящего.

Наверное, вы в общих чертах уже уловили, как работают ваши метапрограммы, но мы все же вкратце пробежимся по этой теме. Мы возьмем четыре метапрограммы (см. в таблице) и подробно распишем, как можно распознать чужие склонности и использовать их, чтобы лучше наладить контакт с данным человеком.

Фильтр направления	От “навстречу” до “прочь”
Фильтр охвата	От общего до частного
Фильтр причины (также известен как модальный оператор)	От вариантов до процедур
Фильтр первостепенного интереса	Люди, места, вещи, деятельность, информация

Фильтр направления: движение навстречу или наоборот

Фильтр направления — это метапрограмма, которая ведет людей навстречу удовольствию либо прочь от боли. Людей мотивируют “пряник”, отражающий удовольствие и награду (в терминологии НЛП это называется “навстречу”), и “кнул”, обозначающий боль и наказание (это, соответственно, движение “прочь”).

Человек, направленный на движение “навстречу”, более сфокусирован на своей цели и знает, чего хочет. Перебор же в эту сторону приводит к тому, что человек чересчур спешит и может

забыть о возможных проблемах и нежелательных последствиях. Если же человек выбрал второй вариант, то он тратит всю свою энергию на то, чтобы не оказаться в неприятной, опасной для него ситуации. Окружающим может показаться, что он всегда в безопасности.

Личность, склонная к движению “навстречу”, может без труда заразить человека с мотивацией “прочь” своим энтузиазмом. Но нередко случается и наоборот, ведь люди, движущиеся “прочь”, тоже могут производить впечатления людей, нацеленных на действие.

В мире работы люди с обеими категориями оценки могут быть полезны. Но горе компании, поставившей человека-“навстречу” на должность менеджера по контролю за качеством и любую другую, подразумевающую безопасность, хотя тот самый работник вполне мог бы заняться продвижением фирмы вперед. Профессионал с оценкой “прочь” может стать настоящим благословением, если вам необходимо узнать, какие подводные камни ожидают вас на пути. Но, по правде говоря, его придется время от времени попинывать, особенно когда вы торопитесь, а он медленно и спокойно изучает все дорожки, которые ведут вас к краху. Слова, которыми люди пользуются, в большинстве своем что-то значат, и в табл. 8.1 показано, как они могут быть связаны с фильтром направления.

Таблица 8.1. Слова, указывающие на фильтр направления

Слова “навстречу”	Слова “прочь”
Давайте сделаем это	Берегитесь
Я хочу, я хотел	Я не хочу
Легко	Ненапряженный
Ценность	Цена вопроса
Преимущества	Обратная сторона
Безопасно	Рискованный
Достигнуть чего-то, продвинуться	Отложить, пока...
Решение	Проблемы
Удовлетворение	Неудовлетворительный, неисполненный, недостаточный
Попытка	Не могу позволить, нет средств

Чтобы распознать фильтр направления другого человека (т.е. то, что мотивирует его к действию), нужно спросить его что-то вроде “Что ты хочешь от X?” или “Что X тебе даст?”, где X — это отношения, работа, новый компьютер или вообще Бог знает что, придумайте сами. Очень полезно понимать, какой ключик настраивает человека на работу, особенно если вам нужен некий конкретный результат, будь то банковская ссуда или сделанная детьми уборка.

Возможно, вам придется задать вопрос минимум в трех разных вариантах, чтобы определить направление “навстречу” или “прочь”, так как склонности человека любят прятаться, и их не всегда можно слету распознать.

В приведенном ниже разговоре Джил задает Гарри несколько вопросов, пытаясь выяснить, какой у него фильтр направления. Слова, выделенные **полужирным** шрифтом, — ключевые в данном контексте. То, как Джил толкует ответы Гарри, указано в скобках.

Джил: Почему ты стал странствующим репортером?

Гарри: Потому что **хотел** увидеть мир. (“Навстречу”.)

Джил: Ты бы мог снимать собственные выходные и не привязывать себя к работе.

Гарри: Да, но тогда мне пришлось бы платить за себя, и я не смог бы позволить себе путешествовать. К тому же это займет больше времени, а я хочу получать удовольствие, пока я еще молод. (“Прочь” и немного “навстречу”.)

Джил: Но тебе не пришлось бы нагружать себя лишним общением с людьми.

Гарри: Лично мне нравится знакомиться с новыми людьми и мне доставляет немалое удовольствие решать их проблемы. (“Навстречу”.)

В этом диалоге Гарри сначала задал направление “навстречу”, ответив, что “он хотел...” Если бы он сказал, что “не хочет оставаться на одном месте”, то это бы означало противоположную склонность. Копнув чуть глубже, Джил все же сумела различить некоторые мотивации типа “прочь”, когда речь зашла о деньгах и их недостатке: “я не смог бы позволить себе путешествовать”.



Многие слова наглядно определяют ценности человека, такими стали “удовольствие” и “нравится” в приведенном выше диалоге (в главе 5 мы писали, как вы фильтруете свое мышление). Ценности (подробнее об этом — в главе 5) — это еще один фильтр, с помощью которого можно поднять свой уровень общения. Взгляните, как Гарри оценивает себя в конспекте 8.1. Некоторые из приведенных слов он заметил за собой во время других разговоров с коллегами и клиентами.

Конспект 8.1. Склонности Гарри к “навстречу” и “прочь”

Контекст	Работа
Слова направления “навстречу”, которые я употребляю	Я хочу, удовольствие, помочь, удовлетворение, я разберусь, я не сдамся, люблю
Слова “прочь”, которые я употребляю	Я не смогу себе позволить, у меня не будет времени, проблемы, временные рамки
Где я на шкале	Навстречу Прочь <div style="text-align: center; margin-top: 5px;"> X </div>
Мои наблюдения	Мне кажется, я более осмотрителен в работе, ведь мне нужно нести ответственность за своих клиентов. Кажется, я только что понял, почему я бедный. Все потому, что мне нравится тратить деньги, и я сильно ушел в “навстречу” любым затратам. Я действую куда осторожнее, когда трачу деньги компании, а не свои собственные. Пора поменять подход!

Чтобы как следует понять чужое мышление, нужно сперва разобраться со своим. Писатель Стивен Р. Кови сказал: “Самый важный принцип в любых взаимоотношениях — нужно сначала понять другого человека, а уже затем быть понятым. Большинство людей слушают других не для того, чтобы понять, а чтобы правильно ответить”.



Не забывая о мудрых словах Стивена Р. Кови, в конспекте 8.2 оцените собственную склонность к “кнуту” (“прочь”) или “прянику” (“навстречу”). С помощью этого упражнения и работая с другими метапрограммами, вы сможете нарисовать верную модель собственного характера.



Добраться до стадии, когда можешь распознать собственные склонности — это, конечно, достижение, но реальную значимость методика приобретет, когда вы научитесь правильно воспринимать чужую речь и адаптировать под нее свое по-

ведение. Работая над конспектом 8.3, вспомните о каком-нибудь человеке, с которым вы не очень ладите, и попытайтесь разобраться, где же у вас нестыковка. Так вы сможете подойти к главному — к тому, что вам нужно изменить в своей речи и в поведении. Вы почувствуете, что упражнение как раз для вас, когда впишете нужное имя в колонку.

Конспект 8.2. Моя склонность к “навстречу” и “прочь”

Контекст

Слова направления “навстречу”, которые я употребляю

Слова “прочь”, которые я употребляю

Где я на шкале

Навстречу

Прочь



Мои наблюдения

Конспект 8.3. Распознаем склонности человека к “навстречу” и “прочь”

Человек и контекст

Слова направления “навстречу”, которые он употребляет

Слова “прочь”, которые он употребляет

Где, по моему мнению, этот человек на шкале

Навстречу

Прочь



Мои наблюдения и что я могу делать по-другому

Фильтр охвата, или У кого глаза велики

Охват означает размер получаемой или передаваемой вами информации о некоем объекте или ситуации. Когда вы видите рисунок большой бело-голубой сферы, парящей в космическом пространстве, то получаете максимально обобщенное представление о планете Земля. Спускаясь все ближе и ближе, вы постепенно начинаете различать детали, которых не видели раньше: людей, машины, природу, животных, а еще больше увеличив масштаб, вы дойдете до уровня всяких там микробов, бактерий и т.д.

Эта метапрограмма, по сути, разбивает людей на тех, кто имеет глобальные и конкретные фильтры. “Глобальные” люди видят общую картину происходящего, охватывают большее пространство, однако стоит им углубиться в детали, как они теряются. Люди “конкретные” любят копаться в мелочах, но их зачастую пугают размах и стратегия перспективы. Как и в случае с фильтром направления, люди не бывают стопроцентно “глобальными” и “конкретными”, они просто находятся в той или иной позиции на шкале.

Человека глобального мелкие препятствия не волнуют. Он без усилий видит “лес за деревьями” и, преодолев барьер, просто продолжает двигаться к намеченной цели. Человек конкретный не видит некоего общего стержня и терпеть не может, когда его прерывают, это сбивает его с мысли. Его так беспокоят часто несущественные мелочи, он настолько увлечен “деревьями”, что общаясь с ним, вам не раз придется начинать разговор с нуля.



Тим — менеджер Джона, и ему нравится его клиент. Однако, поработав с ним некоторое время, Тим стал побаиваться их еженедельных встреч, так как они занимали в два раза больше времени, чем все остальные, которые он проводил с другими людьми. В какой-то момент Тим заметил, что его раздражает привычка Джона повторяться. Но когда он обнаружил, что Джон теряется, когда его прерывают, и забывает тему разговора, он просто спросил клиента: “Что было после Х?”, где Х — точка, на которой Джона оборвали.

Человек, способный фокусироваться на мелочах, легче справляется с работой бухгалтера, с техническим обслуживанием и производством, чем это делает “глобальная” личность. Когда вы в следующий раз отправитесь в полет на самолете, вам здорово повезет, если ваш пилот будет из числа людей со склонностью к конкретике, ведь ему стопроцентно не надоест несколько часов подряд пялиться в приборную доску с десятками датчиков, он не заснет от скуки со штурвалом в руках и не проигнорирует какую-нибудь важную мелочь. Ну, а худший вариант в подобном случае — если крылатой машиной управляет человек не только “глобальный”, но и со склонностью идти “навстречу”. Хотя по крайней мере не придется долго торчать на взлетной полосе.

Если вы хотите узнать, где находится человек на шкале охвата, проще всего прямо задать ему вопрос из серии “Если бы ты взялся за новый проект, что для тебя было бы важнее — общая картина или подробности?” Прислушайтесь не только к приведенным в табл. 8.2 словам, но и к самой структуре ответа. Человек со склонностью к глобальности может сложить руки в “арку”, символизирующую охват большого количества информации, или сказать что-то вроде “Пусть мне расскажут в общих чертах, чтобы я понял, к чему все ведет и что с этим делать”. “Конкретный” человек будет долго и подробно, от начала и до конца расписывать вам свое мнение. Например, ответ Джона звучал бы примерно так: “Ну, мне нужно продумать каждый шаг, потому что так я почувствую, что стою на твердой земле. Этот урок я получил, когда мы переезжали из одного офиса в другой. Я попросту не мог понять, что вообще происходит, ведь заведовал всем Тим, а он, судя по всему, вообще не понимал, что делает. Он постоянно летал туда-сюда, путал все документы, и в конце концов я окончательно потерял связь с происходящим. Мне пришлось искать пропавшие бумаги, и я очень долго приводил все в порядок, прежде чем смог вернуться к работе”.

Реакция же Тима была бы иной: “Дык, общая картина, конечно же. Я пытался работать в духе Джона, но меня все эти мелочи сбивают с толку, честно говоря”.

Работая с человеком, находящимся на противоположном от вас конце шкалы, вы постоянно рискуете напороться на конфликт. Разобраться с ним можно, например, задав вопрос, ответ на который даст вам некие наброски будущих деталей. Например, “глобалиста”, занимающегося управлением сетью мастерских, надо спросить “На какую аудиторию вы нацелены?” Чтобы поддержать человека, постарайтесь наглядно продемонстрировать ему будущий результат. В случае с переездом офиса Тим мог бы сказать Джону “Слушай, да ты только представь, что у тебя будет собственный кабинет с кучей места для твоих шкафчиков! Никто там тебя не будет трогать, и не придется делить телефон с Дженис”, и это поубавило бы тревоги в последнем.

Таблица 8.2. Слова, характерные для фильтра охвата

Слова глобальности	Слова конкретики
Обзор	Конкретный
Глобальная перспектива	Этапы

Слова глобальности	Слова конкретики
Большая картина	Шаг за шагом, подробный план
С мелочами потом разберемся	Изъян в схеме
Неопределенный	Точный
Цельный вид	Полная классификация
Широкий размах	Точно управлять, заполнять брешу



Оцените свою склонность к глобальности и конкретике в конспекте 8.4.

Конспект 8.4. Моя склонность к охвату

Контекст

Глобальные слова, которые я использую

Слова конкретики, которые я использую

Где я на шкале

Глобальный

Конкретный



Мои наблюдения

Да, кстати! Если вы работаете с человеком, занимающимся микроменеджментом, и его сильно раздражает, когда кто-то лезет к нему, потому что он любит выполнять свою работу сам, скорее всего, этот сотрудник находится где-то посередине шкалы. Так как он видит обе стороны процесса, то считает, что может справиться со всем сам. Покажите вашему микроменеджеру то, как вы видите общий план действий, а затем завалите его подробностями о том, как вы будете воплощать его в жизнь. И если вы к тому моменту уже выяснили, что этот человек любит “пряник” (“навстречу”), то объясните ему, насколько будет лучше, если вы сами займетесь своим проектом, а у него останется больше времени на планирование. С жертвой “кнута” все еще проще — упомяните, какой стресс и давление оказывает на него непосильный объем работы.

Конспект 8.5. Определяем склонность человека к глобальному либо конкретному

Человек и контекст

Глобальные слова, которые он использует

Слова конкретики, которые он использует

Где, на мой взгляд, человек на шкале

Глобальный

Конкретный



Мои наблюдения и что я могу делать по-другому



Практика, практика и еще раз практика! Перейдем к конспекту 8.5. Вспомните какого-нибудь коллегу по работе или просто собеседника в очереди в супермаркете. Уделите внимание словам, которые указывают на склонность к глобальности либо конкретике. Подвох в том, чтобы следить за характером разговора, а не за его содержанием.

Фильтр причины, или Зачем оно мне?

Фильтр причины состоит из все той же шкалы, на одном конце которой — “варианты”, а на другом — “процедуры”. Если вы попросите человека с любовью к “вариантам” припарковать машину на стоянке с кучей свободных мест, он перепробует каждое из них, прежде чем выберет наилучшее. Человек “вариантов” исходит из выбора, в то время как личность со склонностью к “процедуре” что-то делает, так как считает себя обязанной, оперирует чувством долга. Человек “процедуры” попросту припаркуется на первом же свободном месте. Такой работник полезен, когда нужно просто и четко выполнять приказы; вариативный же сотрудник нужен для “изобретения колеса”, т.е. нахождения новых, более удобных и простых решений проблемы.

Пожалуйста, отметьте в приведенном ниже списке утверждения, с которыми вы согласны.

- Мне нравится решать проблемы
- Мне нравится создавать серию процессов для решения проблемы
- Мне бывает тяжело следовать придуманному мною же плану
- Я хочу поскорее перейти к следующей проблеме
- Я часто нахожу возможность “починить то, что и так работает”

Что, много галочек получилось? Что ж, в таком случае вы явно склонны к вариативному мышлению.

Если же жизнь кажется вам трудной, когда что-то идет не по графику, перемены сбивают вас с толку, вам нравится следовать намеченному пути и вас не смущает повторение одного и того же, то, скорее всего, вы по большей части человек “процедур”.

Если вам интересно, где на шкале причины находится ваш знакомый, просто задайте ему вопрос “Почему ты выбрал то-то или то-то?” (“то-то” — это место, где он сейчас работает, его машина, жилье, дело, которым он занимается с партнером, или его вторая половинка). Человек с вариативным мышлением приведет вам целый список своих ценностей, повлиявших на этот выбор, например таких.

“Ну, я не был в восторге от своей последней машины. Она была не слишком надежной. А на новой работе я много путешествую, и потому я решил попытаться счастья и вложиться в новый автомобиль. И еще в нем столько рычажков и кнопочек, и он выдает по полной, когда я хочу поразвлечься и разогнаться, но при этом весьма экономичен на больших расстояниях”.

Ценности в этом примере выражены словами “надежный”, “восторг”, “развлекаться”, в то время как причины состоят в том, что ему нужна была машина получше и что в новом автомобиле много кнопок и рычагов, а также он может разогнаться до приличной скорости.

Человек “процедур”, рассказывая о чем-либо, описывает этапы принятия решения, например, так.

Ты знаешь, что я был не в восторге от моей последней машины. Помнишь, мы с тобой работали над проектом в Дюссельдорфе, и тебе пришлось отвезить меня до-

мой, потому что у меня полетел стартер? Там еще было кое-что по мелочи, и когда Джек пришел к нам на ужин в том месяце и сказал, что у них на работе проблема найти IT-менеджера — помнишь Джека? Он был с нами на последнем пикнике и предложил мне пока что поработать на замену. Я прошел собеседование и приступаю к работе через две недели, так что я решил попытать счастья и купить новый автомобиль. Только я не был уверен, брать “японца” или “европейца”, так что пролистал все автожурналы, чтобы понять, что мне подойдет.

В табл. 8.3 приведены некоторые слова и выражения, к которым стоит прислушаться, чтобы определить, что за человек перед вами — “вариантов” или “процедур”.

Таблица 8.3. Слова-индикаторы фильтра причины

Слова “вариантов”	Слова “процедур”
Возможность	Только так
Выбор	Приказал
Могу	Придерживаться правил
Кто знает	По технике безопасности
Попробуй, может, сработает	Разберись в инструкции
Оценочные слова: <i>ценный, свобода, удовольствие</i>	Классифицирующие слова: <i>во-первых, во-вторых, последнее</i>



Как вы уже догадались, конспект 8.6 поможет вам разобраться в ваших собственных склонностях к “вариантам” или “процедурам”. Может быть, это не случится в один миг, но если вы отведете себе день на раздумья, чтобы сконцентрироваться на метапрограммах, то начнете замечать слова и выражения, исходящие из бессознательного начала.

Конспект 8.6. Мои склонности от “возможностей” к “процедурам”

Контекст

Слова “возможностей”, которые я употребляю

Слова “процедур”, которые я употребляю

Где я на шкале

Возможности

Процедуры



Мои наблюдения

Один из вариантов сходства характеров — совпадение метапрограмм. Основная трудность состоит в распознавании метапрограмм, отличных от ваших, и в работе с ними. У вас могут часто возникать проблемы в общении с кем-то непонятным для вас, но если вы расширите круг понимания и воспользуетесь чужой метапрограммой, то обнаружите, что ваше мнение приобрело больший вес, и вы превосходно ладите с теми, к кому раньше не подходили на километр. В этом вам поможет конспект 8.7.

Конспект 8.7. Определяем склонность человека к “возможностям” или “процедурам”

Человек и контекст

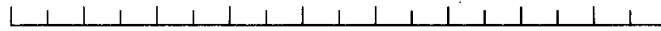
Слова “возможностей”, услышанные мною от этого человека

Слова “процедур”, услышанные мною от этого человека

Где, по моему мнению, этот человек на шкале

Возможности

Процедуры



Мои наблюдения, и в чем я буду вести себя по-другому

Фильтр первичного интереса: концентрация внимания

Фильтр первичного интереса состоит из того, что кажется человеку наиболее интересным и к чему его больше всего тянет. Наверное, вы встречали народ, настолько поглощенный своими занятиями, что их увлечение стояло у них на первом месте, а люди — на втором. Такие личности считают своих более “человеколюбивых” знакомых фамильярными типами, “рубахами”. Других больше интересуют люди, и они концентрируются на том, *кто* больше, чем на *где* или *что* делает.

Распознать фильтр первичного интереса можно, просто спросив человека, например, о его любимом празднике, кафе или развлечении. Его первичный интерес отразится в ответе.

- ✓ **Фильтр людей.** Человек с таким фильтром говорит о людях. Он скажет вам о действующих лицах своего спектакля. Такой человек отлично справится с работой по подбору кадров и с работой, связанной с общением.
- ✓ **Фильтр места.** Человек с фильтром места в первую очередь обратит внимание на место и окружающую обстановку. Вы прекрасно поймете, *где* происходили события.
- ✓ **Фильтр сведений.** Народ с подобным фильтром всегда знает, *почему*. Он ответит практически на любой ваш вопрос.
- ✓ **Фильтр деятельности.** Наверняка вы знаете парочку “деловых” персон, которые не могут усидеть на месте и утомляют одним своим видом, проносясь мимо, как смерч. Они расскажут вам, *как* они провели время и что они *делали*. Такой человек может наломать дров, если заставить его скучать на работе.
- ✓ **Фильтр вещей.** Этот человек скупает всяческие штучки и прибамбасы, поскольку концентрируется в основном на обладании всевозможной новейшей продукцией. Это ваш знакомый, который разбирается в устройстве всего — от мобильного телефона и гостера до космического корабля и трехъярусной пудреницы. Он живет, чтобы накапливать и использовать вещи, вроде некоторых знаменитостей из глянцевого журналов.

В табл. 8.4 приведены примеры некоторых слов, соответствующих различным фильтрам первичного интереса.

Таблица 8.4. Слова, определяющие фильтры первичного интереса

Слова фильтра				
людей	места	сведений	деятельности	вещей
Они	Место	Информация	Не могу сидеть на месте	Цель
Чувствовать	Расстояние	Знания	Надо что-то делать	Книги
Мы, наш, мой	Близко	Почему	Время не ждет	Одежда
Компания	Дом	Хотелось бы узнать	Мне надо бежать	Компания
Семья	Уютно	Обдумать	Давайте...	Прибор



В конспекте 8.8 мы попросим вас кратко описать одну из своих любимых тем, изменяя слова так, чтобы она была интересна для человека с каждым из фильтров первичного интереса. Чем лучше вы научитесь оперировать словами, тем легче вам будет разобраться в фильтрах, пока однажды вы не скажете “Господи, я понял!”, потому что вы начнете не только легко ориентироваться в данной плоскости, но и делать это почти автоматически в ответ на слова собеседника

Конспект 8.8. Изменение описания в соответствии с фильтрами первичного интереса

Предмет	
Фильтр первичного интереса: Люди	
Фильтр первичного интереса: Место	
Фильтр первичного интереса: Сведения	
Фильтр первичного интереса: Деятельность	
Фильтр первичного интереса: Вещи	

Выигрышные комбинации

В приведенном выше разделе “Различаем метапрограммы и опознаем фильтры” мы имели дело с одиночными метапрограммами. На самом деле люди представляют собой целые пучки метапрограмм и фильтров. Например, доктора и медсестры действуют по строгим инструкциям, но в случае необходимости на первый план выходит тенденция к “возможностям”, позволяющая справиться с непредвиденными обстоятельствами. Или вы можете найти изобретательного бухгалтера, который поможет вам избежать платы лишних налогов, оставаясь при этом в рамках закона, чтобы у вас не было проблем.

Можно поиграть с метапрограммами, изучая с этой точки зрения требования к различным профессиям. Например, хорошему управляющему по маркетингу нужно следующее.

- ✓ Видеть общую картину (глобальность)
- ✓ Правильно расставлять цели, чтобы компания смогла их достичь (процедуры)
- ✓ Видеть, как отдел маркетинга вписывается в общую структуру компании (глобальность)
- ✓ Быть способным выполнять и отслеживать процессы, необходимые для успешной торговли, например составлять планы действий (деятельность)
- ✓ Двигаться “навстречу”, чтобы его маркетинговые цели соответствовали нуждам организации
- ✓ Обладать фильтром “людей”, чтобы грамотно управлять персоналом, однако при этом знать, что нужно делать для достижения результата (процедуры, фильтр “сведений”)

Возьмите для примера школьного учителя. В идеальном случае он должен представить тем ученикам, которые мыслят “глобально”, общий план и содержание урока. При этом он должен не только представлять предмет в подробностях, но и уметь их разъяснить. Составление плана урока предполагает способность учителя следовать инструкциям (процедуры), но при этом необходима и гибкость мышления, чтобы приспособить урок к колеблющимся условиям — непониманию материала отдельными учениками или, наоборот, быстрому усвоению запланированного. В зависимости от предмета интересы могут быть различными (география — фильтр “места”, психология — “людей”). Смысл этого примера в том, чтобы понять, что, обладая определенным набором предпочтений, надо помнить и о других вариантах и приспособляться к ним в случае необходимости. Если речь идет об учителе, он должен концентрироваться на цели урока (“навстречу”), а не думать о посторонних вещах! Фильтры первичного интереса, присущие многим хорошим учителям, — “деятельность” (как заинтересовать учеников) и “сведения” (способность воспринимать огромные массивы информации и оперировать ими, чтобы не отставать от прогресса).

Практическое использование метапрограмм

Распознавание и использование метапрограмм собеседника помогает установить и развить раппорт.



Помните, что копирование манер и речи человека — весьма деликатная область, и действовать надо с предельным уважением!

Прописываем результат

Есть пословица “Рыбак рыбака видит издалека”. Когда кто-нибудь очень похож на вас с точки зрения речи, вам не нужно переводить его слова на свой язык, и раппорт образуется сам собой.

Если вы хотите развить раппорт с людьми, на вас не похожими, прислушайтесь к их словам и выражениям, которые выдают их метапрограмму, и постарайтесь использовать выражения из того же круга. Если вы можете себе позволить такую роскошь, как время на подготовку, переходите к следующему разделу, чтобы разработать и отрепетировать речь для телефонного разговора или личной беседы.

Для начала возьмите как можно больше слов и выражений из речи собеседника и попытайтесь составить осмысленные фразы с ними.

Полезно будет четко определить, что вы хотите донести до собеседника. Вы сможете сформулировать это так, чтобы он не смог этого не понять. А что может быть соблазнительнее, чем возможность полноценно общаться с нужным человеком?

Пока вы не научитесь использовать метапрограммы с ходу, можно делать черновик разговора. Чтобы делать это эффективнее, помните несколько моментов.

- ✓ **Знайте, что слушать.** В разделе “Различаем метапрограммы и опознаем фильтры” мы приводили примеры выражений, которые используют люди с различными фильтрами метапрограмм. Можно составить собственный список на примерах нужных вам людей.
- ✓ **Подумайте, что именно вы хотите донести до собеседника.** Настройка метапрограмм для разговора с шефом о повышении зарплаты несколько отличается от приглашения на свидание.
- ✓ **Отрепетируйте свою речь вслух, желательно, наедине.** Чтобы быть убедительной, ваша речь не должна казаться вам чужой.

Вот что пришлось сделать нашему менеджеру Тому, чтобы его девушка сказала ему “Да!” Прежде чем вы решите, что он холодный расчетливый гад, мы скажем в его защиту, что они успешно поженились и живут вместе уже пять лет. Но перед этим Сью отказывала ему шесть раз, поскольку боялась потерять свободу. Это был его последний отчаянный шаг.

Конспект 8.9. Речь Тома

Желаемая цель: “чтобы Сью вышла за меня замуж”

Метапрограмма Сью	Соответствующее поведение	Что говорить
Конкретика	Сью — бухгалтер. Она может найти недочеты даже в самых подробных инструкциях. Она великолепно проверяет контракты. Она невероятно пунктуальный человек. Когда мы ужинаем в ресторане, ей обязательно нужно знать ингредиенты каждого блюда	Я ТЕБЯ ЛЮБЛЮ. Представь себе, сколько всего нужно спланировать перед свадьбой, сколько всего устроить. Помнишь, как разозлился дядя Питер на свадьбе моего брата, когда мама заказала мало букетов, и ему не досталось? Конечно, если тебе это покажется утомительным, моя мама с удовольствием займется всем сама
Варианты и немного процедуры	Она всегда говорит, что ей нужна свобода выбора. Ей всегда нужно все знать и на все отзываться. Она отлично следит за расходами, поскольку заносит все в компьютер, к которому очень трепетно относится	Когда мы поженимся, то сможем сделать столько нового. Это же целый мир!
Достаточно сильное движение “прочь”	Я знаю, что она заботится о финансовой стабильности и независимости, чтобы осваивать новые возможности на работе	Мы можем сдавать одну из наших квартир, а деньги получать на твое имя. Мы сможем жить вместе, чтобы не мотаться туда-сюда между домами

Желаемая цель: “чтобы Сью вышла за меня замуж”

Метапрограмма Сью	Соответствующее поведение	Что говорить
Фильтр первичного интереса: Место	Она все время рассказывает, как красиво в Шотландии, какая великолепная архитектура в Вене, как ей хочется увидеть мир и что будет, когда ее компания переедет в большой офис	Может, проведем медовый месяц в Белизе? Там так зелено, тепло, ярко, там столько интересных растений и животных!



Конспект 8.10 дает вам возможность выполнить подобное упражнение, чтобы получить желаемое. Подумайте о человеке, который кажется вам трудным и абсолютно глухим ко всему, что вы говорите (слова “Я ТЕБЯ ЛЮБЛЮ” можно пропустить, особенно если речь идет о рабочей ситуации).

Конспект 8.10. Моя речь для достижения результата**Желаемая цель:**

Метапрограмма человека	Соответствующее поведение и слова	Что говорить



Чтобы установить раппорт, попробуйте технику соответствия. Если вы чувствуете себя скованно и не можете определить, “глобальный” или “конкретный” пред вами человек, движется он “навстречу” или “прочь” или куда там еще, просто припомните его любимые выражения и повторите их ему — в соответствующем контексте.

Часть III

Оттачиваем мастерство

The 5th Wave

Рич Теннант



"Так, посмотрим, можно ли определить, какие стимулы стресса присутствуют в вашей жизни. Вы что-то говорили о большом волке, который периодически приходит и пытается сдуть ваш дом..."

В этой части...

Мы поможем вам совладать с вашими эмоциями даже в тех ситуациях, которые вы не контролируете, и изменить ваше восприятие негативного опыта. Работая со своими убеждениями и ценностями, вы научитесь лучше ощущать свои личные стимулы, которые позволяют вам согласовать собственное развитие с четким ощущением цели.

Также из этой части вы узнаете, как меняют жизнь ключевые понятия НЛП, если взять их на вооружение. Речь идет о таких инструментах, как якоря, логические уровни, субмодальности, моделирование и временные оси. Все эти понятия помогают избавиться от раздражающих привычек и существенно облегчают достижение целей.

Управление эмоциями

В этой главе...

- Изучение якорей
- Переключение эмоциональных состояний
- Преодоление трудностей
- Наслаждение лучшими временами
- Отслеживание спусковых механизмов (триггеров)
- Превращение критики в обратную связь

Вы идете по улице, улавливаете какой-то запах, и под его влиянием память переносит вас в другое время и место. Или, например, вы видите кого-то, напоминающего вам близкого друга или надоедливого коллегу. А возможно, ваше сердце начинает биться быстрее, когда вы слышите чей-то голос в телефонной трубке или на автоответчике.

Зрение, слух, обоняние, вкус и осязание — пять чувств — способны вызывать воспоминания и изменять эмоциональное состояние. Теоретически человеческая способность к сложному рациональному мышлению делает вас разумнее всех представителей царства животных. Тем не менее, будучи совершенно удивительным человеческим существом, вы обладаете естественной склонностью реагировать на стимулы точно так же, как собаки Павлова во время первых экспериментов по выработке рефлексов. Иногда над вами властвуют чувства, такие как любовь, ненависть, гнев и страх. Когда это происходит, ваши дыхание и сердцебиение учащаются и грозятся выйти из-под контроля.

А теперь представьте себе мир, в котором вы можете мгновенно изменять свои мысли, чувства и реакции на определенные ситуации, просто щелкнув пальцами. Таков подвластный вам мир, который вы сможете создать для себя, освоив приемы “якорения” НЛП. В данной главе мы познакомим вас с практическими шагами, необходимыми для контроля эмоций и управления чувствами.

Оценка возможностей якорей



Якорь — это спусковой механизм (триггер), который привязывает вас к действию или эмоциональному состоянию. Процесс якорения состоит в ассоциировании определенного опыта с конкретным состоянием, которое он у вас вызывает.

Чтобы функционировать оптимально, вы должны научиться вызвать в себе состояние совершенства, и НЛП рассказывает о том, как это сделать. Техника якорения НЛП учит сознательно бросать якоря, чтобы менять эмоциональные состояния, когда вы находитесь под

давлением. Во всех сферах жизни полезно обладать внутренней твердостью, под которой мы понимаем способность к преодолению всех тягот, уготованных нам жизнью. Заметим, что якоря позволяют преодолевать их моментально. Овладение якорями позволит твердо стать на позиции “причины”, а не “следствия” (о них мы говорили в главе 2).

К счастью, все мы обладаем естественными якорями, которые твердо удерживают нас на месте; точно так же судно бросает якорь, чтобы его не унесло в море. Мы говорим о чувствах, влияющих на эмоциональное состояние. Одни из этих чувств вызывают более приятные ощущения, другие — менее приятные. Например, в офисе Кейт над столом висит прекрасная фотография моря, сделанная близким другом. Вид этой фотографии улучшает настроение Кейт, позволяет ей трезво рассуждать и наслаждаться работой. Именно эта картинка приветствует ее, когда она возвращается в офис.

В фильме “Ловушка для родителей” (1961) есть момент, когда Хейли Миллс утыкается лицом в дедовский пиджак и говорит: “Я создаю воспоминание. Через много лет, когда я вырасту, я буду помнить дедушку, как он всегда пах мятой и трубочным табаком”. Вам, наверное, будет нелегко умышленно воспроизвести запах, но часто определенный аромат оказывается мощным якорем, который переносит вас к прошлому опыту. Вам интересно узнать, как ваши любимые запахи и ароматы влияют на ваше состояние и какие из них вызывают приятные ощущения? Визит в любимую кофейню или аромат духов может кардинально повлиять на ваш душевный комфорт накануне собеседования перед приемом на работу.



Осваивая технику якорения, вы увидите, что она позволяет с невероятной эффективностью использовать воспоминания в те моменты, когда вы находитесь под давлением и вам нужно совладать со своими чувствами. Приятные воспоминания всегда будут служить вам верой и правдой.

Другие ощущения могут оказывать отрицательное воздействие. Когда Ричард видит, как на коврик перед дверью ложатся налоговые квитанции, он стонет, чувствуя запах коричневого конверта, и прячет постылые бумаги в ящик стола до тех пор, пока его счетовод не заставит его их заполнить.

Якоря порождают привычки. (Рекламные агенты знают об этом и специально разрабатывают образы торговых марок, которые надолго запоминаются и заставляют вас выбирать именно их продукцию, когда вы устраиваете себе очередной сеанс шоппинг-терапии.) Вот почему, если вы хотите изменить привычку, вам следует изменить якорь. Например, каждый раз во время чаепития вы тянетесь за коробкой с печеньем; вам, возможно, хочется избавиться от подобной склонности. А вот если каждый раз за чашкой горячего напитка вы ощущаете приятное расслабление и вам хочется в танце кружиться по кухне, то напиток, вероятно, служит позитивным якорем, который вам захочется сохранить, особенно если есть пространство для того, чтобы разгуляться и сжечь несколько лишних калорий.

С помощью конспекта 9.1 сделайте краткие записи о повседневных вещах, которые вызывают у вас приятные или неприятные ощущения. Обратите внимание на картины, звуки, запахи, осязательные и вкусовые ощущения, которые служат якорями, привязывающими вас к хорошим и плохим эмоциональным состояниям. Таким образом вы сможете вблизи наблюдать тонкие перемены в вашем эмоциональном состоянии: от беспокойства и напряжения к радости и спокойствию. Зафиксируйте изначальные мысли, обращая внимание на все свои ощущения. Запишите, какие предметы, люди, действия и места на вас влияют, и укажите, какие якоря стоит оставить, а от каких вы хотели бы избавиться. Возможно, у вас есть масса вещей, вызывающих кратковременные приятные ощущения, но в целом не таких уж полезных.



От большей части негативных якорей, вероятно, стоит избавиться, но помните, что некоторые из них могут выполнять полезную роль, например воспитывать в вас важную привычку, такую как регулярное заполнение налоговой формы. Одна наша знакомая не снимает с доски объявлений на работе неприятный снимок прокуренных легких, который напоминает ей о вредном воздействии курения. Она создала сильную метапрограмму отторжения (о метапрограммах подробно рассказывается в главе 8), которая мотивирует ее вести здоровый образ жизни.

Конспект 9.1. Мои повседневные якоря

Якоря, вызывающие позитивные ощущения

Якоря, вызывающие негативные ощущения

Якоря, которые мне хотелось бы сохранить

Бросаем якоря

В данном разделе мы покажем вам, как устанавливать якорь, который будет менять ваше эмоциональное состояние на основе воспоминания о предыдущем пребывании в нем.

Создание круга совершенства

Круг совершенства — это классическая техника якорения НЛП, позволяющая укрепить уверенность в себе в кризисных ситуациях или достойным образом проявлять себя на публике. Например, можно использовать круг совершенства, когда вы собираетесь произносить

речь, готовитесь к сложным переговорам, тренируетесь перед забегом или другим спортивным состязанием. Круг совершенства позволяет воспользоваться триггером: вы входите в воображаемый круг, обычно сопровождая этот шаг символическим жестом, чтобы вызвать позитивное состояние сознания, когда находитесь под давлением.

Проделайте следующие шаги для того, чтобы создать собственный круг совершенства.



Данное упражнение полезно выполнять с тренером или другом, который будет давать вам указания. Ваш товарищ может записывать ваши мысли в анкету.



Встаньте и нарисуйте воображаемый круг на полу перед собой. Сделайте его достаточно просторным для того, чтобы в нем можно было поместиться.

1. **Оставаясь за пределами круга, определите состояние сознания, которое вы хотели бы закрепить данным якорем, и опишите его товарищу своими словами.**

Например, вам хочется пребывать *в состоянии уверенности*. Если бы вам пришлось описать его более полно, собственными словами, то вы бы вспомнили словосочетания “с ясным рассудком” и “ситуация под контролем”.

2. **Шагните внутрь круга и припомните момент, когда вы находились в данном конкретном состоянии.**

Переживите опыт заново; представьте, будто вы снова в нем. Обратите внимание на картины, звуки, запахи и свои ощущения. Это воспоминание о предыдущем опыте, скорее всего, будет радикально отличаться от контекста, который вызывает у вас дискомфорт теперь, и это нормально.

3. **Когда ощущения будут максимально яркими, ухватитесь за свою мысль, сделайте явное, особое движение рукой.**

Движение должно быть отличным от ваших повседневных жестов. Например, вы можете соединить большой и указательный пальцы в кольцо или сцепить мизинцы.

4. **Шагните за пределы круга и повторите пп. 2 и 3, вспоминая другой случай, когда вы пребывали в том же наилучшем состоянии. Снова выйдите из круга.**

5. **Подумайте о будущем моменте, когда состояние будет вам полезно.**

6. **Шагните в круг, представляя успешный исход грядущего события и бросая якорь, который только что создали: сделайте придуманное движение рукой.**

Обратите внимание на то, насколько проще стала предстоящая проблематичная ситуация, и на интенсивность будущего опыта. (В НЛП это называется отслеживанием будущего.)



Можете повторить процедуру создания круга совершенства, если хотите, чтобы якорь стал надежнее.

В конспекте 9.2 предлагается пример из нескольких положительных якорей, которые создает для себя Тереза.

Конспект 9.2. Позитивные воспоминания и ручные якоря Терезы

Эмоциональное состояние, которое я хочу создать	Воспоминание, которое вызывает состояние, в том числе картины, звуки и ощущения	Мой ручной якорь
Энергичное	Я — в горнолыжной поездке в Шамони, чувствую холодный воздух на лице, выходя утром на гору. Небо — голубое, и я чувствую себя на крыше мира	Я помещаю одну руку на другую, будто только что надела горнолыжную перчатку и приготовилась к спуску
Властное	Я объясняю сотрудникам, как работают графические редакторы. Я вижу, как они кивают: понимают, что я знаю, о чем говорю	Большой палец левой руки плотно прижат к правой ладони

Создание собственных якорей



В конспекте 9.3 оставлены пустые ячейки, в которые вы можете записать свои якоря. Можете создать парочку сейчас, а потом возвращаться к данному упражнению по мере расширения вашего “якорного арсенала”.

Когда будете отрабатывать навыки якорения позитивных состояний, сразу создайте несколько якорей, чтобы они по мере необходимости вызывали к жизни приятные воспоминания. Попробуйте произвольно менять состояние сознания, бросая собственные ручные якоря.



Попрактикуйтесь в создании круга совершенства перед тем, как он вам понадобится по-настоящему, чтобы быть в состоянии быстро начертить его по собственной воле. Постоянно совершенствуйте свои навыки. Вы можете бросить ручной якорь так, что никто не будет подозревать об этом.

Конспект 9.3. Мои позитивные воспоминания и ручные якоря

Эмоциональное состояние, которое я хочу создать	Воспоминание, которое вызывает состояние, в том числе картины, звуки и ощущения	Мой ручной якорь



Дебби планировала день своей свадьбы с таким же безукоризненным вниманием, с каким подходила к своей работе личного секретаря в юридической фирме. По мере приближения дня свадьбы она обнаружила, что нервничает все сильнее; беспокойство не позволяло ей наслаждаться подготовкой к самому счастливому дню в жизни. Она спрашивала себя: “Чего я боюсь?” Начав анализировать свои страхи с Кейт, своим тренером по НЛП, Дебби поняла, что больше всего опасается, как бы ее юные подружки не расшалились от перевозбуждения и не испортили торжественную церемонию. Дошло до того, что она впадала в панику

при каждой встрече с подружками во время примерки свадебных нарядов. Страх стал заразительным, и подружки тоже начали побаиваться своих обязанностей, исполнять которые им придется в “день Д”. Отработывая круг совершенства с Кейт, Дебби создала якорь, укреплявший в ней состояние спокойствия и уверенности, и научилась вызывать его незаметным движением руки. Предчувствуя новый приступ беспокойства, она бросала якорь, делая этот самый незаметный жест. И тут же чувствовала себя спокойной и расслабленной и могла веселиться вместе с младшими подружками, которые должны были помогать ей в самый важный день. Кстати, техника якорения пригодилась Дебби на фирме, когда несколько юристов оказались под давлением и начали ссориться перед лицом сложных правовых процедур.

Некоторые люди открывают для себя удивительную эффективность техники якорения при первом же использовании, а кому-то нужно попрактиковаться подольше. При создании собственных якорей вам могут пригодиться следующие три правила.

- ✓ **Делайте ручные якоря максимально интенсивными.** Якорь должен вызывать максимально яркое воспоминание. Вы должны буквально чувствовать, что заново переживаете опыт, и выбирать для его фиксирования наилучшие моменты.
- ✓ **Ваши ручные якоря должны быть отчетливыми.** Постарайтесь, чтобы движения руками, которые вы совершаете, достаточно сильно отличались от обычных положений и жестов. Также позаботьтесь о том, чтобы движения ваших рук были незаметными.
- ✓ **Сделайте ручные якоря уникальными.** Подумайте, как сделать якоря вашими собственными, а не копировать жесты другого человека.



Если вы обнаружите, что ручные триггеры недостаточно эффективны для вас, можете вместо них поэкспериментировать с фиксацией образа или звука, который ассоциируется с позитивным состоянием сознания. Сделайте картину (или звук) такой, чтобы ее можно было без труда воскресить в памяти, а не пытаться, соответственно, увидеть или услышать наяву; иначе могут возникнуть сложности, когда якорь вам действительно понадобится.

Перед лицом трудностей

Подумайте о моментах, когда вам было сложнее всего совладать со своими чувствами. Вам не кажется, что вы выглядите глупо, когда начинаете непроизвольно рыдать на свадьбах, похоронах или в кино? А может, вас прошибает пот перед важным свиданием, которого вы ждали целую неделю?



В конспекте 9.4 вы можете найти перечень ситуаций, в которых людям обычно сложно справиться со своими чувствами. Выделите те из них, которые относятся к вам. В конспекте оставлены свободные ячейки, куда вы можете вписать собственные примеры и самые эффективные эмоциональные состояния, в которых вы хотели бы пребывать.

Представьте, что вы участвуете в дебатах и вам нужно быстро придумывать аргументы. Вы можете сказать, что эмоциональное состояние, которое вы хотели бы вызвать с помощью якоря — ясность ума.

Заполняя анкету, запишите любые конкретные состояния, которые вы хотели бы зафиксировать якорями, чтобы в случае необходимости воспользоваться кругом совершенства для входа в них.

Конспект 9.4. Мои личные проблемы

Проблемная ситуация	Мой пример	Желаемое эмоциональное состояние
Участие в соревновании		
Спортивная игра или упражнения		
Разрешение конфликтной ситуации		
Посещение волнующего события (такого как свадьба или похороны)		
Важная встреча		
Жалоба		
Собеседование перед приемом на новую работу		
Обсуждение деталей сделки		
Другие трудные моменты, когда я ощущаю давление		

Фиксирование положительного опыта

Теперь вы четче представляете ощущения, провоцируемые вашими эмоциями, и лучше понимаете, что для того, чтобы вызвать какое-то чувство, достаточно просто вспомнить и не обязательно заново переживать фактический опыт. Например, Ровина из конспекта 9.5 может вызвать в своем сознании образ весенних тюльпанов, чтобы улучшить свое состояние; ей не нужно, чтобы тюльпаны цвели круглый год.

Конспект 9.5. Позитивные триггеры Ровины

Категория якоря	Опыт, служащий якорем
Зрительные — картины	Тюльпаны в парке. Мое фото в Женеве. Моя корзина для входящей корреспонденции — пустая
Слуховые — звуки	Мелодия заставки вечернего выпуска новостей. Песня "Imagine" Джона Леннона
Обонятельные — запахи	Одеколон Нидо Boss, которым Марк пользуется после бритья. Запах свежего хлеба, доносящийся из ближайшей булочной
Вкусовые ощущения	Бокал сухого белого вина. Кусочек сыра бри на крекере
Осязательные ощущения	Прикосновение к моей бархатной юбке, когда я танцую танго. Шаги по хрустящим сухим листьям в осеннем лесу. Ощущение морозного воздуха на лице, когда катаюсь на лыжах

Продолжайте составлять собственный перечень позитивных триггеров, поскольку они помогают вызывать хорошие состояния, когда вы находитесь под давлением. Для начала обратитесь к конспекту 9.6.



Выработайте привычку носить с собой маленький блокнот, чтобы фиксировать эмоциональные подъемы, точно так же как делаете фотоснимки. Представьте, что ваш блокнот — это фотоальбом, где хранятся ваши замыслы на будущее.

Теперь начните создавать собственную библиотеку пережитого опыта, который вам хотелось бы зафиксировать якорями. Пометьте соответствующую страницу листком клейкой бумаги, чтобы можно было вернуться к триггерам во время стресса и быстро изменить свое состояние, просто воскресив опыт в памяти.

Конспект 9.6. Мои позитивные триггеры

Категория якоря	Опыт, служащий якорем
Визуальный — образ	
Аудиальный — звук	
Обонятельный — запах	
Вкусовой — вкус	
Кинестетический — ощущение, движение	

Избавление от оков

Корабельные якоря с тяжелыми ржавыми цепями невероятно сложно сдвинуть с места. Аналогичным образом и вас могут сковывать прочные цепи, от которых вам хотелось бы избавиться. НЛП позволяет с необычайной легкостью перемещать тяжелые якоря и облегчает любые проблемы, которые вы носите в своей голове.

Вы замечаете, что вспоминаете о временах, когда дела шли плохо, чаще, чем о временах, когда все было хорошо? А может, вы переживаете об ошибках, неловких моментах и болезненных ситуациях еще долгое время после того, как сами события уже миновали?



После пяти лет счастливой совместной жизни Джагдеш встретила своего парня на пороге их дома, причем его машина стояла перед гаражом, уже загруженная его вещами. Он заявил, что больше не любит Джагдеш и уходит от нее к их общей подруге. На протяжении нескольких месяцев после того, как он ушел, Джагдеш по возвращении с работы начинала плакать, едва оказавшись на пороге. Сам вид входной двери напоминал ей о болезненном уходе любимого человека. С помощью друга, специалиста по НЛП, Джагдеш смогла разрушить негативный триггер, который определила как грусть. Для этого она использовала технику разрушения якорей. Джагдеш заменила грусть более продуктивным спокойным состоянием, которое позволяло ей хорошенько обдумать дальнейшие шаги, необходимые для принятия важных решений о продаже дома и переезде.

Одна из сложностей, связанных с болезненными воспоминаниями, состоит в том, что они могут держать вас в страхе: вы будете бояться пережить неприятное событие снова. Актриса, о которой негативно отзывались критики, может думать только о плохих отзывах всякий раз, выходя на сцену. Представляете, как это скажется на ее игре?

Разрушение якорей — это инструмент, позволяющий избавляться от воспоминаний о неприятном или болезненном опыте и заменять его мощным позитивным воспоминанием. Техника заключается в размещении двух физических якорей на вашем теле (обычно на коленях). Вы избавляетесь от одного якоря и сохраняете другой.



1. **Начните с определения двух контрастных эмоциональных состояний: одно состояние — проблемное и оно ассоциируется с негативными ощущениями, другое — с позитивными.**

В случае Джагдеш она определяет проблемную эмоцию как *грусть*, а положительное состояние как *спокойное*. Четко сформулируйте слова, которыми определите состояния.

2. **Создайте отрицательный якорь, вспомнив о проблемном состоянии, при этом держите его крепко на ладони чуть выше колена.**

Вы уже держите проблему на четко определенном месте, так что нет смысла особо заикливаться на ней — сама мысль о болезненном опыте может повергнуть вас в неприятное состояние. В случае Джагдеш триггером является входная дверь дома, напоминающая об уходе ее парня.

3. **Теперь создайте положительный якорь (например, спокойствие), вспомнив о приятном или позитивном опыте.**

По мере того как вы вспоминаете этот гораздо более приятный опыт, прикрепите якорь к тому же месту на другом колене.

4. **А теперь подумайте о моменте, когда вам нужно будет пребывать в позитивном состоянии, но вам может помешать болезненное воспоминание.**

По мере того как вы будете представлять себе ситуацию, бросайте оба якоря одновременно, нажимая на обе коленки. Постепенно отпускайте отрицательный якорь на одном колене, а на другом — крепко держите положительный. Таким образом, вы радикально ослабите власть отрицательного якоря, останется только положительный якорь, который позволит вам двигаться вперед.



Можете выполнять данное упражнение сами. Однако данная техника НЛП знакома тренерам и специалистам, так что вы достигнете лучших результатов, если попросите кого-нибудь помочь вам. Также вы можете пояснить шаги процедуры своему товарищу, который может свободно дотрагиваться до ваших коленей. Когда вы работаете с кем-нибудь в паре, этот человек будет выполнять пошаговую процедуру, а вы сможете полностью сосредоточиться на своих ощущениях. Альтернативный подход (без использования коленей) предполагает расположение якорей на суставах пальцев ваших рук.

Определение триггеров на неделю

Выполняя повседневные дела, вы накапливаете опыт, который обычно закрепляете с помощью якорей — хороших и плохих. В конспекте 9.7 приведен семидневный график для контроля привычек в течение недели. Чтобы максимально эффективно использовать его, следует каждый вечер проводить анализ событий, произошедших с вами за день. Обдумывайте события прошедшего дня и записывайте в таблицу кульминационные моменты. Проследите, какие моменты вызывали у вас приятные ощущения. Может, это была приятная беседа в кафе или вид какого-то архитектурного сооружения? Затем противопоставьте их негативным моментам, если таковые были, и отметьте, что вызвало у вас отрицательные эмоции. Вы разозлились из-за домашней ссоры или оттого, что сломался ваш ноутбук, а потом, чтобы утешиться, съели целую плитку шоколада?

Помните пословицу “дьявол прячется в деталях”? Именно обращая внимание на подробности своего повседневного жизненного опыта, вы можете определить привычки, кото-

рые способны сослужить вам добрую службу, а не свои негативные склонности. Подумайте, каких приятных вещей вам хотелось бы видеть в завтрашнем дне больше, а каких неприятных — меньше. Как только вы узнаете, что провоцирует негативное состояние, воспользуйтесь техникой круга совершенства, чтобы моментально изменить эмоциональный настрой и избавиться от нежелательных привычек.



Конспект 9.7. Мои ежедневные взлеты и падения

День	Взлет	Падение	Урок и необходимое изменение
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			

Как воспринимать критику

Случается, что вам приходится сталкиваться с резкой критикой, и чем больших успехов вы добиваетесь, тем чаще приходится слышать критику в свой адрес. Возможно, воспоминание о тяжелом разговоре по-прежнему пробуждает в вас отрицательные эмоции. Возможно, был момент, когда вы вложили в некий замысел массу труда только для того, чтобы вас раскритиковали в пух и прах. Вы чувствуете комок в желудке, слышите осуждающий голос, видите чье-то строгое лицо и испытываете негативные ощущения, которые провоцирует данный триггер?

Подумайте о тех сферах вашей жизни, в которых вы наиболее болезненно воспринимаете критику. Может, речь идет о вашей работе, внешности или тайном замысле, который дорог вашему сердцу?



Ключ к адекватному восприятию критики состоит в том, чтобы понять: критика касается не собственно вас, а роли, которую вы взяли на себя в конкретной ситуации. Учитесь на опыте критики и быстро двигайтесь вперед — нет смысла попусту тратить силы, останавливаясь на отрицательных сторонах.



Дженни служит в крупной компании, где применяется формальная система оценки персонала. Когда-то у нее был начальник, которого можно описать одним словом — “задира”, неприятный тип, который предъявлял невыполнимые требования к своим подчиненным. Со временем начальника уволили, а Дженни перевели в другую

структуру. Тем не менее каждый год, когда приходило время оценки работы персонала, у Дженни в ушах начинал звучать голос прежнего босса, повторявший: “Нам здесь не нужны такие люди, как ты. Ты недостаточно компетентна”. В результате, когда приходило время давать и получать оценки, Дженни сильно нервничала. Поработав со специалистом по НЛП, Дженни смогла избавиться от предыдущего отрицательного опыта, и открыть новые пути восприятия критики. Сегодня Дженни — образцовый руководитель, уделяющий массу времени воспитанию и подготовке молодых сотрудников организации и налаживанию адекватной и справедливой обратной связи с работниками, даже если они трудятся не в полную силу.

Известные наставники по НЛП Стив и Коннайра Андреас впервые разработали процедуру работы с критикой на основе моделирования личности, позволяющую преобразовывать критику в обратную связь. Следующее упражнение позволяет изменить образ мышления, превратив критические замечания в обратную связь и двигаясь дальше. Оно работает на основе ключевых навыков *диссоциации* (обособления, разделения) НЛП и принятия трех различных *перцепционных позиций*, позволяющих адекватно реагировать на критику. Также это хорошая техника для преодоления страхов (см. главу 4) и решения массы других проблем.



В НЛП термин *диссоциация* обозначает отделение чувств от опыта. Путем диссоциации вы можете непредвзято оценить ситуацию, выходя за пределы своей личности и не втягиваясь в контекст эмоционально. *Перцепционные позиции*, которые используются в НЛП: *первая позиция* (собственно ваша), *вторая позиция* (представление ситуации с точки зрения другого человека) и *третья позиция* (рассмотрение первой и второй позиций с точки зрения непредвзятого наблюдателя).



Медленно, шаг за шагом, проработайте следующее упражнение, а затем зафиксируйте свои мысли в конспекте 9.8.

1. Перейдите в сильное состояние.

Вспомните, когда вы чувствовали себя властелином мира и ничто не могло свергнуть вас с вершины. По-настоящему переживите опыт, обращая внимание на то, что вы чувствовали, видели и слышали. Вам следует удерживать это состояние на протяжении всего упражнения, так что закрепите его движением руки, которое сможете вспомнить потом, когда вам покажется, что вы недостаточно сильны.

В этом может помочь техника создания круга совершенства, описанная в разделе “Создание круга совершенства” выше в этой главе.

2. Представьте себе, что вы воспринимаете критику на расстоянии, как будто наблюдаете за действием, происходящим на киноэкране.

Посмотрите, как воспринимает вас на экране критик — тот, кто делает вам замечания и с кем вам сложно взаимодействовать. Представьте, что вы — режиссер, следящий за действием на экране. На рис. 9.1 приведена иллюстрация к данной ситуации.

3. Теперь, как только вы услышите критические замечания в свой адрес, посмотрите, как от вас отделяется ваш “экранный образ”.

Этот образ, ваша “вторая версия”, принимает на себя роль *наблюдателя*, следящего за двумя сторонами (за *вами* и вашим *критиком*). Итак, теперь у вас есть две версии “вас” на экране — *критикуемый* и *наблюдающий за событиями*.

- 4. Находясь в роли режиссера фильма, который следит за тремя актерами, попробуйте непредвзято отнестись к фильму о критике.**

Предложите *наблюдателю* из вашего фильма спросить каждого из других участников — *критика* и *вас на экране* — изложить свою точку зрения. Наблюдатель попросит представителей конфликтных позиций предоставить четкое и конкретное видения ситуации: рассказать, что, по их мнению, пошло не так. Призовите *вас на экране* и *критика* проявлять уважение друг к другу.

- 5. Не забывайте оставаться в сильном состоянии, полностью отделенном от действия на экране.**

Если вы начинаете испытывать какие-либо сильные эмоции по отношению к критику или событию в целом, вернитесь на шаг назад и сосредоточьтесь на своем состоянии. Вы можете выполнять упражнение по шагам сколь угодно медленно.

- 6. По-прежнему оставаясь в роли режиссера, оцените две изложенные версии события и спросите себя, как они согласуются друг с другом.**

Если ваша собственная картина события резко отличается от версии критика, попытайтесь добыть больше информации. Часто критика бывает неконкретной или носит личный характер. Если вы слышите высказывание вроде “вы ни на что не годитесь”, спросите о конкретных основаниях для подобного утверждения, попросите привести примеры, подтверждающие вашу некомпетентность. Определите, как вам хочется реагировать на замечания.

- 7. С беспристрастной позиции режиссера дайте критику непредвзятый ответ.**

Сначала отреагируйте на критику, с которой согласны, а затем перечислите пункты, с которыми не можете согласиться. Объясните, почему вы с ними не согласны.

- 8. Сведите воедино все, что узнали.**

Если в процессе анализа критики вы узнали о себе что-то новое, возьмите эти знания на вооружение. Подумайте о моментах, когда уроки могут вам пригодиться.

- 9. Уберите экран, “войдите” в фильм и соедините сведения, полученные от двух версий вас. Не пожалейте времени на упорядочение всего, что увидели, услышали и испытали.**

Конспект 9.8 позволит вам зафиксировать все шаги упражнения, чтобы извлечь из него максимальную пользу. Зафиксируйте в анкете свое лучшее эмоциональное состояние для адекватного восприятия критики, например сочетание любопытства, спокойствия и желания выслушать собеседника. Затем по очереди войдите в разные роли и запишите любые идеи, которые почерпнули из позиций всех сторон, участвовавших в упражнении. При этом попытайтесь представить, что чувствует другой человек, например критик, и понять, как он (она) видит ситуацию. Наконец, подумайте о том, как обратить эту информацию себе на пользу, если подобная ситуация сложится в будущем. Запишите в анкету, как будете вести себя в следующий раз.



Помните ключевое положение НЛП: “Нет поражений, есть только обратная связь”? Этот тезис может принести вам немалую пользу, когда вы сталкиваетесь с критикой, которая кажется вам неприятной. (Краткое изложение ключевых положений НЛП вы найдете в главе 2.)



Рис. 9.1. Что видит кинорежиссер

Конспект 9.8. Диссоциация от критики и упражнение по усвоению уроков

Опишите своими словами сильное состояние, в котором вы хотели бы пребывать в момент пересмотра критики _____

Запишите, что вы узнали, находясь на позициях

режиссера _____

себя на экране _____

критика _____

наблюдателя _____

Выберите три пункта критики, которые полезно взять на заметку

1. _____
2. _____
3. _____

НЛП показывает, как моделировать совершенство — находить людей, которые невероятно преуспели в чем-то, понимать, что и как они делают, а затем перенимать их магию. Когда вы

хорошо справляетесь с эмоциями, ваше эмоциональное состояние становится заразительным. Вспомните старинную поговорку “Улыбнитесь — и весь мир улыбнется с вами; заплачьте — и останетесь плакать в одиночестве”. Впрочем, вам следует считаться с собственными отрицательными состояниями, со своей так называемой “темной стороной”, иначе вы рискуете превратиться в “блаженную дурочку” (по меткому выражению одного из наших коллег в НЛП), которая отказывается признавать, что устала, и доводит себя до полного истощения. Но научившись видеть светлую сторону в самых тяжелых ситуациях, вы обнаружите, что люди хотят быть с вами и поддерживать вас. Постоянно практикуйте переходы в позитивные состояния, избавляйтесь от негативных якорей — и угадайте, что будет? Повеселитесь на славу.

Теперь, дойдя до конца главы, не спеша подумайте, что в ней показалось вам наиболее полезным — что достойно занесения в ваш “золотой список”. Возьмите листок бумаги и запишите их, пока не забыли.

Обретение контроля над ощущениями

В этой главе...

- Переосмысление воспоминаний
- Видение, слушание и ощущение воспоминаний
- Воссоздание воспоминаний
- Изменение убеждений и изобретение ресурсов
- Уменьшение значимости болезненного опыта

Вспомните свое последнее посещение любимого магазина. Восстановите картину в памяти во всех подробностях. Представьте вид товаров на витринах, аромат парфюмов, прикосновение к тканям или — внимание, фетишисты! — запах изделий из кожи? А может, вы представляете, как ловко уклоняетесь от уговоров продавцов-консультантов, и у них от огорчения исчезают с лиц дежурные улыбки? Так им и надо — вы и сами знаете, на что потратить свои денежки!

Из этой главы вы узнаете, как программировать свои воспоминания и как их изменять. Способность менять воспоминания поможет вам чаще добиваться задуманного и реже отвлекаться на несущественное.

Запись воспоминания

Из этого раздела вы узнаете, что ваши воспоминания обладают определенными свойствами. Воспроизводя эти свойства в своем сознании, вы можете усилить приятные воспоминания и заглушить, а то и вовсе устранить влияние болезненного опыта. Чтобы в этом преуспеть, вам следует воспроизводить воспоминания более осознанно.

Сосредоточьтесь на мгновение и подумайте о чем-то или о ком-то, вызывающем у вас приятное чувство. Может быть, это книга, место, человек или домашнее животное. Вызывая в памяти соответствующие воспоминания, вы обнаруживаете, что воспроизвели в сознании картину, услышали звуки и испытали некие ощущения. А может, у вас в голове возникло целое сочетание образов, звуков и ощущений. Обратите внимание на свойства возникшей картинки — она статична или подвижна? Насколько она велика? Что вы ощущаете при ее появлении? В какой части тела они возникают, обладают ли цветом или фактурой?

Подобно тому, как зарядке предшествует разминка, для начала заполните конспект 10.1. Он поможет вам обратить внимание на различные свойства картины, на звуки и ощущения, всплывающие в памяти. Конспекты 10.2–10.4 помогут вам разбить каждую модальность. Сознание в состоянии воспроизвести каждую субмодальность по отдельности, что позволит вам оценить такие качества воспоминания, на которые вы прежде не обращали внимания и о существовании которых не подозревали.



В главе 6 рассматривается процедура записи опыта, преимущественно изображений в системе ВАК (*V* — от *V*isual (визуальные образы), *A* — от *A*uditory (слуховые ощущения), *K* — от *K*inaesthetic (кинестетические, осязательные, ощущения, движения или прикосновения)). Ментальные образы ВАК называются *репрезентативными системами*, или *модальностями*. С этими качествами своих воспоминаний вы еще встретитесь в разделе “Знакомство с субмодальностями” ниже в данной главе.



Все, что вы испытываете, — это результат восприятия информации, поступающей от органов чувств: *зрения* (то, что вы видите), *слуха* (то, что вы слышите), *осязания* (прикосновение, движение, осязательные ощущения), *обоняния* (запахи) и *вкуса*. Эти ощущения известны под названием *модальностей*. Каждая модальность имеет некие более тонкие качества, которые называются *субмодальностями*. Например, картина может быть яркой или тусклой, черно-белой или цветной. Звук может быть громким или тихим и т.д. В конспектах 10.2–10.4 вам предлагается провести градацию визуальных, слуховых и кинестетических субмодальностей.



Выберите воспоминание, которое не связано ни с чем особо прекрасным или ужасным, т.е. не имеет яркой эмоциональной окраски. Вспомните о чем-нибудь вроде ужина с друзьями или поездки на море, в общем, о каком-то достаточно рядовом событии. Возможно, это воспоминание приятное или слегка раздражающее, не исключено, что и несколько тревожное.

Запомните, какое воспоминание вы выбрали, потому что будете с ним работать в конспектах 10.1–10.4.

Опишите воспоминание в конспекте 10.1. Можете зачеркнуть слово “приятное” или “неприятное” в зависимости от того, как вы классифицируете событие. Классы воспоминаний имеют аналогичные субмодальности. Например, воспоминания, классифицируемые как “приятные”, обладают более или менее сходными характеристиками, отличными от свойств “неприятных”, “грустных” или “нейтральных” воспоминаний.

Конспект 10.1. Моментальный снимок моего воспоминания

Воспоминание приятное/неприятное

Краткое описание воспоминания

Что я замечаю в своем воспоминании — как я фиксирую картины, звуки и ощущения

Зрительные: что я вижу

Слуховые: что я слышу

Осязательные: что я ощущаю

Войдя во вкус работы с субмодальностями, вы сможете самостоятельно классифицировать воспоминания и описывать их не только терминами “приятные/неприятные”. С помощью конспекта 10.1 максимально подробно опишите свойства своего воспоминания в системе ВАК.

Знакомство с субмодальностями

Для классификации своих ощущений можете придумать собственный способ работы с субмодальностями. Порядок и особенности перечисления ощущений помогут вам понять их характер — хорошие они или плохие, счастливые и приятные или грустные и тягостные, захватывающие или скучноватые и т.д.



Поскольку субмодальности являются основными составляющими ваших ощущений, они также играют роль критически важных инструментов управления вашим сознанием и эмоциями. Начиная делать записи о том, как с помощью субмодальностей вы можете укрепить успешные сферы своей жизни или восполнить какие-то пробелы. Упражнения, приведенные в данной главе, представляют собой схему, которую вы можете изменять и приспосабливать к собственным конкретным нуждам.

В конспектах 10.2–10.4 вам предлагается градация субмодальностей ВАК, которая, вероятнее всего, подходит к вашим ощущениям.

Цель конспектов 10.2–10.4 — помочь вам понять следующее: о воспоминаниях можно сказать гораздо больше, чем просто “я вижу картины”, “я веду внутренние диалоги” или “я испытываю сильные чувства”. Конспекты помогают понять, что картины, звуки и чувства могут обладать массой других различных свойств. Конспект 10.5 сводит всю эту информацию воедино. В нем все три группы субмодальностей приведены к единому простому в использовании формату. Можете смело копировать ее и пользоваться ею, сколько хотите.



Терри работал с тренером, который помогал ему избавиться от беспокойства, возникавшего в его душе всякий раз во время долгих путешествий. Во время тренингов выяснилось, что воспоминания Терри об отпусках, проведенных в Италии и на Гавайских островах, слегка (примерно на метр) смещены вправо от центра панорамы и обладают яркими цветами. Шум морского прибоя и птичье пение слышались слева, чуть ниже уха, и звучали ритмично. На этом этапе анализа своих способов хранения воспоминаний Терри смог прийти к выводу о том, что память о двух разных поездках хранится в конкретном месте и оба отпуска обладают в его сознании сходными качествами.

При заполнении конспектов 10.2–10.4 в столбце “Мои наблюдения” пишите не просто “Послышался звук”, а делайте более подробные записи наподобие “Звук напоминает дедушкины шаги”. Если в памяти отсутствуют некоторые субмодальности, ничего страшного; просто обратите на это внимание, поставив крестики в соответствующих ячейках таблицы. Некоторые свойства субмодальности, такие, как тусклость или громкость, не обладают градациями: они просто показывают, что вы записываете одни воспоминания так, а другие — эдак. Можете использовать эту информацию как ориентир, читая эту главу, и вы поймете, как менять субмодальности картины, звука или ощущения таким образом, чтобы поменялись эмоции, вызываемые соответствующим воспоминанием.



Теперь, вернувшись к воспоминанию из конспекта 10.1, взгляните на конспект 10.2 и отметьте визуальные оттенки воспоминания; о некоторых из них, вы, возможно, даже не подозревали, заполняя конспект 10.1.

Конспект 10.2. Мои зрительные субмодальности

Субмодальность	Описание	Мои наблюдения
Расположение	Укажите, где расположен образ. Чтобы было проще это сделать, представьте, что стоите напротив циферблата больших часов. Можете, например, указать направление на 2 или 9 часов	
Яркость	Изображение яркое или тусклое?	
Детали	Отчетливо ли видны детали переднего и заднего планов?	
Размер	Картина большая или маленькая?	
Расстояние	Картина находится близко или далеко?	
Рамка/панорама	Картина ограничена рамками или вы воспринимаете ее, словно бы оглядываясь вокруг, стоя на вершине холма?	
Цветная/черно-белая	Картина цветная или черно-белая?	
Движение	Картина подвижная или статичная?	
Ассоциированное/диссоциированное изображение	Вы смотрите на картину своими глазами или наблюдаете ее со стороны, как по телевизору?	

Выполните аналогичный процесс в конспекте 10.3, в который впишите дополнительные слуховые оттенки воспоминания, выбранного для конспекта 10.1.

Конспект 10.3. Мои слуховые субмодальности

Субмодальность	Описание	Мои наблюдения
Расположение	Звук слышится у вас в голове или снаружи?	
Высота	Звук высокий или низкий?	
Громкость	Звук громкий или тихий?	
Продолжительность	Звук прерывистый или непрерывный?	
Темп	Звучание быстрое или медленное?	
Моно/стерео	Звук доносится с какой-то одной стороны или отовсюду?	
Ритм	Звуки ритмичны?	

Вы уже догадались, что дальше? В конспекте 10.4 вам предстоит описать дополнительные оттенки осязательных ощущений, связанных с воспоминанием из конспекта 10.1.

Конспект 10.4. Мои осязательные субмодальности

Субмодальность	Описание	Мои наблюдения
Качество	Вы чувствуете дрожь, тепло, расслабление, напряжение?	
Интенсивность	Насколько сильное ваше ощущение?	
Продолжительность	Ощущение продолжительное?	
Расположение	В какой части тела сосредоточено ощущение?	
Статичное или подвижное	Ощущение сосредоточено в одной части тела или перемещается по разным частям?	
Объем	Каков объем ощущения?	
Температура	Вы чувствуете тепло или холод?	

Ассоциирование и диссоциирование

Если вы знаете, что слезы наворачиваются вам на глаза, когда вы “чувствуете чью-то боль”, то умение диссоциировать поможет вам держать эмоции под контролем. Диссоциация — полезный инструмент, помогающий трезво мыслить и владеть собой.



Умение *ассоциировать* или *диссоциировать*, т.е. вникать в воспоминание или отделять себя от него, дает вам возможность чувствовать события сильнее или, наоборот, снижать интенсивность ощущений, спровоцированных воспоминанием о какой-либо ситуации. Помните, как вернулись домой вчера вечером? Задержитесь на этой картине, взгляните на себя: вы стоите перед входной дверью. Вставьте ключ, поверните его в замке и переступите порог. Если вы пережили все это заново, то вам удалось ассоциировать себя с воспоминанием. А теперь представьте, что стоите на улице напротив своего дома, опустите взгляд и посмотрите на мостовую. А теперь снова поднимите взгляд и “понаблюдайте”, как вы поднимаетесь на крыльцо, вставляете ключ в замок, поворачиваете его и переступаете порог. Если вы увидели, как сами наблюдали за собой, то вы диссоциировали, отделились от воспоминания.



Иногда, когда вы ощущаете, как вами овладевает какое-то чувство, можете диссоциировать, выйдя за пределы картины и заняв позицию наблюдателя. Если хотите по-настоящему ощутить какую-то эмоцию, станьте частью картины, оглядитесь вокруг, почувствуйте себя участником воспоминания.



А теперь восстановите в памяти еще парочку событий. Это должны быть воспоминания, которым вы в своем списке отвели разные значения. Также воспоминания должны быть связаны с разными контекстами, например визит к бабушке с дедушкой или собеседование перед приемом на работу. Можете вспоминать о людях — друзьях, знакомых или даже смертельных врагах. Запишите субмодальности ВАК каждого воспоминания в конспект 10.6, обращая внимание на сходства и различия между событиями. Если вы выбрали друзей и знакомых, они могут обладать сходными характеристиками в вашем представлении, но вам следует зафиксировать любое тонкое различие или сходство между ними.

Конспект 10.6. Упорядочивание воспоминаний

	Воспоминания		
	зрительные	слуховые	осязательные
Воспоминание 1			
Воспоминание 2			
Воспоминание 3			

Восстановление линии памяти

Используя одно из воспоминаний, указанных в конспекте 10.6, или вспомнив о чем-то другом, не очень болезненном и не слишком неприятном, вам следует попытаться его изменить. При этом вы обнаружите, какой властью над собственным восприятием событий вы обладаете, а также увидите, как вы можете менять влияние, которое оказывает на вас прошлый опыт.

В данном разделе вы узнаете, как менять каждую из субмодальностей ВАК своего воспоминания, и изучите общий эффект таких изменений. Например, вы можете обнаружить, что при перемещении картины в другое место звуки, которые вы слышите, становятся тише, а некоторые ощущения исчезают.



Конспекты 10.2–10.4 — это ваши записи субмодальностей, так что не теряйте их. Если у вас все внутри сжимается, когда вы пытаетесь менять выбранное воспоминание (а это вполне может произойти, ведь субмодальности — сильная штука), можете обратиться к анкетам и оставить прошлый опыт в прежнем состоянии до тех пор, пока не почувствуете в себе силы продолжить упражнение.

В конспекте 10.7 содержатся субмодальности воспоминания Джона о том, как он плескался с друзьями в открытом бассейне.

Конспект 10.7. Список субмодальностей Джона

Субмодальность	Описание
Зрительная: расположение	Картина расположена в направлении 2-х часов на циферблате, примерно на 20° выше уровня глаз
Зрительная: яркость	Картина очень яркая
Зрительная: цветная/черно-белая	Цвета явно различаются
Зрительная: ассоциация или диссоциация	Я ассоциирован в картину
Зрительная: статичная или подвижная	Картина весьма подвижна
Слуховая: громкость	Единственный звук, который я слышу, — все смеются, брызгаются и кричат, причем очень громко
Кинестетическая: температура	Я ощущаю кожей солнечное тепло, и у меня на сердце тоже становится теплее

Изменение субмодальностей может вызывать непривычные ощущения, так что подыщите тихое местечко для работы наедине с собой или с надежным товарищем, который может перечислить субмодальности и, если что, помочь вам спокойно вернуться к более привычным из них. Помните, субмодальности меняются окончательно только в том случае, если вы решаете сохранить изменения в своем сознании. Так что, если вас не устраивает новая конфигурация субмодальностей, можете вернуть ее в прежнее состояние. Можете начать с любой из субмодальностей ВАК или вам захочется поработать с ними в той последовательности, которая предлагается в данной главе.

Меняйте каждую зрительную субмодальность по отдельности, обращая внимание на то, как это сказывается на вашем воспоминании (если изменения вообще оказывают на него какое-либо влияние). Например, можете переместить картинку в другой угол циферблата часов, отодвинуть ее подальше или придвинуть поближе. Можете сделать изображение более

тусклым или ярким. Фиксируйте все изменения, которые чувствуете. Повторите процедуру, работая со слуховыми, а затем с осязательными субмодальностями. Например, вы можете изменить громкость звуков или заставить кого-то из участников воспоминания говорить голосом Хомера Симпсона, чтобы узнать, как изменение голоса влияет на ваше впечатление от высказывания. Возможно, вы решите переместить ощущение из одной части тела в другую или изменить цвет воспоминания (если у него есть цвет).

Джон изменил визуальное расположение воспоминания и записал результаты в конспект 10.8.

Конспект 10.8. Результаты изменения субмодальностей Джона

Изменение, которое оказало наиболее сильное влияние: *Я переместил картину левее*

Замеченные изменения

Звуки игры вдруг сделались почти неслышными, а чувство в моем сердце ослабло. Изменение каждой из других субмодальностей, в свою очередь, имело незначительное влияние на свойства воспоминания



Максимально подробно запишите свойства воспоминания, которое вы выбрали для конспектов 10.2–10.4. Затем воспользуйтесь конспектом 10.9, чтобы записать изменения, происходящие при модификации каждой субмодальности. Меняйте каждую субмодальность и записывайте, как это отражается на вашем воспоминании, — чувства обостряются или притупляются? Можете изменить ощущение дрожи и представить, что вас ласкают, или выйти за пределы картинки (диссоциировать) и взглянуть на нее, как на панораму. А может, вам захочется переместить звук, который слышится в воспоминании, из правого края картины в левый.

Конспект 10.9. Влияние изменения субмодальностей

Субмодальность	Эффект от ее изменения
Зрительная	
Зрительная	
Зрительная	
Зрительная	
Слуховая	
Слуховая	
Слуховая	
Слуховая	
Кинестетическая	
Кинестетическая	
Кинестетическая	
Кинестетическая	

Если вы ахаете от того, что при изменении, к примеру, зрительной субмодальности, такой как положение, поменялось не только ваше восприятие события или человека, но и слуховые и осязательные субмодальности, соблюдайте спокойствие. Или, наоборот, возрадуйтесь, потому что вы определили ведущую, или критическую, субмодальность.



Ведущая, или критическая, субмодальность — это субмодальность, при изменении которой меняются другие субмодальности. Например, если вас обескураживает и злит критика, звучащая из уст одного из родителей, то, возможно, это вызвано тем, что, слыша упреки, вы начинаете думать: “Он мне не доверяет”. Изменение ведущей субмодальности может не только изменить картину, звуки и ощущения, но и заставить вас осознать, что родитель ругает вас потому, что за вас боится. Внезапно вы понимаете, почему он вас критикует: “Он говорит так, чтобы защитить меня”.

Подобные изменения могут наблюдаться во всех субмодальностях ВАК. Возьмем пример, в котором вы переносите ощущение из одной части тела в другую. Это может, в свою очередь, отразиться на картине события, звуках, с которыми оно связано, и вообще изменить прежнее значение события в вашем представлении.

Очистите свой опыт

В предыдущих разделах данной главы мы рассказали вам, как управлять субмодальностями и, таким образом, менять ассоциации, которые вызывают у вас воспоминания. Вместо того чтобы позволять воспоминанию о предыдущем опыте мешать вам двигаться вперед, вы можете уменьшить его интенсивность: сделать картинку черно-белой, отодвинуть ее в такое место, что для того, чтобы взглянуть на нее, вам пришлось бы вывернуть шею, “прикрутить” звук и перенести ощущения за пределы своего тела.

Вы можете использовать эти приемы и для того, чтобы изменить убеждение, которое мешает вам добиться желаемых результатов, и создать ресурсы, необходимые для достижения успеха.

Изменение ограничивающего убеждения

Изменение ограничивающего убеждения может оказаться самым важным упражнением, которое вам предстоит когда-либо выполнить, поскольку ограничивающие убеждения коварны; часто они появляются из малейшего подозрения, которое возникает на основе наблюдения за действиями других людей или под действием болезненно воспринятых замечаний окружающих. Вы можете придерживаться некоего убеждения о других людях, которое будет ограничивать ваше общение с ними, например “у молодежи плохие манеры”.

Вот другие примеры ограничивающих убеждений.

- ✓ Я медленно читаю
- ✓ Я не умею ориентироваться по картам
- ✓ Я никогда не стану на голову, как этот поджарый преподаватель йоги
- ✓ Ездить по автобанам страшно
- ✓ Я слишком заурядный человек, для того чтобы обладать тем-то или достичь того-то, или сделать то-то, где “что-то” обозначает нечто, чем обладают, чего достигают и что делают другие люди, не затрачивая особых усилий
- ✓ Люди моего круга — все бедные
- ✓ Я не умею грамотно писать

Если повторить такую формулировку всего несколько раз, то малейшее опасение может превратиться в полноценное ограничивающее убеждение, и вы вдруг окажетесь в оковах новых бессмысленных ограничений только потому, что позволили чьему-то мнению поколебать ваши собственные суждения.



Исследования показали, что сознание людей обрабатывает картины быстрее, чем звуки и ощущения. Так что, если вы хотите быстрых перемен, то вам следует экспериментировать со зрительными субмодальностями.

Вы можете сказать: “Но я не рисую картин”.

“А вот и рисуете!”

“А вот и нет!”

“Еще как рисуете!”

“Где?”

“Да не оглядывайтесь вы! В вашей собственной голове!”

Этот маленький диалог — маленькая разрядка, призванная убедить вас в том, что вы действительно создаете картины, даже если более осознанно воспринимаете звуки и ощущения. Просто до сих пор вы об этом не задумывались: вы же не вспоминаете постоянно о большом пальце на ноге. Впрочем, когда мы о нем упомянули, ваши мысли устремились к ногам и теперь-то вы уж точно подумали о большом пальце!



А теперь пришло время взять ситуацию в свои руки и разрушить клетки, в которые вы сами себя заманили. Процедура простая; нужно лишь выполнить следующие шаги. Мы попросили вас обращать внимание на картины, но если вам удобнее использовать слуховые и осязательные субмодальности, пользуйтесь ими на здоровье.

1. Подумайте об ограничивающем убеждении и опишите картину, которая всплывает в вашем сознании.

2. Подумайте об убеждении, в которое больше не верите.

Например, “когда-то я верил в Деда Мороза”. Взгляните на картину, связанную с убеждением, утратившим актуальность.

3. Подумайте об убеждении, в истинности которого вы совершенно уверены.

Нужна помощь? Представьте себе звезды. Вы сидите посреди ярко освещенного города. Даже несмотря на то, что вы не видите звезд, вы точно знаете, что они существуют и что утром встает солнце. (Исключение составляют родители подростков, которые знают, что на каникулах их “солнышко” наотрез отказывается вставать утром.) Затем представьте, как “солнце”, вернее, солнце, встает. Или представьте картину, которую выбрали для п. 3 процедуры.

4. Подумайте об убеждении, которого вы хотели бы придерживаться вместо ограничивающего убеждения из п. 1. Это может быть противоположность ограничивающего убеждения в утвердительной форме: “Я могу поддерживать физическую форму, быть здоровой и снова весить не больше 60 килограммов”. А затем обратите внимание на картину, возникающую в сознании при мысли о новом убеждении.

5. Замените субмодальности ограничивающего убеждения из п. 1 субмодальностями убеждения, утратившего актуальность, которое вы использовали в п. 2.

6. Замените субмодальности убеждения, которого вы хотели бы придерживаться (п. 4), субмодальностями убеждения, в истинности которого вы не сомневаетесь (п. 3).

Вуаля! Легко и просто! Почувствуйте разницу и порауйтесь. Теперь на месте ограничивающего убеждения возникло новое убеждение, расширяющее ваши возможности. Можете воспользоваться конспектом 10.10, чтобы зафиксировать процесс изменения ограничивающего убеждения.

Конспект 10.10. Изменение ограничивающего убеждения

	Субмодальность
Мое ограничивающее убеждение	
Убеждение, которого я предпочел бы придерживаться вместо него	
Убеждение, утратившее актуальность	
Убеждение, в истинности которого я не сомневаюсь	
Мое ограничивающее убеждение теперь звучит так	
Новое, усиливающее убеждение звучит так	

Создание необходимых ресурсов

Часто трудно осознать, что необходимые ресурсы находятся прямо у вас под носом, особенно если вы сами ограничиваете свое поведение, впадаете в уныние, чувствуете неуверенность в себе, ненависть, страх или пребываете в подавленном состоянии. Помните, что вы не ведете себя так постоянно и не испытываете постоянно подобных ощущений. Это значит, что вы можете вести себя иначе и испытывать другие эмоции. Можете сосредоточиться на лучших временах, когда чувствовали прилив энергии, приятное возбуждение, любовь, уверенность или бесстрашие. Так что, если вам надоело пребывать в негативном состоянии, обратитесь к воспоминанию о том времени, когда вы чувствовали себя так, как вам хотелось бы чувствовать себя сейчас, или совершали поступки, которыми гордитесь.



Если вам не под силу создать необходимые ресурсы в одиночку, попросите помощи у Ангела-хранителя или у настоящего друга; можете следовать примеру исторических персонажей или любимых киногероев. Возможно, разные люди помогут вам справиться с разными проблемами. Один из любимых героев Ромиллы — Мак-Гайвер, персонаж телесериала, который никогда не сдаётся, может собирать устройства и оружие из кусков проволоки, резины и подшипников и всегда “спасает ситуацию” вопреки непреодолимым препятствиям. Если с человеком нельзя поговорить или если это вымышленный персонаж, можете провести воображаемую беседу со своим помощником (хороший прием, позволяющий провести диссоциацию от проблемы и вздохнуть свободно) и сделать так, чтобы он подсказал вам решение. Еще можете представить, как помощник стоит перед вами, а вы физически оказываетесь на его месте, чтобы взглянуть на проблему его глазами. Вероятно, вы удивитесь!



Дермот считал себя жертвой жизни. Он всем сердцем верил законам Мерфи, добавляя к ним собственный постскрипtum — если не может возникнуть никаких проблем, то они возникнут *персонально для меня*. Находясь в таком состоянии, Дермот записался на тренинги и настоятельно просил заниматься с ним дополнительно, поскольку его положение было хуже, чем у других, а с его везением ему не удалось бы пройти тренинг так же успешно, как остальным участникам. Опытный тренер Дермота заставил его подумать о ситуациях и людях, чтобы он смог найти ресурсы, необходимые для того, чтобы не позволять жертвенному состоянию овладевать собой. Пример ресурса Дермота вы можете найти в конспекте 10.11.

Находясь в состоянии спокойствия, которое вызывали мысли об Аните, Дермот смог удалить избыток эмоциональности из своих отношений с Тимоти. Ситуация не то чтобы совсем наладилась, но Дермот все же смог эффективно сотрудничать с Тимоти.

Конспект 10.11. Перечень ресурсов Дермота

Проблема	Я весь напрягаюсь при мысли о работе с Тимоти, поскольку он мне совсем не нравится и я знаю, что я ему тоже не нравлюсь
Ресурс	Анита, моя учительница пения. Она мне очень нравится и мысли о ней меня успокаивают

Воспользуйтесь конспектом 10.12 для того, чтобы зафиксировать собственную проблему. Затем представьте себе ресурс, которым вы можете воспользоваться для ослабления ее симптомов, а то и полного ее устранения.

Конспект 10.12. Мой перечень ресурсов

Проблема

Ресурс

Преодоление эмоциональных трудностей

Фраза “время лечит” может показаться избитой, и мы понимаем ваш скептицизм. Но все же, если в вашей жизни наступают трудные времена, попытайтесь вспомнить о том, что “время лечит”, и представить себе момент в будущем, когда ваша проблема будет решена. Когда вы оказываетесь в круговороте болезненных событий, рассуждать трезво часто бывает тяжело, потому что рядом с вами бушует круговорот картин, звуков и ощущений. Но, представив сценарий, при котором ваша проблема будет решена, вы сможете разработать удовлетворительное решение, а также дать бессознательному началу представление о том, каковы будут субмодальности картины наладившейся ситуации.



С помощью конспекта 10.13 вы можете попрактиковаться в определении субмодальностей предполагаемого решения вашей проблемы. Облегчение необязательно наступит сразу, но упражнение поможет вам более здраво отнестись к своим нынешним ощущениям. Как только вы прекратите расплескивать энергию во все стороны и начнете мыслить спокойно и собранно, вы сможете сдвинуть горы.

Как только вы начинаете нервничать, просто перенесите субмодальности из будущего в настоящий момент, и вам сразу станет лучше.



Чем более явственно вы представите будущие субмодальности, тем сильнее будет их положительное влияние на ваше душевное спокойствие.

Конспект 10.13. Изменение субмодальностей моей проблемы

Моя проблема на данный момент состоит в следующем

Субмодальности, которые я испытываю при мысли о проблеме

Субмодальности момента в будущем, когда проблема будет решена



Никто вам не скажет, как упорядочить ваши субмодальности. Теперь, когда вы знаете, как менять субмодальности, можете сделать это таким образом, чтобы перейти в желаемое расположение духа, т.е. жить и относиться к собственной жизни так, как вам хочется. Поэтому, если вам не нравится то, что вы видите, слышите или чувствуете, просто поменяйте субмодальности!

Как стать на путь достижения цели

В этой главе...

- Создание цели с помощью логических уровней
- Ищем способы изменить себя
- Связь с убеждениями и ценностями
- Осознание ценности работы
- Движение с потоком

Добиться изменений просто, если знать, как это сделать. Для начала подумайте обо всем, что вы постоянно откладываете на потом: представьте возможные варианты своих дальнейших действий и решите, что вам нужно для того, чтобы сдвинуться с мертвой точки. Да-да, мы уверены, что вы о чем-то мечтаете и у вас есть парочка насущных проблем.

В данной главе вы познакомитесь с одним из наиболее ценных инструментов, которые может предложить НЛП. Речь идет о *модели логических уровней* (которые специалисты по НЛП также называют нейрологическими уровнями), разработанной ведущим тренером по НЛП Робертом Дилтсом. Сразу отметим, что модель логических уровней — любимый инструмент Кейт, к которому она обращается, когда она или ее клиенты оказываются в тупике. Почему? Модель логических уровней позволяет взять под контроль то, что происходит в вашем внутреннем и внешнем мире, и показывает, как достичь четко сформулированных результатов, о которых мы начали говорить в главе 3.

Что такое логические уровни

Модели логических уровней помогают сформировать четкое видение и поставить цели в своей жизни, а также насладиться ощущением благополучия и пребывания в жизненном потоке. (Впечатляет, не так ли?) Вот перечень логических уровней.

- ✓ Цель
- ✓ Личность
- ✓ Убеждения и ценности
- ✓ Способности
- ✓ Действия и поведение
- ✓ Окружение

Вы прорабатываете эти уровни сверху вниз, а также снизу вверх. Упражнения позволят вам конструктивно поразмышлять над тем, кто вы и почему определенные вещи для вас важны. Можете начать с того, что вам известно о различных составляющих вашей личности и о ценности работы, которую вы выполняете (эти вопросы были рассмотрены в главе 5).



Работая с логическими уровнями, не забывайте признавать, насколько вы уже замечательны: у вас есть определенные умения и таланты, которых у вас не отнять, и положительные намерения, определяющие ваши поступки.

Представьте себя в роли журналиста, проводящего расследование и стремящегося узнать все о человеке или о ситуации, который использует для этого стандартные вопросы — *кто, что, когда, где, как и почему*. Модель логических уровней позволяет разбить ваш личный опыт на шесть разных категорий, которые связывают вас с ключевыми вопросами. Вот эти категории и вопросы. Рис. 11.1 поможет вам в применении логических уровней.

- ✓ **Окружение** обозначает внешние возможности или ограничения и связано с ответами на вопросы *где, когда* и *с кем*.
- ✓ **Поведение** состоит из конкретных действий, совершаемых в контексте окружающей обстановки, и связано с ответом на вопрос *что*.
- ✓ **Способности и навыки** обозначают знания и “ноу-хау”, определяющие направленность вашего поведения. На данном уровне вы отвечаете на вопрос *как*.
- ✓ **Убеждения и ценности** обеспечивают обоснование (мотивацию и разрешения), которое подкрепляется или ослабляется вашими способностями. На данном уровне вы отвечаете на вопрос *почему*.
- ✓ **Личностные факторы** помогают вам в самоидентификации и отвечают на вопрос *кто*.
- ✓ **Цель** выходит за пределы самосознания и входит в более общую картину миссии; ее формулировка отвечает на вопросы *для чего* или *для кого*.



Рис. 11.1. Логические уровни

Перемены без труда

В данном разделе мы расскажем, как применять модель логических уровней к самому себе, клиенту или группе людей.

Если вы человек занятой, то, естественно, время от времени в некоторых сферах вашей жизни намечается дисбаланс. В этом нет ничего страшного, если вы имеете представление о

том, что происходит. Может, вы вкладываете массу сил в налаживание дружеских отношений с людьми, а ваш банковский счет от этого страдает. А возможно, вы слишком напряженно трудитесь и забываете заботиться о себе или о доме. Модель логических уровней помогает легко восстановить равновесие.

Восстановление равновесия в ключевых сферах

В конспекте 11.1 перечислены ключевые сферы сбалансированной жизни. Изучите этот список и подумайте, в какой сфере, по вашему мнению, имеется пространство для совершенствования. Обведите название сферы, на которой вы решили сосредоточить свое внимание.

Конспект 11.1. Ключи к достижению равновесия

Семья

Развлечения

Здоровье

Работа

Обучение

Жизненное пространство

Деньги

Личная жизнь

Социальные связи

Духовная жизнь

Другое

Теперь используйте логические уровни, чтобы сделать цель более наглядной и достижимой. Пример Фриды поможет вам узнать, как это сделать.



Фрида работает в местном управлении водопользованием, и недавно ее назначили на руководящую стратегическую должность. Она человек образованный и практичный, и ей прекрасно удается следить за тем, чтобы финансы ее организации были в порядке. В работе она проявляет внимательность и компетентность. Как вы думаете, в чем проблема? Собственные финансовые средства Фриды в полном беспорядке! Весь доход Фриды уходит на вечеринки и на покупку одежды и сумочек от лучших дизайнеров. Фрида начала посещать тренинги, потому что ее все сильнее беспокоил тот факт, что она все еще живет с родителями, в том же доме, где родилась 30 лет назад. Долги Фриды росли, и ей следовало предпринять решительные действия. Работая с моделью логических уровней, она быстро составила конструктивный план, позволявший выплатить долги и купить собственный дом. В конспекте приведены ее слова о том, чего она хочет добиться за год.

Конспект 11.2. Сбалансированная жизнь Фриды

Ключевая сфера

Деньги

Окружение: Где, когда и с кем я нахожусь?

Сегодня 10 октября 2009 года, и я переезжаю в собственную квартиру. Мне помогают друзья и родственники

Ключевая сфера	Деньги
Поведение: Что я делаю?	Я только начала распродавать книги и одежду. Я положила деньги на депозит, взяла ипотечный кредит и купила первую в жизни собственную квартиру. Я продала массу ненужных нарядов и перестала их бездумно покупать. Также я устроилась на еще одну работу — я провожу вечерние занятия по бухгалтерскому учету в местном колледже
Способности: Как я применяю свои умения и таланты для того, чтобы внести изменения в данную сферу? Какие новые навыки могут мне понадобиться?	Я практичный и гибкий человек. Я знаю, как распоряжаться деньгами и делать сбережения, — этому я научилась на работе, и я применяю свои знания к собственным средствам. Я развиваю свои навыки преподавателя, так что в будущем могу рассчитывать на карьерный рост
Убеждения и ценности: Во что я верю, что для меня важно? (Помните о том, что ваши убеждения и ценности являются главными стимулами, мотивирующими ваши действия.)	Для меня важно, что я сама распоряжаюсь своими средствами, и со временем это даст мне независимость и позволит наслаждаться жизнью. Я считаю, что 30 лет — подходящий возраст для того, чтобы подыскать собственное жилье. Для меня важно, чтобы я могла жить своим умом и вести самостоятельную жизнь на собственном жизненном пространстве
Личность: Кто я в данном контексте? Какие роли я играю в данной ситуации? Как я могу себя описать?	Я — взрослый человек, отвечающий за свои финансы. Я называю себя "Фрида, финансовая воротила", чтобы это прозвище напоминало мне о том, как приятно самому распоряжаться своими деньгами
Цель: Каким смыслом я наделяю свой опыт в данной конкретной ситуации и как это соотносится с другими сферами моей жизни?	Все мои друзья просят у меня помощи, прислушиваются к моим советам о том, как планировать бюджет и экономить. Я чувствую, что могу уверенно идти по жизни и позволить себе быть не такой, как все



А теперь в конспекте 11.3 запишите собственные ответы на вопросы о том, что бы вы хотели изменить за год в ключевой сфере своей жизни, которую обвели в конспекте 11.1. Вопросы касаются шести категорий, перечисленных в разделе "Что такое логические уровни"; при необходимости сверьтесь с пирамидой на рис. 11.1.

Хотя мы и предлагаем вам вообразить будущее, которое наступит через год, вписывайте в анкету ответы в настоящем времени, так, будто вы уже осуществили желаемое. Так вы сможете своему бессознательному началу приблизить достижение ваших целей. Для бессознательного начала не существует различий между воображением и реальностью.

Конспект 11.3. Моя сбалансированная жизнь

Ключевая сфера:

Окружение: Где, когда и с кем я нахожусь?

Поведение: Что я делаю?

Способности: Как я применяю свои умения и таланты для того, чтобы внести изменения в данную сферу? Какие новые навыки могут мне понадобиться?

Убеждения и ценности: Во что я верю, что для меня важно? (Помните о том, что ваши убеждения и ценности являются главными стимулами, мотивирующими ваши действия.)

Ключевая сфера:

Личность: Кто я в данном контексте? Какие роли я играю в данной ситуации?
Как я могу себя описать?

Цель: Каким смыслом я наделяю свой опыт в данной конкретной ситуации и как это соотносится с другими сферами моей жизни?

Укрепите свои навыки НЛП

Одна из причин, благодаря которым техника НЛП обеспечивает такое эффективное обучение, состоит в том, что во многих упражнениях участвует ваше тело — посредством движений и дыхания. Выполняя упражнения, попробуйте стоять или сидеть (в разных местах), чтобы узнать, как это отражается на ваших ощущениях.

Работая с группами, мы часто кладем на пол или на стулья листки бумаги, символизирующие шесть логических уровней. Благодаря этому люди усваивают этот опыт лучше, чем абстрактный рассказ о логических уровнях.



Работая с группой, можно выполнить следующее упражнение.

1. Возьмите шесть листов бумаги и на каждом из них напишите название одного из логических уровней (если нужно, вернитесь к разделу “Что такое логические уровни” или обратитесь к рис. 11.1).
2. На полу помещения, в котором проводите занятие, выложите листы бумаги один за другим на расстоянии примерно шага, наподобие каменной дорожки. Чем больше помещение, тем лучше.
3. Пусть все члены команды по очереди пройдут все уровни и скажут, что они думают о текущем положении и о будущих целях команды, ответив на два раунда вопросов.
 - **Первый раунд:** двигаясь от уровня окружения к уровню цели, спросите, как сегодня выглядит команда на каждом из уровней.
 - **Второй раунд:** двигаясь от уровня цели к уровню окружения, спросите членов команды, какой они хотят ее видеть через два года.

Вопросы, которые вы можете задавать на каждом логическом уровне, напоминают вопросы, перечисленные выше, в конспектах раздела “Восстановление равновесия в ключевых сферах”. Это те же вопросы, но несколько измененные для работы с группой.

- **Окружение:** Где, когда и с кем мы работаем?
- **Поведение:** Чем мы занимаемся?
- **Способности:** Как мы можем обратить себе на пользу свои навыки и таланты?
- **Убеждения и ценности:** Во что мы верим, что важно для нас как для команды? Почему это так?
- **Личность:** Кто мы такие? Какова наша роль в организации?
- **Цель:** Как мы вписываемся в более широкую организационную структуру? Почему мы здесь?



Джен была назначена начальницей отдела по работе с клиентами в фармацевтической компании. Новое назначение потребовало от нее новых навыков. Она никогда прежде не работала с людьми, и ей пришлось превратиться из рядового члена команды в лидера этой команды. И случилось это в период, когда репутация отдела по работе с клиентами была не на высоте и постоянно вызывала нарекания. Познакомившись с моделью логических уровней, Джен решила рассказать о ней своей команде на очередном ежемесячном совещании. Подчиненные сильно удивились, когда их начальница разложила на полу листки бумаги и попросила рассказать, какой они видят и хотят видеть работу. В ходе упражнения члены команды рассказали о своих проблемах, пообещали укрепить сотрудничество, быть искренними и относиться друг к другу с уважением, а также прониклись идеей высокого качества продукции компании. Члены команды поняли, что они являются частью серьезной организации, помогающей спасти человеческие жизни. На психологическом уровне сотрудники осознали свою причастность к значимой группе, занимающейся благородным делом, и впоследствии стали получать награды за качественную работу, отмечающие также высокую мотивацию персонала.



Можете проявлять изобретательность и выполнять упражнения с логическими уровнями, глядя на их изображения на бумаге, обсуждая и прорабатывая их. Чем больше чувств вы подключите — добавив цвета, звуки, вкусы и запахи, — тем лучше. Обдумайте ситуации, в которых логические уровни могут вам помочь. Например, если вы планируете поездку куда-нибудь с друзьями, предложите всем участникам исследовать логические уровни. Это поможет каждому члену группы получить от поездки максимум удовольствия.

Внимание: ваша личность, ценности и убеждения

Работая с моделью логических уровней, вы обнаруживаете, что эффективнее всего влияете на события, когда рассматриваете проблемы на высших логических уровнях — Убеждений и ценностей, Личности и Цели. Вы облегчите себе задачу, если станете рассматривать важнейшие вопросы с непредвзято настроенным другом, наставником или тренером, который готов дать нелюбезную оценку вашей жизни и образа действий.

Возьмите для примера одну из наиболее проблематичных ситуаций, в которых вам требуется принимать решения или делать решительные шаги, и воспользуйтесь анализом проблемы на уровне Личности и Ценностей, чтобы сформулировать ряд релевантных усиливающих убеждений.



Если вы не в состоянии придумать ситуацию, то вот несколько примеров: смена работы, переезд, налаживание или разрыв отношений, смена культурной среды в компании, а также принятие важнейших решений, касающихся детей и образования.

Исследуйте свою личность

В жизни вы исполняете массу ролей, которые в совокупности образуют пеструю мозаику, отражающую вашу индивидуальность. Эта индивидуальность делает вас особенным человеком, отличным от всех остальных. Иногда вы легко переходите от одной роли к другой,

например работаете парикмахером и одновременно являетесь родителем или совмещаете амплуа руководительницы и хозяйки дома. Но иногда попытка совмещения нескольких ролей вызывает внутреннее напряжение. Чтобы интегрировать все части “вас” в одно целое, подумайте о позитивном названии, которое могло бы охватить все ваши роли. Например, можете считать себя мудрой женщиной, доблестным воителем, бесстрашным исследователем, примадонной или экзотической тигрицей. Подыщите для своей личности имя, которое описывало бы все ваши достоинства одновременно.

Фрэнк размышляет, хочется ли ему менять свой образ жизни и переезжать из Великобритании в Австралию с детьми и женой-австралийкой. В его сознании гнездится множество противоречивых вопросов, и он поведал Кейт о том смятении, в котором постоянно пребывает в последнее время. Недавно Фрэнк устроился на новую работу, которая ему нравится, и счастливо живет в английской деревне, где активно участвует в деятельности местных команд по футболу и крикету, в которых играет его сын. Его родители живут поблизости, и все бы хорошо, если бы в один прекрасный момент его жена не заявила, что сильно скучает по дому и желает переехать в Мельбурн, где она могла бы жить рядом со своими родственниками. Когда они собирались пожениться, речь никогда не заходила о возможности переезда в Австралию. Фрэнк считает, что подведет родителей и работодателя, если переедет; если же откажется от переезда — обидит свою жену. С помощью конспекта 11.4 Фрэнк исследовал собственное восприятие своей личности и ролей.

Конспект 11.4. Анкета описания личности Фрэнка

Названия ролей, которые я исполняю в жизни	Муж-герой Заботливый отец Замечательный сын Прекрасный программист Гуру крикета
Какая роль включает в себя все остальные роли?	Отважный исследователь
Как выглядит ситуация с точки зрения каждой из ролей?	Я буду мужем-героем, если найду способ дать жене то, чего она хочет. Мой сын заботится обо мне так же, как я о нем, и он находится в подходящем для переезда возрасте. Проблема в том, что я чувствую вину перед родителями, которых придется оставить в Англии. Как я смогу оставаться замечательным сыном так далеко от них? Прекрасному программисту найдется место и в Австралии — не в этой компании, так в другой. И я, конечно же, смогу оставаться гуру крикета. А отважному исследователю будет приятно переехать на новое место



Наша книга называется “практикум”, не так ли? Но можно сказать и по-другому — наш *Практикум* является также пособием, помогающим *быстро справиться с переменами*. Вы забуксовали, потому что возникшие перед вами проблемы кажутся вам слишком сложными. Ничего страшного! Это нормально. Живите сегодняшним днем. Переходите к конспекту 11.5, в котором перечислите собственные роли в контексте той проблемы, которую намерены разрешить.

Конспект 11.5. Описание моей личности

Названия ролей, которые я исполняю в жизни

Какая роль включает в себя все остальные роли?

Как выглядит ситуация с позиций каждой из ролей?

Перечислите свои ценности



В чистом виде ваши *ценности*, по сути, являются эмоциональными стимулами, важнейшими вещами, которыми вы стремитесь обладать в жизни. Ключевые ценности составляют фундамент вашей личности, несмотря на то что в различных ситуациях вы придаете основное значение разным вещам. Говоря об убеждениях, мы подразумеваем не религиозные убеждения, а некие положения, в истинность которых вы верите, — правила, которыми вы руководствуетесь, принимая решения.

Благодаря конспекту 11.6 Фрэнк убедился в том, что любое предпринятое им действие не будет противоречить его системе ценностей. И если он не согласует свои ценности, то скоро окажется в стрессовом состоянии.

Конспект 11.6. Согласование ценностей Фрэнка

Семья	Я позабочусь о жене и сыне, но как при этом позаботиться о родителях, я не знаю
Честность	Я буду откровенен со всеми в отношении моих планов по мере их развития и поделюсь с родственниками своими чувствами
Готовность идти на риск	Я рискну и перееду — и мне нравится волнение, которое я испытываю при мысли об этом
Спокойствие	Великобритания в сравнении с Австралией — не такое уж спокойное место
Ответственность	Что бы я ни делал, я буду заботиться обо всех, кто от меня зависит, и уважать свой профессиональный долг
Здоровье	Я думаю, что в Австралии наш образ жизни станет здоровее. Родители смогут приезжать ко мне в Австралию, спасаясь там от британской зимы

Рассмотрев свою личность и ценности, Фрэнк обнаруживает новые возможности и варианты поведения.



С помощью конспекта 11.7 подумайте о своих ценностях и о том, как они повлияют на ваше положение.

Конспект 11.7. Согласование моей системы ценностей

Семья
Честность
Готовность идти на риск
Спокойствие
Ответственность
Здоровье

Как сделать убеждения более значимыми

Когда с ваших уст слетают слова вроде “я не могу” или “я никогда не смогу сделать что-то”, вы сами ограничиваете свой выбор опасениями, страхом перед будущим или видением собственной персоны, которое необязательно соответствует действительности. Проверьте, подходят ли к вам убеждения, которых вы придерживаетесь, или они уже утратили актуальность. Вы можете придерживаться ограничивающего убеждения о себе, которое не мешало бы пересмотреть; а проверить его справедливость можно, спросив себя об альтернативных возможностях. Вы можете быстро заменить ограничивающие убеждения усиливающими, если станете придерживаться противоположных взглядов. Усиливающие убеждения подразумевают элемент выбора: “Я могу избрать такой путь: взять под контроль свои финансы/набрать физическую форму/найти работу, о которой мечтал”.

В конспекте 11.8 показаны ограничивающее убеждение Фрэнка, а также некоторые усиливающие и освобождающие убеждения, которых он сможет придерживаться, если рассмотрит всевозможные альтернативы.

Конспект 11.8. Усиливающие убеждения Фрэнка

Мое самое серьезное ограничивающее убеждение	<i>Я не смогу быть хорошим мужем и хорошим сыном одновременно, если переберусь в Австралию</i>
Мои усиливающие убеждения	<i>Я умею находить выход из различных ситуаций. Я и раньше серьезно менял свою жизнь, и все проходило успешно. Я могу составлять планы пошагового решения проблем. Нам не обязательно спешить с этим. Я держу свои обещания. После того как я перееду в Австралию, родственники, возможно, тоже захотят за мной последовать. Мы живем в мире глобализации, где средства коммуникации постоянно совершенствуются</i>
Самое мощное из новых усиливающих убеждений	<i>Я могу одновременно оставаться примерным мужем и хорошим сыном</i>

Используя конспект 11.9, запишите, как вы можете превратить собственное ограничивающее убеждение в усиливающее.

Конспект 11.9. Мои усиливающие убеждения

Мое самое серьезное ограничивающее убеждение
Мои усиливающие убеждения
Самое мощное из новых усиливающих убеждений

Оценка работы вашей мечты

Возможно, на ваш взгляд, работа, которую вы выполняете сегодня, устраивала вас год, пять или десять лет назад, но больше не вызывает интереса и не приносит вам морального удовлетворения. Ваш пример не единственный. В своей практике тренингов мы постоянно сталкиваемся с людьми, желающими поменять работу и не представляющими, чего они хотят. Их единственное желание — оставить текущее занятие.

К вам относится какое-либо из следующих утверждений?

- ✓ Бывают времена, когда мне скучно на работе.
- ✓ Я ощущаю напряжение.

- ✓ Я не реализую свои таланты в полной мере.
- ✓ Раньше мне казалось, что моя работа замечательна, но теперь я уже не уверен в этом.
- ✓ Мне хотелось бы сменить работу, заняться чем-то другим.

Если вы можете согласиться хотя бы с одним из приведенных утверждений, читайте дальше, чтобы подумать над тем, как вы можете повернуть свою карьеру в более позитивное и благодарное русло. Но если вас не касается ни одно из утверждений, все равно продолжайте читать, потому что ситуация может поменяться за одни сутки и вы не знаете, на каком этапе карьеры вам может понадобиться запасной план.

В данном разделе мы поможем вам подготовить почву, необходимую для того, чтобы заменить неподходящую работу занятием, которое соответствует вашему нынешнему положению.

Работа, приносящая истинное удовлетворение, учитывает все ваши ключевые ценности — основополагающие идеалы, которые вы наделяете максимальной важностью. Конспект 11.10 помогает решить, каковы ваши основные ценности в сфере работы.

Вот несколько вещей, которые люди обычно ценят в своей работе. Обратите внимание на те позиции в списке, которые находят отклик в ваших взглядах.

- ✓ Конкуренция
- ✓ Мужество
- ✓ Увлечательность
- ✓ Свобода
- ✓ Честность и внутренняя целостность
- ✓ Новизна
- ✓ Интеллектуальное наслаждение
- ✓ Обучение и личное развитие
- ✓ Признание
- ✓ Ответственность
- ✓ Защищенность
- ✓ Оказание помощи людям
- ✓ Командная работа и сотрудничество
- ✓ Доверие



Деньги являются скорее средством достижения цели, а не собственно целью: они могут предоставить вам большую свободу выбора, но сами по себе не приносят счастья. Рассматривайте деньги как ресурс, который может дать вам независимость или знания. Деньги как таковые, “деньги ради денег”, очень быстро разочаруют вас, если вы выберете их жизненным ориентиром.



Конспект 11.10 поможет вам вспомнить три момента наивысшего счастья на работе. Вы можете обнаружить, что все три момента были испытаны на одном рабочем месте или на разных работах. Затем вам следует составить список как минимум из десяти пунктов, в котором вы опишете, чем занимались (свои действия) и какими навыками пользовались, параллельно спрашивая себя о следующем.

- ✓ Что было важно во всем этом?
- ✓ Что это мне давало?

Эти вопросы помогут вам докопаться до своих основополагающих идеалов, которые, в свою очередь, определяют ваши личные критерии выбора работы, когда подвернется следующая возможность. Когда будете думать над тем, что для вас важно, также можете заменить вопрос на следующий: “Что для вас наиболее удовлетворительно или ценно?” Пройдите каждый пункт в своем перечне ключевых моментов по очереди. Например, если одной из работ, которая вам по-настоящему нравилась, была работа мерчендайзера, то она давала вам ощущение свободы и была привлекательной. Другая работа — личного помощника — удовлетворяла вашу тягу к обучению, и вам нравилось чувство ответственности.

Конспект 11.10. Работа моей мечты

Когда я был счастлив на работе	Что я делал? (Поведение)	Какими навыками пользовался?	Что было наиболее важно в данном опыте?	Что он мне дал?
--------------------------------	--------------------------	------------------------------	---	-----------------

Работа № 1

Работа № 2

Работа № 3

Когда вы начнете сознавать, в чем, по-вашему, состоят основные достоинства вашей работы, запишите их в конспект 11.11. Сделайте копию анкеты и носите с собой в качестве напоминания, когда будете говорить с людьми о своей будущей работе или отправляться на собеседования.



Не прельщайтесь завидными, на первый взгляд, должностями, которые не отвечают вашей системе ценностей. Вам могут предлагать радужные возможности, идущие вразрез с вашими основными идеалами. Будьте начеку; если ваши ценности не соблюдаются, то это не работа вашей мечты.

Конспект 11.11. Мои основные ценности в профессиональной сфере

Ключевые ценности работы моей мечты

1.

2.

3.

4.

5.

Прхождение уровней на пути к целеустремленной жизни

Вспомните момент, когда вы были настолько глубоко поглощены работой, что даже не замечали хода времени. Может, вы увлеклись каким-нибудь хобби, отдельным заданием или спортивным состязанием. Вы были начеку, полностью ушли в работу и при этом не чувствовали напряжения, как ребенок, который играет на пляже или радуется любимой игрушке. Спортсмены говорят о таком ощущении пребывания в рабочем потоке как о нахождении “в зоне”; речь идет о достижении пиков производительности. В своей книге *The Psychology of Optimal Experience* (“Психология оптимальных ощущений”) Михай Чиксентмихайи предложил термин “поток”. Он имел в виду пространство, которое вы занимаете, когда ваши способности и интересы едины: с одной стороны, вы не скучаете из-за того, что работа слишком простая, а с другой — не испытываете стресса из-за того, что она слишком сложная.

Возможно, вы чувствуете, что жизнь могла бы быть спокойнее и легче (тогда вы ощутили бы себя в потоке), но не знаете, как этого добиться. Конспекты 11.12–11.15 помогут вам узнать, как двигаться с потоком.

Логические уровни могут помочь вам понять поток ваших чувств, мыслей и действий, чтобы ваша жизнь, наконец, обрела цель, а вы ощутили вдохновение и мотивацию. В мире НЛП используется слово *конгруэнтность* (слаженность, согласованность, congruence), которое описывает ощущение силы, возникающее, когда вы действуете в соответствии со своими представлениями о верном образе действий на всех уровнях.

Представьте, что вы пишете статью о том, как живете, для популярного журнала. Пусть ваш рассказ будет максимально искренним. (И не беспокойтесь о грамматике — обещаем, что редактор не будет на нее смотреть.)

Начиная с окружения, самого нижнего из логических уровней (см. “Обзор логических уровней” или рис. 11.1), зафиксируйте информацию о своей частной жизни в первой верстке вашей воображаемой статьи для популярного журнала. Подумайте о коррективах, которые вы хотели бы внести в историю своей жизни, чтобы она полностью соответствовала вашему представлению о целях, и перепишите ее, начиная с наивысшего логического уровня, Цели, чтобы перестроиться. Зафиксируйте новую версию во второй верстке.



Пусть ваше жизнеописание будет реалистичным: пишите его в настоящем времени.

Конспект 11.12. Жизнеописание Джереми, первая верстка

Окружение	Я живу в маленькой деревушке на окраине большого города на севере Англии с женой, Дениз, и тремя сыновьями. Моя работа в сфере продаж, в печатной компании, меня вполне устраивает, и у нас уютный дом. Мои коллеги — приятные люди, и я люблю раз в неделю выезжать с ними на пикник, где можно обсудить работу и укрепить командный дух. Выходные я посвящаю семье — по субботам готовлю обед, а по воскресеньям играю с мальчишками в футбол.
Способности	Сначала я работал в бухгалтерской конторе — как по мне, работа была слишком замкнутой. Я прекрасно общаюсь с людьми, равно как и с цифрами. Должен признаться, что не усвоил полностью технологических основ устройства современных печатных машин, но я вижу, что они очень сложные и многофункциональные.

Убеждения и Ценности	Для меня важна семейная жизнь, и я беспокоюсь о будущем своих детей. Я вырос в семье шахтера, и мне очень приятно, что наша жизнь безопаснее и здоровее. Меня радуют плоды моей работы — дом, машина и отпуска, но я считаю, что общественная жизнь и отношения с соседями тоже важны. Я всегда верил в упорный труд, в честность и искренность при любом общении с людьми. Всегда считал, что, как аукнется, так и откликнется
Личность	Я — менеджер по продажам и семьянин. Иногда я чувствую себя, в некоторой мере, чужаком: мол, какое право я имею разъезжать на удобной машине, если мои отец и дед спускались под землю и добывали уголь. Я пытался дать своим детям лучшую жизнь и быть для них хорошим примером
Цель	Я не из тех, кто горит желанием изменить планету, но я действительно считаю, что мы отвечаем за свое отношение к миру и должны сохранить его для грядущих поколений. Хочу, чтобы меня помнили как порядочного гражданина, который сделал для общества много хорошего

Затем Джереми придумал описание более целеустремленной жизни для себя и записал его в конспекте 11.13, начав с самого высокого логического уровня и двигаясь вниз по модели.

Конспект 11.13. Жизнеописание Джереми, вторая верстка

Цель	Я всегда ощущал свою принадлежность к здешним изумительным ландшафтам и хочу внести свой вклад в сохранение и улучшение местной природы, чтобы ею могли наслаждаться грядущие поколения. Это стремление я прививаю своим детям и коллегам
Личность	Я образованный, семейный менеджер, ответственный супруг и отец, а также активный участник общественной жизни
Убеждения и Ценности	Я считаю, что можно быть честным и делиться с другими, а также получать заслуженные награды. Я ценю защищенность и свободу, крепкие отношения с людьми, а также компании, создающие ценные товары и услуги для клиентов, к которым они относятся честно. Я считаю, что мы обязаны не расходовать материалы попусту, и убеждаю клиентов использовать печатную бумагу, безвредную для окружающей среды
Способности	На работе я осваиваю новые способы выполнения задач с помощью новейших технологий, чтобы можно было продать результаты внедрения новых печатных устройств, и пользуюсь электронной почтой, находясь вне офиса. Я считаю, что важно постоянно учиться, и проявляю неподдельный интерес к моей команде и воспитанию у сотрудников новых навыков. По-моему, хорошие руководители постоянно стимулируют развитие своих подчиненных и предлагают им более сложные задачи
Поведение	Обретая зрелость, я чувствую себя спокойнее, мудрее и ощущаю большую уверенность в себе на работе и в семье. Люди обращаются ко мне, как к товарищу, которому можно доверять. Я редко выхожу из себя и знаю, как корректно донести до собеседника свою точку зрения. Я получаю массу кайфа от работы с молодежью, а также от своей должности "воскресного футбольного тренера" команды моих сыновей и их друзей
Окружение	Предпочитаю проводить время с людьми, разделяющими мои взгляды и готовыми браться за любую совместную работу. Я создал гибкий рабочий график, так что могу заводить мальчиков в школу дважды в неделю; Дениз может в это время отдохнуть, а я могу хотя бы раз в неделю поработать из дому. Это помогает мне сэкономить силы, если в течение недели я много ездил на встречи с клиентами. Также это означает, что мы с Дениз можем раз в неделю вместе ходить на занятия танцами

А теперь пришла ваша очередь писать историю своей жизни, можете проявить свои творческие способности в полной мере. Воспользуйтесь конспектом 11.15 для того, чтобы зафиксировать первую версию (“снизу вверх”).

Конспект 11.14. Мое жизнеописание, первая верстка

Окружение

Способности

Убеждения и Ценности

Личность

Цель

В конспекте 11.15, где вы запишете вторую верстку, двигаясь по модели сверху вниз, максимально модифицируйте свое жизнеописание, покажите, как вы гордитесь своей жизнью.

Конспект 11.15. Мое жизнеописание, вторая верстка

Цель

Личность

Убеждения и Ценности

Способности

Поведение

Окружение



Когда напишете две версии своего жизнеописания, вернитесь на один шаг и шлифуйте свою историю до тех пор, пока она не покажется вам по-настоящему вдохновляющей. Затем напишите еще одну версию, в которой расскажете, какой будет ваша жизнь через два года, пять или десять лет.

Изменение стратегий на пути к успеху

В этой главе...

- Понимание стратегий
- Знакомство с вашими стратегиями
- Декомпозиция стратегий
- Моделирование стратегий других людей
- Изменение проблемных стратегий

Вы когда-нибудь замечали, что одним людям все легко удается, а у других все валится из рук — за какое бы дело они ни брались, оно заканчивается катастрофой. Рассмотрим, для примера, приготовление пищи. Почему один человек в состоянии готовить восхитительные обеды, а другой не способен даже отварить яйцо? (Кстати, одна из создательниц авторов этой книги не умеет варить яйца всмятку, но вам придется самим догадаться, о ком из нас идет речь!) Простите нам наши дурачества, но умение справляться с делами в действительности сводится к стратегиям. Если вернуться к примеру с хорошим поваром, то нужно сказать, что кулинарный труд можно разбить на шаги (и это разбиение можно продолжать).

1. Убежденность: “я великий кулинар”.
2. Намерение: “трапеза будет изумительно вкусной”.
3. Планирование меню.
4. Позаботьтесь о том, чтобы под рукой были все нужные ингредиенты.
5. Придерживайтесь рецепта.

Ну что, опять яйцо сварилось вкрутую? В процессе приготовления вас что-то отвлекло или вы забыли поставить таймер, или... причина всегда найдется. Даже приготовление яйца требует соблюдения стратегий, причем, возможно, многоуровневых.

В данной главе мы покажем, как справляться с делами. Например, как найти нужную стратегию для того, чтобы моментально решать проблемы, а не тянуть резину, или как стать образцовым автомобилистом вместо того, чтобы злиться, стоя в пробках. Мы поговорим о разработке новых стратегий, об анализе или корректировании имеющихся стратегий, а также о внедрении стратегий других людей. Главное: путь к достижению успеха — понимание механизма действия стратегии.

Описание стратегий



Стратегия — это образ поведения, который можно копировать и воспроизводить. Стратегии сами по себе не являются хорошими или плохими. Скорее они считаются эффективными или неэффективными в зависимости от достигаемых

с их помощью результатов. Еще один синоним слова “стратегия” — *привычка*. Образ поведения инициируется триггером, который заставляет вас предпринимать последовательность шагов, а завершается выполнением поставленного условия. Например, сигналом для вашего привычного ежедневного ритуала одевания может служить прекращение звона будильника. Последовательность дальнейших шагов включает, например, чистку зубов, душ, изучение своей внешности в зеркале и фразу “Ай да симпатяга!” *Стратегия одевания* завершается, когда вас полностью устраивает ваш вид. Затем вы переходите к *стратегии завтрака* и *пути на работу*.



Джуди была на престижном приеме, когда заметила, что не отрывает взгляда от хорошо одетого мужчины приятной наружности по имени Арчи Арчер. Фактор притягательности у Арчи был, естественно, высоким — он был в центре оживленной компании людей. Впрочем, спустя примерно 40 минут Джуди увидела, что Арчи стоит в одиночестве и выглядит подавленным. Вскоре она поняла, что произошло, когда завязала с ним беседу. Он был забавным и интересным до тех пор, пока внезапно не сказал “Господи, да вы на самом деле гораздо умнее, чем кажетесь на первый взгляд”. Ой!

На первый взгляд, Арчи страдает распространенной болезнью, которая называется “язык без костей”. Так ли это? Вряд ли. “Язык без костей” — это просто отточенная временем собственная стратегия Арчи. Если он сможет признать, что у него проблемы (а его поведение иногда кажется оскорбительным) и пожелает изменить манеру общения, то легко сможет превратить стратегию “сначала говорю, а потом думаю” в стратегию “сначала думаю, а потом говорю”.

Со временем Арчи, наверное, поймет, что необдуманная болтовня не является эффективной стратегией приобретения друзей и влияния на окружающих, — когда увидит, что люди шарахаются в стороны при его приближении (такую стратегию можно причислить к неэффективным). С другой стороны, некоторые благодушные товарищи могут найти прямоу Арчи весьма очаровательной (в таком случае стратегию можно считать эффективной). Люди, которые считают “язык без костей” неэффективной стратегией, активизируют в своем сознании триггер “избегать Арчи”. Остальные, считающие стратегию эффективной, запускают триггер “принимать манеру общения Арчи”. Если бы Арчи понимал, как работают стратегии, то смог бы изменить собственную стратегию и получать от окружающих иную реакцию.



Стратегия — это заданный образец, который можно копировать. Встретив человека, стратегию которого вы хотели бы внедрить в собственной жизни, изучите эту стратегию и приспособьте ее к своим нуждам (мы покажем вам, как это сделать, в разделе данной главы “Определение чужой стратегии”). Например, Том, парень ростом под метр девяносто, практикует стратегию прыжков в высоту, которая дается ему легко и просто. Низенькая Сандра с удовольствием скопировала бы стратегию Тома, чтобы брать головокружительные высоты, но ей все равно придется довольствоваться более низкими прыжками или же перейти на обувь с пружинами.

Оценка своих стратегий

Вы не замечаете, что кусаете локти из-за неспособности избавиться от плохих привычек, но редко хвалите себя за то, что вам хорошо удается? Подумайте о хороших и плохих привычках и о том, как они влияют на конкретную стратегию. На страницах данной главы

мы предлагаем вам способы изменения ваших привычек и стратегий, а пока что ознакомьтесь с несколькими пунктами, которые помогут вам упорядочить свои мысли о том, работает ли ваша стратегия.

- ✓ **Опишите стратегию, которую вы оцениваете.** Можете взять любую стратегию, например вспомните, как решаете, что надеть; как проверяете, что заливаете в машину именно дизельное топливо, а не бензин; или как реагируете на комментарий. Например, если вы считаете, что кто-то чрезмерно критичен по отношению к вам, то вы вздрагиваете, услышав даже самое безобидное замечание.
- ✓ **Определите, является ли стратегия эффективной или неэффективной, на ваш взгляд, и почему вы так считаете.** Насколько эффективна или неэффективна ваша стратегия, зависит от результата, которого вы добиваетесь. Возьмем, для примера, подбор гардероба на день. Если вы оставляете выбор наряда на последний момент и из-за этого опаздываете на работу, а ваша цель состоит в том, чтобы роскошно выглядеть и приходить вовремя, то вы сочтете стратегию неэффективной. Она позволяет выполнить первую из поставленных задач (эффектная внешность), но не вторую (приход на работу без опозданий). Но если цель состоит только в том, чтобы наряд был совершенен, то стратегия успешно работает.
- ✓ **Определите, кто оценивает вашу стратегию, и укажите, считают ли окружающие ее эффективной или неэффективной.** Часто один человек оценивает поведение другого с собственных позиций. Вы знаете, что он одобряет ваше поведение, когда хвалит вас, а когда вы слышите критику в свой адрес, понимаете, что вас осуждают.

Если, на ваш взгляд, отклик на ваше поведение критичен и вы считаете, что критика справедлива, то можете решить модифицировать стратегию. В примере с выбором одежды, если вам говорят “выглядишь потрясающе”, то это комплимент. Но если вы слышите фразу вроде “классный наряд; жаль только, что ты не успела на открытие”, то в следующий раз вам захочется подобрать гардероб еще с вечера и сосредоточиться на своевременном появлении.
- ✓ **Подумайте о результатах, которые приносит стратегия, и о том, устраивают ли вас эти результаты.** Если стратегия не работает, определите вторичные результаты ее применения (в главе 3 рассказывается о вторичных результатах и приводятся соответствующие примеры). В случае с идеальным нарядом и опозданиями вторичный результат может заключаться в том, что приезд на работу вовремя станет в ваших глазах наивысшим достижением.
- ✓ **Определите процесс.** Разбейте стратегию на шаги и укажите, на каком шаге можно внести изменения. Например, если вы резко реагируете на критику, можете внедрить следующую стратегию: пусть критик ворчит, как обычно, а вы представляйте себе того, кто наверняка относится к вам с одобрением, или в мыслях благодарите критика за то, что дает вам возможность упорядочить свои мысли.

Если стратегия не работает, найдите того, кто добивается результатов, о которых вы мечтаете. Затем можете перенять стратегии у этого человека (эта тема подробно рассматривается в разделе “Определение чужой стратегии”, далее в данной главе).



Джоанна любила говорить, что преуспела в роли заурядного бухгалтера. С другой стороны, когда она слышала звуки танцевальной музыки, она ощущала душевный порыв. На тренинге по НЛП, в состоянии легкого транса, она вспомнила школьную дискотеку, на которой ее журили за страсть к танцам, потому что в те времена они считались недостойным занятием — согласно строгим нормам поведения в женской школе. Учительница унизила Джоанну в присутствии других девочек и гостей. Обсудив воспоминание с тренером, Джоанна поняла, что именно тогда решила никогда не оказываться в положении, когда над ней смогут посмеяться, и любой ценой избегать конфликтов. Теперь Джоанна записалась на танцы, и уже выделяется мастерством среди других учеников. Поскольку она стала счастливее, она лучше справляется с работой, хотя и признает, что ее бухгалтерские навыки вряд ли когда-нибудь поднимутся выше среднего уровня. Джоанна исследует другие возможности самореализации и, возможно, станет сама вести занятия по танцам.

В конспекте 12.1 показано, как Джоанна оценила свою предполагаемую заурядность, свое желание ставить нужды других людей выше собственных и нежелание стоять за себя.

Конспект 12.1. Оценка Джоанной собственной стратегии

Опишите стратегию

Я на все согласна, лишь бы избежать конфликта. Например, я позволяю своим родственникам указывать мне, что делать, а еще знаю, что уже давно заработала прибавку к зарплате, но не могу решиться на беседу со своим жалким начальником

Решите, является ли стратегия эффективной или неэффективной, на ваш взгляд, и почему вы так считаете

Мне не нравится, как я на все соглашаюсь, а с возрастом подавляю в себе дух веселости и приключений и остаюсь хорошей девочкой, которой все хотят меня видеть. Я не считаю, что мне это помогает, потому что в действительности я несчастна и разочарована. Я ищу утешения в еде, и это плохо, а еще я не оправдываю ожиданий своих родственников

Укажите людей, которые оценивают вашу стратегию, и какова она, по их мнению, эффективная или неэффективная

Я считаю, что на бессознательном уровне папа думает, что все хорошо, потому что я делаю то, что он хочет. Я считаю, что моему начальнику нравится "вытирать об меня ноги", потому что тратить на меня время и силы ему явно не хочется

Подумайте о результате, который приносит вам применение стратегии, и о том, устраивает ли вас этот результат

Я получаю приличную зарплату и жизнь моя, вроде бы, устроена. У меня есть дом, и, хотя я и не совсем счастлива и весела, я чувствую себя в безопасности

Если результат не соответствует желаемому, определите, каковы вторичные достижения

Я вижу меньше агрессии, и папа не орет на маму за то, что она вырастила глупышку. Кроме того, мне страшно вато переезжать и искать работу вдали от дома или коллег, потому что я не знаю, чего ждать

Опишите процесс

Я хочу поступать иначе, но всегда соглашаюсь с папой, когда он начинает орать

Если ваша стратегия не работает, найдите кого-нибудь, кто добивается результатов, к которым стремитесь вы

Сара, моя учительница танцев, практически полностью принадлежит сама себе, знает, чего хочет и как этого добиться. Я заметила, что Сара никогда не злится и всегда спокойна, когда доносит до собеседника свою точку зрения. Она твердо стоит на ногах, смотрит вам в глаза и выражает то, что хочет сказать, несколькими разными способами

Стратегия, которую Джоанна выбрала для адаптации к конфликтам и их избежания, применялась со времен инцидента в женской школе, и на поверку оказалась весьма неэффективной. Способ изменения стратегии для Джоанны, возможно, состоит в изменении ее жизненной линии (об этом речь пойдет в главе 13).

Джоанна решила внести несколько изменений в стратегии, которыми пользовалась в общении с отцом (его она считала самым серьезным препятствием в жизни). Она поняла, что, когда отец начинал на нее кричать, она включала стратегию “позволять себе расстраиваться”. Джоанна начала использовать субмодальности (о них много написано в главе 10), чтобы обрести контроль над своими эмоциями, и напоминать себе о моментах, когда отец был любящим родителем и поддерживал ее. Джоанна решила внедрить новую стратегию и твердо стоять на ногах, когда у них с отцом намечались разногласия. Она переняла у Сары осанку и жесты, а также манеру разговаривать спокойно и уверенно. Один из очень важных шагов, которые она предприняла, состоял в применении процедуры четко сформулированного результата, которую мы описывали в главе 3. Работая с тренером, Джоанна осознала, что нынешняя стратегия, следуя которой она позволяла людям учить ее жизни, была неэффективной. Вместо нее она решила сама выбирать, что ей нужно от жизни.

Сэмюэл Джонсон говорил: “Нет размышления, более тягостного для человека, чем мысли о том, что он сделал, в сравнении с тем, что он мог бы сделать”. Цитата из Джонсона, конечно же, прекрасно подходит к положению Джоанны, которая постоянно позволяла окружающим указывать себе, как жить дальше. Изменив свои стратегии, Джоанна начала жить на новом уровне, где нашла самореализацию и успех.

Конспект 12.2 предоставляет вам возможность исследовать одну из ваших стратегий, решить, устраивают ли вас результаты, которых вы достигаете с ее помощью, а затем оценить ее как эффективную (позволяющую добиться желаемого) или неэффективную (не позволяющую добиться желаемого) и подумать, как ее усовершенствовать, чтобы добиваться успеха с большей эффективностью. И не забывайте, что синоним слова “стратегия” — “привычка”.

Конспект 12.2. Моя оценка стратегии

Опишите стратегию

Решите, является ли стратегия эффективной или неэффективной, на ваш взгляд, и почему вы так считаете

Укажите людей, которые оценивают вашу стратегию, и какова она, по их мнению: эффективная или неэффективная

Подумайте о результате, который приносит вам применение стратегии, и о том устраивает ли вас этот результат

Если результат не соответствует желаемому, определите, каковы вторичные достижения

Опишите процесс

Если ваша стратегия не работает, найдите кого-нибудь, кто добивается результатов, к которым стремитесь вы

Декомпозиция стратегии

Чтобы узнать, как разбить стратегию на составляющие ее шаги, нужно их четко определить и осуществить. Знать, какие шаги следует предпринимать, особенно полезно, когда вы хотите “распроектировать” стратегию (как говорили герои фантастического телесериала “Звездные врата”, когда хотели узнать, как работает инопланетное устройство). Применение к стратегиям техники “обратного проектирования” обозначает, что как только вы постигнете все шаги стратегии, вы можете делать с ней все, что вам заблагорассудится. Можете изменить собственную стратегию или внедрить чужую и задействовать ее в любой сфере своей жизни. Чтобы узнать, как работает стратегия, выполните следующие шаги.

1. Начните с вопроса “Откуда я знаю, когда нужно применять стратегию?” Ответом будет триггер, который запускает стратегию.
2. Постоянно спрашивайте “И что тогда происходит?” или “И что я делаю дальше?” Ответы на эти вопросы подскажут вам, каковы шаги стратегии.
3. Спросите себя “Откуда я знаю, когда нужно остановиться?” Так вы узнаете, на чем заканчивается стратегия.

После определения структуры стратегии вы можете модифицировать ее по своему усмотрению.



Тщательно разобравшись в том, как вы подходите к решению проблем, вы сможете определить, как улучшить осуществляемые шаги для достижения успеха.

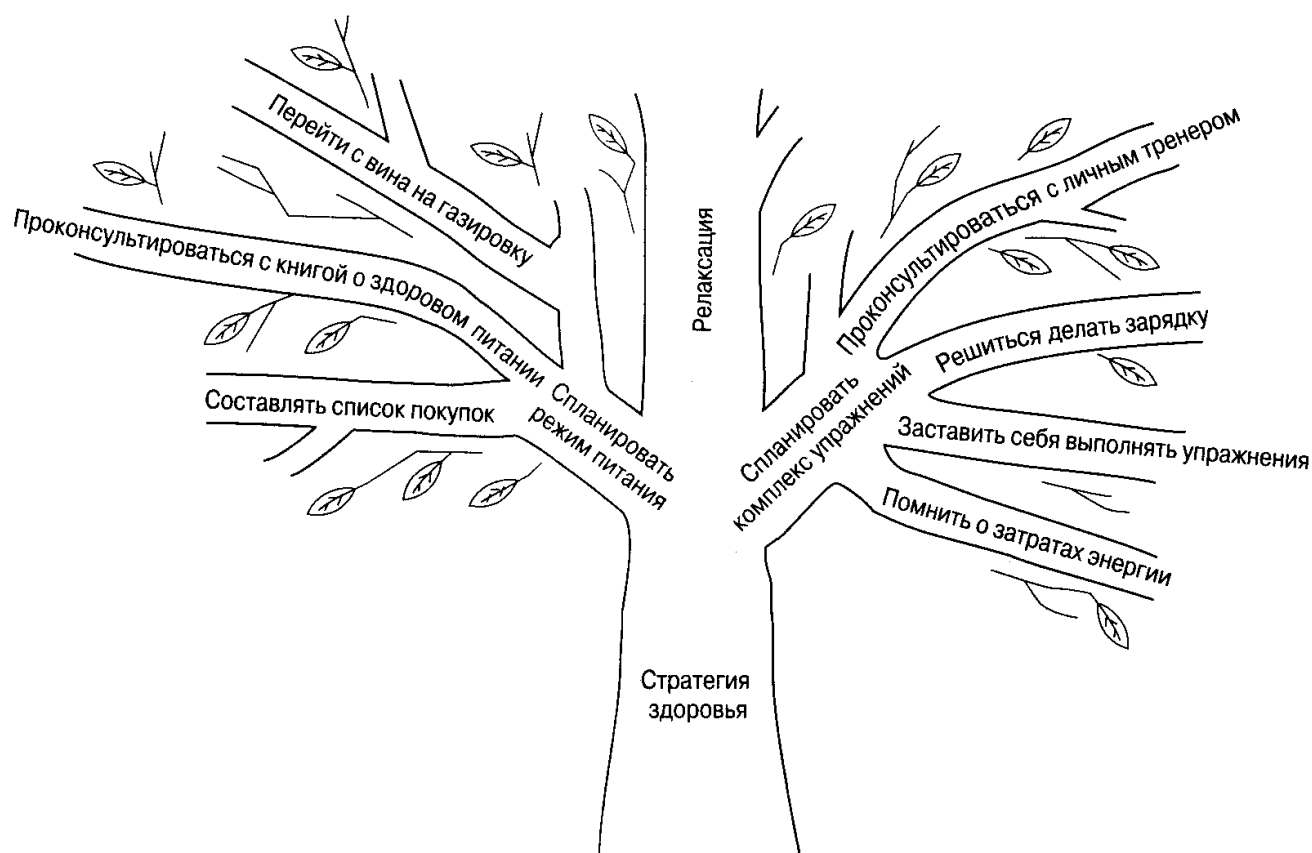


Рис. 12.1. Возможные шаги стратегии внедрения здорового образа жизни

На рис. 12.1 показано разбиение на шаги стратегии внедрения здорового образа жизни. Стратегия состоит из разнообразных шагов, помогающих достичь цели.

Если стратегии внедрения здорового образа жизни препятствует невозможность получения достаточной физической нагрузки, подумайте о ком-нибудь, кто регулярно упражняется, и попытайтесь перенять его рецепт достижения успеха.



Воспользуйтесь местом, оставленным в конспекте 12.3 для того, чтобы изобразить схему собственной избранной стратегии. Не забудьте указать шаги, которые вы предпринимаете для достижения цели.

Конспект 12.3. Изображение моей стратегии

Определение чужой стратегии

Если какая-то из ваших стратегий не приносит вам пользы, поищите среди окружающих человека, который находится примерно в такой же ситуации, что и вы, и применяет явно эффективную стратегию, которую вы можете успешно перенять. Копирование аспектов чьего-то поведения вполне может оказаться решением ваших проблем и облегчить вам жизнь.

Вот несколько примеров, которые иллюстрируют, как воспроизведение стратегии другого человека помогает добиться успеха.

- ✓ Саймон работал в сфере продаж длительное время, но ему не удавалось выполнять предъявляемые требования — его *стратегия холодных звонков* была неэффективной. Он запускал *стратегию “они просто повесят трубку”*, которая влекла за собой *стратегию откладывания звонков*. Понимая, что на кону его работа, он обратился за помощью к преуспевающему коллеге. Коллега объяснил Саймону свою стратегию и шаги, которые предпринимал для достижения целей. Как только общая *стратегия невыполнения требований* Саймона была сломлена, а стратегия звонков клиентам пересмотрена, он начал добиваться успехов.
- ✓ Бен, с недавнего времени преподававший математику, с удовольствием выполнял свою работу; его учениками были шестиклассники в колледже. Традиционная методика Бена — “пиши на доске и объясняй” — прекрасно действовала в случае всех его учеников, кроме одного, очень одаренного. Бен осознал, что ему нужна другая стратегия преподавания для работы с этим учеником, и опытный коллега посоветовал ему предоставить школьнику возможность “поучиться на практике”. Вскоре оказалось, что данный метод преподавания весьма эффективен, и Бен, применивший новую методику к своему ученику, тоже усовершенствовал свои навыки.

Читаем по глазам

Один из способов, позволяющих выявить внутреннее поведение человека, его стратегию, состоит в том, чтобы задавать ему вопросы и следить за движением его зрачков. Ответы расскажут вам о структуре стратегий, которые этот человек сознательно применяет, а направление взгляда укажет на бессознательные стимулы.



Можете обратиться к шпаргалке, чтобы вспомнить о том, как движения глаз человека отражают его предпочтения: зрительные (визуал), слуховые (аудиал), тактильные (кинестетик) или слуховые диалоговые (дигитал).

Стратегия, позволяющая узнать, “нормально” ли организован человек

На жаргоне НЛП люди, лучше владеющие правой рукой, называются *нормально организованными*. Если вы знаете, что человек нормально организован, то можете использовать эти сведения для достижения взаимопонимания с ним. Будьте осторожны: из этого правила есть исключения.

Всегда проверяйте, кто ваш собеседник: праворукий или левша. Если сомневаетесь, калибруйте информацию. Как? Далее приведены воображаемые диалоги между Кейт и Самантой, а затем — между Кейт и Томом, причем с Самантой и Томом Кейт только что познакомилась. Диалоги показывают, как калибровать информацию, т.е. выуживать из человека сведения о том, праворукий он или левша.

Кейт: “У тебя есть часы?”

Саманта, глядя на левую руку: “Ой! Простите, я не ношу часов”.

Кейт, невинно: “А! Так вы левша”.

Саманта, озадаченно: “Нет. Вообще-то, я не левша”.

Кейт, обезоруживающе улыбаясь: “А я всегда плутала правую руку с левой... то есть путала”.

Или другой диалог...

Том, глядя на часы на правой руке: “Начало десятого”.

Кейт, невинно: “А! Так вы левша”.

Том: “Да, я левша”.

В обоих случаях Кейт получила интересующий ее ответ.

Немного калибровочной практики никому не повредит, потому что, как говорят на севере Англии, “люди не такие уж загадочные”, хотя (внимание!) — некоторые носят часы не на той руке.



Достижение взаимопонимания — один из столпов НЛП, так что мы советуем не болтать лишнего и не произносить фраз типа “итак, вы нормально организованы” или “ага, значит, вот какая у вас стратегия”; если будете рваться напролом, то приобрести новых друзей вам не удастся! (Дополнительную информацию о создании атмосферы взаимопонимания можно найти в главе 7.)

На схеме в шпаргалке показано движение зрачков правши. Помните, что левша может смотреть в разных направлениях. В конспекте 12.4 предлагается несколько вопросов, кото-

рые нужно задать, чтобы проследить за направлением взгляда человека. Также в ней оставлено место для вопросов, которые вы, возможно, захотите задать сами.



Конспект 12.4. Вопросы для калибровки

Вопрос	Движения глаз правши	Дополнительные вопросы	Предполагаемые движения глаз
Как вы находите свою поездку сюда?	Глаза смотрят вверх влево (визуал) — человек вспоминает картины поездки, или горизонтально влево (аудиал) — человек вспоминает шум машин или звуки разговора, или вниз вправо (кинестетик) — он вспоминает ощущения, которые испытывал, сидя в машине		
Интересно, как бы звучал голос разгневанного начальника, если бы он был довольным котенком?	Взгляд перемещается прямо и вправо (слуховое конструирование) — человек представляет злого начальника в облики довольного котенка		
Вы согласны, что, располагая информацией, которой мы располагаем сегодня, нелогично считать, что мы находимся в центре вселенной?	Взгляд перемещается вниз влево, потому что человек пытается уловить логику высказывания		

Разведывание стратегии

А теперь мы добрались до тонкостей и можем рассказать, как с пользой применить то, что вы узнали о выявлении стратегий. Во-первых, поскольку люди применяют различные стратегии в различных ситуациях, таких как планирование меню, составление списка покупок, приступы злобы и так далее, имеет смысл задействовать их мыслительные процессы ВАК. Например, когда человек собирается на пикник, следует обратить внимание на то, какие ощущения он при этом испытывает, что говорит о пикнике, и какие картины представляет. Во-вторых, если вы хотите узнать, когда и как человек участвует в мероприятии, то можете в нужное время задать простой вопрос наподобие “Когда вы в последний раз делали то-то?” “Тем-то” может быть приготовление обеда, составление списка покупок или приступ ярости. Когда человек, которого спрашивают, думает над ответом, его глаза всегда указывают на ход его мыслей. И наконец, перед тем как задавать вопросы, убедитесь в том, что вы находитесь в комфортной ситуации для их постановки: на работе, на приеме, в кафе с друзьями. Задавайте только вопросы, подходящие ситуации.

Том хочет продать машину своей знакомой Джен. Не правда ли, Тому будет полезно узнать покупательскую стратегию Джен, если он хочет убедить ее совершить покупку.

Том следит за глазами Джен, и мы воспроизводим диалог после момента, когда все вступительные формальности соблюдены и Джен сказала, что ее, возможно, интересует подержанная машина, а Том узнал, что покупательница не левша.

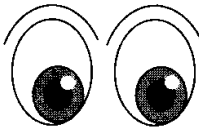
Конспект 12.5 показывает, как простой вопрос может указать на ход мыслей человека, если проследить за движениями его зрачков. Идея состоит в том, что ответ Джен можно разбить на предложения, которые связаны с конкретными движениями взгляда. Том подстраивает свои последующие утверждения так, чтобы они вызывали в сознании картины, ощущения и высказывания в той же последовательности, в которой Джен переживает соответствующие чувства.



Использование такого мощного инструмента, как НЛП, требует соблюдения этических принципов. Мы исходим из того, что Тома действительно интересуют машины, которые он продает, и он совершенно убежден в том, что машина, предложенная Джен, подходит ей как нельзя лучше.

Конспект 12.5. Том исследует мыслительные процессы Джен

Вопрос Тома	Ответ Джен	Движение глаз Джен	Мысль Джен	Реакция Тома
Когда вы в последний раз покупали машину, что заставило вас остановиться именно на выбранной модели?	Ну... Я помню, как зашла в зал и мой взгляд остановился на симпатичном красном автомобиле спортивного вида		Джен вспоминает, как находилась в зале	Я видел, что вы восхищались вон той красавицей металлического оттенка (визуал)
	Я знала, что она станет моей маленькой карманной ракетой		Вспоминает возбуждение	Эта, может, и не поместится в карман, но носится точно как ракета, и я уверен, что вам понравится ощущение: вас будто вдавливают в сидение, если немного газануть
	Я думала, что не могу себе такого позволить		В ее сознании происходит внутренний спор с логическим началом: понимаю, что вы, наверное, взвешиваете "за" и "против" и думаете, какую машину выбрать, новую или подержанную	Аудиал, дигитал
	А потом решила: "Какого черта! Ведь живешь только раз!"		Она уговаривает себя купить новую машину: я уверен, что потом вы будете спрашивать себя, почему выбрали более дешевый вариант	Слуховое

Вопрос Тома	Ответ Джен	Движение глаз Джен	Мысль Джен	Реакция Тома
			Но голос сердца побеждает, и она решает на приобретение автомобиля своей мечты	Знаете, вам будет лучше ездить в собственной машине... и безопаснее, ведь вы будете знать ее историю с самого начала, ведь мы тщательно проверяем все подержанные автомобили (кинестетическое)



Конспект 12.6 предоставляет вам возможность самому разгадать мыслительные процессы человека.

- ✓ Подумайте о том, на кого вы хотите повлиять.
- ✓ Определите, что не складывается в ваших отношениях или что в них можно улучшить.
- ✓ Вспомните, когда вы встречались последний раз, и, руководствуясь собственной интуицией, придумайте ряд безобидных вопросов. При встрече вопросы всегда можно подкорректировать.
- ✓ Подумайте, что вам хотелось бы изменить в своем поведении и манере изъясняться.

Примечание. Если хотите разыграть друга, чтобы набраться опыта и уверенности, на здоровье!

Конспект 12.6. Определение хода мыслей

Имя человека, с которым вы работаете _____

Контекст, в котором вы собираетесь с ним работать _____

Вопрос	Движение глаз	Мыслительные процессы: зрительные, слуховые, кинестетические



Отрепетируйте вопросы, чтобы иметь возможность следить за глазами человека. Если вы будете читать вопросы по бумажке, то упустите взгляд собеседника. Фокус в том, чтобы нарисовать стрелки, указывающие направление взгляда. Это позволит упростить процедуру и не всполошит вашего “подопытного”. Позднее вы сможете записать, что означают движения глаз собеседника.

Люди могут осознавать, что кто-то пялится на их глаза. Есть несколько подходов, которые вы можете задействовать для преодоления стеснительности или сопротивления. Можно вскользь упомянуть, что если собеседник заметит, что ваш взгляд устремлен ему в глаза, то это просто означает, что вы погрузились в свои мысли. Он может просто игнорировать вас и сосредоточиться на ваших вопросах. Или можете следить за его взглядом с помощью периферийного зрения, фокусируя взгляд в точке у него над головой.

А теперь воспользуйтесь конспектом 12.7 для того, чтобы отметить, как вы собираетесь изменить свое поведение и речь, чтобы увеличить свое влияние на человека, в свете недавнего анализа его мыслительных процессов. Возможно, вы захотите изменить свой подход, если безуспешно пытаетесь наладить общение, потому что собеседник запускает стратегию “избегать общения”, как только вы запускаете свою стратегию “нужно что-то узнать” и задаете вопрос “Я хочу тебя спросить...” К тому времени как он раскроет вашу новую стратегию, вы уже узнаете, когда применять к нему ее последнюю версию.

Конспект 12.7. Корректировка поведения и речи

Создание новой манеры поведения

По словам экспертов, чтобы приобрести новую привычку или избавиться от старой, требуется 21 день. Если вы пытаетесь что-то изменить в себе, то мысли о том, что придется терпеть 21 день, могут вас обескуражить. Поэтому мы предлагаем следующую стратегию разбиения процедуры на однодневные, осуществимые этапы.

Допустим, вы хотите пить меньше вина, хотя вы и не стремитесь полностью отказаться от него, однако вам хотелось бы выпивать не больше бокала в день. Можете записать свою цель в дневник, блог или куда вам заблагорассудится, чтобы зафиксировать сдвиг. Превратите свой ежедневный бокал вина в приятный ритуал: вы садитесь и наслаждаетесь каждой каплей, не забывая после этого отметить, сколько дней вы придерживаетесь своего решения.



Если время от времени вы выпиваете по два бокала, подумайте о том, что отличает такие дни от дней, когда вы выпиваете один бокал, и откорректируйте свои мыслительные процессы.

Когда Сью, одна из клиенток Ромиллы, захотела отказаться от потребления хлеба, мы предложили ей следующую стратегию.

- ✓ Сью разработала четко сформулированный результат (обратитесь к главе 3, чтобы узнать, как четко формулировать результаты), чтобы узнать, как она решила отказаться от хлеба и чем собиралась его заменить.
- ✓ Поскольку ключевой системой восприятия для Сью была слуховая система, она прикрепил желаемый результат “якорем” к припеву песни Хелен Редли. Каждый раз, когда Сью думала о хлебе или хотела вспомнить о цели, она напевала первые две строки припева. (Вы можете предпочесть одно чувство из пяти. Оно называется ведущей, или основной, репрезентативной системой.)

Не будучи мазохисткой, Сью позволяла себе время от времени есть хлеб и при этом заботилась о том, чтобы наслаждаться каждым кусочком. Если ей иногда хотелось погрызть хлебную корочку, то вместо того чтобы избивать себя плетью, она просто напевала припев песни Хелен Редли, который помогал ей придерживаться “бесхлебной” стратегии. Прошел год, и хлеб редко появляется на гастрономическом горизонте Сью.

Глубокие вдохи: успокаивающая стратегия

Умение остановиться и сделать несколько глубоких вдохов — важная стратегия НЛП, помогающая совладать с собой в стрессовых ситуациях. Поскольку вы в состоянии глубоко дышать, никому не причиняя неудобств, и при этом почти бесшумно, можете применять стратегию даже тогда, когда какой-нибудь ворчун злится и кричит на вас.



Не стесняйтесь при необходимости применять стратегию для расслабления и снятия напряжения.

1. Научитесь распознавать стрессовые факторы (триггеры, вызывающие у вас негативную реакцию).
2. Определите, какие ощущения возникают в вашем теле, когда вы напряжены.
3. На четыре счета вдохните воздух в ту часть тела, где ощущаете напряжение.
4. Задержите дыхание на четыре счета.
5. Медленно выдохните воздух открытым ртом на восемь счетов.
6. Задержите дыхание на четыре счета.
7. Почувствуйте, как расслабляется ваше тело.



Если почувствуете гипервентиляцию или панику, то, подышав медленно и систематично в бумажный пакет, вы сможете преодолеть гипервентиляцию и восстановить дыхание.

Зачем ждать следующего стресса? Создайте триггер — такой, как звездочка на экране вашего компьютера или на приборном щитке в машине, — чтобы он напоминал вам о вашей стратегии глубокого дыхания.

Работа с временной осью

В этой главе...

- Как найти свою временную ось
- Как безболезненно извлечь урок из прошлого опыта
- Как сделать цели более достижимыми
- Как эффективнее управлять своей временной осью

Вы, конечно же, знаете кого-нибудь, кто всегда приходит на встречи вовремя; и у вас наверняка есть знакомая, которой, поскольку она вечно опаздывает, приходится назначать встречи на полчаса раньше, чем они запланированы. Вы пунктуальны или не обязательно в этом отношении? Таковы два основных подхода ко времени, и оба они влияют на мышление и поведение, а также на отношения с окружающими. Вы воспринимаете время одним из двух способов: вы ощущаете, что время течет сквозь ваше тело или что оно находится за его пределами. Так что, как вы распоряжаетесь временем, зависит от того, движетесь вы “сквозь время” или “во времени”.

В данной главе показано, что работа с временной осью может оказаться мощным инструментом, помогающим избавиться от всякого хлама, который может загромождать ваш жизненный путь. Впрочем, будьте осторожны: если вам хочется уладить по-настоящему важные эмоциональные проблемы, такие как душевные травмы или фобии, обязательно найдите хорошего специалиста по НЛП, который поможет вам с ними справиться. В этом случае не следует выполнять упражнения, предложенные в данной главе.

Поиск своей временной оси

Ваш способ хранения воспоминаний образует систему, основанную на времени. Ваша временная ось может находиться прямо перед вами, представлять прямую линию или образовывать латинскую букву V, а вы можете обращаться к моменту в прошлом или в будущем. Хотя ваш способ восприятия времени не всегда говорит о том, где на временной оси вы находитесь, он помогает узнать, есть ли система, согласно которой вы храните воспоминания.

Вы пользуетесь выражениями наподобие следующих.

- ✓ Я оставил прошлое позади
- ✓ Я жду не дождусь
- ✓ Не стоит оглядываться назад

Прислушайтесь к выражениям, в которых фигурирует время, которые вы используете, и пополняйте их список, фиксируя подобные фразы других людей.



С помощью конспекта 13.1 запишите, что вы говорите и какие фразы, связанные со временем, слышите из уст окружающих.

Конспект 13.1. Выражения, в которых фигурирует время

Имя человека	Выражение

Хорошо! Теперь вы знаете, какими словами пользуетесь, когда говорите о времени. Слова и фразы, которые вы употребляете, указывают на ваш способ хранения воспоминаний. Теперь вы можете нарисовать временную ось такой, какой она вам представляется.

Изобразите свое прошлое и будущее



Чтобы помочь вам изобразить свою систему хранения воспоминаний, предлагаем следующее простое упражнение.

1. Вспомните о прошедшем событии.
2. Мысленно укажите на это событие.
3. Представьте себе будущее событие, которое наверняка произойдет.
4. Укажите на это событие.
5. Укажите, где, по-вашему, находится “сейчас”.
6. Мысленно соедините полученные моменты и получите линию времени.

Спросите себя, стоите вы на оси или она проходит сквозь вас. Если ваша ось находится “во времени”, то, чтобы оглянуться на прошлое или заглянуть в будущее, вам нужно физически повернуться в соответствующем направлении, потому что линия времени проходит сквозь вас. Если ось располагается так, что вы можете видеть всю ее перед собой, и все, что вам нужно сделать, чтобы заглянуть в прошлое или в будущее, — это повернуть голову влево или вправо, то ваша ось проходит “сквозь время”.

На рис. 13.1 показано, как выглядит прямая временная ось “во времени”. Ось “во времени” также может иметь форму буквы V, на одной стороне которой находится будущее, а на другой — прошлое. Важный момент заключается в том, что прошлое и будущее пересекаются в некоторой точке вашего тела.

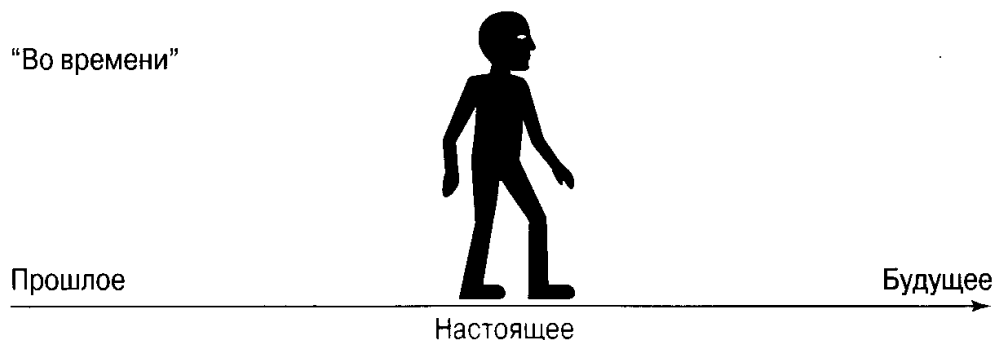


Рис. 13.1. Пример временной оси, расположенной “во времени”

На рис. 13.2 изображена ось, проходящая “сквозь время”. Обратите внимание: человек стоит на некотором расстоянии от линии, которая не проходит через его тело. Опять-таки, как и в случае оси, расположенной “во времени”, ось, идущая “сквозь время”, может образовывать букву V, которая будет лежать перед человеком, но не касаться его тела.

“Сквозь время”



Рис. 13.2. Пример временной оси, идущей “сквозь время”



Ваше положение на временной оси не так важно, как расстояния, отделяющие вас от прошлых и будущих событий. Если линия проходит через ваше тело, то ваша временная ось расположена “во времени”, а если не проходит — ваша временная ось идет “сквозь время”.



Используя информацию, которой вы уже располагаете, изобразите в конспекте 13.2 свою временную ось. Поместите себя на рисунок. Не стесняйтесь задействовать все свои художественные навыки, и если картинка будет напоминать яркий комикс, тем лучше.

Конспект 13.2. Моя временная ось

Если ваша временная ось проходит через ваше тело, то вы проявляете, преимущественно, склонности человека, живущего “во времени”. Если ось не затрагивает вашего тела, то вы ведете себя, как человек, идущий “сквозь время”. В табл. 13.1 перечислены характеристики людей, живущих “во времени” и идущих “сквозь время” (возможно, в вас сочетаются оба типа).

Таблица 13.1. Характеристики людей, движущихся “во времени” и “сквозь время”

“Во времени”	“Сквозь время”
У вас совершенно отсутствует представление о времени	Вы высоко цените пунктуальность

“Во времени”	“Сквозь время”
Вы испытываете отвращение к дневникам и электронным приборам, которые помогают упорядочить график	Вы, вероятно, носите за собой блокнот, который уже стал частью вашего тела
Вы можете быть весьма субъективны и поступаете так, как подсказывает вам сердце	Вы контролируете эмоции и думаете головой
Вы живете сегодняшним днем	Вы планируете свою жизнь и придерживаетесь составленных планов
Вы любите, чтобы оставались открытыми разные варианты, и часто оттягиваете принятие решения до последнего момента	Вы ощущаете сильную потребность в завершенности и завершении
Вы можете приводить в бешенство людей, идущих “сквозь время”!	Вы можете приводить в бешенство людей, живущих “во времени”!



Теперь воспользуйтесь конспектом 13.3 для того, чтобы зафиксировать свои свойства “во времени” и “сквозь время”.

Конспект 13.3. Характеристики моей временной оси

Характеристики моей временной оси указывают на то, что я двигаюсь “во времени”/“сквозь время” (обведите нужное)
Мои характеристики

Как заставить временную ось работать на себя

Если вы будете просто знать о своей временной оси, то это не принесет вам особой пользы. Важно заставить ее работать на вас. Добро пожаловать на борт: мы предлагаем вам подняться в небеса на воображаемом воздушном шаре, на котором вы полетаете над своей временной осью! Освоив такие полеты, вы сможете по своей воле подниматься над временной осью и опускаться на нее, а также перемещаться по ней в будущее и прошлое.

Когда вы подниметесь высоко над своей временной осью и будете смотреть вниз на события своей жизни, то увидите всю ось, а удаление поможет вам отгородиться от переживаний, которые в другом случае мешали бы вам. А извлекать уроки из событий прошлого гораздо легче, если не нужно заново испытывать боль.

Если вы живете “во времени”, то ощущение удаленности от событий, расположенных на оси, и большая отстраненность помогут вам понять, почему те, кто движутся “сквозь время”,

кажутся не такими эмоциональными людьми, как вы. Причина в том, что те, кто идут “сквозь время”, наблюдают за событиями, развертывающимися на временной оси, со стороны.



Конспект 13.4 — полезное упражнение, помогающее ознакомиться с техникой подъема над временной осью и передвижения по ней назад и вперед.

Конспект 13.4. Летные занятия

1. Подыщите удобное местечко, где можно расслабиться и закрыть глаза.
2. Сделайте глубокий вдох и выдох и почувствуйте, как начинаете расслабляться.
3. Повторите дыхательное упражнение около шести раз, пока полностью не расслабитесь.
4. Представьте, как медленно поднимаетесь вверх, парите над зданием, в котором сидите, и смотрите вниз, на крыши домов, поднимаясь все выше и выше, за облака.
5. Вы — в космосе, видите свою временную ось внизу, она напоминает вам ленту. Вы видите себя на оси.
6. Теперь переместитесь вдоль временной линии назад, чтобы оказаться над моментом недавно пережитого события.
7. Можете зависнуть над ним на произвольное время.
8. Переместитесь вдоль временной линии вперед, пока не окажетесь над моментом ожидаемого события в будущем.
9. Можете парить над ним, сколько хотите, или перемещаться между прошлым и будущим событиями.
10. Когда будете готовы, переместитесь вдоль временной оси, чтобы оказаться прямо над нынешним моментом, а затем вернитесь в настоящее время и опуститесь в собственное тело.

Можете пользоваться такими полетами для работы с настоящими проблемами, которые возникли в прошлом и могут иметь последствия в будущем.

Выявление первопричин



Ваши воспоминания о конкретном событии в прошлом часто группируются в совокупность под названием *гештальт* (упорядоченное целое). Но если события, вошедшие в совокупность, происходят в разное время или в другой последовательности, то она не является гештальтом. Гештальт (или совокупность) обладает единым, унифицированным смыслом; таким смыслом вы наделяете отдельное событие.

Гештальт может активизироваться откликом на событие, произошедшее с вами в прошлом. Это событие с яркой эмоциональной окраской (SEE — significant emotional event) также называется *основной причиной*. Когда аналогичные события вызывают аналогичные эмоциональные отклики, вы связываете события в цепочку и получаете гештальт, состоящий из событий, произошедших в заданном порядке и наделенных смыслом, который зависит от вашего умонастроения в заданный момент.

Пересматривая конкретные инциденты на своей временной оси, вы можете избавиться от ограничивающего убеждения или отрицательных эмоций, которые мешают вам двигаться вперед. (Более подробно об ограничивающих решениях рассказывается в главе 5.)



Дженки не любила рассказывать мужу о своих успехах на работе. Она обычно загоралась желанием поспешить домой и рассказать ему о новостях, а потом останавливалась, потому что не желала слышать от него традиционное “Но кре-

дит этим не погасишь”. Данная манера поведения существенно влияла на отношения супругов. Дженки знала, что именно ей предстояло искать способ изменения своей реакции на комментарии мужа. Она решила попутешествовать во времени и вернуться в прошлое, к моменту, когда она начала позволять супругу портить себе настроение своими комментариями. Дженки поняла, что именно в этот момент она решила отгородить мужа от своей профессиональной деятельности. Хотя он по-прежнему остается достаточно язвительным, Дженки больше не заботит его отношение. Она воспользовалась конспектом 13.5, чтобы выявить основную причину своих проблем.

Конспект 13.5. Выявление Дженки основной причины ее проблем

Событие/происшествие, на которое я реагирую	Джон говорит: “Но от этого наш кредит не становится меньше”. Такое впечатление, что, кроме денег, для него ничего не существует
Смысл, которым я наделяю событие/происшествие	Поскольку я увидела, что мой муж меня не слушает, я перестала делиться с ним новостями
Основная причина, которую я хочу изменить	Когда я впервые позволила себе расстроиться из-за его отношения к моим профессиональным успехам
Результат устранения негативного решения	Я прекрасно себя чувствую, освободившись от решения ничего ему не рассказывать о работе. Теперь я начинаю разговор с фразы: “Я хочу тебе кое-что рассказать и я хочу, чтобы ты разделил со мной мой успех”. Ситуация меняется



Негативное ощущение может вызывать в сознании ограничивающее решение, принятое в прошлом. Например, вы отчаиваетесь из-за того, что “недостаточно зарабатываете”. Но это может быть обусловлено тем, что на заре своей карьеры вы отождествили большой заработок с жадностью.



Вы замечаете, что резко реагируете на отрицательный комментарий в ваш адрес, услышанный из чьих-то уст? Ваша реакция мешает вам справляться с делами или развиваться? С помощью конспекта 13.6 выявите основную причину своей проблемы.

Конспект 13.6. Выявление основной причины ваших проблем

Событие/происшествие, на которое я реагирую

Смысл, которым я наделяю событие/происшествие

Основная причина, которую я хочу изменить

Результат устранения негативного решения

Прошлое разворачивается перед вами

Техника полетов над временной осью помогает выявить основную причину вашего гештальта, образа мышления и поведения, а также преодолеть прошлые отрицательные эмоции, которые вызывают затруднения в настоящем, и рассмотреть ограничивающие решения,

мешающие вам по-настоящему наслаждаться жизнью. Предпримите следующие шаги для того, чтобы заглянуть в прошлое.

1. **Перенеситесь по временной оси назад, к моменту, когда ваше бессознательное зафиксировало событие с яркой эмоциональной окраской, которое до сих пор влияет на вас.**
2. **Подумайте, чем было вызвано эмоциональное потрясение и какие уроки вы можете из него извлечь.**



Это ключевой момент во всей процедуре. В своей повседневной жизни вы очень часто обращаетесь к прошлому опыту и накопленной ранее мудрости. Когда вы позволяете себе оглянуться на прошлое, то можете извлечь выгоду из уроков, которые были не в состоянии усвоить, пока не случилось эмоциональное потрясение.

3. **Переместитесь вдоль своей временной оси к моменту, расположенному на 15 минут раньше эмоционального потрясения, и обратите внимание на то, что событие не вызывает у вас бурного отклика. Вы выяснили, чем был вызван всплеск эмоций, и извлекли из опыта урок в п. 2. Теперь вы — в точке, предшествующей событию.**

Теперь, когда вы усвоили урок, вам больше не нужно хранить в себе эмоции, связанные с событием. Вы можете освободиться от них и эффективно работать. Уроки, извлеченные из эмоционального опыта, разрушают гештальт.



Если, на ваш взгляд, в каком-нибудь из упражнений вам приходится запоминать слишком много шагов, можете записать наши указания надлежащим гипнотическим языком, а потом проиграть их для себя. (В главе 15 подробно рассказывается об использовании гипнотического языка.) Также вы можете попросить товарища зачитывать вам инструкции вслух, когда будете выполнять упражнение. В контексте временных осей работать с кем-то всегда полезно, если речь идет об устранении отрицательных эмоций и ограничивающих решений. Впрочем, если вы предпочитаете работать самостоятельно, воспринимайте свое бессознательное начало, как другого человека, задавая ему вопросы наподобие “Вы готовы избавиться от негативных эмоций?” (Чтобы узнать больше о бессознательном, обратитесь к главе 4.)

Избавление от негативных эмоций

Такие отрицательные эмоции, как вина, грусть, злость и разочарование, обладают временной составляющей. Возможно, вы чувствуете свою вину в связи с событием, которое произошло в прошлом. Может быть, вы накричали на собеседницу, которая в сотый раз сказала вам “Да не будь же ты такой тупой!”, или на супруга, от которого снова не услышали желанных слов “Я тебя люблю”. Когда вы рассердились, вы ничего не чувствовали, кроме злости. Но, оглядываясь на инцидент, вы вспоминаете выражение удивления и обиды на лице ошарашенного собеседника, и понимаете, что вместо того, чтобы огрызаться, могли бы спросить о причине его поведения. Может, во всем виноваты ваши окружение и воспитание; наверное, с детства вы ничего не слышали, кроме “Не будь такой тупой!”, и не могли дожидаться от окружающих слов любви.

В конспекте 13.7 показано, как избавиться от отрицательных эмоций. Например, вы склонны злиться, стоя в пробках на дороге, или постоянно жалеть себя и считать жертвой

обстоятельств. Воспользуйтесь процедурой для того, чтобы освободиться от плохих эмоций и снова стать хозяином своей жизни.

Конспект 13.7. Как избавиться от отрицательных эмоций

1. **Найдите тихое и уютное местечко, где можно спокойно расслабиться и настроиться на нужный лад для выполнения упражнения. Скажите своему бессознательному началу, что хотели бы докопаться до первопричины любой проблемы, которую желаете решить путем извлечения верных выводов, чтобы избавиться от эмоции и ее влияния на вас. Иногда привлечь к проблеме внимание бессознательного начала легче, если произнести сформулированное намерение вслух, а не просто думать о нем.**

2. **Спросите себя, готовы ли вы усвоить любые уроки и избавиться от любых эмоций.** Во многих случаях ваши проблемы обусловлены тем, что прошлый опыт ничему вас не научил. Неприятные ситуации могут заставлять вас чувствовать дискомфорт, разочарование и отчаяние, а также другие негативные эмоции. Усвоив уроки, вы узнаете, как нужно себя вести, и сможете освободиться от отрицательных ощущений.



Не забывайте, что вопросы упражнений адресованы вашему *бессознательному*.

3. **Спросите свое бессознательное: “В чем основная причина проблемы? Когда она возникла: до, во время или после моего рождения?”**



Действительно важно открыть свое сознание, чтобы определить, когда бессознательное начало решило, что возникла основная причина проблемы. Ваше бессознательное впитывает массу информации и принимает массу решений, причем на сознательном уровне вы об этом даже не подозреваете; вы можете удивиться собственной реакции.

4. **Когда вы определите, в чем состоит основная причина вашей проблемы, поднимитесь над временной осью, чтобы быть в состоянии увидеть под собой прошлое и будущее.**

5. **Переместитесь вдоль временной оси назад, к моменту возникновения основной причины.** Как следует разберитесь в том, что создало ограничивающее решение или отрицательные эмоции, снова видя то, что вы видели, чувствуя то, что чувствовали, и слыша то, что слышали. Ощущения будут не очень резкими, потому что вы будете находиться высоко над временной осью; поэтому вы сможете извлечь из событий уроки, не позволяя чувствам завладеть собой.

6. **Спросите у бессознательного, какие уроки оно хочет извлечь из события, чтобы избавиться от ограничивающих решений или негативных эмоций, не тратя времени и сил.** Это ключевой момент во всей процедуре. В своей повседневной жизни вы очень часто обращаетесь к прошлому опыту и накопленной ранее мудрости. Позволив себе оглянуться на прошлое, вы можете извлечь выгоду из уроков, которые были не в состоянии усвоить, пока не случилось эмоциональное потрясение. Вы можете это сделать, наблюдая за тем, что произошло.

7. **По-прежнему находясь над временной осью, переместитесь к моменту, расположенному за 15 минут до эмоционального потрясения.**

8. **Обратитесь лицом к настоящему, чтобы основная причина проблемы была внизу перед вами.** Обратите внимание: событие не вызывает у вас никаких эмоций. Вы выяснили, что спровоцировало потрясение, и извлекли из него уроки, а сейчас находитесь в точке, предшествующей событию.

9. **Разрешите себе избавиться от всех отрицательных эмоций, связанных с событием. Медленно выдохните, чтобы эмоции покинули вас.** Если вы работаете над устранением ограничивающего решения, обратите внимание на то, что вместе с ним исчезают любые связанные с ним отрицательные эмоции. Если вы пытаетесь избавиться от отрицательных эмоций, заметьте: их больше нет.

- 10. Когда будете готовы, переместитесь вдоль временной оси обратно, пока не окажетесь над настоящим моментом.** Перемещайтесь достаточно медленно для того, чтобы бессознательное могло извлечь уроки из всех событий, которые составили ваш гештальт, и избавиться от всех отрицательных эмоций.
- 11. Вернитесь в комнату, где сидите.**

Чтобы узнать, успешно ли вы ликвидировали неприятные эмоции, представьте себе будущий момент, когда их может спровоцировать некое событие, и убедитесь, что они не возникают.

Устранение ограничивающего решения

В определенный момент вашей жизни бессознательное начало решило защитить вас от неприятного события, которое вы пережили, приняв ограничивающее решение, а ваше сознание пребывает в блаженном неведении. Ограничивающее решение (которое мы подробно анализируем в главе 5) служит барьером, не позволяющим вам достичь желаемой цели. Например, вы можете думать, что хотели бы заняться альпинизмом, но ваше бессознательное решило, что вам не хватит смелости, вы боитесь высоты, а альпинизм опасен. И по причинам, которые ваше сознание не в силах сформулировать, вы не позволяете себе попробовать новое занятие.



Ярмила вложила массу усилий в написание эссе, которое считала вершиной своего творчества. К сожалению, ее учительница, представительница старой школы, правила железной десницей и, вместо того чтобы похвалить Ярмилу за прекрасную работу, выискивала недостатки, такие как мелкие орфографические ошибки. Ярмила была обескуражена. На протяжении следующего года учительница продолжала высказывать в ее адрес критические замечания, которые *она сама* считала полезными. Результат? Ярмила выросла в полной уверенности, что у нее нет никаких способностей к английскому; позднее это убеждение подрывало ее уверенность в собственных силах и мешало продвигаться по службе. Во время тренинга Ярмила вспомнила, как учительница английского критиковала ее работу, и, хотя большая часть эмоций исчезла, она по-прежнему чувствовала некоторую злость. После путешествия в прошлое Ярмила поняла, что так и не избавилась от основной причины недостатка уверенности в своих силах. Причина сформировалась, когда учительница впервые раскритиковала Ярмилу за пару орфографических ошибок. Отрицательные эмоции полностью исчезли, когда Ярмила поняла, что критика, скорее всего, была обусловлена недостатком образованности и понимания у преподавательницы, а не познаниями ее ученицы в английском языке.

Ограничивающее решение практически всегда связано с целым набором отрицательных эмоций. Пожалуйста, не забывайте о различии между отрицательными эмоциями в целом и конкретным чувством, таким как злость. В конспекте 13.7 вы можете пройти пошаговую процедуру устранения отрицательных эмоций.

Настройка сознания с помощью временной оси

Пересматривая конкретные инциденты на временной оси, вы можете избавиться от ограничивающего решения, которое стесняет ваше развитие.

На рис. 13.3 показаны точки на временной оси, над которыми вы пролетаете, когда перемещаетесь вдоль нее, и извлекаете уроки из эмоционального опыта, чтобы разобраться в нынешних проблемах. Три важные позиции на временной оси таковы.

- ✓ 1 — точка над настоящим моментом, в который вы выполняете упражнение.
- ✓ 2 — точка над событием, когда ваше бессознательное впервые пережило эмоциональное потрясение, или сформировалась основная причина проблемы. Это момент, из которого нужно извлечь уроки. Если бы вы усвоили их сознательно в момент эмоционального потрясения, то не сформировался бы гештальт, а вы не оставались бы так долго в плену неконструктивного поведения, которое стесняло вас до настоящего времени.
- ✓ 3 — момент, расположенный за 15 минут до эмоционального потрясения. В этой точке событие еще не произошло, и, когда вы смотрите из точки 3 в точку 1, вы понимаете, что отрицательных эмоций или чувств, связанных с ограничивающим решением, еще нет, поскольку они сформировались именно в момент потрясения. Проблемы, возникшие во время потрясения, с тех пор разрастались; они всплывали на поверхность каждый раз, когда вы переживали подобные события, и формировали гештальт, ваш образ поведения, связанный с конкретной отрицательной эмоцией или ограничивающим решением.

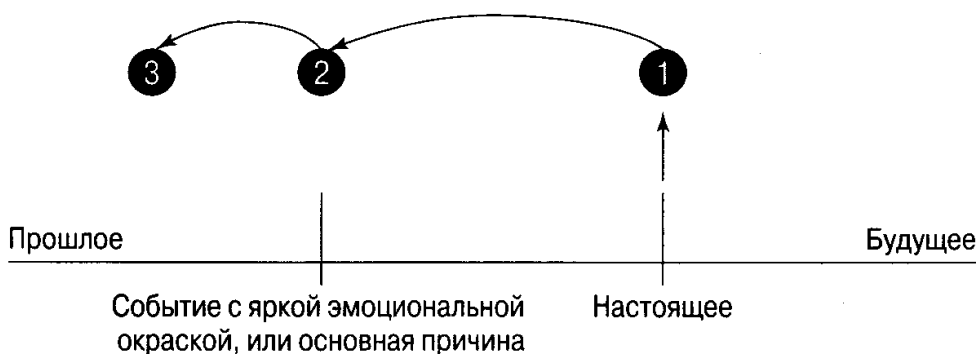


Рис. 13.3. Процесс освобождения от эмоционального потрясения



Вы можете вспомнить ограничивающее убеждение, которое мешает вам жить так, как вы хотите, и заниматься любимыми делами? Например, проблемы со здоровьем или семейные соображения мешают вам наладить свою жизнь. Запишите свои соображения по поводу преодоления ограничивающих решений в конспект 13.8.

Конспект 13.8. Преодоление ограничивающего решения

Ограничивающее решение, с которым я хочу поработать, таково

Поскольку оно мешает мне в следующем



Воспользуйтесь конспектом 13.9; он поможет вам выявить отрицательную эмоцию, которой вы регулярно позволяете овладевать собой. Это может быть, например, неуверенность в себе или любое чувство из тех, которые упоминались в данной главе.

Конспект 13.9. Устранение негативных эмоций, которые на меня влияют

Негативные эмоции, которым я подвержен

Их негативное влияние на мою жизнь таково

Преодоление страха перед грядущим событием

Страх или беспокойство — это просто негативное ощущение, связанное с событием, которое еще не произошло. Если вас беспокоит предстоящее событие, такое как произнесение речи, проведение совещания или свидание, то вы, скорее всего, приняли ограничивающее решение, которое заставляет вас беспокоиться о своем положении. Вы можете очистить свое сознание от ограничивающего решения, если вернетесь назад по временной оси. Если событие единичное, можете воспользоваться процедурой, описанной в конспекте 13.10, чтобы преодолеть беспокойство: вам нужно переместиться по временной оси в будущее.

В процедуре из конспекта 13.10 вам предлагается подняться над временной осью, чтобы взглянуть вниз на свое прошлое и будущее. На этот раз мы предлагаем вам обратить взгляд в будущее и рассмотреть событие, которое вызывает у вас беспокойство. Затем вам следует пролететь над временной осью и остановиться в будущем, над событием, которое вас беспокоит, как показано на рис. 13.4. Как только вы позволите своему бессознательному началу узнать, что вам необходимо для успешного завершения события, продвиньтесь чуть дальше в будущее, к моменту, следующему за достижением цели. Отсюда, оглянувшись на настоящее, вы увидите все события, которые должны совершиться для того, чтобы вы достигли желаемого успеха.

Конспект 13.10. Преодоление страха

1. Найдите безопасное и тихое местечко, где можно расслабиться и подумать о событии, вызывающем у вас беспокойство.
 2. Подготовьте почву для преодоления беспокойства: спросите у бессознательного начала, готово ли оно устранить страх перед будущим событием. Поясните бессознательному началу, что работаете эффективнее, когда пребываете в спокойном расположении духа и не беспокоитесь о будущем.
 3. Воспарите над временной осью, чтобы увидеть, как она простирается под вами.
 4. Зависнув над временной осью, переместитесь вперед, в будущее, к моменту события, страх перед которым вы испытываете.
 5. Попросите бессознательное начало узнать, что именно в предстоящем событии не дает ему легко и быстро избавиться от беспокойства.
 6. Когда будете готовы продолжать, переместитесь еще дальше в будущее, к моменту, следующему сразу за успешным исходом события, которое вызывало у вас беспокойство, и почувствуйте, как изменились ваши ощущения и исчез страх.
 7. Когда будете готовы, вернитесь в настоящее, дав бессознательному началу достаточно времени для того, чтобы переоценить событие, которое вызывало у вас беспокойство.
-

Можете проверить уровень беспокойства, пройдя по временной оси в будущее, к моменту, когда вам, вероятно, предстоит оказаться в похожей ситуации, и убедившись, что больше не испытываете страха.



Рис. 13.4. Путешествие во времени для преодоления страха перед будущим событием



Воспользуйтесь конспектом 13.11, чтобы обдумать предстоящий поступок, который заставляет вас чувствовать страх перед будущим. Поупражняйтесь в процедуре, которую мы вам предложили в конспекте 13.10, чтобы обрести душевное спокойствие и преодолеть страх.

Конспект 13.11. Преодоление страха перед грядущим событием

Я испытываю страх перед предстоящим событием

Уроки, которые я вынес из упражнения

Расположение целей на вашей временной оси

Сделайте так, чтобы ваша временная ось приносила вам пользу. Для этого переместитесь вдоль оси в будущее и установите на ней желаемую цель, над осуществлением и достижением которой будет трудиться бессознательное.

Перед тем как размещать цель на оси времени, вам следует четко сформулировать результат, который поможет создать ясную картину желаемого достижения. (О четко сформулированных результатах мы говорили в главе 3.) Можете вернуться к главе 3 и воспользоваться формулировкой результата для задания цели, опять-таки, избранной в этой главе, или выбрать новую, совершенно иную цель. Какой бы путь вы ни избрали, позаботьтесь о том, чтобы явственно представить цель: увидеть, ощутить и услышать ее во всем многообразии. А если ваша цель имеет какое-либо отношение к кулинарии, то, возможно, вы даже сможете ощутить ее запах и вкус!



Воспользуйтесь конспектом 13.12 для того, чтобы разместить цель на оси времени.

Конспект 13.12. Размещение цели на моей временной оси

Моя цель состоит в следующем.

1. Подыщите тихое и спокойное местечко, где можно расслабиться.
2. Представьте свою цель. Вдохните в нее жизнь: пусть картина будет яркой, звуки — громкими, а ощущения — сильными, но не позволяйте им себя отвлекать.
3. Войдите на картину цели и прочувствуйте все ощущения, которые испытаете после ее достижения.

4. Выйдите из картины и при этом превратите модель, созданную в п. 2, в снимок. Пусть картинка будет такого размера, какой вам нравится; можете поместить ее в рамку и повесить на стену.
5. Не забывая свою картинку в рамке, поднимитесь над временной осью, чтобы можно было увидеть на ней прошлое и будущее.
6. По-прежнему держа свою картинку, переместитесь в будущее, к моменту, когда начнете осуществление цели с помощью процедуры четко сформулированного результата.
7. Вдохните жизнь в свою цель — сделайте глубокий вдох, вдохните через нос и выдохните всю энергию на картину. Повторите шаг четыре раза.
8. Бросьте картинку на временную ось.
9. Когда будете смотреть, как картинка ложится на выбранный участок, можете благословить свою цель или просто произнести вслух ее формулировку.
10. Когда будете готовы, повернитесь лицом к настоящему и посмотрите, как события на временной оси выстраиваются таким образом, чтобы ваша цель была достигнута.
11. Когда будете готовы, вернитесь в настоящее и спуститесь в комнату, где сидите.



Когда отпустите картину цели, забудьте о ней. Возможно, вам захочется присматривать за ней, наблюдать, как она оформляется и растет, но пусть бессознательное начало само указывает вам, что нужно сделать для достижения цели.

Связь с прошлым

Вы когда-нибудь бились над проблемой только для того, чтобы обнаружить, что ее решение лежит в прошлом? Моделирование совершенства — проверенная и испытанная техника НЛП. Но как часто вы думаете о своих достижениях как о достойных примерах для подражания? Сейчас мы покажем вам, как можно обращаться к урокам вашего прошлого опыта и использовать их для улучшения своего нынешнего положения.



Кэти очень беспокоила ее “идеальная” работа. Ей нравилось то, что она делала, но она никак не могла дожидаться желанного повышения. Поскольку бросать работу ей не хотелось, она решила переосмыслить свое положение. Кэти понимала, что ей следовало изменить свою манеру общения со своей начальницей, Карен, чтобы она поняла, как хорошо Кэти справляется с работой, и повысила ее. Кэти решила пересмотреть свое прошлое в поисках проблематичных ситуаций, из которых можно было бы извлечь уроки, способные помочь ей в решении нынешней проблемы. Она вспомнила целый ряд прошедших событий, позволивших ей ценный опыт, и остановилась на трех моментах, перечисленных в конспекте 13.13, поскольку они наилучшим образом подходили к текущей ситуации, в которой Кэти добивалась повышения.

Изучив свои ценности в профессиональной сфере и четко сформулировав желаемый результат, Кэти заявила, что ее нынешняя цель состояла в том, чтобы остаться на настоящей работе. Она воспользовалась своими навыками в области планирования для того, чтобы разработать стратегию влияния на Карен. Первый шаг стратегии состоял в определении образа мышления Карен, ее метапрограмм, и в наблюдении за ее поведением. Кэти сформулировала аргументы в пользу повышения, которые собиралась изложить Карен. Она позаботилась о том, чтобы фразы наилучшим образом согласовывались с метапрограммами Карен, и задействовала несколько гипнотизирующих речевых оборотов. Кэти знала, что создание атмосферы

ры взаимопонимания составляло одну из ее сильных сторон, и она могла оставаться спокойной во время беседы с Карен. (См. главу 8, где подробно рассказывается о метапрограммах, и главу 15, где приводятся полезные гипнотические речевые обороты). В конспекте 13.13 представлены ресурсы, которые Кэти почерпнула из прошлого для того, чтобы достичь цели: повлиять на Карен и добиться повышения.

Конспект 13.13. Ресурсы, которые Кэти почерпнула из прошлого

Текущая проблема: *Что бы я ни говорила, Карен не замечает достоинств моей работы.*

Прошедшее событие	Чему я научилась	Мои ресурсы
1 — у меня были неприятности с Шилой, которая постоянно ко мне цеплялась	Я решила подумать, чего я хочу от жизни, и решила, что, поскольку мне нравится моя работа, я останусь и буду за нее бороться. Нам необязательно быть друзьями. Достаточно перемирия. Имеет смысл пересмотреть свои ценности, хотя я и делала это раньше	Я знаю, как определить свои ценности и узнать, чего я действительно хочу добиться в жизни, используя процедуру четкой формулировки целей
2 — когда Сэнди и я не ладили на работе	Сэнди тушевался, потому что моя манера общения была ему непонятна. Поскольку он — явный интроверт, он меня боялся	Составление психологического портрета человека с помощью метапрограмм. Умение наладить отношения с другими людьми
3 — подготовка к оценке коллег	Я действительно сильно нервничала, пока не определила, что хочу сказать большой аудитории. Я научилась преодолевать свой страх и сформулировала действительно прекрасную цель	Моя способность к планированию и использованию гипнотических речевых оборотов, а также к включению режима временной оси, необходимого мне в данный момент



Воспользуйтесь конспектом 13.14, чтобы зафиксировать предыдущий опыт, который поможет вам добиться желаемых целей в жизни. Подумайте о проблеме, стоящей перед вами в данный момент. Вспомните как минимум три прошедших события, к которым вы можете обратиться за опытом при решении проблемы, а затем запишите свой план действий.

Конспект 13.14. Ресурсы, которые я могу почерпнуть из прошлого

Текущая проблема

Прошедшее событие	Чему я научилась	Мои ресурсы
1		
2		
3		

Прошедшее событие	Чему я научилась	Мои ресурсы
План действий по решению проблемы		



В конспекте 13.15 вам предлагается физически испытать все ощущения! Преимущество “прогулок” по временной оси в сравнении с “воображаемыми полетами” состоит в том, что они усиливают эмоции. Так что, пожалуйста, выполняйте следующее упражнение только в том случае, если эмоции, которые вы собираетесь испытать, — положительные. Недостаток данного упражнения состоит в том, что пространство, на котором вы будете его выполнять, скорее всего, ограничено, а некоторых из вас будут отвлекать шаги по временной оси.

Конспект 13.15. Я хожу по временной оси, вооружившись собственными ресурсами

1. Подыщите тихое и спокойное местечко, где вас не потревожат.
2. Изобразите физическую линию времени на полу. Для этого можно положить на пол кусок веревки, или ленты, или просто представить себе кусок веревки или ленты на полу.
3. Станьте на временную ось в точке “сейчас”, лицом повернитесь к будущему. У вас должно быть достаточно места для того, чтобы сделать три шага назад и один вперед из точки “сейчас”.
4. Сделайте три шага назад, к самому раннему из трех событий.
5. Вспомните, что произошло, обращая внимание на ощущение успеха или достижения, которое испытывали в тот момент. Подумайте об обнаруженных тогда ресурсах.
6. Держа наготове ресурсы из п. 4, сделайте шаг вперед, ко второму из трех событий, и повторите п. 5.
7. Держа наготове ресурсы из пп. 4 и 6, сделайте еще один шаг вперед, к третьему событию, и повторите п. 5.
8. Держа все ресурсы, добытые на пп. 4, 6 и 7, сделайте шаг вперед, в точку “сейчас”.
9. Остановитесь. Зафиксируйте момент: вы знаете, что располагаете ресурсами, необходимыми для решения нынешней проблемы.
10. Когда будете готовы, сделайте шаг вперед, в будущий момент, когда проблема будет решена; и пусть предшествующие события перестроятся соответствующим образом.

Вход во время и выход из него

Если вы живете глубоко “во времени”, то, вероятно, вам не терпится узнать, как чувствует себя человек, ведущий четко организованную жизнь. А если вы идете “сквозь время”, то, наверное, вам хотелось бы взглянуть на свое окружение и задуматься над тем, что у вас есть в данный момент. (Обратитесь к разделу “Обнаружение вашей собственной временной оси”, в котором рассказывается о тех, кто движется “во времени” и “сквозь время”.) Даже если вы не согласны, то следует заметить, что знакомство с чужим образом мышления и мировосприятия придает гибкость поступкам и мыслям, и позволяет понять, что движет другими людьми. Изменение и адаптация вашего поведения к различным ситуациям помогает достичь взаимопонимания с людьми и наладить с ними гармоничные отношения.

Если ваша временная ось проходит “во времени”, а вы хотите ощутить себя в шкуре человека, идущего “сквозь время”, то вам нужно всего лишь сделать мысленный шаг назад и повернуться, чтобы временная ось оказалась перед вами. Аналогично, если вы идете “сквозь время” и если вам хочется узнать, как жить “во времени”, можете мысленно стать на временную ось.



Кесси — прекрасная мать семейства, которая по совместительству работает юристом. Она пыталась поддерживать в доме порядок, который царил в ее офисе. С маленькими детьми на руках она обнаружила, что быть матерью семейства и одновременно делать карьеру отнюдь не просто. Когда Кесси узнала о временных линиях и переключении режимов “во времени” и “сквозь время”, она завела такую привычку: приехав в офис, она переключалась в режим “сквозь время”, причем переключателем служил поворот ключа, когда она глушила мотор машины. Когда приходило время возвращаться домой, она поворачивала ключ в зажигании и тем самым переключала временную ось в режим “во времени”. Теперь Кесси не только получает больше морального удовлетворения от работы, но и проводит больше времени с семьей. Вот что она говорит: “Ну и что с того, что в доме не идеально чисто. По крайней мере мы все здоровы, счастливы и прекрасно ладим с домашними микробами. Мы их приютили, а они помогают нам развить иммунитет”.

В конспекте 13.16 вам предстоит определить, когда вы можете захотеть переключить свою временную ось в другой режим, и решить, что может послужить триггером.

Конспект 13.16. Переключение режимов “во времени”/“сквозь время”

Я двигаюсь “во времени”/“сквозь время”
(нынешняя ситуация)

Мне хотелось бы переключиться в режим “во
времени”/“сквозь время” (желаемое положение)

Моим триггером для переключения режима
временной оси будет



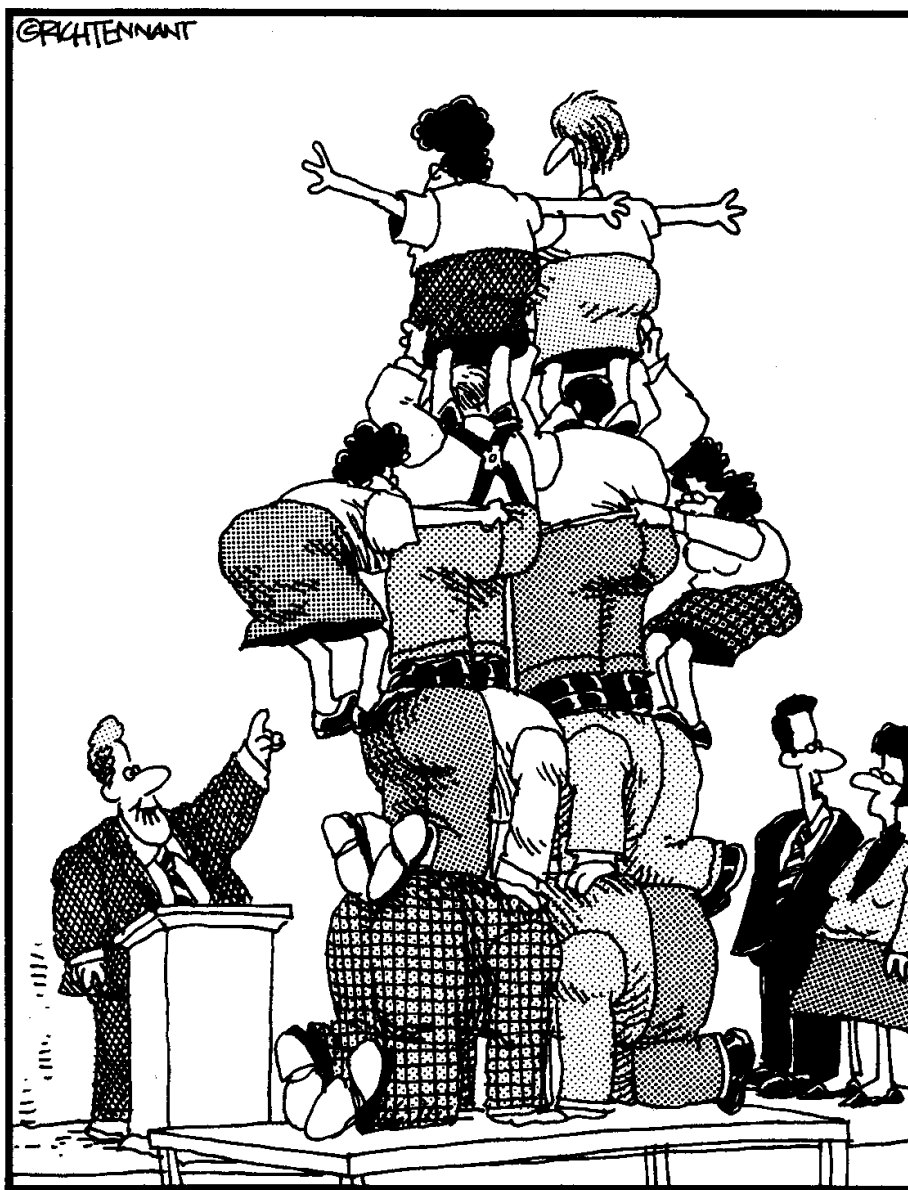
Переключение временных осей может вас дезориентировать. Вы можете ощущать легкую тошноту и головокружение, так что лучше выполняйте упражнения сидя.

Часть IV

Вверх по лестнице успеха

The 5th Wave

Рич Теннант



"Меня всегда потрясала способность Ларри держать ауди-
торию в напряжении"

В этой части...

Теперь вы готовы произнести несколько заклинаний с помощью собственного магического порошка для общения с людьми. В этой части вы углубитесь в тонкости языка, выделяя детали манеры речи с помощью шаблонов метамоделей. Затем вы снова подниметесь ввысь, к искусно завуалированным шаблонам модели Милтона, позволяющим ввергнуть аудиторию в транс. Наконец вы усовершенствуете свой талант рассказчика, который поможет вам развлечь окружающих, а также ясно и четко донести до них свои мысли.

Приведение речи в соответствие с метамоделью

В этой главе...

- Путь к сердцу НЛП
- Исправление искажений
- Добавление недостающей информации

Основополагающий принцип классической метамоделю — это принимаемое без доказательств положение “Карта — не территория” (о нем рассказывается в главе 2). Это означает, что модели мира, которые строит ваше сознание, — не весь мир, а только ваше восприятие мира. Ваши модели могут служить вам, но они также могут ограничивать вас, и ваша манера речи отображает ваши модели.

Теория метамоделей была разработана основоположниками НЛП, Джоном Гриндером и Ричардом Бэндлером, которые прислушивались к *манере* изъяснения своих клиентов, а не к сути их высказываний. Гриндер и Бэндлер также обратили внимание на то, как выдающиеся психотерапевты общались с такими клиентами, чтобы помочь им преодолеть личные проблемы и ограничения.

Модель акцентирует внимание на свойствах вашей устной речи, на том, как вы говорите, и на том, как это отражает ваш образ мышления. В данной главе вы поработаете с определенными лингвистическими категориями метамоделю, которые указывают на более широкие коммуникационные шаблоны упущения, обобщения и искажения (см. главу 5), а также с конкретными вопросами, позволяющими эффективнее организовать общение в любой ситуации.

Определение метамоделю

Достоинство метамоделю, с ее шаблонами и вопросами, состоит в том, что она позволяет опровергнуть убеждения собеседника, которые могут оказаться бесполезными, и более четко представить себе содержание его высказываний, чтобы добраться до первоосновы его предыдущего опыта. Данный подход весьма эффективен во всех сферах жизни, а не только в терапии. Родителям, тренерам, партнерам, сотрудникам и членам социума — всем хочется четко доносить до собеседников свои мысли.

Метамоделю — мощный инструмент, поскольку она позволяет вам перейти от общих утверждений к конкретным; от неопределенности к четким формулировкам ваших идей. По мере чтения этой главы пересматривайте свои цели в терминах метамоделю и задавайте себе все более конкретные вопросы: “Чего именно я хочу?”, “Как именно я этого добьюсь?”

Метамоделль связана с тремя ключевыми процедурами естественного общения, с которыми вы впервые познакомились в главе 5. Позднее вы читали о них в разделах, посвященных коммуникативной модели НЛП, — речь идет о способах, посредством которых вы *упускаете, искажаете и обобщаете* понятия в своей повседневной речи. Данная глава поможет вам понять, как можно распознать эти механизмы в речи человека. Мы разбираем три указанных процесса на категории. Задавая ключевые вопросы, вы можете повышать степень детализации, а следовательно, ясность высказываний. Вы превращаетесь в детектива-лингвиста, способного выявить важные факты, позволяющие расшифровать любые таинственные послания!



При *опущении* (его называют также *стиранием*) вы избирательно обращаете внимание на одни аспекты своего восприятия, а другие аспекты — отбрасываете. При *искажении* вы, зачастую ошибочно, делаете догадки по поводу событий и субъективно наделяете их смыслом, а также додумываете вместо собеседника то, чего он на самом деле не говорил. При *обобщении* вы считаете, что если некое предположение истинно в конкретной ситуации, то оно справедливо в любой подобной ситуации. Типичные обороты в этом случае — “так всегда”, “всюду”, “постоянно”.



Все эти процедуры являются ценными лингвистическими инструментами. Без них вы бы увязли в потоке слов! Так что просто обращайте внимание на эти процессы и анализируйте их, когда вам нужны подробности.

Исследование глубинной структуры

Метамоделль позволяет с помощью ключевых вопросов пробить толщу слов, которые использует собеседник, и докопаться до глубинной структуры его истинных ощущений. В данном разделе мы внимательно рассмотрим лингвистические процессы обобщения в действии. В частности, мы проанализируем три категории обобщений.

- ✓ **Модальные операторы возможности** — такие как “я не могу”. Модальный оператор возможности указывает, считаете ли вы возможным некое событие.
- ✓ **Модальные операторы необходимости** — такие как “я должен” и “мне нужно”. Модальный оператор необходимости указывает, что вам, по вашему, необходимо сделать.
- ✓ **Универсальные количественные меры (квантификаторы)** — такие как “всё”, “все”, “всегда”, “никогда”. Универсальные квантификаторы указывают, что вы уверены в универсальной справедливости утверждения.



Модальный оператор отрицания — это лингвистический аналог барьера: сопротивление, которое ограничивает вас просто потому, что вы определенным образом говорите о заданной ситуации.

Джон работает проектным менеджером в крупной корпорации. В его обязанности входит обеспечение эффективной работы компьютерных систем, обслуживающих центры работы с клиентами по всему миру. На дворе июль, дети на каникулах, и некоторые семейные коллеги Джона из разных европейских стран наслаждаются заслуженным отпуском. Но проекты все равно нужно сдавать, а клиентов по-прежнему нужно обслуживать. Если стать за спиной у Джона, беседующего с коллегой у кофейного автомата в офисе, то можно услышать, что он говорит “Каждый раз, когда мы пытаемся что-то сделать, возникают недельные задержки.

Я не могу ничего закончить, ни от кого не могу дождаться помощи. Вся Европа должна закончить дела в июле, и мы не должны говорить людям, что им следует откладывать отпуск. Это время года всегда одинаково". Одна раздраженная жалоба Джона своему коллеге демонстрирует его склонность к обобщениям — он делит мир на черное и белое.

Обратите внимание на модальный оператор возможности; Джон говорит: "Я не могу". Его модальные операторы необходимости таковы: "Европа должна", "им следует". А вот универсальные квантификаторы, которые он использует: "ничего", "никто", "вся" и "всегда".

В последующих разделах мы подробнее рассмотрим эти шаблоны, чтобы вы могли распознавать их и работать с ними при повседневном общении.

Расширение возможностей

Методика НЛП помогает расширять свои возможности и наделяет гибкостью мышления, благодаря преодолению барьеров, создаваемых модальными операторами. Главное — уметь переключать образ мышления в альтернативный режим, задавая вопросы типа "А что, если..." Так что, если вы вдруг услышите, как кто-то говорит "Я не могу этого сделать", начинайте задавать вопросы, которые подвергают сомнению любые ограничения. Например, спросите: "А что, собственно, случится, если сделаешь?" или "А что нужно для того, чтобы ты смог/смогла?"

Убеждения наподобие "Я не могу этого сделать" являются примером обобщения. Ваши мысли отражаются на вашем поведении. (Само это утверждение — тоже пример обобщения).



В поведении Кейт произошел очередной прорыв, когда она писала эту главу. Она поставила себе цель — научиться стоять на голове на занятиях по йоге. Видя, что в группе ее окружают люди всех форм, размеров и возрастов, и все они могут стоять на голове, она все яснее понимала, что ей тоже обязательно нужно этому научиться, и все сильнее ненавидела внутренний страх: она боялась, что у нее не получится. Как только она перепрограммировала свое мышление и решила "Я могу это сделать", ей осталось только выбрать нужный момент и сделать стойку на голове. Как только она поколебала собственное убеждение в том, что ей под силу, она заручилась поддержкой окружающих, которые давали полезные советы и подбадривали ее. Впервые сделав стойку на голове, она поняла, что может становиться на голову снова и снова, потому что знала: то, что она долгие месяцы считала недостижимым, теперь возможно. Она начала практиковаться, и упражнение стало получаться лучше. А потом она начала спрашивать себя "Так чего же я боялась?"



Когда вы ловите себя на фразе "Мне это не под силу"? В конспекте 14.1 мы предлагаем вам проследить за своей манерой изъяснения и подумать, как можно побудить ваше мышление к действию. Начните с перечисления вещей, которые вам якобы не под силу в данный момент. Выберите приятные дела, которые вам хотелось бы освоить в будущем или которые вызывают у вас восхищение, когда вы видите, как ими занимаются другие. Допустим, вы слышите, как другие люди произносят занимательные речи, и думаете, что вы так не сможете. Или пытаетесь придерживаться здорового режима во время работы. У вас наверняка есть свой перечень.

Спросите себя, что вас останавливает и что улучшится, если вам удастся сделать что-нибудь из вашего списка. Может, вы боитесь выглядеть по-дурацки, тогда вам, возможно, по-

надобится выработать некий навык или просто попросить помощи у товарищей. Запишите любые идеи о том, какие преграды вы видите на своем пути. Начните с визуализации картины успеха и подумайте о том, какие ощущения она у вас вызовет. Если вы будете вести себя так, будто успех уже достигнут, то изменится ваша манера общения с окружающими, и вы почувствуете, что заручились их поддержкой и они помогают вам в осуществлении мечты.

Контекст 14.1. Расширение возможностей

Я не могу

Что меня останавливает

Какие три вещи улучшатся, если я смогу это сделать

Что я хочу делать по-другому

По завершении упражнения подчеркните шаги, которые вы хотели бы предпринять для того, чтобы измениться. Например, возможно, пришло время ставить перед собой новые цели. Позаботьтесь о том, чтобы цели были четко сформулированы (см. главу 3, если хотите освежить этот материал). А может, вам нужно изменить ход внутреннего диалога? Когда замечаете, что говорите то, что вас ограничивает, выберите новую, более позитивную манеру разговора с самим собой. Простое изменение: запишите противоположность тому, что, по вашему, вам не под силу, в графу конспекта 14.1 “Что я хочу делать по-другому” и периодически обращайтесь к записи. Если ваше ограничивающее убеждение формулируется как “Я не умею произносить речи”, замените его утверждением “Я хочу хорошо произносить речи” и укажите несколько путей усовершенствования навыка.

А так ли это необходимо?



Когда вы слышите из собственных уст слова “я должен”, “мне нужно”, “мне следует”, то обращаетесь к *модальным операторам необходимости*, которые могут создавать дополнительные ограничения.

Может, вы — из тех людей, кто откладывает свою жизнь до тех пор, пока не выиграет в лотерею, не выйдет замуж за богатую кинозвезду или не выплатит жилищный кредит? Ваша жизнь проходит под гнетом необходимости и обязательств? Например, вы не замечаете, что “должны” общаться с некоторыми неприятными вам людьми или “обязаны” делать то, чего не желаете делать? Может, ваша работа не особенно привлекательна или вам надоели ваши хобби, но вы боитесь на что-то их променять?

Взгляните на утверждения Вернона о том, что он должен, обязан или вынужден делать, приведенные в конспекте 14.2, и обратите внимание на правила, которые он для себя придумал.

Конспект 14.2. Вернон: “должен”, “вынужден”, “обязан”

Я должен звонить своей тете Саре.

Я обязан ежедневно обзванивать по пять новых потенциальных клиентов.

Я должен ходить в спортзал трижды в неделю.

- Я должен выкосить траву на газоне и помыть машины перед тем, как встречусь с друзьями.
- Я обязан пробежать пять километров быстрее, чем Джеки.
- Я должен выкрасить оконные рамы этим летом.
- Я обязан выгладить все свои рубашки до понедельника.
- Я вынужден звонить в службу ремонта бойлеров для центрального отопления.
- Я обязан вывозить свой отдел на рождественские вечеринки (хотя сам ненавижу это делать).
- Я вынужден делать покупки по работе в свободное время.

А теперь — ваша очередь. Устройте мозговой штурм: запишите в конспект 14.3 дела, которыми вы, по-вашему мнению, действительно должны, обязаны, или вынуждены заниматься. Пусть это будут занятия и поступки из разных сфер вашей жизни. Может, вам захочется снова взглянуть на колесо жизни, описанное в главе 3.

Конспект 14.3. Что я “должен”, “вынужден”, “обязан” делать

Возможно, вы живете по правилам, которые вам больше не помогают. Вторая стадия упражнения такова: возьмите каждый пункт из списка и задайте себе вопрос “А что бы случилось, если бы я этого не сделал?” Таким образом, вы сможете проверить, действительно ли данный пункт так важен, как кажется на первый взгляд.

Теперь пришло время отбросить пункты, которые для вас не приоритетны, и составить список вещей, которыми вы по-настоящему хотите заниматься. В конспекте 14.4 вам предлагается “просеять” список из конспекта 14.3 и составить новый список, заменив слова “должен”, “обязан” и “вынужден” словом “предпочитаю”, стоящим перед названиями занятий, которые для вас действительно важны.

Конспект 14.4. Отныне мой выбор таков

Я предпочитаю



Когда замените слова “должен”, “обязан” и “вынужден” словами, обозначающими ваш собственный выбор, обратите внимание на то, как изменилось ваше отношение к вещам. Вы увидите, что ваш выбор существенно расширился.

Замена универсальных формулировок

Напомним, что универсальный квантификатор — это обозначение всеобщей справедливости высказывания. Например, если вы имели неприятную беседу со строителями, то можете говорить, что “со всеми строителями возникают проблемы”, а если отношения с кем-то из родственников или коллег болезненны для вас, то вы можете заявлять, что все женщины (мужчины, подростки, начальники) невыносимы, и т.д. Ключевые слова, на которые следует обращать внимание в данном случае (если они звучат в вашей голове или произносятся вслух), — “все”, “все время”, “никогда”, “всегда”.

Универсальные квантификаторы часто вступают в силу, когда люди ворчат и обвиняют окружающих. С их помощью формулируются предрассудки и субъективные суждения, особенно когда люди бурно обсуждают политические события — будь то деятельность местного управления детсадами, реорганизация компании или перераспределение власти в стране.

Конечно, встречаются и положительные универсальные квантификаторы, например в таких утверждениях, как “я всегда ищу в жизни положительные стороны”, “все к лучшему”, “мы всегда предоставляем клиентам самое лучшее”, “он всегда улыбается”.



Запишите в конспекте 14.5 универсальные квантификаторы, которые вам приходилось слышать или видеть в печатном тексте. Прислушайтесь к разговорам окружающих, почитайте сводки новостей. Просмотрите утверждения, которые вам присылают по электронной почте, рекламные проспекты и газеты. Просто задумайтесь над манерой подачи материала — и услышите смысл, скрытый за пеленой слов.

Конспект 14.5. Универсальные квантификаторы из уст окружающих

Слова, которые я слышу

От кого я их слышу

Взгляните на составленный перечень и скажите, не испытывает ли какой-нибудь человек или группа людей излишней склонности к обобщениям и может ли речь служить источником сведений об этом. Вы смотрите телепрограммы или читаете газеты, которые поднимают или портят вам настроение? Если это так, то вам лучше сознательно выбрать, что вы хотите слышать и читать, чтобы ваш кругозор не сужался.

Можете задавать всевозможные вопросы, оспаривающие обобщения, которые вы слышите, а также сомневаться в собственных “универсальных истинах”. Таким образом, вы сможете расширить чью-то модель мышления, возможно, свою собственную. Например, когда вы слышите, что телекомментаторы регулярно и безосновательно пользуются универсальными квантификаторами, лично поспорить с ними вы не сможете. Но для себя вы можете решить, что их программы слишком предвзяты для того, чтобы тратить на них время. Вот примеры вопросов, которые вы можете задавать.

- ✓ Это действительно происходит всегда? И так каждый раз? Никогда?
- ✓ Приведите опровергающий пример, о котором вам известно, начиная свое высказывание с вопроса “А что если?” (Например: “А если вдруг появится политик, который будет отстаивать ваши интересы? Что вы скажете тогда о его партии?”, “А если вас обслужат быстро, вы по-прежнему будете говорить, что очереди на кассах всегда слишком длинные и движутся медленно?”)

Распознавание искаженных представлений

Распознавание мелких искажений, которые происходят ежедневно, может изменить ваше мышление и вашу жизнь. Мысленно исказить события — все равно, что смотреть в зеркало и видеть в нем то, что в нем не отражается, например несуществующую полноту собственного тела. Происходит некоторое искажение действительности.

Есть и положительная сторона: искажение может помогать творческому процессу. Именно так строятся фантазии, мечты и зрелища. Но есть и недостатки: ваша способность к искажению действительности может заставить вас изобретать катастрофы, неверно истолковывать факты и подрывать уверенность в себе.

Как тренеры по НЛП я и Ромилла работаем со многими людьми над формированием новых взглядов на убеждения, которые не приносят им пользы в поисках желаемого образа жизни и работы. Будь вы невестой, страдающей от предсвадебной нервозности, или исполнительным директором, переживающим за финансовую отчетность, ваша склонность к искажению фактов может стоить вам не одной бессонной ночи.



Вот некоторые виды искажений.

- ✓ **Комплексная эквивалентность:** два события воспринимаются как синонимичные. Например, “Если ты закатываешь глаза, то это означает, что ты мне не веришь” или “Если ты не являешься на заседание персонала компании, то ты не ценишь свою работу”.
- ✓ **Чтение мыслей:** человек предполагает, что знает мысли другого человека. Например, “Тебе же это нравится, не так ли?” или “Она точно не захочет прийти”.
- ✓ **Причина и следствие:** действуя на уровне причины, вы берете на себя полную ответственность за достижение результатов. Когда вы действуете на уровне следствия, вы, скорее всего, примеряете на себя роль жертвы. Ключевое заявление человека, действующего на уровне следствий, — “Он меня заставил”. Причинно-следственные принципы подробно рассматриваются в главе 2.



Джанис работала новой учительницей в начальной школе в бедном районе. Ее особенно беспокоили и пугали результаты тестов некоторых учеников. В конце длительного родительского собрания после зимнего семестра она обратилась к своей старшей коллеге и сказала, что однозначно не создана для преподавательской деятельности; ведь она знает, что ее не любят и не уважают ни ученики, ни их родители. К счастью, коллега оказалась опытной. Она пригласила молодую учительницу в кафе и бросила вызов ее предубеждениям: “А в чем, собственно, дело?” Через полчаса Джанис поняла, что не только взвалила на себя преподавательскую ответственность за обучение школьников, но и углубилась в социальные проблемы, с которыми многие из них сталкивались дома: именно поэтому такие ученики плохо успевали и посещали школу. Джанис была слишком критична по отношению к себе.



Отделяйте сказанное вслух от своего видения ситуации. Обращайте внимание на искаженный смысл, которым вы можете ее наделять.

Когда люди находятся под давлением, они часто могут искажать действительность. В конспекте 14.6 Шон пересматривает воспоминание о том, как у него были проблемы на работе. Анализируя свои тогдашние мысли, манеру ведения разговора (с самим собой и с окружающими) и ощущения, он обнаруживает три примера искажения: комплексной эквивалентности, чтения мыслей и причинно-следственных уровней. Эти шаблоны проявлялись в тогдашних высказываниях Шона о проекте и коллегах. Анализируя свой опыт, Шон узнает, что в будущем может вести себя по-другому.

Конспект 14.6. Явные искажения действительности в сознании Шона

Ситуация:	Консалтинговый проект с банком "ABC", где пользователи были недовольны новой системой
Чтение мыслей (мной или окружающими)	Я считал, что проектный менеджер не хочет, чтобы я работал над проектом, хотя прямо мне об этом не говорил. Все остальные пришли работать над проектом из крупной консалтинговой конторы, так что я думал, что каждый считает себя умнее меня
Комплексная эквивалентность	Если меня не приглашали на текущие совещания, значит, они считали меня бесполезным
Я на уровне причин или следствий?	Я точно был на уровне следствий. Я чувствовал себя жалким и никчемным на протяжении двух месяцев и считал, что работаю плохо. И это произвело на меня прямой эффект: каждый вечер я шел в паб и выпивал по несколько бокалов пива. Также я ворчал на друзей и всех, кто меня окружал
Изменения, которые я могу внедрить в будущем	Я должен прояснить свою роль, чтобы узнать, какие именно детали находятся в моей компетентности, кто еще отвечает за проект и что это за люди. Если меня еще раз назначат на подобную работу, я попрошу проводить еженедельные совещания, чтобы организовать обратную связь и дать возможность каждому увидеть, что идет хорошо и где появляется риск. На этих совещаниях я буду задавать вопросы людям, которые изъясняются нечетко



В конспекте 14.7 вам предлагается пересмотреть воспоминание о моменте, когда действительность исказилась в ваших глазах. Вспомните о ситуации, когда о вас кто-то неприятно отозвался, ссору или момент недопонимания, которых вы предпочли бы избежать. Запишите замеченные примеры трех шаблонов искажения: комплексной эквивалентности, чтения мыслей, а также причин и следствий.

Конспект 14.7. Явные искажения действительности в моем сознании

Ситуация
Чтение мыслей (мной или окружающими)
Комплексная эквивалентность
Я на уровне причин или следствий?
Изменения, которые я могу внедрить в будущем

Стирание недостающих частей

Беседа, в которой имеет место упущение, напоминает чтение газетных заголовков без текста самих статей. Одни заголовки не рассказывают обо всем.

Например, если ваш начальник на работе говорит вам: “Вы хорошо поработали”, то откуда вы узнаете, как вам снова “хорошо поработать” завтра? Вам придется читать мысли начальника, если вы не спросите его о дополнительных фактах, чтобы перейти от общей картины к деталям. А если вы говорите боссу, что, мол, “информация не проходит”, то что ему (или ей) нужно сделать для того, чтобы она “прошла”? Может, речь идет об установке новой телефонной сети, публикации бюллетеней или расклеивании дополнительных указателей на автостоянке?



В табл. 14.1 показаны шаблоны упущения, примеры и вопросы, которые вы можете задать для того, чтобы восстановить упущенную информацию.

Таблица 14.1. Примеры упущения

Тип упущения	Пример утверждения	Примеры вопросов для получения недостающих сведений
Простое	Я боюсь	Что тебя пугает?
Неуточненные глаголы	Она меня победила	Как она тебя победила? В чем вы состязались?
Сравнения	Она лучше	Лучше кого? Что значит “лучше”?
Суждения	Тебе наплевать	На что именно мне наплевать и в чем именно проявляется мое безразличие?
Номинализация	Общение дается нелегко	Кому нелегко дается общение и какие именно сведения трудно доносить до людей?



Неуточненный глагол — это глагол с неоднозначным смыслом, который может быть неверно понят. *Номинализация* происходит, когда глагол заменяется существительным. Оно отражает нечто неосознаваемое, например отношения или общение.

Когда информации недостаточно, можно легко сделать ошибочные выводы, принять неверное решение или продать не тот товар. Представьте себя в роли врача, который лечит больного. Если больной скажет: “Доктор, я чувствую боль”, а вы сразу броситесь выписывать ему лекарства, то ваша компетентность как врача может оказаться под сомнением, поскольку вы ставите диагноз на основе неполной информации.

Ключевые вопросы, которые следует задавать в любой ситуации, когда вы сталкиваетесь с недостатком сведений, таковы.

- ✓ Расскажите подробнее...
- ✓ Что, когда, где, кто, как именно?

Радж хочет подробнее поговорить со своей племянницей Манди о ее поисках новой работы, но общаться с ней сложно: она упускает информацию и предоставляет ему очень мало сведений. В конспекте 14.8 Радж записывает то, что Манди сказала ему, чтобы быть в состоянии задать нужные вопросы и обсудить вопрос детальнее.

Конспект 14.8. Радж восстанавливает упущенные сведения

Человек и контекст	Моя племянница Манди, которой нужна работа
Ее заявления	Работа — туфта У меня нет времени Они платят копейки Мне плохо даются собеседования
Вопросы, которые можно задать, чтобы восстановить упущенные сведения	А как именно выглядит работа, если это "не туфта"? А сколько времени тебе нужно? "Копейки" — это сколько? А "не копейки" — это сколько? Что именно тебе не удастся на собеседованиях?

Обратите внимание: речевые шаблоны переплетаются один с другим, так что вы обнаруживаете упущение, искажение и обобщение, образующие один клубок, который вам предстоит распутывать! Именно так вы сами запутываетесь в беспокойных мыслях.

Найдите человека, с которым вы хотели бы наладить общение, немногословного или склонного упускать информацию в конкретных ситуациях. Воспользуйтесь конспектом 14.9 для того, чтобы "раскопать" выпущенные сведения.

Конспект 14.9. Моя анкета восстановления упущенных сведений

Человек и контекст

Его заявления

Вопросы, которые можно задать, чтобы восстановить упущенные сведения

Приведение речи в соответствие с моделью Милтона

В этой главе...

- Поговорим о трансax
- Переформулируем речь так, чтобы идея была услышана
- Связь с метамоделью

Когда вы были ребенком, вас, вероятно, завораживал волшебник, который ловко проделывал гениальные фокусы для развлечения малышей. Что ж, сейчас мы покажем вам несколько фокусов, связанных с использованием гипнотического языка, позволяющего занимать или перегружать сознание собеседника и одновременно обращаться непосредственно к его бессознательному. В НЛП подобные магические фокусы называются *техникой модели Милтона*. Гипноз прошел длинный путь развития от захватывающего театрального зрелища до выверенной и испытанной терапии благодаря работе Милтона Эриксона. Ричард Бандлер и Джон Гриндер, основатели НЛП, обнаружили, что Эриксон использовал “искусно завуалированную речь” для изменения состояния сознания клиентов, иными словами — для введения их в транс. Ричард и Джон отшлифовали речевые приемы Милтона Эриксона, создав шаблоны модели Милтона, техники, позволяющей с помощью слов вводить людей в транс. Шаблоны модели Милтона могут помочь вам ввести человека в легкий или средний транс либо в состояние глубокого гипноза, заставив его прямо воспринимать ваши послания.

Способность узнавать шаблоны модели Милтона в речи окружающих позволяет ориентироваться в ситуации и выбирать манеру поведения и реакции на действия людей.

В этой главе мы покажем, как внедрить шаблоны модели Милтона в повседневную речь, сделав свои слова убедительными и неоспоримыми.

Знакомство с гипнозом

Несмотря на то что вы читаете эту главу, вы, вероятно, не полностью прониклись идеей гипноза, потому что вас пугает вид людей, которых гипнотизер на сцене заставляет глупо выглядеть.

В этой главе вы найдете по крайней мере четыре причины, по которым вам будет полезно на время оставить сомнения и читать дальше, спокойно воспринимая информацию. Так что, если вы хотите

- ✓ преодолеть свое скептическое отношение к гипнозу,
- ✓ распознавать гипнотические обороты в речи других людей,
- ✓ общаться с бессознательным началом собеседника,

- ✓ усвоить действительно полезные уроки, которые можно применить для того, чтобы облегчить свой жизненный путь, а возможно, и найти способ помочь другим людям, когда ваши пути пересекутся,

попытайтесь избавиться от сомнений, которые питаете в отношении гипноза, и сосредоточиться на данной главе. Конечно же, если, прочитав ее, вы по-прежнему останетесь при своих убеждениях, можете отложить этот материал до тех пор, пока не осознаете ценность эриксоновского гипноза.

Различие между прямым и непрямым гипнозом

При прямом гипнозе гипнотизер полностью контролирует клиента, давая ему команды вроде “Ваши веки тяжелеют”. Прямой гипноз действует не на всех.

Непрямой гипноз — это форма гипноза, которую практиковал Милтон Эриксон. Милтон специально использовал нечеткую манеру изъяснения и позволял клиентам добираться до опыта и ресурсов, о которых они не подозревали на сознательном уровне.

Идея в том, что, поскольку выражения весьма туманны и клиенту четко не разъяснили, как их воспринимать, он начинает искать ответ в собственном опыте и в процессе такого поиска входит в транс, так что бессознательному началу легче воспринять послание терапевта.

Использование речевых оборотов модели Милтона для введения аудитории (будь то один человек или группа людей) в легкий транс — прекрасный способ донести до нее свою мысль. В транс люди легче воспринимают любые пожелания, поскольку вы обходите любые препятствия, которые может воздвигнуть на вашем пути их сознание (не говоря уже о том, что люди сделают все, что им велят, особенно если при этом им придется нарушать свои глубокие убеждения). Цель использования транса — привлечь внимание людей к тому, на что им, по-вашему, следует его обратить. Например, если вы хотите, чтобы ваша клиентка осознала, что происходит в ее окружении, можете сказать ей “Сейчас, когда вы сидите здесь, чувствуя сидение под собой, ощущая, как солнечные лучи проникают в комнату, и слушая шум машин за окном, вы знаете, что, все ваши чувства обострены и вы воспринимаете все, что вас окружает”.



Заполнив конспект 15.1, вы можете облечь в слова любые бессознательные подозрения, которые, возможно, питаете по отношению к гипнозу. Когда ваши сомнения станут осознанными, вы будете в состоянии изучить преимущества использования шаблонов модели Милтона при гипнозе, соответствующим образом перестроить свою речь и обрести контроль над различными ситуациями. Мы детально рассмотрим шаблоны модели Милтона далее, в разделе “Завоевание аудитории с помощью модели Милтона”.

Пока Сайра не изучила технику эриксоновского гипноза на курсах НЛП, она чувствовала себя неуютно в присутствии любого человека, который мог бы “подмять ее под себя”. Как только она взяла на вооружение шаблоны модели Милтона, она почувствовала себя гораздо комфортнее и оказалась в состоянии задействовать гипноз при построении отношений с начальником и остальными коллегами.

Конспект 15.1. Мое представление о гипнозе

Мои нынешние представления о гипнозе таковы

Я читаю эту главу, потому что

Состояние транса в повседневной жизни

Вы когда-либо

- ✓ ездили куда-нибудь, а потом не могли вспомнить, какой дорогой добирались?
- ✓ были так глубоко поглощены книгой или беседой, что время пролетало незаметно?
- ✓ беседовали сами с собой?
- ✓ созерцали видения наяву?

Если вы можете утвердительно ответить на какой-либо из этих вопросов, значит, вы знаете, как выглядит транс, не вызванный никаким химическим воздействием. И это очень хорошо, потому что, если вы читаете данную главу, значит, вас интересует техника гипноза Милтона Эриксона. (Диалог с самим собой может быть довольно запутанным — вы можете быть единственным человеком, который знает, о чем речь, так что будьте осторожны: люди любят подслушивать!)



Транс можно определить как измененное состояние сознания. В трансе вы можете утратить представление о том, что происходит вокруг вас; в таком же состоянии вы пребываете, когда пристально на чем-то сосредоточиваетесь или находитесь под гипнозом. Транс — совершенно нормальный феномен; люди могут входить в транс по нескольку раз в течение дня.

Пребывание в таком состоянии может идти на пользу, например, когда вы входите в медитативный транс, помогающий расслабиться, физически и мысленно. Но транс может быть и непродуктивным. Например, вы можете в ответ на поступки или высказывания человека начинать внутренний монолог наподобие “Я знаю, он меня не любит. Любил бы — купил бы цветы, когда ходил за покупками. Точно бросит...” Вот вам пример непродуктивного, негативного внутреннего монолога, при котором человек также впадает в транс. Негативный внутренний монолог является трансом, поскольку концентрация внимания на отрицательных аспектах также меняет состояние сознания.

Распространенный вид транса, в который впадают люди, работающие в офисе, — громкие и длительные жалобы на коллег, начальство или плохие условия. Одна сотрудница начинает причитать о том, как ей плохо, и, не успеешь оглянуться, как вирус негативных мыслей уже распространяется по всему отделу, моральный дух падает, а вместе с ним и производительность, и, что самое важное, нарушается сплоченность коллектива. В данном случае изменение состояния сознания состоит в том, что люди сосредоточиваются на отрицательных аспектах своего окружения и перестают замечать положительные.

Если заметите, что “соскальзываете” в состояние совершенно бесполезного транса, можете сознательно изменить направление своих мыслей. Так что вместо того, чтобы сосредоточиваться на негативе, напомните себе о том, что хорошо. Например: “Он меня любит, потому что отправился за покупками вместо меня” или “Мне повезло: у меня стабильная работа, которая мне нравится, что бы кто там ни говорил”. Попробуйте специально представлять себе времена, когда вы в последний раз ощущали прилив положительных эмоций, были счастливы или оказывались на гребне волны. Когда будете представлять себе эти картины, входите в них и переживайте события заново или позволяйте себе переходить в медитативное состояние, сосредоточиваясь на собственном дыхании.

Возможно, вы сможете переживать транс в конкретные моменты, например в 11 утра вы не можете ни о чем думать, кроме кофе с молоком и пончика. Также транс может овладевать вами независимо от времени, например когда вы слушаете, как кто-то бубнит о чем-то занудном, или когда видите, как птица приземляется на подоконник или как ветер колышет ли-

стью. Ваше восприятие реальности может меняться, когда вы вдруг ощущаете прилив чувств, глядя на своего ребенка, который бежит к вам с вытянутыми руками, и вы ни о чем не можете думать, кроме этого маленького человека. Или, например, вас охватывает безграничная жалость, когда ваше любимое домашнее животное поранится и ему нужна ваша помощь.

Читая этот раздел, вы также можете “витать в облаках” и впасть в транс! Одна мысль влечет за собой другую, и вот, пожалуйста! Вы уже грезите наяву, а ваши мысли далеко от конспекта 15.2. Грезы — это мягкая форма транса, поскольку и они отражают измененное состояние сознания.



Воспользуйтесь конспектом 15.2 для того, чтобы перечислить транс, в которые вы впадаете чаще всего. Опишите состояние и укажите, когда его испытываете; затем пометьте в соответствующей ячейке, является ли, по-вашему, транс продуктивным или непродуктивным. Возможно, вы удивитесь, когда узнаете, насколько часто меняется состояние вашего сознания.

Конспект 15.2. Мои повседневные транс

Транс, время и описание	Продуктивный	Непродуктивный

После определения непродуктивного транса вы сможете предпринять шаги, необходимые для того, чтобы сделать его продуктивнее.

Простой путь к трансу

Можете помогать людям входить в транс, просто применяя речевые шаблоны модели Милтона. Существует масса шаблонов, которые вы можете найти в табл. 15.1, а понять, как их применять, вы сможете, если привяжете их к своему бессознательному, пробуя различные сочетания и применяя модель Милтона, даже не вспоминая о том, как вы используете шаблоны.

Таблица 15.1. Шаблоны модели Милтона

Шаблон	Пояснение	Пример	Слова, которые следует улавливать
Неоднозначность	То, что вы говорите, может иметь не единственное значение		
Фонологическая	Омонимы, слова, которые звучат одинаково и иногда одинаково пишутся, но обладают разными значениями	Пенал — пинал Проезд — проест Поднос — под нос	
Сфера (контекст)	Требуется прояснения, чтобы определить, какие части предложения связаны между собой	Эти вредные девочки и мальчики. Обращаюсь к вам как родитель к родителю. У него медицинская практика	

Шаблон	Пояснение	Пример	Слова, которые следует улавливать
Синтаксическая	Функция слова не сразу понятна из контекста	Они рассказывают сказки. Летающие змеи могут выглядеть устрашающе. Подрастающие дети могут стоять целого состояния	
Пунктуация	Предложение обычно грамматически неверно построено и состоит из двух предложений, связанных одним общим словом. Связующие слова показаны жирным курсивом	У него большой нос , который он сует, куда не следует. Когда утро , наконец, послало нам озарение . Он дал ей толчок лодки от берега	
Причина и следствие*	Предполагается, что одно событие влечет или провоцирует другое	Поскольку вы читаете этот текст, вы теперь можете понять модель Милтона. Так как вы понимаете модель Милтона, вы сосредоточиваете свое внимание	Поскольку, ввиду того что, так как, если, то, итак, тогда, влечет, провоцирует, приводит, следует
Комплексная эквивалентность*	Один факт интерпретируется, как признак другого факта	Если вы добрались до этой главы, то вы, вероятно, один из тех 10% людей, которые читают купленные книги. Опять ты опоздал. Стало быть, ты не ценишь наши отношения. Ты читаешь эту книгу и, таким образом, открываешь перед своим сознанием новые возможности	Значит, итак, таким образом, стало быть, следовательно
Сравнительное стирание*	Стирание одного из сравниваемых элементов. Собеседнику не ясно, производится сравнение с человеком или с вещью, поскольку название этого человека или вещи стирается	Он богаче. Вы гораздо счастливее. Ты можешь идти быстрее? Она лучше	Хороший, лучше, лучший, худший, больше, меньше, наиболее, наименее
Диалоговые постулаты*	Такая постановка вопроса типа "да/нет", при которой собеседник почти автоматически соглашается с утверждением. Это работает только в случае, когда просьбу можно выполнить сразу. Вы предоставляете слушателю выбор, а не командуете	Ты не могла бы принести мне стакан воды? Ты не мог бы просто ответить на мой вопрос? Ты можешь представить себе тихий вечер, проведенный дома? Это самолет? (Все задирают головы и начинают высматривать самолет в небе.)	
Двойные обязательства*	Предоставление слушателю иллюзии выбора, когда на самом деле оба варианта уводят его в требуемом направлении. Главный компонент двойного обязательства состоит в том, что человек делает то, что вы хотите	Когда ты хочешь заняться домашней работой: сейчас или через десять минут? Ты уберешь в комнате сегодня днем или закончишь уборку утром? Только вам решать, в какой транс, легкий, средний или глубокий, вы войдете и сделаете вы это медленно или быстро	

Шаблон	Пояснение	Пример	Слова, которые следует улавливать
Вложенные команды*	Команды, "завернутые" в общую фактуру беседы, обходят сознание слушателя и обращаются прямо к его бессознательному	Я не могла даже мечтать о том, чтобы ты могла соблюдать режим здорового питания , и ни в коем случае не утверждаю, что тебе удастся измениться без труда . Так что, обещаю: все, что я говорю, тебе захочется услышать , а это значит, что ты можешь снять все заслоны, расслабиться и позволить мне помочь тебе добиться цели	
Пространственные цитаты*	Вы вводите сознание собеседника на извилистые тропы, оно отключается, и вы получаете возможность донести истинное послание до бессознательного	Я говорила с Кейт сегодня утром, и она сказала, что слышала о том, что ее подруга Сью ходила на курсы Дэвида для тренеров по НЛП, где он начал рассказывать о том, что слышал , как Тед обосновывал важность непрямого гипноза , который, конечно же, очень важен	
Отсутствие указательной ссылки*	Использование существительных или глаголов, которые не обозначают конкретного человека или вещь	Хорошо внезапно собраться и уехать. И все ввалились внутрь. Они пошли	
Отсутствие перформатива*	Высказывание суждения без указания на того, кому оно принадлежит	Каждый день мы узнаем что-то новое. Ничего страшного, пусть ваше сознание немного поблуждает. Приятно верить. Нужно позаботиться об этом. Размышления требуют времени	
Чтение мыслей*	Вы заявляете, что знаете мысли и чувства человека, не рассказывая, откуда они вам известны	Я знаю, что вам известны ответы на мои вопросы. Я чувствую, что ваше любопытство разгорается с каждой секундой. Мне совершенно ясно, что вы любите себя. Я вижу, о чем вы подумали	
Модальные операторы*	Слова, указывающие, чем обусловлены ваши действия: выбором или необходимостью		
Необходимость	Слова, указывающие на правила, в которые верит говорящий	Вам следует попробовать войти в транс, чтобы объяснить это состояние. Я не говорю, что ты обязан, но тебе необходимо понять, почему это важно	Должен — не должен, будешь — не будешь (в сочетании с глаголом), обязан, следует — не следует

Шаблон	Пояснение	Пример	Слова, которые следует улавливать
<i>Возможность</i>	Слова, помогающие преодолеть сопротивление человека просто потому, что открывают пути для новых возможностей	Неопытный водитель: "Я не смогу научиться вождению". Инструктор: "Просто представь, что можешь"	Могу — не могу, Смогу — не смогу, мог бы, возможно
Номинализация*	Глагол превращается в существительное. Глагол обычно связан с неким видом движения — относиться, общаться (двустороннее движение между людьми). Когда глагол превращается в существительное, он будто "замораживается" и прекращает движение. Идея состоит в том, чтобы вывести человека из ступора, помочь ему возобновить движение. Этого можно достичь, если снова обратить существительное в глагол и спросить человека, какие действия, когда и как он хотел бы выполнить. Номинализация — это существительное, которое никак не удастся "запрячь". Примеры — "отношения", "общение", "жизнь"	Отношения (глагол — относиться). Знание (глагол — знать). Общение (глагол — общаться). "У нас паршивые отношения" — застопоренное утверждение, поскольку оно указывает на признанный кем-то факт. Вопрос "А как бы вы хотели относиться друг к другу?" возвращает динамику, давая человеку возможность выбора. Заявление "Моя манера общения ужасна" можно сделать более открытым, если задать вопрос "А как вы хотели бы общаться с людьми?" Заявление "Моя жизнь отвратительна" также можно оживить: "А как вы хотели бы жить?"	
Фиксирование текущего опыта*	Описание чье-то текущего опыта таким способом, который человек не сможет отрицать. Бессознательное начало слушателя говорит: "Да, я читаю главу, я держу в руках книгу", "Да, мое дыхание ритмично", так что, когда за этими утверждениями следует указание, человек соглашается: "Ну да! Я учусь"	Вы сидите здесь, читаете эту главу, держите книгу и ритмично дышите, т.е. учитесь	
Предположения*	Лингвистические предположения.оборот, предполагающий что-либо, например способность входить в транс, писать, грустить, радоваться, злиться, вызывает данное состояние, поскольку человек должен углубиться в собственные мысли, чтобы выяснить, был ли у него (у нее) опыт пребывания в транс, написания текстов, ощущения грусти, радости или злости	И вы можете входить в транс, не так ли? Люди, обладающие писательскими способностями, также прекрасные рассказчики, а вы ведь умеете писать. А вы ведь гораздо многограннее. Когда вам грустно. Когда вы злитесь	

Шаблон	Пояснение	Пример	Слова, которые следует улавливать
Нарушение избирательных ограничений	Антропоморфизм, присвоение животным и неодушевленным предметам человеческих признаков	У стен есть уши. Чувства машины были глубоко задеты. Подушка любит, чтоб ее ласкали. Кот жалобно застонал	
Вопрос с подсказкой	Смягчить сопротивление собеседника можно, задав ему вопрос, в котором уже содержится намек на ответ. Обычно применяется в конце фразы	Вы же в это не верите, не правда ли? Вы хотите сказать, что не можете? (Очень эффективный вопрос, если задать его с озадаченным видом!) Но вы же говорили, что придете на ужин? (Так и хочется добавить “ну правда же?”)	
Универсальные квантификаторы*	Слова, обобщающие опыт	“Весь мир — театр, а люди в нем актеры”. Ты никогда меня не слушаешь. Вечно ты ворчишь	Ничего, всё, каждый, все, никогда, всегда
Неуточненные глаголы*	Утверждение, которое “оставляет за кадром” человека, совершающего действие, или глагол, поясняющий, как именно это действие совершается. Например, утверждение “Это все ты виноват” можно уточнить, сказав “Это все ты виноват, ведь из-за тебя мне пришлось ждать”	Теперь тебе наплевать на меня. Это все из-за тебя. Это все ты виноват	
Утилизация	Использование неожиданного события	Человек находится в трансе, за окном шумно проезжает грузовик, а психотерапевт говорит: “По мере того как грузовик отдаляется, вы все глубже и глубже погружаетесь в транс”. Клиент говорит: “Я не могу освободиться от ощущения”, а терапевт соглашается: “Вот именно, <i>сейчас вы не можете освободиться</i> ”	

* Указывает на “нарушение метамоделей”. (См. объяснение в разделе “Соотношение модели Милтона и метамоделей” далее в данной главе.)

Вы знаете пословицу “Засмейтесь — и весь мир рассмеется вместе с вами”, так что, поскольку достижение взаимопонимания — процесс двусторонний, наилучший способ узнать, как ввести человека в измененное состояние сознания, — впасть в транс самому. Это позволит вам легко и эффективно задействовать шаблоны модели Милтона. Можете использовать описанный ниже процесс периферийного зренья для того, чтобы быстро входить в легкий транс.

1. Сосредоточьтесь на некоторой точке, расположенной в нескольких футах от вас, чуть выше уровня глаз.

2. **Оставаясь сосредоточенным, расслабьте мышцы около глаз и позвольте своему сознанию “расшириться”, перенеся внимание в любую сторону от прежнего направления взгляда.**

Обратите внимание на возникающее внутри ощущение расслабленности.

Научившись входить в легкий транс с помощью периферийного зрения, вы обнаружите, что научились делать две вещи сразу, например использовать элегантные гипнотические речевые обороты и вести совещание персонала.



Выход на периферийное зрение — прекрасный способ расслабиться. Так что, когда вы чувствуете напряженность или находитесь под давлением, позвольте своим глазам расслабиться, фокусируя внимание в точке выше уровня глаз. Возможно, вам даже станет легче изъясняться, поскольку ваше бессознательное станет активнее.

Сознательную манеру речи трудно сделать по-настоящему элегантной, так что доверьтесь своему бессознательному и оставайтесь в транс вместе с моделью Милтона.

Завоевание аудитории с помощью модели Милтона

Фильмы — это на самом деле мощный инструмент донесения до аудитории глубоких посланий. Каждый человек, смотрящий фильм, конструирует собственное понимание того, о чем в нем идет речь, но одновременно следит за сюжетом. Так же и вы можете завладеть вниманием своей аудитории, используя неоднозначные речевые обороты, позволяя слушателям толковать ваши слова в соответствии с их собственным опытом и донося до них свои мысли.



Речевые шаблоны модели Милтона — это набор предложений, которые из-за своей нечеткости заставляют слушателя (слушательницу) искать смысл ваших слов, обращаясь к собственному опыту. По мере того как слушатель (слушательница) ищет в собственной голове смысл ваших слов, его (ее) сознание отвлекается. Вы оказываетесь в состоянии общаться с его (ее) бессознательным, снижая уровень сопротивления своим словам и расширяя свою способность влиять на индивидов на пути к достижению их целей, налаживанию отношений с коллегами и обретению уверенности в своих силах.

А сейчас, когда вы читаете, позвольте своему сознанию перенестись в одно из ваших любимых мест — поскольку его вид поднимает вам настроение — и позвольте образу медленно пройти перед взором бессознательного. Посмотрите направо, и увидите женщину в зеленом платье и желтых туфлях! Ага! Слишком много деталей? Вы выскочили из транс?

Данный пример показывает, как использование неоднозначных выражений позволяет войти в транс с помощью воображения. Слишком подробные указания разрушают транс, поскольку бессознательное говорит “Там нет никакой женщины” или “На ней не желтые туфли”.

Слова для входа в транс

Теперь мы покажем вам механизм использования модели Милтона для донесения ваших мыслей до собеседника. Данный раздел поможет вам определить, какие фразы делают это возможным.

Идеальный способ сплести воедино обороты из модели Милтона — сформулировать идею, которую вы хотите передать, и подогнать шаблоны к этой идее и к контексту, в котором вы собираетесь доносить ее до аудитории. Когда вы пытаетесь настроить команду на выигрыш в пейнтбольном турнире, фразы типа “Вы сидите здесь, слушая меня, прислушиваясь к своему сердцебиению, спокойному и медленному; вы ощущаете спокойствие, гармонию с природой и друг с другом” будут неуместны.

Чем больше вы будете практиковаться в использовании шаблонов из модели Милтона, тем лучше вы сможете адаптировать их к своей личности и тем дольше вы сможете владеть вниманием аудитории, которую заворочит длинная череда шаблонов, вплетенных в историю, которая призвана донести до слушателей вашу мысль.



Представьте, что шаблоны модели Милтона — это ноты на фортепиано. Научитесь играть гаммы вверх и вниз, исполнять попури и подбирать новые аккорды.

Шаблоны модели Милтона связаны с использованием нечетких речевых оборотов, позволяющих обойти сознательное начало. Человек, к которому вы обращаетесь, впадает в транс, ища собственные примеры и смыслы, анализируя собственный опыт, поскольку в действительности вы так и не сказали ничего конкретного. Пока сознание слушателя занято, вы можете обращаться непосредственно к его бессознательному началу, например программировать его на позитивное поведение. Насажение позитивных привычек — удел не одних лишь психотерапевтов. Оно также входит в обязанности родителей. Тренеры и менеджеры также могут помочь в данном процессе насаждения привычек, хотя для этого им сначала нужно получить разрешение человека, которому они пытаются помочь.



Поскольку большинство образов поведения и привычек формируются бессознательно, вы быстрее добьетесь результатов, если будете прямо обращаться к бессознательному началу, не увязая в аргументах аналитического или сознательного мышления.

Термины, используемые в различных шаблонах модели Милтона, подобраны таким образом, чтобы позволить людям обсуждать анализ речи. Так что знайте, что термины существуют, но сосредоточьтесь на том, чтобы использовать их для того, чтобы отвлечь сознание слушателя, направить его мысли в желаемое русло или дать ему полезные указания.

В табл. 15.1 перечислены все шаблоны модели Милтона в алфавитном порядке. Курсивом выделено подмножество неоднозначностей и модальные операторы.



Обратите внимание на схожесть ряда шаблонов модели Милтона.

- ✓ Разница между причиной и следствием и комплексной эквивалентностью обусловлена временем, сколь угодно кратким, которое отделяет причину от следствия. Например, в заявлении “Ты меня злишь, когда не моешь посуду” есть временной промежуток между видом грязной посуды и ощущением злости. В то время как комплексная эквивалентность (“Ты не моешь посуду, значит, не любишь меня”) не требует и не имеет разделения между эмоционально связанными частями утверждения.
- ✓ Единственное различие между отсутствием ссылки и отсутствием перформатива заключается в том, что отсутствие перформатива предполагает элемент суждения. Например, “они ушли” — это отсутствие ссылки, поскольку суждение не высказано. “Читать приятно” — это отсутствие перформатива, поскольку кто-то положительно оценил занятие чтением.

- ✓ В зависимости от построения предложения, существует сходство между сравнительными стираниями, отсутствием ссылки и отсутствием перформатива: “хорошо быть богатым”, “лучше быть богаче”, “они богаче”.

Обращение к ключевым шаблонам

О речевых шаблонах модели Милтона написаны целые книги. В данной главе у нас просто нет места для того, чтобы подробно описывать все речевые шаблоны модели Милтона, о которых нам хотелось бы рассказать. Мы случайным образом выбрали несколько из них и на их примере поясним модель Милтона, а также проиллюстрируем, как ее использовать в повседневной жизни.

Теперь попробуйте свои силы в использовании шаблонов модели Милтона, которые помогут вам эффективно общаться. Когда обретете уверенность в своих силах, можете вставлять в речь другие обороты (по несколько штук за раз) из табл. 15.1.

Анализ отсутствующего перформатива

Отсутствующий перформатив выражает оценочное суждение, но не открывает его автора. Не уточняя, кто является автором высказывания, вы даете слушателю (слушательнице) возможность предложить собственную интерпретацию оценочного суждения и предположить, из чьих уст оно прозвучало. Процесс интерпретации оценочного суждения заставляет вашего слушателя входить в транс, позволяя вам давать ему полезные советы или конкретные указания, пока его сознание занято.

Вот примеры отсутствующих перформативов.

- ✓ “Каждый день мы усваиваем новый опыт”
- ✓ “Полезно дать сознанию возможность поблуждать”
- ✓ “А еще приятно верить”
- ✓ “Нужно принять меры, иначе могут возникнуть проблемы”
- ✓ “Размышления дают время”

Если вам попалась особенно несговорчивая клиентка, она может упереть руки в боки и спросить: “Точно? А кто это сказал?” Но если вы достаточно хорошо подкованы в модели Милтона, то клиентка уже будет в транс и не сможет создавать вам существенные проблемы.



Воспользуйтесь конспектом 15.3 для того, чтобы привести как минимум шесть примеров отсутствующих перформативов, которые слышите из своих и чужих уст. Возможно, вам захочется зафиксировать один или два оборота, которые вы желали бы задействовать в своей речи.

Конспект 15.3. Мои примеры отсутствующих перформативов

Извлечение максимальной выгоды из чтения мыслей

При чтении мыслей один человек заявляет, что знает помыслы и чувства другого человека, не уточняя, откуда они ему известны. Вот примеры чтения мыслей.

- ✓ “Я знаю, что вам известны ответы на мои вопросы”
- ✓ “Я чувствую, что ваше любопытство разгорается с каждой секундой”
- ✓ “Мне совершенно ясно, что вы любите себя”
- ✓ “Я в курсе, что вы ощущаете любопытство”
- ✓ “Я вижу, о чем вы подумали”

Три ключевых преимущества человека, знакомого с чтением мыслей, таковы.

- ✓ Способность распознавать чтение мыслей в речи другого человека. Поскольку чтение мыслей приводит к недопониманию, вы стремитесь участвовать в беседе и исправить ошибки. Понимание помогает найти решения, а не подогреть конфликт.
- ✓ Если вы ловите себя на чтении чьих-то мыслей, то можете проверить, верны ли ваши предположения.
- ✓ Можете притвориться, что читаете мысли, чтобы дать кому-то совет или обратить внимание слушателя на некий опыт. Например: “Я знаю: вы чувствуете, что мы с вами на одной волне; вижу, что вам это приятно”. Так можно мягко попросить человека задуматься над тем, действительно ли вы “на одной волне” и действительно ли это ему приятно.

Применять чтение мыслей для высказывания советов и предложений можно только тогда, когда вы знаете, что наладили с человеком взаимопонимание. Иначе ваши предложения могут вызвать дисгармонию, например, если человек ответит “Нет, мы не на одной волне и мне не приятно”.



Будьте внимательны при чтении мыслей! Даже самое невинное замечание может оказаться болезненным. Приведенный ниже диалог иллюстрирует, как безобидное высказывание может оказаться разрушительным, если его конечный адресат чувствует себя неуютно и неспособен читать мысли другого человека.

Предыстория диалога такова. Каждую субботу по утрам Колин посещала курсы итальянского языка, а Дрикс в это время играл в гольф. Но летом занятий нет, так что у Колин появилась возможность поваляться в постели, попить кофе, почитать и подумать. Ей нравятся покой и тишина. Дрикс, сторонник максимы “сделай сам”, вернувшись с кортов однажды субботним утром, начинает сверлить стену в соседней спальне. Поскольку появилась возможность поболтать, Колин заходит в спальню, где работает Дрикс.

Колин: “Ты знаешь, как я люблю свои субботние курсы итальянского. Но, с другой стороны, так приятно посидеть дома и спокойно подумать, теперь, когда занятия прекратились”.

Дрикс (цокая языком): “Но я только начал сверлить. Я не могу все бросить прямо сейчас”.

Колин: “А почему ты хочешь прекратить?”

Дрикс: “Но ты же сама сказала!”

Колин: “Да? И что же я сказала?”

Дрикс (готовый взорваться): “Сказала, что хотела бы, чтоб я прекратил сверлить”.

Колин: “Да? А я думала, что просто поделилась с тобой своими соображениями по поводу времени для отдыха и размышлений”.

Ага! Вы морщитесь, потому что узнаете себя в высказываниях Колин и Дрикса? Ничего страшного, можете посмотреть на конспект 15.4 и проработать моменты, когда вы читали мысли и неверно понимали собеседника, а также рассказать об усвоенных уроках. А может, вы накинулись на кого-то за то, что он вас неверно понял? Можете решить, что нужно сказать в следующий раз в подобной ситуации?

Конспект 15.4. Пример чтения мыслей Дриksom

Расскажите, что произошло	Я был занят, сверлил стену в спальне, и тут вошла Колин и начала говорить. Поскольку я увлекся, расслышал только слова “тихо и спокойно” и решил, что она попросила меня прекратить сверлить
Каким был результат недопонимания?	Я разозлился и начал ворчать
Что вы узнали?	Мне нужно изменить стратегию поведения в ситуациях, когда меня прерывают
Как вы можете изменить свое поведение?	Если я не могу прерваться, я попрошу Колин “подождать минутку”, пока я смогу ее выслушать. Если мне захочется огрызнуться на нее, я представлю себе, как мы фотографировались в Венеции. И сразу вспомню, как нам было замечательно вместе и как прекрасно, что я встретил Колин. Воспоминание всегда вызывает у меня прилив душевного тепла и любви



Если вы будете держаться за свои эмоции, окажетесь в ловушке и не сможете расти. Не позволяйте негативному опыту владеть собой, взяв на вооружение усвоенные уроки, которые помогли вам избавиться от негативных эмоций.



Воспользуйтесь конспектом 15.5, чтобы зафиксировать свой опыт чтения мыслей. Ваш опыт может относиться к событию с забавным или счастливым исходом.

Конспект 15.5. Мой пример чтения мыслей

Расскажите, что произошло

Каким был результат недопонимания?

Что вы узнали?

Как вы можете изменить свое поведение?



Вероятно, в данный момент вы сидите, держите в руках книгу и задаетесь вопросом (и в этом нет ничего страшного, потому что сидеть и размышлять полезно) “Как использовать шаблоны модели Милтона дома или на работе?” Воспользуйтесь конспектом 15.6 для того, чтобы зафиксировать несколько при-

меров высказываний, связанных с чтением мыслей, которые вы можете задействовать в своей повседневной жизни уже сейчас. Ведь вы знаете, что вам это под силу, не так ли? Подумайте о ситуациях, в которых вам, возможно, захочется применить чтение мыслей. Если речь идет о рабочем месте, то высказывание может быть примерно таким: “Я уверен, что вы заметили, как приятно сделать перерыв и выпить кофе”. Даже если ваша коллега не осознает, что ей нужно расслабиться, она все равно, скорее всего, ответит “О! Прекрасная идея!”

Конспект 15.6. Как я могу использовать обороты, указывающие на чтение мыслей

Оборот

Д – дома, Р – на работе

Анализ текущего опыта

Анализ текущего опыта состоит в том, чтобы переформулировать текущий опыт человека таким образом, чтобы он не мог его отрицать. Утверждение необязательно должно быть истинным, но оно должно быть действительно убедительным. Если бессознательное начало человека говорит: “О, да! Это правда”, то вы в состоянии заставить человека согласиться со всеми последующими высказываниями. Вот несколько примеров анализа текущего опыта.

- ✓ Автор может написать что-то наподобие “Вы сидите и читаете эту главу, держите книгу в руках и ритмично дышите; стало быть, вы учитесь”. Читатель не может опровергнуть высказывания, так что его бессознательное соглашается: “Да, я читаю эту главу”, “Да, я действительно держу книгу”, “Я, и в самом деле, ритмично дышу”. И когда за утверждениями идет указание, читатель тоже согласится: “Ну да, я учусь!”
- ✓ Психотерапевт может говорить следующее: “В то время как вы сидите здесь, слушая мой голос, вы, вероятно, думаете о том, что можно сделать с проблемой, из-за которой вы здесь, или о чем-то другом, ощущаете сидение под собой, а это значит, что вы расслабляетесь и уже видите решение”. При этом клиентка думает: “Да, я слушаю голос”, “Не-е-ет. Я не думаю о том, что привело меня сюда” (начинает выходить из транса), “Да, я думаю о чем-то другом”, “Да, подо мной — стул”, “Ладно, я расслабляюсь”, и верит в предположение о том, что у ее проблем есть решение и она его найдет.



Чем больше неоспоримых утверждений вы выскажете, тем больше у вас шансов заставить человека принять ваше предположение.

Конспект 15.7 предоставляет вам возможность строить доводы на основе анализа текущего опыта и планировать советы, которые вы желаете дать собеседнику — при личном обще-

нии, в телефонном разговоре или по электронной почте. Данное упражнение прекрасно помогает определить, сколько разных неоспоримых утверждений вы можете придумать.

Конспект 15.7. Мои возможности анализа текущего опыта

Возможности

Высказывания, которые я могу использовать

Применение утилизации

Утилизация — это использование неожиданного события для усиления текущего опыта. Например, если мать укладывает ребенка спать и в это время звонит телефон, она может сказать: “И пока ты слышишь, как звонит телефон, и слушаешь мой голос, ты знаешь, что ты в безопасности и мы тебя любим, и тебе очень хочется спать”. Мама может усилить эффект, если зевнет.



Триша, вконец измученная, жарко спорила со своей дочерью, Фридой, указывая ей на неопрятный вид ее комнаты. Фрида вышла, захлопнув дверь с такой силой, что любимый орнамент свалился со стены. Триша, возможно, неосмотрительно, прокричала ей вслед: “Вот тебе божья кара!” Триша связывает падение орнамента со стены с посланием свыше: мол, высшие силы не одобряют беспорядок в комнате Фриды.



Катрин, тренер по НЛП, разговаривала с Джил, психотерапевтом, и Катрин рассказывала Джил о коте Тима по имени Херби. К коту приставал новый мальчишка из их квартала, и в результате, чтобы восстановить душевное спокойствие, кот начал объедаться. Херби набирал лишний вес и становился слишком толстым. Катрин считала, что Тим должен взять на себя ответственность за здоровье кота и сократить его рацион. В этот момент Джил сказала: “А знаешь, я все никак не могла придумать метафору для одной из моих не особо грациозных клиенток и теперь я смогу рассказать ей про Херби”. На это Катрин ответила: “Кстати, ты знаешь, что присвоение животным антропоморфных качеств называется нарушением избирательных ограничений? Но, главное, ты только что в чистом виде задействовала утилизацию, обратив наш разговор на пользу себе и мне”.

Мы не утверждаем, что возможность задействовать утилизацию подворачивается только случайно — если, конечно, вы не создаете ее намеренно на метафизическом уровне. Вот пример: вы знаете человека, который вас раздражает, потому что громко кашляет в телефонную трубку при беседе? Если знаете, можете при случае сказать ему: “О, спасибо, что напомнили мне принять капли от кашля”. Это позволит вам утилизировать кашель и заставит собеседника понять, насколько сильно его кашель вас раздражает, так что, возможно, он догадается прикрывать рот.



Если вам в голову не приходят никакие примеры, воспользуйтесь конспектом 15.8, чтобы записать свои соображения по поводу утилизации, которая заставит ваше бессознательное замечать открывающиеся возможности.

Конспект 15.8. Мои соображения об утилизации

Соотношение модели Милтона и метамоделей

В главе 14 мы утверждаем, что речевые шаблоны, совокупность которых называется метамоделю, позволяют достигать нового уровня понимания ваших проблем, докапываясь до конкретных смыслов. Определенные шаблоны метамоделей, которые мы затрагиваем в разделе “Завоевание аудитории с помощью модели Милтона”, привязываются к метамоделю с той же целью, например для того, чтобы можно было докопаться до сути посредством введения клиента в транс. Но выражения формулируются очень расплывчато. Данная особенность называется *нарушением метамоделей*, поскольку нечеткое использование шаблона метамоделей “нарушает” специфику ее традиционного применения.

Нарушения метамоделей помечены звездочкой (*) в табл. 15.1. Чтобы узнать больше о метамоделей, обратитесь к главе 14.



В метамоделей вопрос, или ряд вопросов, применяется для того, чтобы добраться до сути проблемы, обнаружив стирания, искажения и обобщения, которые люди допускают в своей речи. (Чтобы освежить знания о стирании, искажении и обобщении, загляните в главу 5.) Так что, если муж заявляет жене: “Ты меня больше не любишь”, она может в ответ спросить его: “А какие из моих действий заставляют тебя так думать?” Ответ “Ты перестала покупать шоколадки” открывает диалог, в процессе которого можно выяснить, когда муж чувствует себя любимым. А жена может понять чувства мужа, оспорить его предположение или как-то повлиять на ситуацию.



Использование неоднозначных выражений может ввести вас в транс, позволяя “переварить” сказанное. Так что жена в предыдущем примере могла сама войти в транс или попытаться решить проблему посредством выведения мужа из транса под девизом “Меня не любят”.

В табл. 15.2 показано, как можно проанализировать утверждение с помощью метамоделей. В первом столбце указаны фактические утверждения, которые позволяют слушателю впасть в состояние транса, пока он погружается в собственные мысли, обдумывая сказанное. Второй столбец иллюстрирует применяемый в данном случае шаблон метамоделей, а третий содержит вопросы, которые помогают докопаться до мыслительных процессов, влекущих за собой утверждение.

Не позволяйте таким ярлыкам, как “нарушение причинно-следственных связей” и “чтение мыслей”, отвлекать вас от истинной причины использования вопросов, которая состоит в том, чтобы помочь человеку выйти из непродуктивного транса. Например, если вы говорите “Ты меня злишь”, измененное состояние действительности или транс заключается в том,

что человек обладает властью над вами, может вывести вас из равновесия. Если он вас спросит “А чем я тебя злю?”, то вы можете разозлиться еще сильнее, но ваше сознание признает тот факт, что у вас есть выбор: злиться или нет.

Таблица 15.2. Привязка модели Милтона к метамодели

Утверждение	Шаблон метамодели	Ответ, позволяющий выяснить истинное значение утверждения
Ты меня злишь	Нарушение причины и следствия	Какие из моих действий заставляют тебя злиться?
Я знаю, ты взволнован	Чтение мыслей	И откуда ты знаешь, что я волнуюсь?
Он гораздо лучше	Сравнительное стирание, отсутствие перформатива	Лучше кого? Кто это говорит? В чем? Откуда ты знаешь?



Использование подходящего речевого оборота действительно эффективно, потому что оно дает возможность быть услышанным. Так что следует обдумывать мысли, которые вы желаете донести до слушателей.

Сочетание шаблонов

В этой главе подробно рассмотрены шаблоны модели Милтона, но чтобы вы в совершенстве овладели ими, мы использовали изрядное количество оборотов в качестве примеров. Теперь мы собираемся показать вам, как собрать шаблоны воедино и целенаправленно применять их на работе и в частной жизни.

Далее приведен пример высказываний, с которыми тренер или преподаватель может обращаться к своим ученикам.

“И в то время как вы меня слушаете, вы можете решить, будете вы учиться медленно или быстро... вы все услышите все, что будет сказано... Как прекрасно думать о том, что может произойти, если взять на вооружение все, чему вы способны научиться...”

Теперь взгляните на модели и шаблоны, заключенные в кратком высказывании тренера.

- ✓ “И в то время как вы меня слушаете”: пример “анализа текущего опыта”, в ходе которого вы обращаетесь к тому, кто сидит и слушает вас.
- ✓ Вы можете определить, как вы собираетесь учиться, медленно, или быстро: это “двойное обязательство” говорит ученикам о том, что они не выбирают, что им осваивать; единственный выбор, подвластный им, — это выбор темпа обучения. Также данное утверждение иллюстрирует “предположение” о том, что слушатель действительно будет учиться.
- ✓ Как прекрасно думать о том, что может произойти, если взять на вооружение все, чему вы способны научиться. Этот “отсутствующий перформатив” предполагает, что действительно прекрасно думать о сказанном, но не указывает автора высказывания. Когда преподаватель просит учеников подумать о том, что может произойти, он использует модальный оператор возможности. Еще один модальный оператор — слово “способны”. Глагол “учиться” приведен в инфинитиве (слово “учиться” вместо “наука”, “выу-

ченное” указывает на движение и развитие, т.е. в предложении присутствует номинализация). И наконец, все — универсальный квантификатор.

Менеджер товарной линейки, разговаривающий с одной из сотрудниц, которой предстоит важная презентация, может сказать следующее.

“Я слышала о вас много хорошего, и это прекрасно. Так что, несмотря на то, что вы, возможно, нервничаете, вы все равно сохраняете уверенность и спокойствие, потому что видите будущий успех своей презентации и представляете себе приятное ощущение, приходящее после ее блестящего проведения”.

Данное высказывание менеджера можно разбить следующим образом.

- ✓ Менеджер не указывает, кто именно положительно отзывался о сотруднице, но придает высказыванию позитивный характер, используя “отсутствующий перформатив”.
- ✓ В высказывании менеджера присутствуют примеры чтения мыслей: “несмотря на то что вы, возможно, нервничаете”, “вы сохраняете уверенность и спокойствие” и “видите будущий успех”.
- ✓ “Предположение” или посылка, согласно которой презентация пройдет блестяще, завершает напутственную речь менеджера.



Теперь воспользуйтесь конспектом 15.9 для того, чтобы составить высказывание, содержащее массу шаблонов из модели Милтона, которые вы хотите донести до аудитории, находящейся в состоянии, подобном трансу. Например, вам, возможно, захочется передать свою мысль в контексте тренинга или занятия по НЛП.

Конспект 15.9. Соединение и подгонка шаблонов модели Милтона

Контекст для моей мысли

Мысль, которую я хочу донести до собеседников

Что я собираюсь сказать

В этой главе мы предоставили вам огромное количество информации, и, возможно, некоторые сведения вас пугают. Пожалуйста, не забывайте осваивать материал маленькими порциями, которые следует тщательно “разжевывать”, прежде чем переходить к действиям. Вы должны решить, когда будете в состоянии насладиться моделью Милтона, сейчас, или немного позже, когда поймете, как можно легко и просто освоить ее шаблоны и внедрить их в свою повседневную речь.

Искусство рассказывать истории

В этой главе...

- История вашей жизни
- Сочинение историй
- Ваши истории
- Поиск истории вашего происхождения

Вероятно, рассказывание историй для вас — последнее дело в конце дня: вы читаете еще один отрывок из книжки о паровозике Томасе, перед тем как уложить детей спать и пожелать им спокойной ночи. А возможно, вам представляется вечеринка, на которой вы, душа компании, рассказываете о забавном случае, и слушатели внимают каждому вашему слову. Но задумывались ли вы когда-нибудь о том, что истории могут не только служить развлечением, но и приносить практическую выгоду? Истории — тоже способ ознакомления собеседников с вашими ценностями, передачи вашей мудрости; они помогают вам делать выбор, принимать решения и добиваться своих четко сформулированных целей (обратитесь к главе 3, где рассказывается о четко сформулированных целях).

Истории — любимый инструмент, который применяется в НЛП для налаживания отношений. Благодаря вашим знаниям и жизненному опыту вы обладаете естественными задатками рассказчика. Так что каждый раз, слыша очередную историю, вы открываете для себя нечто, обогащающее и наделяющее новым смыслом вашу жизнь.

Все любят слушать и рассказывать истории. Вы используете левое полушарие мозга для обработки слов и последовательности событий, а правое — для активизации воображения, визуализации и творчества. В данной главе мы предлагаем вам сосредоточиться на сочинении ваших собственных историй на основе вашего собственного жизненного опыта.

Вы — рассказчик

Масса ваших занятий в течение дня требуют, чтобы вы рассказывали истории. Например, описывая проект, над которым работаете, своим коллегам, вы передаете им информацию и предоставляете отчет о своих действиях. Аналогично, когда вы в красках рассказываете о каком-нибудь увлекательном времяпрепровождении, вы поддерживаете связь с массой людей (которые необязательно разделяют ваши взгляды!). Подумайте о своих историях как об описании персонажей и событий, которые вызовут интерес аудитории, а не просто как о попытке произвести впечатление.

Определение структуры историй



Присядьте на минутку и подумайте о недавно услышанной истории, которая привлекла ваше внимание. Возможно, это была история о собеседовании с потенциальными работодателями, о захватывающем спортивном состязании или о происшествии, случившемся с вашими друзьями во время поездки в Нью-Йорк. А может быть, кто-то позвонил вам сегодня с утра, причитая и жалуясь на плохое обслуживание клиентов, за которое ему приходится дорого расплачиваться. Что именно в данной конкретной истории делает ее такой запоминающейся и интересной? Может, в ней шла речь о некоей проблеме, с которой столкнулись персонажи, и об оригинальном способе ее решения? Или вас заинтриговало описание места, или людей? Заполните конспект 16.1, анализируя ключевые элементы захватывающей истории.

Конспект 16.1. Ключевые элементы моей истории

Вся история: о чем она? Затем (кратко) — канва сюжета: что происходит в начале, на протяжении разворачивания истории, в конце?

Какие эмоции передает рассказчик? Какие эмоции возникают у вас? (Например, страх, злоба, радость, любопытство, вина, удовлетворение)

О ком идет речь в истории, кто в ней фигурирует и какие роли играют эти персонажи?

Какие проблемы (например, моральная дилемма или физические испытания, с которыми сталкиваются герои) рассматриваются в истории и какое решение предлагает рассказчик?

Какие еще элементы или детали вызывают у вас интерес?

Как история связана с вашим опытом? Что она показывает, какой урок вы вынесли из нее?

Разбив историю на ключевые составляющие, можно скомпоновать рассказ, который заставит собеседника прислушаться. Впрочем, включение в историю всех основных элементов может расходиться с канвой сюжета. Возможно, вы предпочитаете задействовать только несколько элементов, переиначивая их на собственный лад и акцентируя внимание на одной или двух деталях, иллюстрирующих вашу мысль.



Воспитайте в себе привычку фиксировать интересные услышанные истории, точно так, как фотографируете понравившиеся виды; тогда вы сможете в подходящий момент явить их аудитории.

Истории из вашего личного опыта

Возможно, вы начнете причитать: “Как же мне быть? Я ведь никудышный рассказчик”. Подобно писателю, вы блокируете свой естественный дар рассказчика и пытаетесь выпустить его на свободу. Помощь уже близко: перечень, приведенный в конспекте 16.2, подсказывает вам темы на случай, когда вы не можете придумать занимательную историю для рассказа.

Конспект 16.2. Мой опыт, который мог бы стать материалом для рассказа

У меня есть следующий опыт

- Общение с партнером, супругом, родителями, братом или сестрой
 - Путешествия поездом
 - Шок, испытанный под влиянием некоего события
 - Поездка на море или в горы
 - Обед в кафе или ресторане
 - Общение со службой работы с клиентами
 - Финансовые проблемы
 - Проведение вечеринок
 - Увлекательные воспоминания
 - Неудачный визит в парикмахерскую, где мне сделали уродливую прическу
 - Работа на необычной должности
 - Увлекательное хобби
 - Слушание интересных историй
 - Воспоминания о школе или колледже
 - Общение со странным или эксцентричным человеком
 - Игра в теннис, гольф, футбол, регби или др.
 - Получение ненужных подарков
 - Катание на велосипеде
 - Присутствие на месте преступления
 - Просмотр телепрограммы
 - Негативные последствия задержек в делах
 - Посещение супермаркета
 - Подъем среди ночи
 - Кое-что, о чем мне хотелось бы поговорить
-



Случаи из вашей жизни — основной компонент ваших историй. Используя собственный опыт как сюжет для рассказа, вы можете модифицировать свою речь с помощью инструментов из метамоделей и модели Мильтона (описанных в главах 14 и 15 соответственно), переходя от конкретики к обобщениям. Выберите из конспекта 16.2 несколько тем, о которых можно поговорить с товарищем. Но для начала прочтите список до конца и пометьте галочкой темы, которые находят отклик в вашем сознании. С них вы начнете развивать свои способности рассказчика.

Неотъемлемый компонент любого рассказа — выразительность и страсть. Так что просмотрите каждый из помеченных галочкой пунктов и подумайте, какой жизненный опыт оказал на вас сильное влияние. Например, вы устроили великолепную вечеринку, на которой вас окружали те, кто вам небезразличен. Или вы ехали на велосипеде, упали и больно ушиблись.



В конспекте 16.3 вам предлагается записать моменты, когда ваш эмоциональный отклик на события, отмеченные в конспекте 16.2, был максимально сильным. Сосредоточьтесь на приятном опыте. Выберите событие, когда пребывали в приподнятом настроении, ощущали прилив оптимизма и мир вас радовал. Например, вы устроили своей половинке неожиданную вечеринку в честь дня рождения. Одна мысль о ней заставляет вас улыбнуться. Также вспомните негативный опыт. Подумайте о событии, когда пребывали в угнетенном состоянии. Все было плохо, и вы ощутили приступ пессимизма. Вы чувствовали себя расстроенным, сердитым или несчастным. Например, вы морщитесь при одном воспоминании о том, как орали песни за новогодним столом, и вас пробирает дрожь, когда вы вспоминаете, сколько выпили. Выберите несколько разных событий, которые повлияли на вас и вызвали сильный эмоциональный отклик.

Конспект 16.3. Самый яркий опыт для пересказа

Приятные моменты	Неприятные моменты

Вспоминая хорошие и плохие эпизоды, когда ваши чувства обострились, вы получаете доступ к ситуациям, которые вам небезразличны. Именно такие моменты могут составить основу историй из вашего личного опыта, которые позволят вам налаживать связь с аудиторией.

Написание своей истории

Когда Кейт тренирует новоиспеченных авторов на своих семинарах “Страсть к печати”, она ставит кухонный таймер и просит своих учеников написать рассказ на любую выбранную тему за семь минут ровно. Вот так. Можете проделать то же самое с помощью конспекта 16.4 или написать собственную историю на отдельном листе бумаги.

Это семиминутное упражнение позволяет вам излить на бумагу все, что придет вам в голову, и никто не будет придирается к качеству вашего рассказа или править написанное. Представьте себе, что рассказываете другу об одном из самых ярких происшествий в своей жизни (тех, которые вы перечислили в конспекте 16.3), хороших или плохих. Пишите, не останавливаясь; пусть слова льются сплошным потоком на протяжении семи минут. Когда таймер зазвонит, остановитесь.



Пока что забудьте о том, как будете рассказывать историю в дальнейшем. Не беспокойтесь о том, что на данный момент не можете поручиться за реакцию на ваш рассказ. Просто сосредоточьтесь на его записи на бумагу. Позднее вы сможете найти способ вплести написанное в ход беседы или изложить в более формальной обстановке.

Поздравляем, у вас есть первый черновой вариант вашего рассказа, написанный от чистого сердца! Когда будете готовы отредактировать свою историю и пересказать ее устно или письменно, можете воспользоваться процедурой из следующего раздела, чтобы рассказ звучал спонтанно.

Формула создания историй

Вот список испытанных и проверенных правил, с которыми следует считаться, чтобы ваши читатели или слушатели полностью вникали в ваш рассказ. Спросите себя: “Моя история...

- ✓ **Создает эмоциональную связь?** Эмоции, которые вы выражаете в рассказе, должны быть заразительны. Дайте слушателям шанс ощутить эмоции, которые переживаете сами.
- ✓ **Знакомит слушателей с новыми персонажами?** Рассказ о ряде новых персонажей делает историю более интересной и живой.
- ✓ **Характеризуется развитием сюжета?** У истории есть начало, середина и конец?
- ✓ **Поднимает проблемы и предлагает их решение?** Опишите проблему или задачу, стоящую перед героями повествования, и расскажите слушателям или читателям о том, как они ее решают.
- ✓ **Достаточно подробна?** Упомяните в рассказе интересные детали, не утомляя аудиторию чересчур подробными описаниями.
- ✓ **Позволяет читателю или слушателю провести связь с собственным опытом?** Люди обычно связывают рассказ с собственным опытом, так что не стремитесь явно указывать им на подобную связь.

Перед тем как применять правила из приведенного перечня, откиньтесь на спинку кресла и прочтите историю великого рассказчика Чарли Баденхопа, не забывая о том, что НЛП — это моделирование совершенства. Читая историю Чарли, обратите внимание на то, как он

естественно применяет элементы формулы, несмотря на то что, когда он писал историю, он о них и не подозревал.

Самогипноз и человеческий дух

По прошествии времени оказалось, что истории из жизни бабушки моей бывшей жены действительно вызывают отклик в сердцах людей. Надеюсь, что написанное мною сегодня поможет вам укрепить собственную веру в способность преодолевать трудности.

Бабушкина способность входить в транс посредством самогипноза, вероятно, спасла ей жизнь во время второй мировой войны. Ее умение входить в транс с помощью самогипноза, когда она рассказывала истории, делала ее настоящим сокровищем.

Однажды вечером я спросил бабушку, какой была вторая мировая война для нее. Вот что она рассказала.

“Большая часть Токио была разрушена американскими бомбардировщиками в конце войны. Это было очень опасно, потому что пожары бушевали каждую ночь и распространялись очень быстро.

Было ужасно терять все нажитое имущество и даже дом, в котором ты жил, в течение нескольких минут. Но еще ужаснее было слышать крики тех, кто корчился от боли среди пламени и не мог выбраться из этого ада.

Самым безопасным местом, где можно было пережидать бомбежки, была территория ближайшего храма. На большом участке было всего два здания, и американцы не бомбили эту территорию. Но самое главное, что на территории храма был большой пруд. Погрузившись в воду по самый подбородок, ты мог защититься от искр, которые летели из множества горящих деревянных строений”.

“Для того чтобы заходить в пруд каждую ночь, требовалось незаурядное мужество, — рассказывала бабушка. — Приближалась зима, воздух и вода были холодными. У некоторых не хватало стойкости досидеть в пруду до конца бомбежки. Но сохранение жизни было важнее комфорта, так что я не хотела вылезать из пруда слишком рано”.

“Вот как я поступала, — сказала она. — Я натягивала на себя несколько слоев одежды, чтобы тело дольше сохраняло тепло. Едва зайдя в пруд, я сразу погружалась по самый подбородок. Я считала, что важно не растягивать погружение надолго, иначе оно будет еще более мучительным”.

“Затем, — продолжала бабушка, — я искала самый большой пожар в поле зрения, и представляла, что это один из огромных костров, которые раскладывают во время одного из летних фестивалей. Я представляла, что подошла к костру слишком близко и мне нужно охладиться, окунувшись в пруд. Потом я смотрела на искры, которые кружились повсюду, и представляла, что это знаменитое токийское шоу фейерверков. Отчетливо представляя, как жарко бывает в это время года, я была рада охладиться в пруду”.

В этот момент она прекратила рассказ, и мы смотрели друг на друга, иногда переводя взгляды вдаль.

“В последние годы 1 января ты ездил с нами по храмам старого района, где мы молимся. Теперь ты знаешь историю храма, который мы посещаем последним. Приходя туда, я благодарю небо за то, что осталась жива, и молюсь за души тех, кто погиб во время бомбежек, прося, чтобы их души были избавлены от страданий”.

“А теперь, — сказала она, — круг замкнулся. Ты, американец, женился на моей внучке. Я надеюсь, это означает, что ужасы войны сменились дружбой и любовью”.

“Япония после войны стала совсем другой страной, — сказала бабушка. — Возможно, такие жуткие страдания понадобились для того, чтобы свершились столь великие перемены”.

Мы оба сидели молча примерно минуту. Пока она рассказывала свою потрясающую историю, преисполненная такой чудесной, мягкой силы, мы оба впали в удивительное состояние самогипноза. Нам понадобилось некоторое время для того, чтобы вернуться в настоящее и увидеть, что мы сидим в ее уютной гостиной. В этом и заключается магия многих ярких историй.

История напечатана с разрешения и со слов Чарли Баденхопа, основоположника учения сеиндо, инструктора айкидо, тренера по НЛП и специалиста по экриксоновскому гипнозу. Чтобы узнать больше об историях Чарли, обратитесь по ссылке www.seishindo.org/newsletter.html.

В конспекте 16.5 приведен набросок рассказа, который Гордон придумал, чтобы на следующем собрании эффективнее описать результаты исследования, помогающего выяснить, что мотивирует работников.

Конспект 16.5. Анкета с наброском истории Гордона

Связь с эмоциями. Какие эмоции вы хотите передать своей аудитории или вызвать у нее?

Я хочу, чтобы моя аудитория заинтересовалась истоками и особенностями своей профессиональной мотивации

Представьте персонажей: какие люди фигурируют в истории?

Заводские рабочие — участники Готорновского эксперимента в 1920-х годах и исследователи из Гарвардской школы бизнеса

Выстройте сюжетную линию: в чем заключается сюжет, что происходит между началом и концом истории?

Группа исследователей решила выяснить, как физические факторы и параметры окружающей среды на заводе Готорна влияют на производительность труда рабочих. Исследование, продолжавшееся пять лет, показало, что гораздо сильнее на работу персонала влияли психологические аспекты. Работа оказала существенное влияние на теорию менеджмента, и к ней по-прежнему обращаются и сегодня

Поднимите проблему и предложите свое решение: в чем состоит конфликт и как он разрешается?

Вопрос состоит в том, как повысить производительность труда, а ответ — в том, что это сделать гораздо сложнее, чем просто подобрать персонал с необходимыми навыками. Исследователи решили рассмотреть рабочее место как социальную систему, изучить взаимоотношения людей и проанализировать, как соблюдаются групповые нормы поведения

Познакомьте аудиторию с деталями: какие еще моменты или детали делают историю интересной для публики?

Замена лампочек. Исследователи обнаружили, что рабочие отреагировали на увеличение яркости освещения. Впрочем, их также мотивировал несколько приглушенный свет. “Эффектом Готорна” обычно обозначают ситуацию, когда людей мотивирует проявление интереса к их деятельности

Позвольте читателю провести аналогии. Какие связи, по-вашему, должны возникать в сознании слушателей? Какой урок вы стремитесь им преподать?

Простое проявление интереса к другим людям может их мотивировать, и мотивация людей — это гораздо более сложный процесс, чем обычная выплата финансовых вознаграждений



В конспекте 16.6 вам предлагается шаблон, позволяющий набросать схему собственного рассказа. Здесь вам предстоит сделать выбор: вы можете продолжить работу, начатую в конспектах 16.3 и 16.4, или начать новый проект. Когда закончите выполнять упражнение, у вас будет схема рассказа, которая послужит вам шпаргалкой, чтобы можно было рассказывать историю совершенно естественно.

Конспект 16.6. Анкета с наброском моей истории

Связь с эмоциями. Какие эмоции вы хотите передать своей аудитории или вызвать у нее?

Представьте персонажей: какие люди фигурируют в истории?

Выстройте сюжетную линию: в чем заключается сюжет, что происходит между началом и концом истории?

Поднимите проблему и предложите свое решение: в чем состоит конфликт и как он разрешается?

Познакомьте аудиторию с деталями: какие еще моменты или детали делают историю интересной для публики?

Позвольте читателю провести аналогии. Какие связи, по-вашему, должны возникать в сознании слушателей? Какой урок вы стремитесь им преподать?



В данный момент вы можете не иметь ни малейшего представления о том, когда вам захочется рассказать свою историю. Ничего страшного. Уже сам факт изложения ваших соображений на бумаге означает, что ваше бессознательное начало будет тихонько трудиться над подготовкой истории к будущему использованию.



В конспекте 16.7 вам предлагается подумать о том, что может поведать заполненный конспект 16.6 о ваших способностях рассказчика. Подумайте о других способах компоновки вашего наброска рассказа.

Конспект 16.7. Соображения по поводу эскиза моей истории

Кто может быть заинтересован в том, чтобы услышать мой рассказ?

С кем из родных и близких я могу позаниматься, чтобы отточить свои навыки рассказчика?

Какие события, в ходе которых я мог бы рассказать историю, запланированы у меня в графике? (Собрание персонала или просто приятельская встреча.)

Как лучше рассказывать историю: устно или письменно?

Развитие ваших навыков рассказчика



Несмотря на вашу занятость, мы советуем вам воспитать в себе новые привычки и продолжать развивать навыки рассказчика. Вот несколько подсказок.

- ✓ Купите себе красивый блокнот, в котором вам будет приятно писать. Каждый раз, когда вас будет посещать идея о новой истории, тратьте по семь минут на ее запись, а затем редактируйте ее с помощью формулы из шести пунктов, приведенной в разделе “Написание своей истории” ранее в данной главе.

- ✓ Найдите время и место, наиболее подходящие для написания историй. Возможно, это будет уголок в саду или любимое кафе. Определите время суток или день недели, когда вы будете заниматься писательством.
- ✓ Собирайте истории, которые читали или слышали от других людей. Составьте перечень историй, указывая, когда и где вы их слышали, и сохраняя информацию на своем компьютере, ноутбуке или чем вы там пользуетесь. Адаптируйте историю: меняйте имена и подробности, чтобы рассказ стал вашим собственным.
- ✓ Задайтесь целью донести свои истории до других людей. Истории должны быть рассказаны! Определите, какие у вас есть возможности для рассказывания историй. Вы собираетесь рассылать их по электронной или по обычной почте? Может, вы собираетесь при случае поведать свои истории друзьям или коллегам?
- ✓ Когда вы бьетесь над достижением жизненных или профессиональных целей и осуществлением замыслов, спросите себя, нет ли у вас подходящей истории, из которой можно было бы извлечь урок. Если есть, перечитайте ее, чтобы найти сходство с вашей ситуацией.
- ✓ Когда товарищ просит у вас совета, найдите подобающую ситуации историю, которой вы могли бы с ним поделиться. История может оказаться могущественным средством разрешения проблемы, гораздо более эффективным, чем ваши прямые указания: советам редко следуют буквально.
- ✓ Развивайте умение использовать голосовые интонации, мимику и жесты для усиления эффекта; для этого чаще рассказывайте истории группам. Посетите занятия по постановке голоса или презентационным навыкам, если хотите улучшить свою манеру подачи информации.

Сюжет вашей истории

Будучи тренером по НЛП, Кейт активно помогает клиентам, коллегам и друзьям укреплять уверенность в собственных силах в повседневной жизни и на работе. Когда Кейт впервые начала проводить тренинги по НЛП, она поставила себе четко сформированную цель (о достижении четко сформированных целей можно прочесть в главе 3): укреплять уверенность в собственных силах (свою и других людей). Через несколько лет это позволило Кейт стать одним из авторов книги об укреплении уверенности, начать проводить семинары и создать ряд электронных ресурсов, посвященных укреплению в людях уверенности в собственных силах по адресу www.yourmostconfidentself.com. Истории Кейт отражают реальные жизненные проблемы, с которыми ей пришлось столкнуться.

На страницах этой книги вы работаете над результатами, которые для вас важны в жизни, и сосредоточиваете усилия на получении желаемого. Задумайтесь на минутку над тем, откуда появился ваш исходный материал, над *историей своего происхождения*, над частью своей биографии, которая наиболее сильно повлияла на ваше мышление, сделала вас тем, кем вы являетесь сегодня. Подумайте о собственной истории, которую вам действительно хотелось бы поведать.

- ✓ Что это за история, которая будоражит ваши эмоции и рассказывает, кто вы на самом деле, и что для вас по-настоящему важно? Например, ухудшение здоровья заставило вас решиться перевернуть очередную страницу и как следует присмотреться к себе. А может, вас разозлило варварское отноше-

ние к животным, и теперь вы хотите открыть для них приют? Что послужило стимулом, который вас всколыхнул и вдохнул жизнь в вашу историю?

- ✓ Какое наследие вы собираетесь оставить окружающим после себя? Как вы хотите изменить этот мир? Например, у вас было счастливое детство, и вы хотите подарить такое же детство другим малышам. Или у вас талант резчика по дереву, и вы хотите оставить внукам прекрасные резные игрушки ручной работы, которые они будут ценить и бережно хранить.
- ✓ Каковы более широкие идеалы, в которые вы верите? Речь идет о вещах, выходящих далеко за рамки частных и личностных интересов.

Воспользуйтесь конспектом 16.8 для того, чтобы записать историю, лежащую в основе ваших устремлений. И не важно, что ваша история, возможно, так и останется нерассказанной или будет храниться в вашем дневнике, неведомая миру. Все равно “возьмитесь за перо” и напишите ее, и, когда придет время, вы сможете расширить ее с помощью подсказок, приведенных после конспекта 16.8. Кто знает, может, ваша история ляжет в основу книги, публичного выступления или беседы тет-а-тет на предстоящем свидании.

Конспект 16.8. История моего происхождения



Если хотите увлечь своих слушателей, позаботьтесь о том, чтобы в повествовании было следующее.

- ✓ **Персонажи.** Включите в историю людей или животных, способных к активным действиям. Пусть персонажи будут запоминающимися.
- ✓ **Сцены.** Представьте каждую сцену в истории, как эпизод фильма. Где происходит действие? Кто участвует в эпизоде? Какой реквизит в нем задействован?
- ✓ **Подробности.** Включите несколько тонких деталей, вовлекающих слушателя в историю, но не утомляйте его громоздкими описаниями.
- ✓ **Действия.** Рассказывайте историю, описывая поступки героев, а не их личности. Например, главный герой может оглядываться на свою жизнь из нынешнего момента.
- ✓ **Канва и сюжет.** Что происходит в начале, что происходит потом? А затем? Как только вы выстроите канву, можете рассказывать историю непоследовательно, чтобы добавить в нее напряжения и сделать ее интереснее.
- ✓ **Диалоги.** Диалог эффективнее, чем описание, при развертывании истории, особенно если речь идет о печатном слове.



И последняя подсказка: прежде чем начать повествование, убедитесь, что аудитория готова его воспринимать. Если вы адресуете свое “жили-были” аудитории, которая глуха к вашим рассказам, то некому будет жить долго и счастливо.

Часть V

Великолепные десятки

The 5th Wave

Рич Теннант



"Да, я все понимаю. Давай так: я буду игнорировать все слова, которые ты не говоришь!"

В этой части...

Следуя традиции серии *...для чайников*, в этой части мы предоставляем вам полезные быстрые ссылки на источники информации по НЛП, а также испытанные практические советы по внедрению НЛП в повседневную жизнь с целью достижения успеха. Мы подскажем вам, как продолжать учиться и практиковаться, а также поможем на полную мощность задействовать НЛП на рабочем месте. Наслаждайтесь!

Десять способов внедрения НЛП на рабочем месте

В этой главе...

- Развитие навыков НЛП на работе
- Быстрое решение сложных проблем

НЛП — это устоявшаяся терапия, помогающая людям находить гармонию с собой и строить прекрасные отношения. Так что нет ничего удивительного в том, что НЛП уже более 30 лет активно применяется и подтверждает свою ценность в корпоративном мире. В данной главе мы покажем вам, как конструктивно применить инструментарий НЛП в бизнесе или на рабочем месте.

Читая данную главу, подумайте о том, где в вашей работе можно применить концепции или приемы НЛП. Например, если вы руководитель, начальник, или куратор и если для выполнения поставленных задач вам нужна всесторонняя поддержка подчиненных и коллег, спросите себя “Как мне наладить отношения с коллегами?”, “Как мои коллеги воспринимают информацию — через зрительные образы, презентации или письменные отчеты?”, “Какие общие цели мы преследуем на работе?”, “Как я могу проявить гибкость и добиться желаемых результатов?”

Разработка деловой стратегии

Независимо от того, начинаете вы новое дело или реорганизуете существующий бизнес, НЛП может помочь вам четко определить, на каком этапе вы находитесь в данный момент, куда направляетесь и как вам наилучшим образом достичь желаемого.

НЛП называет цели результатами. Модель четко сформированных результатов — базовый инструмент постановки конструктивных целей. Вернитесь к главе 3 и примените принципы, которые напомнят вам о ключевых шагах внедрения процедуры четкой формулировки результатов в любой сфере вашего бизнеса. Напомним семь ключевых шагов, которые следует выполнить.



1. Формулируйте цель позитивно: чего вы хотите добиться?
2. Какие признаки будут свидетельствовать о достижении цели? Как именно вы узнаете, что добились желаемого результата?
3. Ваша цель поставлена сознательно и вы контролируете каждый шаг ее достижения? Вы можете контролировать стратегию?

4. Ваша цель заключена в контекст? Определите конкретные целевые рынки и аудитории.
5. Укажите необходимые ресурсы: бюджет, персонал, оборудование и обеспечение. Сколько времени, денег и энергии вам понадобится?
6. Проанализируйте экологический аспект цели: “Чем я готов пожертвовать?”
7. Каков первый шаг? Запланируйте конкретное действие и обяжите себя его выполнить.

Затем, используя теорию временной оси (описанную в главе 13), вы можете визуализировать достижения своих стратегических целей.

Начните с самого себя: будьте примером

Махатма Ганди, кроме всего прочего, известен как автор высказывания “Вы должны быть переменами, которые хотите видеть в мире”. Тогда Ганди говорил об отстаивании прав человека, подчеркивая, что, если вы хотите изменить порядок вещей, то должны спровоцировать перемены собственным примером. Последуйте совету Ганди на своем рабочем месте: возьмите на себя ответственность за перемены, подавая личный пример. Спрятаться за спины других и затеряться в системе иногда так соблазнительно; при таком образе мышления человек говорит: “Я должен так поступать, потому что так поступают все остальные”, “Система не позволяет мне поступать по-другому”, “Я не в силах ничего изменить, так уж сложилось”.

Если вы работаете в среде, где люди привыкли винить других каждый раз, когда что-то идет “не гладко”, воспользуйтесь случаем и спокойно спросите себя: “Где я нахожусь в данной ситуации: на уровне причин или следствий?” (В главе 2 объясняется, как определять уровни “причин” или “следствий”.) Например, в вашем офисе кофе разливают в пластиковые стаканчики, которые вредят окружающей среде, потому что не разлагаются в земле. Или вам неловко уходить с работы вовремя, если остальные работают допоздна. Или того хуже: вы стали свидетелем нечестной работы с клиентами компании.

Вы можете спровоцировать перемены, выразив протест, начав с собственного поведения. Остановитесь и подумайте о собственных ценностях; о том, что действительно важно. Если вам важнее здоровье, позаботьтесь о том, чтобы на протяжении рабочей недели у вас было время на физические упражнения. Если вы чтите собственные идеалы и придерживаетесь их, то заслуживаете уважение своих коллег, давая окружающим возможность последовать вашему примеру.

Распакуйте самое тяжелое

Работа в деловой сфере связана с получением результатов. Прибыль в финансовых отчетах компании — вот чего добиваются инвесторы. К сожалению, выполнение финансовых задач связано не только с вежливым обращением с людьми возле кофейного автомата (разве что вы работаете официантом в кофейне). Вы будете сталкиваться с проблематичными ситуациями. Когда продажи падают, на кону оказываются рабочие места, потому что зарплату вам платят клиенты. Если вы работаете в сфере продаж, то знаете, что ваша голова покажется первой, если вы не выполните план. Вы рискуете больше коллег, работающих на более безопасных должностях, отстоящих от “передовой” на несколько ступеней. Когда в компании складывается сложная ситуация, скрытые отрицательные эмоции, такие как злость и страх, всплывают на поверхность в виде неадекватного поведения. Вы видели когда-нибудь сотрудницу, вышедшую из себя под влиянием стресса?

НЛП поможет вам выработать внутреннюю стойкость, позволяющую справляться с трудностями. Умение закреплять якорем наилучшее состояние позволит вам первому восстано-

вить силы, когда компании придется несладко. (О якорях мы рассказываем в главе 9.) Умение бросать якоря позволяет остаться на уровне “причин” (возможно, вам захочется вернуться к главе 2, чтобы узнать об этом больше). Вы понимаете, что человек на другом конце провода, который вам грубит, имеет на то свои причины: он погружен в собственные заботы, а ваши проблемы его не интересуют. Если ваша обязанность как представителя сферы продаж — звонки новым клиентам, скажите себе, что в компании вы просто исполняете роль, причем вы и ваша роль — это разные вещи.



Когда дело повернет на “мороз”, можете мысленно воспарить ввысь и с вертолета, зависшего над временной осью, взглянуть на офис. Вы успокоитесь, увидев, что через неделю, месяц или год ситуация изменится.

Лобывайте в шкуру коллег

Вероятно, место вашей работы представляет пеструю толпу персонажей, собранных вместе для совместной игры в общем спектакле. Возможно, вы не отвечаете за наем сотрудников, с которыми работаете, но вам понадобится налаживать со своими коллегами дружеские отношения, если вы хотите остаться на данной конкретной работе. На работе у вас есть прекрасная возможность сотрудничать с массой людей, воплощающих различные интересы, образцы воспитания и таланты, особенно если речь идет о представителях разных культур.

Так что поинтересуйтесь, как устроены ваши коллеги. (Глава 5 помогает узнать, как вы фильтруете свое отношение к себе и к окружающим.) Представьте, каково это, находиться в шкуре вашего коллеги. Спросите себя, чему вы можете научиться у коллег и что вы можете узнать о них. Выберите кого-нибудь, кто сильно отличается от вас, например человека, который вызывает у вас восхищение или злит. В чем ваши сходства и различия? Какой совет может дать вам коллега, чтобы вы лучше справлялись с работой? Если вы с коллегой “на ножках”, то, возможно, причина в том, что он (она) — зеркальное отражение ваших недостатков? Может, он (она) видит общую картину, а вы сосредоточиваетесь на деталях. А возможно, вы видите, что ему (ей) удастся легко сходиться с людьми, а вы — замкнутый человек, плохо переносящий перемены.

Создайте собственную культуру поведения на рабочем месте

У многих компаний — прекрасные формулировки миссий, охватывающие высокие ценности, но где ваше место в культуре компании? Вы работаете в компании или приходите в офис, где висит на стене знак “Клиенты — прежде всего”? И при этом парковка перед зданием предназначена для председателя и членов совета директоров, а клиенты должны парковать машины в километре от здания? А как насчет менеджеров, утверждающих, будто они учитывают интересы семейных сотрудников и при этом настаивают на том, чтобы вы посещали собрания, которые регулярно затягиваются допоздна? Или работников, которые требуют расширения сферы собственной ответственности, но, как только возникают проблемы, обвиняют во всем “их”?

Проведите некоторое время со своими подчиненными, чтобы прояснить собственные принципы работы. (Обратитесь к главе 11 и анкетам модели логических уровней, которые помогут вам согласовать поведение персонала с культурой, насаждаемой в вашей компании.) Узнайте, что важно для каждого человека в вашей организации, выясните, как вы хотите и

можете сотрудничать. Коллективно составьте общий декларативный документ, “хартию”, и сверяйтесь с ней каждый месяц, чтобы узнать, следуете ли вы заявленным принципам, какие из них работают, а какие — нет. Постоянно проверяйте, действительно ли ваша компания преследует ценности, задекларированные в “хартии” и, если ваши действия не согласуются с ней, постарайтесь их изменить.

Налаживайте отношения с заинтересованными сторонами

Успех в бизнесе зависит не только от умения быть хорошим администратором, бухгалтером, тренером или специалистом по техническому обеспечению. Бизнес связан с людьми, и ваше дело — общаться с ними и сделать так, чтобы они общались с вами. Если вам не хватает социальных навыков эффективного общения с людьми, то вы, вероятнее всего, быстро столкнетесь с глухой стеной, препятствующей развитию вашей карьеры и компании. НЛП предлагает вам практическое руководство по налаживанию отношений с коллегами и деловыми партнерами. Для достижения взаимопонимания вам понадобится вслушиваться в глубинное содержание их высказываний, выясняя, что интересно и важно для них, а не для вас. (В главе 7 подробно рассказывается о создании атмосферы взаимопонимания.)

Чтобы справляться с делами на рабочем месте, нужно не только уметь влиять на исполнителей вышестоящих должностей в организации. Например, самым ценным человеком, с которым вам придется налаживать отношения, может оказаться секретарша, которая ведет записи для начальника, или вахтер, выделяющий сотрудникам парковочные места. Взаимопонимание нельзя “включать или выключать” в зависимости от того, кто, по-вашему, является самым важным человеком в компании. Стремитесь налаживать отношения со всеми своими коллегами, клиентами и деловыми партнерами.



Вот несколько вопросов, которые следует задать самому себе, прежде чем начинать строить отношения.

- ✓ Кем являются люди, с которыми я стремлюсь улучшить отношения?
- ✓ Что я могу сделать для того, чтобы создать и поддержать атмосферу взаимопонимания в компании?

Ваш собственный карьерный рост

Располагая инструментарием НЛП, вы можете успешно взять в свои руки собственный карьерный рост и профессиональное развитие тех, кто работает с вами. Вам встречаются коллеги, которые бесцельно дрейфуют на одном месте, оставаясь подолгу на одной должности, потому что боятся что-то менять? А потом в один прекрасный день решение принимается вместо них. Компанию выкупают, реорганизуют, и сотрудников сокращают или переводят на новый проект или в новую организацию. Перемены все равно происходят.

Чтобы активно управлять собственным карьерным ростом, нужно на время оторваться от повседневных задач, “сделать шаг назад” и объективно рассмотреть свою карьеру. Воспользуйтесь конспектами из главы 11, где используется модель логических уровней, которая поможет внести целеустремленность и свежий ракурс в вашу карьеру. Наличие плана “Б” позволяет вам определить критерии выбора карьеры и выяснить, соответствуют ли ваши таланты выбранным критериям при рассмотрении возможности перемен и перехода в новую

среду. НЛП настоятельно рекомендует вам уважать свои идеалы и убеждения; они должны отражать вашу внутреннюю сущность и карьерные цели.

Пробудите свои чувства

Когда вы сталкиваетесь лицом к лицу со своими предпочтениями VAK (зрительными, слуховыми и кинестетическими), перед вами открывается совершенно новый мир общения. Как только вы усвоите идею о том, что люди обладают различными коммуникативными предпочтениями, вы сможете согласовать свою манеру речи (устной и письменной) и презентации материала с этими предпочтениями, эффективнее общаться с людьми и налаживать отношения быстрее, чем это делают ваши коллеги и клиенты. (Предпочтения VAK мы рассматриваем в главе 6.)

Теперь, когда вы овладели навыками применения НЛП, не забывайте внимательнее прислушиваться к манере изъяснения людей (это касается также электронных сообщений) и обращать внимание на суть сказанного. Подчеркивайте зрительные термины (такие, как *видеть, картина, видение и ясность*), слуховые термины (например, *говорить, слышать и слушать*), а также кинестетические слова и выражения, описывающие чувства и действия (например, *любить, ненавидеть, открываться, продвигаться*). Позаботьтесь о том, чтобы ваша речь соответствовала предпочтениям ваших коллег, клиентов или даже вон той симпатичной девушки из офиса, которую вы думаете пригласить на свидание! Если вы готовите презентацию, пишете доклад или устраиваетесь в новую компанию, то вам вряд ли известны предпочтения вашей аудитории, так что не забудьте охватить все три системы VAK, чтобы суметь быстро наладить связь со слушателями.

Использование метапрограмм в маркетинге

Тем, кто работает в сфере маркетинга или продаж, метапрограммы НЛП помогают испытывать моменты просветления, когда приходит понимание, как устроено сознание клиентов. После этого вы можете подстраивать свою манеру общения под характер покупателя. (Метапрограммы описаны в главе 8.)

Выявление метапрограмм потенциальных клиентов в их речи позволяет соответствующим образом адаптировать рекламу, веб-сайты и презентации.

Попробуйте применять метапрограммы к сфере продаж, и увидите результаты. Как и в любых деловых переговорах, нужно внимательно вслушиваться в сказанное, в его содержание и интонацию, с которой произносятся слова, т.е. в структуру речи.

Найдите ключевую особенность

НЛП сосредоточивает внимание на моделировании совершенства, исходя из глубокого убеждения в том, что, если человек преуспел в некоей сфере, то его мастерство могут воспроизвести другие. Если вы видите коллег, клиентов и/или деловых партнеров, получающих результаты, к которым стремитесь вы сами, моделируйте их поведение. (В главе 12 приведена все необходимая для этого информация.) Как следует подумайте над тем, что делает и о чем думает ваша модель. Наблюдайте за ее действиями, а также поговорите с ней, потому что она может не отдавать себе отчета в том, что и как она делает. Если вы хотите преуспеть в телефонных переговорах с новыми клиентами, но они не желают вас слушать и это вас обескураживает, найдите самого настойчивого продавца в отделе и пообщайтесь с ним. Попробуйте перенять его поведение и посмотрите, получится ли у вас добиться таких же

результатов. Определите, что именно составляет основу его личности, каковы его ключевые ценности, каких убеждений о своей работе он придерживается и почему он ее выполняет. Выделите значимые детали, которые определяют разницу между удовлетворительной и отличной работой.

Десять (или около того) способов оживить свои навыки НЛП

В этой главе...

- Дальнейшее р-а-с---ши-----рение ваших навыков
- Практика НЛП в повседневной жизни

В данной главе рассказывается о том, как целенаправленно сделать НЛП неотъемлемой частью своей повседневной жизни. Вскоре после первого знакомства с НЛП вы обнаруживаете следующее.

- ✓ Знаний всегда не хватает
- ✓ Совершенство достигается практикой

НЛП может изменить вашу жизнь, так что хорошенько подумайте, в какой сфере вы хотели бы внедрить свои навыки. В данной главе мы предлагаем вам десять советов, которые помогут заставить НЛП работать на вас.

Определение намерений

Прежде чем углубиться в детали, начните с общей картины. Вы хотите применить свои навыки НЛП в конкретной сфере? Например, вы желали бы использовать НЛП на работе, чтобы улучшить отношения с коллегами, или перейти на следующий уровень владения НЛП, чтобы стать лучшим агентом по продажам в компании? А может, вы хотите возобновить общение с проблемным подростком, который только огрызается на вас?

Целенаправленное применение НЛП начинается с того, что вы определяете свои намерения; при этом ваше бессознательное анализирует ваши возможности использования НЛП. Этого можно добиться, подумав о текущем уровне ваших навыков и о том, до какого уровня вы хотели бы “дорости”; возможно, вы восхищаетесь способностями другого человека и хотели бы сравняться с ним в мастерстве. В данном случае речь идет о намерении сравняться с тем, кто уже добился результатов, к которым стремитесь вы. Хорошо! Вы можете решить стать еще лучше, когда достигнете уровня мастерства, о котором пока что только мечтаете, но это — прекрасное начало. Ведение дневника НЛП также помогает оставаться сосредоточенным на намерении повысить свой профессионализм. В главе 1 подробнее рассказывается об определении своих намерений.



Воспользуйтесь конспектом 18.1, в котором можно изложить соображения о том, когда и как вы собираетесь задействовать свои навыки НЛП. Возможно, вы хотите составить подробный план с временными рамками. Или пойти на курсы.

Можете записать темы, с которыми познакомились на страницах этой книги (такие, как субмодальности, стратегии или достижение взаимопонимания), и посвятить месяц работе над каждой из них. Можете читать литературу по тематике, искать информацию в Интернете или слушать компакт-диски с курсами НЛП.

Конспект 18.1. Мой план применения навыков НЛП

Ведение дневника НЛП

Очень важно фиксировать этапы своего обучения, так что мы рекомендуем вам вести дневник НЛП. Для начала запишите, с какими сведениями вы точно не знакомы. Составьте график, указав области НЛП, на которых вы хотели бы сосредоточиться. Каждый день перед сном записывайте следующее.

- ✓ Над чем вы собираетесь работать завтра
- ✓ Придерживались ли вы сегодняшнего рабочего графика и какие уроки усвоили за прошедший день
- ✓ Ваши успехи и неудачи
- ✓ Как вы измените свои действия завтра с учетом уроков, усвоенных сегодня

Помните: все, что вы делаете, — часть практического обучения. Подумайте над положением НЛП: “Поражений не бывает — есть только обратная связь”. Воспользуйтесь этой обратной связью для внедрения изменений. (Обратитесь к главе 2, где перечислены положения НЛП.)



Конспект 18.2 дает вам возможность ознакомиться с процедурой ведения дневника. Для начала мы предлагаем вам пример первой записи, которую можно туда внести.

Конспект 18.2. Мой дневник НЛП

Основная цель упражнения	Чего я хочу добиться	Успешная тактика/ требует модификации	Чему я научился
Пример. Я хочу узнать, какие предпочтения у [имя человека]: визуальные, слуховые или кинестетические	Сделать выявление предпочтений ВАК своей второй природой	Оказывается, я не всегда могу услышать слуховые обороты	Мне нужно поддерживать зрительный контакт с человеком, улавливать подсказки, одновременно прислушиваясь к его словам

Назад к основам

Даже прекрасно подготовленные специалисты по НЛП должны периодически возвращаться к основам, чтобы освежать свои навыки. Это означает, что нужно перечитывать записи, сделанные на начальном этапе изучения НЛП, или книги, к которым вы долго не обращались. Например, вам захотелось вернуться к определенной теме и применить описанный в источнике инструментарий к телевизионной или радиопередаче, которую вы собрались послушать “на свежую голову”. Ретроспективный анализ проработанного материала может помочь вам подняться на новый уровень мастерства. По мере возрастания вашей компетентности в области НЛП вы можете искать новые способы применения инструментария. Подходите к обучению творчески и следуйте совету диетологов: “Мало и часто”. Берите за основу материал, усвоенный днем раньше.



Запишите в конспект 18.3 шесть тем из данной книги (мы вписали в таблицу одну тему для примера), оценив степень вашего понимания данных тем числом от 0 (вообще не понимаю) до 5 (прекрасно ориентируюсь) и указав любые проблемы, связанные с освоением выбранной темы. Если вы прекрасно ориентируетесь в теме, запишите, как бы вы объяснили ее новичку.

Конспект 18.3. Мое понимание концепций НЛП, изложенных в данной книге

Тема	Оценка 0–5	Проблема/объяснение
Приблизительная метамодель	2	Я забываю шаблоны и иногда путаю метамодель с метапрограммами

Поддержка интереса

Активно работайте над тем, чтобы ваше сознание оставалось открытым для новых идей и точек зрения, которые можно взять на заметку. Умение смотреть на вещи под другим углом может оказаться на редкость полезным, если вы чувствуете, что совершенно не понимаете хода мыслей другого человека.



Джона сильно злил его начальник, Кит, который стал абсолютно невыносимым. Джон решил, что его собираются уволить, и его производительность снизилась, а Кит из-за этого стал еще больше придираться к Джону. Ситуация накалялась, и вот Джон, решив, что ему уже нечего терять, просто зашел к Киту в офис, сказал, что, по его мнению, их отношения могли бы стать лучше, и спросил, как этому поспособствовать. У Кита будто гора свалилась с плеч: он сознался Джону, что недавно развелся и очень тяжело это переживает.

В следующий раз, когда почувствуете, что вас что-то печалит или злит и виноваты в этом вы сами или другой человек, спросите: что же происходит на самом деле; что заставляет человека так себя вести?

Владение инструментарием НЛП

НЛП предлагает вам эффективный инструментарий для изменения мышления и поведения. Но вам следует аккуратно применять этот инструментарий, чтобы он приносил пользу вам и окружающим.

При встрече с человеком, находящимся в кризисной ситуации, такой как развод или увольнение с работы, спросите себя, какой инструмент НЛП вы можете применить, чтобы облегчить его состояние. Если человек чувствует себя подавленным, но готов воспринимать ваши слова, можете помочь ему изменить субмодальности его чувств и двигаться вперед (глава 10). Также можете применить процедуру четкой формулировки результата (глава 3), чтобы помочь ему решить, какая работа ему действительно нравится.

Убедитесь, что человек, которому вы хотите помочь, действительно нуждается в вашей помощи. Для человека нет ничего хуже или обиднее, если он решил с вами поболтать, сказал слегка неприятную фразу, а вы уцепились за нее и начали душеспасительные разглагольствования.

НЛП в рутинных ситуациях

Прекрасный способ применять НЛП в повседневной жизни — благодарить людей, с которыми вам трудно общаться. Независимо от того, дружите вы с человеком или нет, он может научить вас чему-то новому. Если вы задаетесь вопросом, почему человек может вывести вас из равновесия, то получаете ценные сведения о собственных мыслительных процессах. Поняв, как ему это удастся, вы можете адаптировать собственное поведение и поэкспериментировать с применением различных приемов для улучшения отношений с ним. В результате ваше гибкое поведение поможет вам достигать мастерства во владении навыками НЛП, а возможно (кто знает), неожиданно приобрести новых друзей.

Другие рутинные ситуации — просмотр телепередач и слушание радио: и то, и другое помогает оттачивать ваши навыки НЛП.

1. **Определите, какой навык вы хотели бы потренировать.**
2. **Смотря телевизор или слушая радио, составьте перечень эпизодов, когда кто-то использует приемы, которые вас интересуют.**



Политики — прекрасные подопытные. Посмотрите, удастся ли вам заметить уловки, указывающие на их “экономное отношение” к правде!

Если вы посмотрите телевизор с выключенным звуком, то можете попрактиковаться в чтении мимики и жестов. Также можете попытаться читать по губам, но это уже факультативно.

“Наблюдение за людьми” — еще одно веселое занятие, открывающее безграничные возможности для достижения совершенства в НЛП. То же самое можно сказать о слушании слов и интонаций голоса людей. Еще вы многому можете научиться, подслушивая, если, конечно, вы от природы любопытны и не испытываете моральных неудобств, слушая чужие разговоры.



Если вы хотите довести свои навыки НЛП до следующего уровня и хорошо ладите с четвероногими друзьями, то кошки и собаки могут предоставить вам массу интересных сведений о сенсорной деятельности, ведь они так чувствительны к запахам, звукам и шумам (о сенсорике подробно рассказывается в главе 6).

Анализ привычек

Привычки — это... Одним словом, это просто привычки, повседневные действия, составляющие вашу вторую природу. Например, вы съедаете все, что лежит на вашей тарелке, даже если уже наелись, или автоматически придумываете отговорку о своей *чрезмерной загруженности*, мешающей вам встретиться со знакомым, с которым на самом деле вы просто не хотите поддерживать отношения. Следовательно, привычка — это бессознательное поведение. Только сознательно проанализировав привычку, можно решить, оставить ее без изменений или модифицировать, чтобы она стала эффективнее, перед тем как снова предоставить ее в распоряжение бессознательного начала. Итак, если вы видите нежелательные результаты, разберите привычку по пунктам, чтобы можно было изменить и поведение, и его результаты. Например, если, регулярно поглощая все, что есть у вас на тарелке, вы переедаете и полнеете, то можно модифицировать привычку: пользоваться тарелками поменьше, есть маленькими порциями или просто отдавать то, что недоели, собаке.

Фиксируйте идеи, которые вы хотите донести до окружающих

Когда вы делитесь с окружающими информацией, помните о четырех основных вопросах.

- ✓ Кто мои слушатели?
- ✓ Каких результатов я хочу добиться?
- ✓ Какую мысль я хочу донести до слушателей?
- ✓ Как лучше всего передать им мое послание?

Используя эти четыре пункта, вы можете составить схемы того, что вам хочется сказать или сделать на каждом этапе; при этом следует сформулировать каждый пункт с помощью речевых оборотов и приемов НЛП. Например, можете взять на вооружение предпочтения ВАК (визуальные, аудиальные, тактильные), метапрограммы, гипнотические языковые приемы, в том числе тон голоса и жесты — все, что, по вашему мнению, поможет аудитории усвоить вашу мысль. (Глава 6 посвящена предпочтениям ВАК, а глава 8 — метапрограммам.)

Можете попрактиковаться в технике убеждения с помощью НЛП, стоя перед зеркалом, и, когда вы почувствуете себя полным идиотом, поверите, что стали мастером живого общения.

Обучение других

Прекрасный способ узнать, что вам известно, а что нет — учить других. Планируя то, что вы собираетесь сказать людям, и произнося сформулированные мысли вслух, можно заставить работать сознание и убедиться в своей компетентности как специалиста по НЛП. Сделайте вид, что единственная цель вашей жизни — поделиться с благодарными слушателями информацией об НЛП. Так что говорите с товарищами и коллегами, распространяйте мудрость НЛП, которой вы наделены.

Выбор модели совершенства

Если вы хотите узнать, как в чем-то преуспеть, найдите ролевую модель: человека, который добился славы и сколотил состояние, работая в заданной области. Но помните: успех обязательно измеряется деньгами. Найдите самого успешного из известных вам людей, олицетворяющего тип характера, которым вы восхищаетесь. (Глава 11 помогает определить черты ролевой модели, которые вы хотите культивировать в себе.)



Можете узнать больше о своей ролевой модели, живой или нет, ознакомившись с ее биографией или со статьями о ней в прессе и журналах; слушая ее по радио или на дисках; смотря телепередачи с ее участием.

Посещение групповых занятий

Вы когда-нибудь начинали чему-нибудь учиться, а потом быстро бросали это занятие, по- няв, что учиться в одиночку вам не под силу? В случае изучения НЛП решением проблемы может стать посещение групповых занятий. Вам нужно только выйти в Интернет и записаться в ближайшую к вам группу по НЛП.

Кстати, если вам не удастся найти группу по НЛП, можете *сами ее организовать*. График может быть гибким или жестким — все зависит от вас. Можете приглашать специалистов, в таком случае вам потребуется ввести членский взнос. Или можете просить членов группы делать доклады по отдельным аспектам НЛП, после которых будет обсуждение. Работа в группе предоставляет прекрасную возможность усовершенствовать презентационные навыки в безопасной среде и одновременно дать членам группы понять, что они действительно достигают НЛП.

Десять ресурсов для изучения НЛП

В этой главе...

- В Интернете
- В библиотеке
- Тематические мероприятия

Вы можете найти массу информации об НЛП, как только начнете им интересоваться. В данной главе вам предлагается несколько источников, из которых можно почерпнуть сведения, и каждая ссылка позволит вам продвинуться еще на шаг по пути освоения НЛП.

Найдите в Интернете ссылки на организации НЛП

Если вы ищете ресурсы в сети, то перед вами открывается наиболее широкий выбор. Вот перечень избранных ссылок, с которых можно начать поиск. Организации и тренинги НЛП в вашем регионе найдите самостоятельно.

- ✓ Ассоциация НЛП в Хертфордшире, Великобритания: www.anlp.org
- ✓ Профессиональная гильдия НЛП в Ланкашире, Великобритания: www.professionalguildofnlp.com
- ✓ Американская палата НЛП в Гонолулу, США: www.abh-abnlp.com
- ✓ Международная ассоциация обучения НЛП (INLPTA) в Вирджинии, США: www.inlpta.co.uk/index.html
- ✓ Британская палата НЛП: www.bbnlp.com

Прочтите об НЛП больше

Хорошее начало освоения НЛП — книга *НЛП для чайников* (если вы ее еще не читали). Различные издательства предлагают массу книг и дисков по НЛП и близкой тематике на всех языках мира.

Книга Д. Гриндера и Р. Бэндлера “Из лягушек — в принцы. Нейролингвистическое программирование” — одна из самых важных книг по НЛП, содержащая конспект сеансов терапии, проведенных в январе 1978 года основателями НЛП. Несмотря на то что после того, как эта книга была опубликована, НЛП шагнуло далеко вперед, ее обязательно должен прочесть всякий, кто всерьез решил заняться НЛП. Книга адресована психотерапевтам, психо-

логам, социотехникам и всем, кого интересуют проблемы психологии поведения и социальной коммуникации.

В книге Р. Бэндлера “Используйте свой мозг для изменения. Нейролингвистическое программирование” описаны новые субмодальные техники, позволяющие быстрее и эффективнее добиться личностного изменения. Субмодальности — это в буквальном смысле способы, которыми наш мозг сортирует и кодирует опыт. Субмодальные техники изменения можно использовать для модификации “программного обеспечения” человека — наших средств осмысления опыта и реакции на окружающий мир.

Эта книга открывает путь к практическому пониманию принципов работы нашего мышления. Кроме того, она дает простые конкретные принципы, которые можно использовать, чтобы “управлять собственным мозгом”. Она помогает изменить собственный опыт, если мы им недовольны, и усилить наслаждение, если в вашей жизни все в порядке. Труд одного из основателей НЛП обязательно вдохновит вас на впечатляющие изменения в своей жизни.

Больше книг, подсказок и инструментов НЛП можно найти по ссылкам www.nlpco.com и www.nlpanchorpoint.com. Познакомьтесь с Википедией НЛП по адресу www.nlpwiki.org/, а также с организациями и специалистами (www.nlpcomprehensive.org). Сайт Проекта исследований и признания НЛП — www.nlpiash.org/DNN/Default.aspx?alias=www.nlpiash.org/dnn/research.

Посетите конференцию

На конференции Джо Хогга в Великобритании выступают специалисты международного уровня. Веб-сайт Джо — www.nlpconference.co.uk.

Свяжитесь с авторами

Мы (Кейт Бэртон и Ромилла Реди) живем в Великобритании. Мы предлагаем персональные тренинги и семинары по усовершенствованию навыков НЛП. Свяжитесь с нами через наши главные сайты: www.kateburton.co.uk и www.readysolutionsgroup.com.

Исследуйте близкую сферу личного развития

Чарли Баденхоп — основатель *сеишиндо*, искусства раскрытия человеческого потенциала, призванного стимулировать душевное равновесие, энтузиазм, участие и чувство принадлежности к этому миру. Также он инструктор по айкидо, тренер по НЛП и мастер эриксоновской гипнотерапии. Чтобы прочесть истории Чарли, зарегистрируйтесь на его сайте: www.seishindo.org/newsletter.html.

Познакомьтесь с энциклопедией НЛП

Сайт эксперта в области НЛП Роберта Дилтса — www.nlpu.com. Там же находится общедоступная “Энциклопедия” — действительно щедрый ресурс, который также можно купить по адресу www.nlpuniversitypress.com.

Найдите тренинги по НЛП

Когда речь заходит о тренингах, выбор поистине безграничен — данная область весьма широка и ежедневно расширяется. Внимательно изучите ситуацию, чтобы найти самый под-

ходящий тренинг. Прежде чем записаться на полный 20-дневный курс практикующих специалистов, пройдите краткий курс в любой организации, которую найдете, и пообщайтесь с остальными делегатами, посетившими его. Ознакомьтесь с опытом и биографией тренера.

Уясните, что вы хотите получить от курса, и насколько он соответствует вашим нуждам. Придумайте критерии отбора. Например, если вы хотите сами проводить тренинги, проверьте, учит ли компания учить других. Внимательно ознакомьтесь с программой, чтобы узнать, на кого она ориентирована, — одни курсы акцентируют внимание на НЛП как на средстве личного развития, другие ориентированы на сферы бизнеса, образования, спорта и оздоровления. Если вы хотите пообщаться с представителями других стран и культур, подумайте о курсах, которые проводятся крупными организациями. Если хотите, чтобы все ваши коллеги по группе были рядом, выберите организацию, в которую записываются люди, живущие по соседству с местом вашего проживания или работы.

Присоединитесь к электронному сообществу

Постоянно растущее сообщество приверженцев НЛП приютил сайт www.nlpconnect.com. Мастеров можно найти в группе NLP Executive Coaching Community, если написать им по адресу NLPExecutiveCoachingCommunity-owner@yahoogroups.com.

Найдите психотерапевта, знакомого с НЛП

Если вам нужен длительный курс персональной психотерапии, то примите к сведению, что опытных специалистов и гипнотерапевтов можно найти, например, здесь.

- ✓ Британский совет психотерапии, www.ukcp.org.uk
- ✓ Британская ассоциация консультирования и психотерапии, www.bacp.co.uk
- ✓ Единый реестр гипнотерапии, www.general-hypnotherapy-register.com

Найдите тренера по НЛП

Найдите профессионального тренера через Международную федерацию тренеров (www.coachfederation.org) или через сайт www.anlp.org, который представляет независимую организацию, следующую высоким стандартам профессионализма и качественного обучения НЛП.

Предметный указатель

- S**
SMART 47
- V**
VAK 140; 173
VAK-предпочтение 85
определение 87
- A**
Аудиал 172
- Б**
Баденхоп, Ч. 229; 250
Бертон, К. 35; 36; 228; 233
Беспокойство 189
Бессознательное начало 57; 67; 154
Бэндлер, Р. 31; 197; 207
- В**
Взаимопонимание 97; 172; 244
Визуал 172
Внутреннее представление 69
Внутренний диалог 28
Воспоминание 139
Временная ось 179; 181
Вторичная выгода 31
- Г**
Ганди, М. 238
Гештальт 183; 184
Гипноз 207
непрямой 208
прямой 208
самогипноз 230
Гриндер, Дж. 31; 197; 207
- Д**
Декартовы вопросы 52
Декарт, Р. 52
Джонсон, С. 169
Дигитал 172
Дилтс, Р. 20; 151; 250
Дисней, У. 47
Диссоциация 135; 144
Дневник мечтаний 55
Дневник НЛП 243
- Ж**
Жизнеописание 164
- И**
Идеомоторное движение 59
Индивидуальность 156
Искажение 71; 198
комплексная эквивалентность 203
причина и следствие 203
чтение мыслей 203
История 225
создание 229
- К**
Карта отношений 97
Карьера 240
Кастанеда, К. 28
Квантификатор 198
универсальный 202
Кинестетик 172
Ключевые ценности 160
Кови, С. 52
Колесо жизни 44; 54; 99
Коммуникационная модель НЛП 69; 71
этапы 70
Конгруэнтность 162
Круг совершенства 127; 129; 130; 135
- Л**
Логический уровень 151
- М**
Маркетинг 241
Маятник 59
Медитация 65; 66
Ментальный образ 140
Метамодел 197; 222
нарушение 222
Метапрограмма 75; 109; 127; 247
в маркетинге 241
использование 120
Микроменеджмент 115
Модальность 140
Модальный оператор 198
возможности 198
необходимости 198
Моделирование совершенства 191
Модель логических уровней 151; 152
Модель Милтона 20; 207; 210; 222
- Н**
НЛП 20; 20; 35
применение 243

Номинализация 205
Нормальная организация 172

О

Обобщение 72; 73; 198
Обратная связь 136
Общение 74
Ограничивающее решение 187
Опущение 70; 198
Основная причина 183
Отражение 99
 перекрестное 99
Оценивание 99

П

Паттерн 90; 94
Перформатив 217
Перцепционная позиция 135
Поведение 247
Подстройка темпа 101
Постановка целей 22
Поток 162
Предикат 88
 Предикат VAK 91
Предпочтения VAK 247
Пресуппозиция 19; 29; 88
Привычка 166; 169; 247
Причина 25
Программа целеполагания SMART 47
Проекция 35

Р

Работа 160
Разрушение якоря 132
Раппорт 103; 120
 разрыв 105
Реди, Р. 203
Результат 238
Репрезентативная система 85; 140
Ритуал 65

С

Самогипноз 230
Самореализация 62
Сеисиндо 250
Следование 90
Следствие 26
Спокойствие 65
Стратегия 165; 169; 244
 декомпозиция 170
 изменение 167
Страх 62; 189

Стресс 177
Субмодальность 140; 141; 143; 169; 244; 246;
 250
 VAK 147
 ведущая 147

Т

Транс 66; 208; 209
Триггер 57; 166; 177

У

Убеждения 158
Упущение 205
Утилизация 221

Ф

Фильтр 109
 направления 110
 охвата 113
 первичного интереса 118

Х

Хартия 240
Цель ; 21; 22
 личная 22
 экологически оправданная 48
 этапы постановки 48

Ц

Ценности 158

Ч

Чанкинг 42
Чиксентмихайи, М. 162
Чтение мыслей 218

Э

Эйнштейн, А. 88
Эриксон, М. 13; 20; 207; 209

Ю

Юнг, К. 25; 35

Я

Язык тела 99
Якорение 125
 круг совершенства 127
Якорь 125; 126; 239; 130
 разрушение 132
 установка 127

НЛП ДЛЯ "ЧАЙНИКОВ"

**Ромилла Реди
Кейт Бертон**



www.dialektika.com

НЛП называют набором манипулятивных методик, шаманских техник и даже "эликсиром благополучия" современного человека. Прочитав книгу *НЛП для "чайников"*, написанную известными специалистами в этой области, вы поймете, что речь идет о самом популярном сегодня направлении в психологии. Книга ориентирована на практическое применение нейро-лингвистического программирования в повседневной жизни: она научит вас лучше видеть, слышать и чувствовать окружающий мир, постоянно самосовершенствоваться, улучшить навыки общения с окружающими. С помощью *НЛП для "чайников"* вы станете хозяином своего мышления и эмоций, сумеете применить открывшиеся способности в профессиональной карьере и бизнесе, во взаимоотношениях с близкими, друзьями, коллегами, для улучшения здоровья и физической формы. Книга *НЛП для "чайников"* адресована широкому кругу читателей, интересующихся проблемами психологии и желающих улучшить свою жизнь с помощью НЛП.

ISBN 978-5-8459-1399-9 в продаже



BESTSELLING
BOOK
SERIES

Трактат по НЛП для чайников®



СЕРИЯ
ПОПУЛЯРНЫХ
КНИГ ОТ
ДИАЛЕКТИКИ

Шпаргалка

Правильная формулировка целей

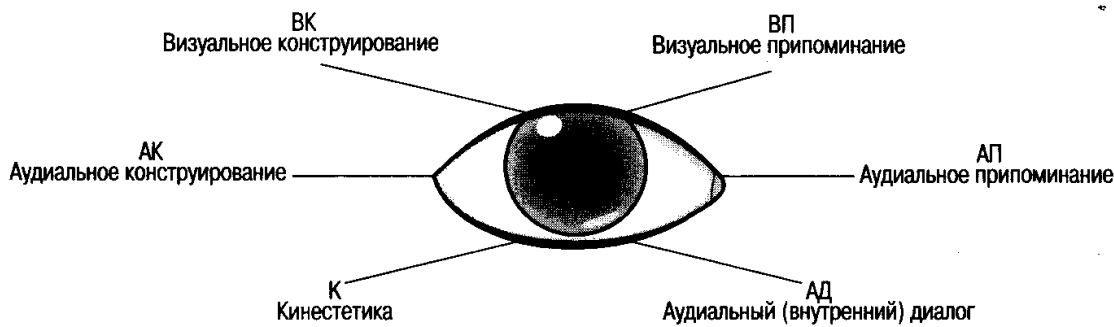
Выполните эти действия, чтобы встать на путь достижения своей мечты (подробности см. в главе 3).

- Опишите свою цель в виде позитивной формулировки.
 - Чего я хочу?
- Работайте над достижением своей цели, не забывая о ней.
 - Я делаю это для себя или для кого-то еще?
 - Зависит ли достижение цели только от меня?
- Убедитесь, что ваша цель помещена в правильный контекст.
 - Где, когда, как и с кем я хочу добиться цели?
- Опишите цель и пути ее достижения подробно.
 - Что я буду делать, чтобы добиться своей цели?
 - Как я пойму, что достиг ее?
 - Что я увижу, услышу и почувствую, когда достигну цели?
- Определите, какие ресурсы вам необходимы.
 - Какие ресурсы у меня уже есть?
- Какие ресурсы нужно будет приобрести?
 - Приходилось ли мне в прошлом добиваться своей цели?
 - Что случится, если я буду вести себя так, как будто уже достиг цели?
- Проверьте экологичность своей цели.
 - Чего на самом деле я хочу добиться, ставя перед собой эту цель?
 - Что я получу или потеряю, добившись ее?
 - Что случится и чего не случится, если я добьюсь ее?
 - Что случится и чего не случится, если я не добьюсь своей цели?
- Опишите свой первый шаг на пути к достижению цели.

Чтение по глазам

Направление взгляда отражает мысли, чувства и воспоминания вашего собеседника.

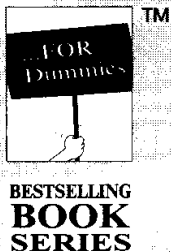
Когда человек	... его взгляд ...
Вспоминает картинку (ВП)	Направлен вверх и влево
Придумывает картинку (ВК)	Направлен вверх и вправо
Вспоминает звук или разговор (АП)	Перемещается по горизонтали влево
Представляет себе, на что похож звук (АК)	Перемещается по горизонтали вправо
Погружается в эмоции (К)	Направлен вниз и вправо
Ведет внутренний диалог (АД)	Направлен вниз и влево



Модальности и субмодальности

Все, что вы испытываете, является результатом информации, которую вы пропустили через свои каналы восприятия — визуальный (то, что вы видели), аудиальный (что слышали), кинестетический (прикосновения и ощущения), обонятельный (запах) и вкусовой (восприятие на вкус). Это и есть модальности. Каждая модальность имеет уровень более тонкой подстройки, который называется субмодальностью. Например, изображение может быть ярким или тусклым, черно-белым или цветным. Звук может быть громким или тихим, и т.д.

Субмодальности представляют собой "кирпичики" опыта и потому являются важнейшими инструментами управления разумом и эмоциями. Подумайте, каким образом вы можете использовать субмодальности для увеличения полезного пространства своей жизни или для внесения изменений в процессы, которые могли бы работать эффективнее.



Трактикум по НЛП для чайников®



Шпаргалка

Изменение ограничивающих убеждений

Ограничивающие убеждения — это мысли или суждения, которые мешают вам полностью раскрыться, например “Я плохо схожусь с людьми” или “Все люди — мерзавцы”. Чтобы избавиться от ограничивающих убеждений и заменить их более конструктивными, следуйте нашим рекомендациям.

1. Вспомните одно из своих ограничивающих убеждений и опишите его одной фразой или изобразите в виде картинку; не надо долго думать, пишите или рисуйте то, что первым придет в голову.
2. Припомните убеждение, которое больше не считаете несомненным.

Подойдет любое убеждение, в которое вы больше не верите, например “Когда-то и я верил в Деда Мороза”. Посмотрите на картинку, которая подходит к убеждению, утратившему для вас истинность.

3. Припомните убеждение, которое для вас является абсолютно несомненным.

Ничего не приходит на ум? Ну, вспомните хотя бы о звездах, которых вы не видите, сидя в ярко освещенной комнате в большом городе. Хотя они и не заметны на ночном небе, вы не сомневаетесь в том, что они существуют, как и в том, что завтра утром снова взойдет солнце. Затем изобразите восход солнца или какое-то иное событие, в котором не сомневаетесь.

4. Подумайте о другом имеющемся у вас убеждении, не о том ограничивающем, которое вы изобразили в п. 1.

Это может быть утверждение, противоположное вашему ограничивающему убеждению, сформулированное позитивно, например “Я могу избавиться от лишнего веса, вести здоровый образ жизни и снова весить 60 кг”. Затем представьте картинку, которая сопровождала бы ваше новое убеждение.

5. Замените субмодальности ограничивающего убеждения из п. 1 субмодальностями убеждения из п. 2, утратившего для вас свою истинность.
6. Замените субмодальности убеждения, которое вы хотите иметь (из п. 4), субмодальностями убеждения, которое для вас является абсолютно истинным (которое вы привели в п. 3).

Заполните пресуппозиции НЛП

Ограничивающие убеждения — это мысли или суждения, которые мешают вам. НЛП предлагает несколько позитивных утверждений об окружающем вас мире. В главе 2 они описаны более подробно, а здесь мы приводим краткие формулировки пресуппозиций, которые нужно запомнить раз и навсегда.

- Карта — это не территория.
- Человек реагирует на действительность в соответствии со своей картой мира.
- Не существует поражений, есть обратная связь.
- Смысл коммуникации — вызываемая реакция.
- Если ваши действия не приносят желаемого результата, измените поведение.
- Гибкий человек влияет на исход любого взаимодействия.
- Вы не можете не общаться.
- У вас есть все ресурсы, чтобы добиться нужного результата.
- Любое поведение продиктовано благими намерениями.
- Люди гораздо больше, чем их поведение.
- Сознание и тело взаимосвязаны и влияют друг на друга.
- Лучше иметь возможность выбора, чем не иметь.
- Моделирование успеха ведет к успеху.