

Егор Булыгин



МОЗГ

РУКОВОДСТВО ПО ЭКСПЛУАТАЦИИ



OZON.RU

Е. Булыгин

**Мозг —
руководство по эксплуатации
книга-тренинг**

Санкт-Петербург Издательство «Вектор» 2012

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

Булыгин Е.

Б90 Мозг — руководство по эксплуатации. Книга-тренинг. — СПб.: Вектор, 2012. — 160 с. — («Серия Разумная психология»).

ISBN 978-5-9684-2009-1

Вот некоторые жалуются, что используют свой мозг лишь на 5 %.

А они инструкцию читали?! Нет, конечно! И откуда, скажите, им узнать про то, как использовать остальные 95 % возможностей? Эта книга- тренинг поможет вам разбудить и начать использовать скрытый потенциал вашего бессознательного разума и вместе с этим покажет, как максимально точно направить свои сознательные действия.

В нее вошли самые современные технологии НЛП и коучинга, которые помогли автору понять, в чем смысл его жизни, в пять раз увеличить свой доход, наладить личную жизнь и при этом умудриться жить так, как ему хочется, делать то, что ему нравится, и общаться с теми, кто ему интересен. И сейчас вы держите в руках прямое руководство с этими самыми технологиями, которые помогут и вам включить свой мозг и получить уже наконец все то, что вы хотите!

УДК 159.9 ББК 88.5

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

©Е. С. Булыгин, 2012 © ООО «Издательство Вектор»,

2012

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ КНИГОЙ-ТРЕНИНГОМ	6
ВВЕДЕНИЕ. ЧЕТЫРЕ СИЛЫ ПОБЕДИТЕЛЯ ИЛИ КАК НЕ ОКАЗАТЬСЯ В ЛУЗЕРАХ.....	9
ГЛАВА 1 ГДЕ ВЗЯТЬ МОТИВАЦИЮ?.....	11
Успех - самая опасная ловушка	11
Фундамент успешной цели	15
Главный секрет бесконечной мотивации.....	17
<i>Что из самом деле возбуждает вас в вашей цели?</i>	<i>19</i>
<i>Синдром последней мили</i>	<i>19</i>
<i>Упражнение «Как отличишь подлинную цель от обманки»</i>	<i>20</i>
<i>Концентрация и напряжение -- это разные вещи</i>	<i>21</i>
<i>Как найти свою стратегию облома и перестать вставлять себе палки в колеса?</i>	<i>21</i>
<i>Куда уходит большая часть нашей энергии?</i>	<i>22</i>
<i>Откуда взялась эта стратегия облома?</i>	<i>22</i>
<i>Принцип колебания или управляемое падение</i>	<i>23</i>
<i>Два базовых принципа, управляющих вселенной.....</i>	<i>25</i>
<i>Как победишь свой самый вредный страх?.....</i>	<i>25</i>
<i>Упражнение «Как освободишься от своих страхов»</i>	<i>27</i>
Где взять море энергии?	28
<i>Распрограммирование, или Как обрести внутреннюю свободу?</i>	<i>29</i>
<i>Упражнение «Сталкинг»</i>	<i>30</i>
ГЛАВА 2 АКТИВИЗАЦИЯ МОЗГА И КРЕАТИВНОСТЬ	32
Как освободиться от внутренних ограничений?.....	37
Как увеличить продуктивность работы мозга 2,5 раза за 5 минут	38
<i>Игра Нового Кода «Алфавит»</i>	<i>39</i>
<i>Техника НАСА.....</i>	<i>41</i>
<i>Как сделать свою игру Нового Кода НЛП?.....</i>	<i>43</i>
<i>Техника «Москва - Амстердам»</i>	<i>45</i>
Что управляет нами - тело или ум?.....	46

ГЛАВА 3 ЭФФЕКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ – ЭТО ИСКУССТВО ЭТИЧНОЙ МАНИПУЛЯЦИИ ЛЮДЬМИ	48
Управление убеждениями	51
Системные эффекты	54
Стратегия «выигрыш - выигрыш»	56
Уровни манипуляции	57
<i>Манипуляция путем сдвига позиций восприятия</i>	64
<i>Первая и вторая позиции восприятия</i>	65
<i>Роли</i>	66
ГЛАВА 4 ИНТУИЦИЯ – ЛУЧШИЙ СОВЕТНИК В СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЯХ .68	
Как овладеть интуицией за 1 день 2	68
Шаг 1. Формулировка вопросов	70
<i>Практический смысл вопроса</i>	70
<i>2. Открытый вопрос вместо закрытого</i>	71
<i>3. Критерии и рамки вопроса</i>	71
<i>Упражнение</i>	72
Шаг 2. Получение интуитивных ответов	72
<i>Упражнение «Шляпа эксперта»</i>	73
<i>Техника «внутреннего экрана»</i>	74
<i>Упражнение «Квадратное дыхание»</i>	75
Шаг 3. Интерпретация	76
<i>Самое главное упражнение по интуиции</i>	81
ГЛАВА 5 ЛИДЕРСТВО И ВЛАСТЬ	82
Власть ситуации.....	82
<i>Три принципа, делающие человека лидером</i>	83
<i>Главный навык лидера</i>	84
Как управлять людьми через их сознание и вдохновение?.....	85
<i>Как стать лидером следующего порядка?</i>	86
<i>Какие возможности дает лидерам открытие Кера Грейвза?</i>	87
<i>Что могут лидеры высших уровней?</i>	87

Самый мощный инструмент управления сознанием	88
Как выйти на следующий уровень лидерства?	89
Программа тренинга «7 уровней лидерства»	89
В каком случае не стоит приходить на этот тренинг	91
Как попасть на этот тренинг?	91
Видеотренинги в подарок!	91

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ КНИГОЙ-ТРЕНИНГОМ

Если ничего больше не помогает — прочтите наконец инструкцию.

Народная мудрость

Есть четыре способа использования этой книги.

1. Если вы любите книги, но не любите читать, вам подойдет «бабкин способ».

Уметь читать вам для этого не обязательно, потому что все, что от вас потребуется, — это загадать желание и приложить книгу к больному месту. Главное — не разделять их подушкой, потому что если материал носителя и получателя информации в своей основе однородный (например, дерево — дерево), то прямая трансплантация знаний может произойти уже через несколько дней.

В конце концов, вы можете рассчитывать на эффект плацебо, который по статистике наблюдается у 30 % испытуемых. Так что если выполнять этот ритуал регулярно и помнить про его сакральность, есть шанс, что в каждом третьем случае ваши желания действительно будут исполняться. Правда, никто не скажет вам точно, через какое время.

2. Если вы любите читать, но предпочитаете, когда делает - кто-то другой, вам подойдет метод обучения «Эрудит».

Для изучения книги-тренинга этим способом вам действительно достаточно просто прочитать ее. Причем не важно как — полностью или частично.

В результате вы узнаете много новых слов и клёвых фраз, которые впоследствии сможете использовать в общении с друзьями и представителями противоположного пола, чтобы выглядеть очень умным и психологически подкованным. Если же вам удастся даже запомнить названия техник и имя автора, то вы сможете в разговорах козырять умными советами типа: «Да это же элементарно, Ватсон. Просто сделай технику „Сталкинг" из Нового Кода НЛП, и через 15 минут твой энурез рассосется». Имя автора же полезно знать на случай, если вас прижмут коварным вопросом, — так вы сможете сослаться на авторитет и красиво выкрутиться из скользкой ситуации.

В качестве побочного эффекта от прочтения книги вы испытаете несколько инсайтов, сопровождаемых глубокими осознаниями из серии: «Так вот оно как устроено!» — и ощущением морального удовлетворения от того, что вы вроде как что-то делаете для своего развития.

3. Если вы практик и в первую очередь вас интересует результат и технологии его получения, эта книга может стать вашей настольной с первой же главы.

Выполнение каждой техники решит поставленную вами задачу самым быстрым из возможных способов. Потому что это не «бла-бла-техники», которые так любят пересказывать теоретики, а реальные инструменты, которыми пользуются профессиональные коучи и НЛП- тренеры. Надо заметить, они могут показаться вам довольно специфичными (на фоне попсового мэйнстрима, ориентированного либо исключительно на сознательный подход, либо на чисто бессознательный). Наиболее же эффективные методы используют интеграцию правополушарного и левополушарного мышления внутри одной технологии — и оттого выглядят несколько необычно. Как знание этого поможет вам более эффективно изучать эту книгу?

Да никак. Просто мне нужен был повод рассказать вам об этом, чтобы вы

поняли, насколько крутые вещи вас ждут.

Кстати, некоторые техники не обязательно, но намного интереснее делать в паре. Тогда один является ведущим (и ведет партнера по шагам техники), а другой может расслабиться и испытать то удовольствие, за которое обычно люди платят своему коучу очень хорошие деньги.

4. И, кстати, о деньгах. Если вы интересуетесь психологией и уже подумывали: «А не начать ли мне вести тренинги или коучинг?», то сейчас вы как раз держите в руках целую профессию!

Эта книга включает в себя минимально необходимый арсенал знаний и техник, с помощью которого вы можете как минимум провести увлекательный тренинг, а как максимум — стать коучем и успешно помогать людям решать их проблемы и достигать поставленных целей.

Ну что ж, если вы уже достаточно вдохновились и готовы в путь, то начните с введения. Только не проглатывайте его, пожалуйста, одним куском — в нем сконцентрирована огромная трансформационная энергия и Великая Правда Жизни (сокращенно ВПЖ). Позвольте силе ВПЖ плавно войти в ваш разум и занять достойное место на его полочках — в будущем вы тысячу раз поблагодарите себя за это.

ВВЕДЕНИЕ. ЧЕТЫРЕ СИЛЫ ПОБЕДИТЕЛЯ ИЛИ КАК НЕ ОКАЗАТЬСЯ В ЛУЗЕРАХ

Если ты такой умный, то почему ты такой бедный?

В. Пелевин. Generation P

Мы постоянно вынуждены делать выбор, ежеминутно принимая множество мелких и крупных решений, цепочка которых складывается в то, что мы называем своей судьбой.

И можно попытаться спихнуть ответственность на «стечение обстоятельств» или «плохих парней», на «разрушительный фэншуй» или «тяжелую карму»... Но чей был выбор — не подстраховаться от неудачи? Чей выбор — связаться с «плохими парнями», жить в «ужасном фэншуйе или страдать от «тяжелой кармы», ничего не предпринимая? Можно, конечно, не выбирать, но несделанный выбор — это тоже выбор, имеющий свои последствия.

Первую силу мы обретаем, научившись брать ответственность за свою жизнь.

Чаще всего мерилom успешности являются деньги. Поговорка: «Если ты такой умный, то почему такой бедный?» — отражает суровую правду жизни: людям не нужны теории, им нужны результаты. И если быть бедным — это выбранный тобой результат, значит, ты относишься к тем сумасшедшим, с которыми лучше не связываться. Возможно, это и не так. Но при наличии шести с половиной миллиардов человек на расстоянии пары кликов мышью — отсортировать по одежке быстрее и удобнее.

Вторую силу мы обретаем, научившись играть по правилам нашего социума.

Были ли у вас проекты, в успешность которых вы верили, о которых мечтали, но не довели их до конца? Почему одни желания так и остаются

неосуществленными, а ради других мы готовы не есть, не спать и, падая, продолжать ползти к ним, пока не сорвем финишную ленту? Что различает эти цели? И как обнаружить это различие прежде, чем на ошибочный путь мы потратим так много жизни, что проще будет убедить себя в его осмысленности?

Третью силу мы обретаем, научившись чувствовать себя и понимать, чего хотим на самом деле.

Порядок в мыслях означает порядок в делах. Если вы хотите использовать свой интеллектуальный ресурс на все сто — необходимо выбросить из головы весь мусор. Проблема только в том, что этим мусором являются 99 % вещей, в которые вы сейчас верите и в которых абсолютно убеждены. Те принципы, следуя которым вы жили много лет, те идеалы, ради которых вы принесли в жертву столь многое. Именно то, на чем вы сейчас стоите, мешает вам стать тем, кем вы хотите быть, и обрести наконец то, ради чего вы на самом деле живете. Я знаю: это так сложно принять, что проще счесть бредом. И именно поэтому...

Четвертая сила дает нам полную власть над своей и чужими жизнями.

И обретаем мы ее, осознав, что все есть иллюзия, или майя¹. Это Высшее знание. Выше, чем знание о вашем Высшем «Я». Но давайте не будем торопить события, а начнем с первого шага — с освоения этой книги-тренинга.

Нет, она не научит вас всему (к счастью, иначе бы вы сразу стали безнадежно испорчены). Но она сделает главное: она трансформирует ваше мышление так, что оно станет мышлением Победителя, который не прекращает учиться жизни, даже достигнув всего. И сделает она это, просто открыв вам глаза на то, что до сих пор почему-то ускользало от вашего взгляда. На то, что должны были вам сказать еще в школе, но почему-то забыли... (или, может, вас не было именно на этом уроке?) На то, что уже принесло бы вам кучу денег и годы счастья, если бы вы только знали это в моменты ключевых решений... Что же это? Давайте вернемся к этому вопросу в конце книги-тренинга, и если вы

¹ В переводе с санскрита «майя» означает «видимость», «иллюзия». В философии дзен это сила, делающая реальностью то, что мы таковым считаем. В результате то, что мы воспринимаем как «окружающий нас мир», является иллюзией.

еще не будете знать сами — я подскажу вам. А сейчас — в путь!

ГЛАВА 1 ГДЕ ВЗЯТЬ МОТИВАЦИЮ?

Человек от природы способен вызвать в своем сознании любое известное ему состояние, которое он когда-либо уже испытывал, и переживать его в полной мере. Причем, что самое важное, наличие первичных стимулов, вызвавших это состояние в первый раз, не обязательно.

Все, что попадает в наш опыт единожды, становится нашим навсегда. Мы же можем переживать любые состояния во снах? А значит, этот опыт уже есть в нашей нервной системе и может быть нам доступен.

Другое дело, что не всегда бывает просто получить доступ к этому опыту в обычном состоянии сознания. Но это уже вопрос техники.

Также нам дана возможность смешивать известные состояния и получать в результате новые, которые мы раньше не испытывали. Это еще одна удивительная возможность человеческого организма — создавать принципиально новое из старого!

Ну и, наконец, третья, самая потрясающая способность нервной системы человека — адаптация. Вы даже не представляете, на что способен человеческий мозг, если того требуют внешние условия! Потенциал нашего разума невероятен, и если его поместить в условия, требующие активизации этого потенциала (с помощью специальных упражнений), он заставит нас удивляться, и удивляться самим себе!

Чтобы дойти до цели, надо прежде всего идти.

Оноре де Бальзак

Успех - самая опасная ловушка

Сознательное внимание человека ограничено семью (± 2) элементами

информации, которые оно может воспринимать одновременно. Число 7 (± 2) определил Джордж Миллер, и его так и называют: «число Миллера».

Попробуйте, удерживая внимание на семи любых объектах, добавлять к ним новые, и вы обнаружите, что какие-то из объектов начинают «выпадать».

По тому количеству объектов, которое вам удастся воспринимать вместе одновременно, и определяется объем вашего сознательного внимания. Если их окажется 5 — не расстраивайтесь, это не худший результат. Скорее всего, 1 -2 «единицы» сознательного внимания съедал ваш внутренний диалог, в котором вы говорили себе, на каких именно объектах удерживать внимание.

Возникает вопрос: как же тогда, имея столь маленький объем сознательного внимания, мы умудряемся делать такие сложные вещи, наполненные множеством самых разных действий, как, например, вождение автомобиля по городу? И ведь при этом у нас остается еще свободное внимание на то, чтобы разговаривать?! Естественной способностью человеческого разума является создание автоматизмов — сложных действий, которые мы можем выполнять полностью бессознательно.

Благодаря им, единожды научившись ходить, мы можем делать это уже не задумываясь и не контролируя каждый свой шаг, занимая в этот момент сознание чем-либо еще.

Точно так же мы обучаемся говорить, писать, переводить с одного языка на другой, водить машину и совершать более сложные действия, на выполнение которых изначально сознательного внимания не хватало.

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

Каждый паттерн, который постоянно используется, со временем встраивается в систему других паттернов и становится элементом более сложного паттерна.

Так, например, когда мы учимся водить машину, сначала мы обучаемся

переключать каждую передачу в отдельности и вовремя нажимать каждую педаль, доводя эти действия до автоматизма.

А потом, когда мы можем уже не задумываясь переключать передачи и нажимать педали одновременно — когда эти действия стали бессознательными паттернами, — мы объединяем их в один комплексный паттерн разгона и торможения, благодаря которому можем уже не следить сознательно за тем, что и в какой момент нам нужно делать, чтобы набрать скорость или остановиться.

Паттерн разгона, в свою очередь, объединяется с другими паттернами управления автомобилем, и в результате мы уже можем переключать передачи, следить за дорогой, перестраиваться из ряда в ряд, слушать радио и с кем-нибудь разговаривать одновременно — и делать все это совершенно безошибочно.

То же, что в примере с вождением автомобиля, происходит и со всеми остальными действиями в нашей жизни. Процесс создания паттернов идет непрерывно. Наш организм не прекращает обучаться ни на минуту: как только мы выполнили какое-либо законченное действие несколько раз, оно становится претендентом на паттерн; как только мы смогли выполнить это действие бессознательно — оно становится паттерном.

И начиная с этого момента нашему сознанию уже не нужно следить за всеми деталями выполняющегося действия, тратя драгоценный объем внимания. Оно может просто отдать команду на выполнение паттерна и проследить за получением результата. А многие комплексные паттерны и вовсе могут выполняться без участия сознательного внимания (например, дыхание).

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

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

Когда мы научились делать что-то хорошо и вывели это на уровень автоматизма — сделали своим бессознательным паттерном, — мы начинаем его использовать постоянно и привыкаем к нему.

Со временем у нас накапливается достаточно большое количество успешных паттернов разного уровня сложности, которые начинают составлять всю основную часть нашего поведения.

Как говорил основоположник НЛП Джон Гриндер, успех — это самая опасная ловушка. Чем больше у нас успешных паттернов, тем меньше мы используем в своих действиях сознание — зачем напрягаться, лишний раз думать, искать новые варианты поведения, тратить на это энергию и время?

И так мы постепенно превращаемся в роботов, очень успешных роботов.

Но внешний мир не остается неизменным. Бац — и в какой-то момент мы обязательно попадаем в новую ситуацию, для которой ни одна наша поведенческая программа не подходит. И если мы в этот момент недостаточно осознанны, чтобы это заметить и сознательно сделать что-то новое, адекватное ситуации, то срабатывает привычный паттерн и... да-да, до сих пор успешно работающая система дает сбой. Ловушка прошлого успеха захлопнулась, обернувшись неудачей. Правда, если мы заметили эту неудачу и распознали ее причину: мы использовали неуместный поведенческий паттерн, — то ничего страшного в этой неудаче нет.

Человек имеет право ошибаться, если признаёт свои ошибки и исправляет их. И тогда мы просто распрограммируем этот паттерн в контексте этой ситуации и в следующий раз будем действовать уже более осознанно. Так сказать, выключим «автопилот» и перейдем на «ручное управление».

Если же мы не замечаем такие неудачи или замечаем, но ничего не предпринимаем (не меняем свои поведенческие паттерны), то ловушки когда-то успешных паттернов начинают накапливаться и расти как снежный ком неудач. И этот ком катится с вершины былого успеха, постепенно набирая скорость, до тех пор пока жизнь не обрушит его на нас самым жестким образом, чтобы до нас наконец дошло, что мы делаем что-то не так и даже не замечаем этого.

Бац! Обида на несправедливость жизни и тысяча восклицаний: «Ну за что мне так не везет?! Я же хотел как лучше!»

Если в момент неудачи вы готовы произнести: «Я же хотел как лучше!» — это верный признак того, что вы угодили в ловушку собственного успеха. В

какой-то прошлой ситуации совершенные вами действия действительно привели бы к успеху, но в этот раз что-то изменилось, стало по-новому, а вы поступили еще по-старому. Значит, что-то вы упустили, где-то в какой-то момент были недостаточно осознанны, доверившись поведенческой программе.

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

Если хотите добиться успеха, задайте себе четыре следующих вопроса: «Почему?», «А почему бы и нет?», «Почему бы и не я?», «Почему бы и не прямо сейчас?»

Джимми Дин

Как мы можем распрограммировать паттерны?

Понятно, что менять одну поведенческую программу на другую было бы глупо — ничто не гарантирует, что ситуация повторится в точности и новая программа подойдет. Веер альтернативных программ лучше, но и это не идеальное решение — все возможные варианты не предусмотреть. Поэтому лучшее, что мы

можем делать в сложной ситуации, — это не полагаться на паттерны, осознавать все происходящее и действовать совершенно сознательно, как в первый раз.

В замене автоматического бессознательного поведения на осознанность и заключается идея распрограммирования паттернов.

Фундамент успешной цели

Как наш мозг понимает, к какой цели ему стремиться надо, какую он

имеет в виду на перспективу, а какая останется лишь смутным объектом желаний?

Как я уже говорил, наше сознательное внимание может уследить за 7 (± 2) вещами — это полная загрузка его «оперативной памяти». Четыре элемента одновременно — это оптимальное количество для удобной аналитической работы.

Но когда речь о концентрации всей вашей энергии в силу выстрела — фокус внимания должен быть на чем-то одном. Поэтому для достижения успеха вам нужно выбрать одну главную цель. Могут быть и другие — не главные, но приоритеты должны быть расставлены совершенно четко.

Теперь о цели. Представьте, что вы стрелок, задача которого попасть в мишень. И если проект длинный (скажем, на год), то получается, что в этом поле вы можете сделать только один выстрел в год. Насколько важно тогда для вас хорошо прицелиться?

Кибернетическое устройство вашего мозга безошибочно направит вас к цели, если цель эта ясна.

Брайан Трейси

- Цель должна звучать утвердительно, то есть быть сформулированной без отрицания. Дело даже не в том, что, для того чтобы понять отрицательно сформулированную цель, мозгу нужно сначала представить отрицательный образ, а потом попытаться придумать, чем могло бы быть то, что является не этим. Дело в том, что отрицательной цели невозможно достичь, так как достигать нечего! Например, «не быть больным» можно описать и как «быть здоровым», и как «быть мертвым». Ну, мертвые же вроде не считаются больными, верно?..

- Цель должна быть измеримой. Если это финансовая или количественная цель, то тут все понятно. А если нет?

Например: «Я хочу, чтобы меня любили и уважали». Ну, знаете ли, как порой люди проявляют свою любовь... Тут можно очень круто нарваться!

В таких случаях вы должны четко представлять, что конкретно вы увидите, услышите и почувствуете, когда ваша цель будет достигнута. Иначе может получиться, как с тем злым джинном.

Итак, первое условие — измеримость, второе — конкретная дата.

Определите срок, к которому вы хотите достичь цели. В отдельных случаях, в зависимости от цели, она может не быть жесткой, но вы должны четко понимать свой дедлайн и его цену. Особенно, если каждый день пути стоит вам денег.

- И третье, самое главное, что у вас должно быть, чтобы цель была достигнута, — мотивация.

Главный секрет бесконечной мотивации

Были ли у вас цели, которые соответствовали этим критериям и вы их не достигали? Задайте себе вопрос: почему?

Вариантов ответа может быть множество. Например, цель казалась столь огромной, что парализовала желание достигать ее ступенька за ступенькой. То есть хотелось не зарабатывать миллион небольшими траншами, а сразу — ух! бах! — и миллион в кармане.

Или вы уже достигли небольшого, но устраивающего вас уровня жизни, и на очередной рывок вверх у вас уже нет необходимого запаса энергии. Тут бы завоеванное сохранить...

Или в процессе достижения не было удовольствия, которое двигало бы дальше. Хотя у вас наверняка были цели, которых вы достигали без особого удовольствия. Собрали волю в кулак, пришли и сделали. Только вот от частого сжатия воля уменьшается, и в конце концов заставлять себя будет совсем невыносимо.

Не обманывай себя верой в то, что мир тебе что-то должен. Мальчик, который верит, что его родители, или правительство, или кто-то еще обязаны его содержать и что он может все брать без труда, однажды проснется и обнаружит себя работающим на другого мальчика, который не имел такой веры и, таким образом, заработал себе право заставить других работать на него.

Дэвид Сарнов

Все эти ответы объединяет одно — недостаток мотивации.

Что же помогает нам сохранять желание достигнуть цели? Что не даст нам остановиться на полпути, удовлетвориться промежуточной целью, опустить руки и прекратить совершать усилия?

Истинно мотивирует нас только одна вещь, когда у нас есть какая-то глобальная цель и мы к ней двигаемся. Это — само движение.

Основатель НЛП Джон Гриндер сказал:

«Все цели — это на самом деле ловушки для того, чтобы заставить нас двигаться». Самое интересное происходит по дороге. Биология наша такова, что мы живем ради движения, ради пути.

Вся наша жизнь — цепочка различных целей, направленных на зарабатывание денег и прочую рутину, но на уровне нашего подсознания это не так уж важно. Когда мы приближаемся к своей глобальной цели, мы понимаем, что сейчас потеряем инерцию движения. Мы достигнем цели — и всё: «нам некуда больше спешить». Еще это явление называют **страхом успеха**.

Условно говоря, вы долго карабкались на гору, и вот она, вершина, достигнута, воткнут именной флажок, танец победителя завершен и... Вы сидите на вершине, свесив ножки вниз, и понимаете, что достигли всего, чего хотели. Но жизнь-то еще не закончилась, а желаний уже нет.

Что делать дальше? В этой ситуации очень хорошо работает принцип «цель за целью».

Что из самом деле возбуждает вас в вашей цели?

Какие ощущения вы испытываете, достигнув своей цели? Сосредоточьте внимание на области живота и вновь переживите эти мгновения. Возбуждает или не возбуждает? Хочется или не хочется?

Самый главный критерий, позволяющий понять, достигнута цель или нет, — возбуждает или не возбуждает она вас в буквальном смысле слова. Потому что энергия секса, возбуждения, энергия драйва, куража, мотивации — это одна и та же энергия. И она живет в нашем животе чуть ниже пупка — непосредственно в сексуальном центре.

Итак, что нужно сделать? Определите, соответствует ли ваша «большая» цель перечисленным выше критериям. После чего посмотрите, какая цель находится за исходной, и убедитесь, что она вас возбуждает, что вы чувствуете эту энергию внутри. Если не возбуждает, значит, вы не хотите этого достигать на самом деле. Может быть, эта цель вообще «навешана рекламой»?

Или это просто какой-то «модный фантик» среди ваших друзей?

Если вам нужна сильная мотивация — ищите ту цель, которая вас действительно возбуждает.

Синдром последней мили

Есть еще одна вещь, от которой вас страхует цель за целью.

Предположим, вы ставите цель заработать 1 000 000 долларов. Вы можете упорно (и, возможно, долго) идти к этому и практически достигнуть заветной цифры. И вот, уже заработав 999 000 долларов, вы вдруг тратите 10 000 на какую-то фигню. Миллиона нет, планка не достигнута. Хотя что там оставалось-то? Вы снова делаете что-то, доходите до 999 999 долларов — и снова сливаете тысяч двадцать на что-то далеко не самое важное сейчас.

Что происходит? Вас сглазили? Карма не позволяет?

Нет, срабатывает спасительная стратегия подсознания, которое не хочет,

чтобы вы оказались в ситуации, в которой вам больше не к чему будет стремиться. Вот и включается так называемый синдром последней мили.

Конечно, с целями на миллион долларов такое обычно не случается. Но зато очень часто бывает в более мелких делах.

Например, когда уже сделано 90 % работы, вы отвлекаетесь на что-то другое и не доделываете оставшиеся 10%.

Или доделываете, но спустя рукава, так как запал пропал, и шанс допустить ошибку на этом этапе непропорционально повышается.

Или когда вы зарабатываете достаточно денег и можете вложить их в дальнейшее развитие бизнеса, но вместо этого натягиваете шорты и уезжаете на год на Бали, а вернувшись, начинаете все с «чистого листа».

Техника «цель за целью» помогает построить вдохновляющие планы и не только избежать такой ситуации, но и намного быстрее достигать ближайших целей. Потому что они становятся лишь промежуточным шагом. Но чтобы это работало, нужно, чтобы каждая следующая цель была более вожденной, более возбуждающей, чем предыдущая. И тогда получается эффект цунами.

Упражнение «Как отличишь подлинную цель от обманки»

Выбираете цель, представляете, что вы ее достигли, и прислушиваетесь к своим ощущениям внизу живота. Если появляется возбуждение и желание, значит, она. Не возбуждает — отбрасываете и рассматриваете следующую цель. Упражнение выполняется до обнаружения достаточно возбуждающей цели, от которой вы не можете уже отказаться.

Более «продвинутой» вариант упражнения: каждая следующая цель должна возбуждать вас больше, чем предыдущая. Чтобы это понять, фокус внимания опять-таки должен быть обращен на живот.

При выполнении этого упражнения с партнером он задает критерии цели, то есть убеждается, что вашу цель можно измерить и у нее есть временные границы.

Во время выполнения упражнения может возникнуть вопрос: как из

нескольких целей выбрать главную? Если хороших целей несколько — выберите ту, которая больше всего вас возбуждает.

Подумайте о том, как это упражнение связано с тем, что происходит у вас в жизни. С теми целями, которых вы достигали легко, и теми, которые так и не были вами достигнуты.

Концентрация и напряжение -- это разные вещи

Мы часто воспринимаем концентрацию как напряжение, потому что она тоже требует какого-то количества энергии, особенно пока мы не научились достигать концентрации легко. Хотя между этими действиями большая разница.

Когда вы концентрируетесь (или даже правильнее сказать: фокусируетесь) — это происходит в зоне вашего внимания, — вы четко определяете, какие вещи берете под контроль. А напрячься — это... примерно как напрягается тяжеловес, тянущий штангу.

Нужно ли напрягаться, чтобы сфокусироваться? Можно ли сконцентрироваться легко и без напряжения?

Когда мы не видим разницы между «напрячься» и «сконцентрироваться», мы не понимаем, что сфокусироваться — означает всего лишь четко определить дату, или цель, или какой-то критерий при выборе чего-то или договоренности с каким-то человеком. Концентрация может быть очень легкой.

Как найти свою стратегию облома и перестать вставлять себе палки в колеса?

Вспомните три свои классные, глобальные цели, которых вы очень хотели достичь, но не достигли. А затем проанализируйте, почему у вас это не получилось. Вы увидите, что во всех случаях это один и тот же паттерн. Это всегда одна какая-то вещь, какой-то один способ поведения или избегания.

Ваша задача в этом упражнении обнаружить, что является для вас главным препятствием.

Куда уходит большая чаешь нашей энергии?

У многих стратегия облома заключается в том, что они напрягаются морально в какой-то дурацкой борьбе с самим собой. Но порой достаточно просто сфокусироваться и определить четкий критерий. А потом на основе него сделать выбор в одну или другую сторону и двинуться дальше.

Представьте себе водопровод. В водопроводе есть большая-большая труба, в ней есть самое узкое место. Это самое узкое место будет определять скорость потока воды, кроме того оно будет больше всего под нагрузкой.

Вот точно так же и у вас есть какое-то самое узкое место.

Конечно, как только вы его найдете, неизбежно появится второе. Потому что всегда есть какое-то место, которое уже всего. Стратегий обломов может быть и три, и четыре... но есть одна самая-самая главная, которая сейчас съедает большую часть вашей энергии. Начните с нее, и вы удивитесь, сколько энергии вам откроется!

Откуда взялась эта стратегия облома?

Вы не придумывали их специально, вы не сидели и не сочиняли, «как бы мне там пообламываться по-новому». Так сложилось. У каждого есть свой жизненный опыт: у нас была история в школе, у нас была история в детском саду, у нас была своя история со строителем, история на первой работе, с первым мужем / первой женой и т. д., и т. д.

Каждый случай оставил свой исторический след. В результате мы теперь анализируем и проецируем все то, что с нами было в прошлом, на будущее и думаем, что и в дальнейшем будет так же. И исходя из имеющегося опыта, придумываем, как нам лучше сделать так, чтобы этого не произошло.

Расскажу историю про одного моего коллегу. Он был дизайнером, занимался 3D-моделированием и создавал очень хорошие, реалистичные изображения домов. И он умел рисовать их быстро.

Он зарабатывал неплохие деньги, несколько тысяч долларов в месяц. Его

спросили: «Парень, хочешь иметь больше?» — «В смысле больше? В два раза больше, в три?» — «Сильно больше». Он сказал: «Хочу». — «Попробуй научить этому других». — «Не, это неинтересно.

Я не педагог и не тренер. Я дизайнер». — «Ну как хочешь». А потом что-то щелкнуло у него, и он сказал: «Я попробую».

Он начал заниматься этим, зная английский язык на школьном уровне, и обучал людей, говорящих только на английском, с помощью онлайн-переводчика. За полтора года он заработал миллион долларов.

Как ему это удалось? Он просто отодвинул свое неверие в сторону. Взял и начал делать. Все остальные говорили: «Делай, что ты умеешь. Зачем выходить за рамки, зачем пробовать что-нибудь новое?» Он тоже сначала так говорил, а потом попробовал.

Принцип колебания или управляемое падение

У многих в качестве одной из стратегий облома выступает «недоверие к себе». Люди боятся ошибиться. Боятся не справиться с успехом. Опасаются, что начнут страдать «звездной болезнью» или им станут завидовать окружающие.

Нерешительность хуже, чем неудачная попытка: вода меньше портится, когда течет, чем когда стоит.

Фернандо Рохас

Дело в том, что поражение, равно как и победа, неизбежно: если вы выиграете сейчас, позже вы неминуемо проиграете. Мы не можем всегда выигрывать. Ошибки обязательно будут. Но рано или поздно падение сменится ростом. Победы точно так же неизбежны чисто статистически.

Что делать в тот момент, когда вы понимаете, что провал, кризис неизбежен? Что он будет и никуда от него не деться? Создайте его искусственно. И тогда вы сами сможете контролировать его движение, глубину и последующий взлет.

Посмотрев на кризисы сквозь фильтр системного мышления, мы увидим, что они так же важны и нужны системе, как и пики роста. Если на верхних пиках система отдыхает и набирает ресурсы, то в момент прощупывания дна она оптимизируется и «закаляется», то есть формируется та самая прочность (слаженность, четкость, сфокусированность и т. д.), за счет которой и происходит ее последующий рост. Если бы этих провалов не было, не было бы и готовности взять новую высоту.

Ястребы взлетают гораздо выше, когда летят против ветра.

Уинстон Черчилль

Возникает вопрос: можно ли обойтись без искусственных кризисов и надеяться, что график роста будет похож на прямую, уходящую все выше и выше? В идеале хотелось бы, чтобы это было так.

Однако существует не только внутреннее влияние на ситуацию, но и воздействие внешних факторов. Поэтому колебания все равно будут, хотим мы того или нет. И правильный вопрос не в том, как уйти от них или снизить их влияние, а как использовать их для более сильного роста.

Вспомните график роста (любого). Он никогда не выглядит как прямая, он почти всегда похож на синусоиду: рост — падение, рост — падение (рис. 1). Здесь есть такой важный момент: точка максимального падения гораздо важнее точки максимального роста, потому что происходит процесс обучения, усвоения опыта, мы выясняем, какие системы не работают и тратят энергию работающих систем. Настраиваем их, и в этот момент начинается рост. Это верно как для микро-, так и для макросистем.



Рис. 1

Два базовых принципа, управляющих вселенной

Глобальная причина всех неудач — это возникающее чувство страха. Равно как глобальная причина всех наших движений — это чувство удовольствия, которое мы испытаем, сделав что-либо, достигнув своей цели. И есть два фактора: чувство страха и чувство удовольствия, которые создают движение каждого живого существа во Вселенной.

За успех нужно платить. Практически все, кто достиг вершин, работали тяжелее и больше, более старательно учились и строили планы и преодолели больше трудностей, чем те из нас, кто еще не поднялся.

Берти Чарлз Форбс

Давайте конкретизируем, что нам помогает и мешает, чтобы вытащить из колес ту палку, которая тормозит наше движение, страх перед чем не дает двигаться к цели в полную силу. Кто-то боится успеха, кто-то предательства, кто-то боится доверять самому себе, кто-то боится не справиться... А что страшного произойдет, если вы не справитесь? Наступит разочарование в себе? Чем оно плохо? А что может быть еще хуже, чем это?

Как победишь свой самый вредный страх?

Многие вещи мы не делаем, потому что нас останавливает

неосознаваемый страх. Когда-то мы что-то попробовали, это обернулось не самым лучшим образом, и с тех пор мы предпочитаем «туда не ходить». Нормальная бессознательная реакция самозащиты.

Однако таким образом может оказаться отрезанной целая жизненная сфера. Для кого-то это отношения с противоположным полом, для кого-то — бизнес-партнерство, ответственность за других ит. д.

И естественно, чтобы не выглядеть полными лузерами в собственных глазах, мы придумываем себе кучу рациональных объяснений, «почему этого делать не следует» или «в силу чего мы предпочитаем действовать иначе». Но на самом деле в основе лежит именно страх.

Самое обидное, что проблема там могла быть вообще детской и сейчас решилась бы на раз-два. Но мы не знаем этого, так как предпочитаем не смотреть туда. И жить с отрезанной областью жизни, которая могла бы дать нам столько ресурсов и возможностей!

А ведь все, что нужно сделать, — это убрать маленький камушек у себя с дороги, который в силу детской эмоциональной впечатлительности до сих пор представляется нам гигантским валуном... Суметь бы его еще найти, этот «валун»...

Пароход, совершавший кругосветное плавание, сломался в каком-то порту, и никто не знал, как его починить. Вызвали механика из местных, пришел старичок с молоточком, походил, походил, посмотрел, посмотрел. Подошел к какой-то трубе, один раз ударил, и двигатель заработал. Его спрашивают: «Сколько мы вам должны?» — «Пять тысяч долларов». — «Вы с ума сошли? Пять тысяч долларов за один удар молотком?» — «Ладно, давайте я напишу вам подробный счет». Расписывает. «Удар молоточком — 1 доллар, знание, где ударить — 4 999 долларов».

До какого момента, до каких пор мы боимся своего страха? Пока не произойдет то, чего боимся. А когда с нами уже случилось что-то, страшно ли это? Оно может быть неприятно, но уже не страшно.

Есть некая условная боль. Боль не обязательно физическая, — душевная, моральная, дискомфорт и т. д. Если мы попадаем в потенциально болезненную

ситуацию, то возникает страх, потому что мы ожидаем появления боли. Это нормальное чувство, которое сдерживает нас, работает «страховкой». Но как только мы проходим точку соприкосновения с моментом боли, страха уже нет. Есть сама боль, дискомфорт и т. д.

Так вот — дело в том, что в большинстве случаев боль и дискомфорт надуманы, накручены вами же. Их там нет. Вернее, есть ситуация, в которой нет боли. Но мы считаем, что боль есть, мы ее боимся и не пускаем себя дальше, останавливаем себя. Наш страх нас тормозит. Есть только один способ побороть этот страх — просто войти в ситуацию.

Упражнение «Как освободишься от своих страхов»

Это парное упражнение, самому его делать непросто. Один человек — «тренер», а второй — «клиент». Роль «клиента» — рассказать, чего он больше всего боится в движении к цели.

«Тренер» задает один-единственный вопрос: если это произойдет, что будет самое ужасное? «Клиент» отвечает: «Будет то-то, то-то, то-то». — «Хорошо. А что в этом самого ужасного?» — «Будет то-то, то-то, то-то». — «А что в этом самого ужасного?» — «Будет то-то, то-то, то-то».

Таким образом, вы погружаетесь все дальше и дальше в ситуацию, стараясь исчерпать ее до дна.

Дойдя в роли «клиента» до самого конца, там вы обнаружите нечто интересное. Если не дойдете, а остановитесь на каком-то своем страхе, это тоже хорошо, потому что вы нейтрализуете несколько других страхов, которые тормозили вас раньше. Но, дойдя до конца, вы в процессе обнаружите состояние абсолютной свободы, на фоне которого все страхи начнут трансформироваться и растворяться.

Очень часто люди не решаются зайти далеко при выполнении этого упражнения, потому что, по их словам, не хотят испытывать негативных эмоций. И разложить негативные эмоции на составляющие просто не могут.

Где взять море энергии?

Негативных эмоций не существует. Существуют страх, боль, дискомфорт, неприятие, отчаяние, злость, агрессия, ненависть. Негативные эмоции — это абстракции, это оценка «из головы», не «из тела».

Если вы правда хотите добиться результата, призываю прекратить эту «ментальную мастурбацию» и прислушаться наконец к своим телесным ощущениям.

Ваша энергия здесь, в животе. Живот — это жизнь, он подскажет путь к жизни.

Что не дает вам двигаться?

Страх, боль, злость, агрессия. «Я не сдержусь, я сделаю кому-то больно» — это пугает каждого из нас. Чтобы преодолеть подобные состояния, необходим выплеск эмоций. Но мы либо боимся выплеснуть эмоции и обидеть кого-то, либо опасаемся, что плохо будет нам самим.

И пока вы не идете туда, куда хотите, вы «живете головой», придумываете себе проблемы и не понимаете, почему вам никак не достигнуть своих целей. А этого не происходит, потому что вы не соединены с телом.

Центры действия в нашем теле — солнечное сплетение и пупок. В солнечном сплетении — энергия, отвечающая за социальное взаимодействие, в пупке — за эмоциональное взаимодействие. Наше умение контролировать эмоции, управлять этими эмоциями, делать с ними все что угодно — это наш социальный успех. Контроль собственных эмоций — наш социальный успех в работе с другими людьми. Все. Умение идти в них, доставать их, выплескивать, делать хорошие эмоции (светлые, позитив, почему бы нет?).

А ниже пупка что? Лобок. За ним наше удовольствие, наши желания, наши страсти. За пупком — движущая сила. Солнечное сплетение — центр управления мышцами, органами, энергией...

Да, знания — это голова. Но без энергии знания остаются лежать в голове мертвым грузом. Поэтому идите в живот и начинаете чувствовать.

Прислушайтесь к ощущениям, вспомните тот прилив энергии, когда вы чего-то достигали и что-то у вас получалось.

Это подобно состоянию влюбленности, когда внизу живота рождается ощущение счастья, жизни, подъема, но когда ты не понимаешь, что это такое, испытывая одновременно и восхищение, и смущение, и все это начинает разрастаться, как огромный шар, вокруг тебя.

И это все прогрессия. И это состояние подъема рождается из низа, изнутри, и оно разрастается и поднимается к голове, потому что энергия движется вверх.

Как возродить свою способность вырабатывать, синтезировать энергию?

Поначалу надо подключить сознание. Чувствуйте эмоции, идите в чувства. Просто чувствуйте свои эмоции, чужие эмоции. Просто начините чувствовать специально.

Проблема в том, что многие боятся начать жить чувствами, ведь раньше они не раз обжигались. Накопилось слишком много негатива, поэтому вы уходите от эмоций в логику, анализ и вместо непосредственного восприятия ситуации начинаете все раскладывать по полочкам и объяснять себе, почему ничего не получится.

Люди, которые когда-то были очень чувствительными, столкнулись с болью и за счет сильной чувствительности пережили эту боль сильнее, чем другие. Чтобы избежать в дальнейшем таких переживаний, они ушли в анализ, основанный на все новом и новом «пережевывании» прежних событий, своего зачастую негативного опыта.

Свежие, неожиданные, интересные решения проблем не рождаются «на старых дрожжах». Чтобы раскрепостить свой мозг, необходимо подключить творчество и интуицию.

Распрограммирование, или Как обрести внутреннюю свободу?

Если вы поймали себя на том, что в каком-то контексте (или в какой-то ситуации) у вас есть только одна стратегия действия (или только один способ

поведения), то вам повезло! Вы обнаружили собственный паттерн, лишаящий вас свободы выбора. Ну а если вы его обнаружили, то главная часть дела сделана, осталось только распрограммировать его.

Название техники «Сталкинг» (выслеживание) точно передает ее суть, и, невзирая на всю свою простоту, эта техника оказалась очень эффективной. Одним из ее ярких эффектов является то, что новые варианты действий (альтернативные паттерны) начинают осознаваться прямо в ходе ее выполнения.

Но главное — это то, что с помощью «Сталкинга» вы делаете осозанным каждый миг распрограммируемого паттерна, создавая себе возможность в будущем сделать сознательный выбор в этой ситуации в любую секунду.

Также «Сталкинг» идеально работает с коммуникативными ситуациями, в которых общение может развиваться по разным сценариям, но неминуемо переходит границу между здравым смыслом и эмоциями.

Если у вас есть ситуации, в которых вам в какой-то момент хочется закричать на кого-то или, наоборот, кому-то хочется на вас так закричать, выполните с такой ситуацией «Сталкинг», и вы измените привычное развитие событий.

Упражнение «Сталкинг»

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

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

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

Зайдите в безопасное пространство и войдите в состояние высокой

продуктивности.

Теперь шагните на линию времени, немного раньше, чем находится точка запуска процесса, и ассоциируйтесь в ситуацию во всех трех системах восприятия (визуальной, аудиальной и кинестетической). Начните медленно-медленно двигаться вперед по ходу событий, обращая внимание на все, что происходит вокруг, замечая все детали, в том числе собственные реакции и мысли, которые возникают в процессе.

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

Оказавшись в безопасном месте, восстановите состояние высокой продуктивности.

После чего вернитесь в пространство процесса и встаньте на линию времени снова чуть раньше, чем находится точка запуска.

Ассоциируйтесь с ситуацией и пройдите в свободном темпе тот отрезок пути, на котором вы чувствуете себя комфортно, а затем опять начните двигаться медленно-медленно, замечая все происходящее и снаружи, и внутри во всех трех системах восприятия.

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

ГЛАВА 2 АКТИВИЗАЦИЯ МОЗГА И КРЕАТИВНОСТЬ

Как вы думаете, какую часть окружающего мира мы воспринимаем? Увы, очень незначительную его часть. Сначала информацию просеивают фильтры нашего восприятия — это глаза, уши, тактильные, обонятельные и вкусовые сенсоры, способные улавливать только определенный диапазон частот из всего потока данных. Однако, попав внутрь, информация, прежде чем дойти до нашего сознания, подвергается еще и внутренней обработке.

Например, зрительная картинка изначально поступает на затылочные доли нашего мозга в перевернутом виде (так как линза хрусталика глаза переворачивает изображение). Но чтобы видеть окружающую реальность правильно, мозг переворачивает изображение обратно уже на «программном» уровне. Были проведены эксперименты, в ходе которых испытуемым давали специальные очки, переворачивающие видимое изображение еще раз. Через какое-то время их мозг снова обучился его переворачивать, и, сняв специальные очки, они видели все вверх ногами. Потом, конечно же, восприятие восстановилось.

Но относительно зрения это еще не все. Наш глаз не видит все сразу — он как бы сканирует обозреваемое пространство «бросками» в разные его части, а чтобы воспринимать все изображение целиком, мозг «достраивает» пустующее пространство из памяти примерно на 80 %. То есть от реальной «картинки» мы видим только 20 %, и это норма!

Подобным образом искажают информацию и другие органы чувств, однако это лишь первичные фильтры восприятия. Существуют еще и вторичные. Это наши внутренние ожидания, которые определяют, что мы хотим замечать, слышать и чувствовать, что нам не очень интересно, на что мы совершенно точно не хотим смотреть и что не хотим слушать, а в какую сторону мы предпочтем вообще никогда не поворачиваться и даже не помнить о ее существовании. Человек видит то, на что он смотрит, и не видит того, на что

не смотрит. Эту сортировку совершенно бессознательно выполняют наши вторичные фильтры восприятия.

Ожидания, которые выбирают, что должно быть замечено, а что нет, во многом строятся на основе наших желаний, интересов, бессознательных задач (задач личного развития), антипатий и страхов, а также просто привычек и логических ограничений.

Желания, интересы и задачи направляют наше внимание, как бы притягивают его к тому, что нам важно заметить для их реализации. Это очень легко можно понять, наблюдая за тем, как люди «выбирают» из услышанного, увиденного или прочитанного то, что им близко. Понаблюдайте, кто на чем расставляет акценты (часто люди делают это совершенно бессознательно: кивками, взглядами, интонацией голоса, дополнительными вопросами), и вы получите широкое представление о бессознательных желаниях окружающих. Иногда можно заметить, как люди ставят акценты даже на страхах! И это нормально, потому что многие бессознательные задачи часто лежат в тех областях, которых люди боятся. Но от себя не убежишь, а от своего бессознательного тем более.

Некоторые акценты расставляются усиленным отрицанием чего-то — это может говорить о внутренне подавляемом стремлении к тому, что отрицается, то есть о непринятии человеком чего-то важного для него. Причиной такого непринятия может быть страх столкновения со сложной задачей, эмоциональная травма в прошлом, позиция, внушенная авторитетным лицом, или что-то еще.

Привычки мышления и логические ограничения выступают в роли направляющих. Привычки — это бывшие успехи. Когда-то мы очень часто использовали какой-то способ думать, потому что он был очень эффективен, и так привыкли к нему, что теперь на автомате только им и пользуемся. А логические ограничения — это убеждения относительно того, что правильно, что неправильно, что нужно, что должно и т. д. Они, как и привычки, когда-то имели смысл и, может быть, в чем-то имеют его до сих пор. Однако в чем-то другом очень сильно нас ограничивают. Для личного развития привычки

полезно дополнять новыми альтернативными навыками, а убеждения — «дополнительными поправками», как хорошо проработанное законодательство. Но нас сейчас интересует больше технический аспект вторичных фильтров, а именно ответ на вопрос: как их использовать для успешной работы своей интуиции?

Если бы не вторичные фильтры, такой вопрос вообще не возникал бы: интуиция работала бы у нас всегда и на все 100 %. Но если бы не вторичные фильтры, мы бы и не были теми, кто мы есть: они создают и поддерживают нашу личность.

Таким образом, выходит, что для получения доступа к интуитивному знанию нужно перестать быть личностью. Либо... стать кем-то или чем-то другим.

Мы получаем огромное количество информации. Часть ее тут же отсеивается за счет того, что у нас есть первичные фильтры восприятия — чувства и органы чувств, которые нам положено иметь. Они работают в определенном диапазоне, например, глазами мы не видим инфракрасный цвет, то есть видим ультрафиолетовое отражение, наше ухо работает в диапазоне от 20 до 40 тысяч килogerц. Наши первичные фильтры восприятия отсеивают много информации, но какая-то часть все-таки к нам проходит.

Помните, мы говорили об искажении зрительного восприятия, о том, что на затылочных долях мозга, на программном уровне, картинка, которую мы видим перевернутой, принимает привычное нам положение? Точно так же вся информация, поступающая к нам, проходит через сложные связи и попадает в мозг, где отфильтровывается сквозь вторичные фильтры, которые отсеивают информацию, которую мы фактически видим, но отбрасываем.

Вторичные фильтры — это наша привычная картина мира. У нас есть привычка видеть одни вещи и не замечать других. В силу предыдущего опыта, в силу предыдущего успеха мы надеваем шоры на глаза. Когда-то мы делали нечто, достигли успеха и теперь решили, что так надо делать всегда. Потому что кажется, что так делать правильно. И это действительно было правильно там и тогда, но в другой ситуации привычное поведение может уже не работать.

Вторичные фильтры - это наши знания, наши убеждения, наши ценности и прочие **рамки**. И они отсеивают большую часть информации в новой ситуации, в которую мы попадаем.

В результате мы видим лишь краешек большой картины и действуем соответственно тому, что видим. Но — внимание! — эти рамки можно преодолеть.

Что такое состояние незнания? Состояние, в котором наши вторичные фильтры выключены, в котором мы отбрасываем привычные знания. У Кастанеды оно было очень точно названо «остановка мира». Это состояние, в котором выключается внутренний диалог. В цигуне говорят: состояние паузы, состояние тишины ума.

В медитации: состояние тишины ума.

Оно позволяет нам выйти за пределы наших внутренних ограничений и увидеть, что на самом деле мы уже знаем решение своей задачи, что у нас есть на это силы и возможности. Или, если мы попадаем в принципиально новую ситуацию, с которой раньше не сталкивались, то можем найти это решение с ходу.

В НЛП используется термин **высокопродуктивное состояние** (HPS — сокращение от High Performance State). Это разновидность состояния незнания, но дополненного и улучшенного. В состоянии высокой продуктивности активность обоих полушарий мозга становится более равномерной, их работа — более слаженной, а взаимосвязь между ними значительно усиливается. Благодаря этому в состоянии высокой продуктивности мозг человека начинает работать в режиме наибольшей «включенности» и своей полной функциональности, мыслительный процесс идет самым быстрым и комфортным образом, и к нам приходят свежие варианты решений.

За счет синхронной работы обоих полушарий в состоянии высокой продуктивности человек одновременно находится в максимальной осознанности и вместе с тем имеет доступ ко всему потенциалу бессознательного. Поэтому его интуиция (бессознательное мышление) обостряется и вместе с тем ответы на поставленные вопросы начинают

приходить к нему сами, без сознательных усилий и поисков.

Это позволяет находить совершенно нестандартные творческие решения задач, свободно выходить из проблем, трансформируя их в простые задачи, а главное — выполнять все действия легко и с удовольствием, получая при этом максимально качественные результаты.

Для этого состояния высокой производительности характерны минимальное физическое, то есть мускульное, напряжение, телесное изящество и грация, а главное — легкое отношение к проблемам и ошибкам. Вы играете — и выигрываете.

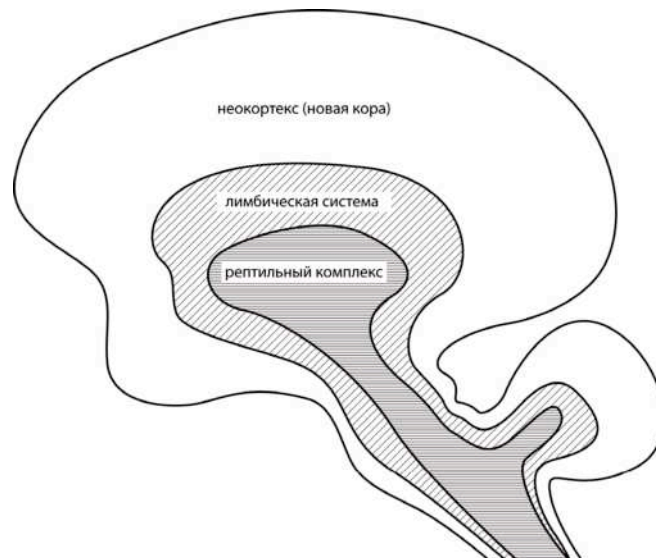
Когда развивается креативность? Когда вы расширяете рамки своего видения, отказавшись от вторичных фильтров. Нужно натренироваться выходить в определенное состояние, снимать эти рамки для того, чтобы начать замечать те сигналы, которые обычно человек не замечает, то есть быть расфокусированным, быть в потоке.

Обычно мы склонны к левополушарному, то есть образному мышлению. Людей, мыслящих правополушарно — логически, — всего около 20 % населения. Традиционно считается, что правополушарное мышление присуще исключительно женщинам, а левополушарное — мужчинам, но на самом деле четкого разделения по полу нет. Представители разных типов мышления есть в обеих группах.

Когда мы входим в состояние HPS, в состояние незнания, у нас выравнивается лево- и правополушарное мышление, то есть правое полушарие начинает активизироваться у тех, кто привык мыслить левым, и наоборот. Таким образом и рождаются новые решения старых проблем — в тот момент, когда мы отступаем от привычной схемы мышления.

В мозгу есть три слоя: рептильный мозг, лимбический мозг и кора головного мозга, так называемый неокортекс (рис. 2).

Основная функция **рептильного** мозга — охранная. **Лимбический** мозг отвечает за чувства и эмоции. В состоянии творчества, креативности, когда мы что-то придумываем или когда нужно очень быстро реагировать, в состоянии активности и высокой внимательности работает **кора головного мозга**.



Но в большинстве случаев мы живем эмоциональным, лимбическим отделом мозга.

Когда сильно напиваемся, попадаем на уровень рептильного. На уровне рептильного мозга действует «принцип 4 С». Видя какой-то объект, мы думаем: «Сразиться или сбежать? Съесть или спариться?»

В состоянии эмоционального мозга у нас появляется склонность к коммуникации, способность к тому, чтобы воспринимать других людей не только по значению слов, но и по эмоциональному посланию, то есть по звукам буквально.

Основная часть социальной жизни построена именно на эмоциональном мозге, им мы по большей части и живем, и наши проблемы так или иначе связаны с тем, что мы не можем выйти из замкнутого круга привычного мышления.

Как освободиться от внутренних ограничений?

Если вы перестаете думать эмоциональным мозгом и выходите в неокортекс, то начинаете видеть решения. Вы становитесь свободным, избавляетесь от рамок обусловленностей и выходите за пределы своих внутренних ограничений, входите в состояние активизации альфа- и бета-ритмов — ритмов работы неокортекса.

С учетом этих особенностей работы мозга Джон Гриндер предложил

простую трехшаговую модель для поиска новых и нестандартных решений.

Шаг 1. Определите ситуацию или задачу, с которой вы хотите поработать. Выберите что-то одно.

Шаг 2. Выберите в пространстве какое-то место (назовем его «контекст ситуации»). Заняв его, подумайте о той ситуации, которую хотите изменить; о проблеме, которую хотите решить; о препятствии, которое хотите преодолеть, или о том моменте вашей жизни, в котором для достижения цели вам нужна большая эффективность.

Шаг 3. Затем встаньте в любое другое место в пространстве для получения высокопродуктивного состояния и получите его с помощью игры Нового Кода НЛП (как это сделать — читайте дальше).

Шаг 4. Через 5-10 минут, когда вы обнаружите, что вошли в состояние высокой продуктивности, вернитесь в контекст ситуации.

В контексте ситуации для вас очень важно ни о чем специально не думать, а просто следить за тем, что происходит внутри, и за тем, что происходит в ситуации. Как меняются ощущения, какие приходят образы, какие слова возникают, может быть, звуки, что-то еще.

Побудьте в этом месте, просто наблюдая за происходящим как минимум 1 минуту. Бессознательному нужно время. Как правило, решения появляются сразу, но иногда они могут прийти и чуть позже.

Как увеличить продуктивность работы мозга 2,5 раза за 5 минут

Как войти в высокопродуктивное состояние?

Вызвать его помогают игры Нового Кода НЛП. Они устроены таким образом, что во время игры физиология естественным путем выстраивается в соответствии с характеристиками, свойственными состоянию высокой продуктивности.

В этот момент состояние высокой продуктивности начинает «накатывать волнами», постепенно набирая интенсивность, а в некоторых случаях может и

сразу прийти в полной степени.

В дальнейшем, когда опыт пребывания в состоянии высокой продуктивности у вас будет богатым, использование Игр Нового Кода НЛП уже не будет необходимым. Вы сможете вызывать это состояние, просто вспомнив его, так же естественно, как сейчас можете вызвать состояние расслабленности или открытости.

Как вы узнаете, что вошли в состояние высокой продуктивности?

Скорее всего, когда оно появится, вы его сразу почувствуете на контрасте с тем состоянием, в котором начнете играть. Это ощущение полной вовлеченности, в котором играть становится легче и интереснее. Состояние не обязательно будет ярко выраженным — оно может накатывать волнами, постепенно, а может накрыть и сразу в полной мере, это для каждого индивидуально.

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

И совершенно точным (но тоже необязательным) критерием будет появление естественного смеха или улыбки при ошибках.

Главное, не пытайтесь себе представить, что бы это могло быть, и вызвать это состояние специально — так можно ошибиться. Вообще не думайте о состоянии, когда будете играть, — просто играйте и следите, чтобы в вашем теле не было лишнего напряжения.

Все придет само.

Игра Нового Кода «Алфавит»

Для самостоятельного использования идеально подходит игра «Алфавит».

Оригинальный вариант «Алфавита», предложенный Джоном Гриндером (в переводе на русский), выполнен на листе формата А4, разлинованном на 30

клеток, в каждую из которых вписаны по две буквы.

Верхние буквы соответствуют алфавиту, а нижние, вспомогательные, обозначают слова:

П — «правая», А — «левая», В — «вместе» (иногда буква «В» заменяется буквой «О», что обозначает слово «обе» и имеет тот же смысл).

Верхние и нижние буквы должны быть одного размера и стиля (рис. 3).

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

Рис. 3

Правила игры в «Алфавит»

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

Вы читаете алфавит в естественном порядке, **вслух** произнося его буквы, и **одновременно с произношением** поднимаете **правую, левую** или обе руки **вместе**, в зависимости от того, какая вспомогательная буква стоит под произносимой буквой (**П, Л** или **В** соответственно). При этом вы придерживаетесь определенного ритма — того, который будет наиболее комфортен для вас. В случае ошибки вы просто продолжаете играть дальше. Очень высоко поднимать руки нет необходимости — поднимайте их настолько, насколько вам удобно, но так, чтобы рука участвовала не меньше, чем от локтя.

Дойдя до конца алфавита, можете начать читать его по новому кругу, а

можете пойти в обратном направлении (от Я к А), так, как вам будет интереснее. Главное, не усложняйте себе игру чрезмерно.

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

Когда все варианты чтения алфавита выполняются легко и необходимо еще усложнить игру, добавьте следующий элемент. Поднимая правую руку, одновременно поднимайте левую ногу, а поднимая левую руку — правую ногу. Поднимая обе руки, привставайте или приседайте — как вам удобнее.

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

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

Делается это просто. Вы расставляете одинаковое количество вспомогательных букв А, П и В в случайном порядке, кроме трех клеток. Под буквой алфавита Л обязательно ставится вспомогательная буква П, под буквой алфавита П ставится вспомогательная буква А, а под В — вспомогательная буква В (если вместо вспомогательной буквы В вы используете О, она ставится под буквой О).

Если вам не хочется каждый раз рисовать новый алфавит, вы можете использовать электронную версию игры, в которую можно играть онлайн или скачать на нашем сайте nlping.ru.

Техника НАСА

Оптимальный вариант для работы в коуч- формате или с напарником,

который поможет вам выполнить технику. В этом случае качество состояния может быть значительно выше.

Выберите в пространстве какое-то место (назовем его «контекст ситуации»). Заняв его, подумайте о той ситуации, которую хотите изменить; о проблеме, которую хотите решить; о препятствии, которое хотите преодолеть, или о том моменте вашей жизни, который требует состояния большей эффективности для достижения цели.

Затем встаньте в любое другое место в пространстве для выполнения техники.

Встаньте ровно, так, чтобы ваше тело было симметричным относительно вертикали. Выберите любую точку напротив на уровне глаз. Мысленно отмерьте от этой точки полметра вверх, полметра вниз, полметра вправо, полметра влево.

Нужно будет сделать движение глазами на полметра вверх и вернуться в исходную точку, вниз — и вернуться в исходную точку, вправо — и вернуться в исходную точку, влево — и вернуться в исходную точку и дальше по циклу: вверх, вниз, вправо, влево. Но не просто двигать глазами, а вслух отдавать приказы глазам. И вы говорите: «Вверх», потом делаете маленькую паузу, потом двигаете глазами и возвращаетесь. «Вниз» — маленькая пауза, двигаете глазами и возвращаетесь, и т. д. То есть обязательно между командой и ее выполнением должна быть маленькая пауза, чтобы образовалась цепочка: говорите, пауза, двигаете и далее по циклу.

В ходе упражнения нужно следить за тем, чтобы этот порядок — «вверх-вниз-вправо- влево» — выполнялся в четком ритме и повторялся, но не сбивался, максимально не сбивался, что бы ни происходило.

Помните, что тело во время выполнения упражнения должно быть симметричным, ровным. И вторая критически важная вещь — это находиться в состоянии легкости, комфорта.

И в тот момент, когда вы уже хорошо вошли в игру, держите ритм и испытываете ощущение игры, легкости, — ваш напарник начинает добавлять помехи. Это могут быть визуальные, кинестетические, звуковые помехи:

простые математические примеры, щелчки, прикосновения, резкие звуки и другие раздражители, на которые человек реагирует почти автоматически.

Помехи должны быть максимально хаотическими.

Например:

- Четыре плюс один.
- Вверх... вниз... вправо... влево... пять...
вверх... вниз... вправо... влево...
- Семь плюс два.
- Вверх... вниз... вправо... влево... девять... вверх... вниз... вправо...
влево...
- Четыре плюс два.
- Вверх... вниз... вправо... шесть... влево... вверх... вниз...
- Девять плюс шесть.
- Пятнадцать... вправо... влево... вверх... вниз... вправо... влево...
- Пятнадцать минус восемь.
- Вверх... семь... вниз... вправо...
- Семь плюс четыре...

И т. д.

Задача напарника — не пытаться перегрузить вас, а активизировать все ваши каналы восприятия (зрительный, слуховой, кинестетический и аналитический) в равной степени.

Примерно через 5-10 минут игры, в тот момент, когда вы достигнете состояния максимальной легкости, ваш ритм станет идеальным и вы будете свободно справляться со всеми помехами и задачами напарника, — в этот момент вы окажетесь на пике высокой продуктивности. Задача напарника — поймать этот момент и попросить вас вернуться в контекст ситуации.

Как сделать свою игру Нового Кода НЛП?

Существуют пять принципов, с помощью которых вы можете любой процесс превратить в игру Нового Кода.

Принцип № 1: ритм.

Игрой Нового Кода может стать любой процесс, в котором есть ритм. Это основа действий человеческого организма. Мы живем в мире ритмов: год, неделя, день, сутки, час. У нас есть внутренние полуторачасовые биоритмы, которые делятся на 45 минут. Ими определяется смена фаз сна, подъем и спад мозговой активности. В каждом ритме есть свои подритмы. Итак, ритм — это первое, что должно быть соблюдено в игре Нового Кода. Если мы его соблюдаем и держим ровно — это работает.

Принцип № 2: работа обоих полушарий.

Каким образом мы можем задействовать оба полушария головного мозга? Вы наверняка знаете, что связь полушарий с телом контралатеральная, то есть противоположная. Правое полушарие отвечает за левую часть тела; левое, соответственно, за правую. То есть если вы начинаете выполнять одинаковые движения обеими конечностями, возникает телесная симметрия и оба полушария включаются в работу.

Принцип № 3: легкость.

Следите за тем, чтобы не было напряжения, чтобы выполнять задания было легко.

Принцип № 4: полный ВАК, а лучше — ВАКАД.

Что это означает? Те, кто знаком с НЛП, понимают; тем, кто не знаком, расшифровываю.

У вас активны визуальная (В), аудиальная (А), кинестетическая (К) системы, то есть зрение, слух и телесные ощущения, и аудиально-дигитальная (АД). Аудиально-дигитальная — это все, что связано с речью: внутренние вычисления, произношение, счет и т. д.

Принцип № 5: масштабируемость.

Это означает, что в ходе процесса, который вы превращаете в игру Нового Кода, вы можете что-то упростить или усложнить, уменьшить или увеличить скорость, добавить или убавить аудиальные, визуальные или кинестетические помехи от навыков участников.

Техника «Москва - Амстердам»

Эту игру мы с Алексеем Каптеревым придумали в Москве, когда вели занятия в мастерской Нового Кода НЛП. Она очень похожа на НАСА, только обычно получается более веселой. Если

НАСА по каким-то причинам вам не подходит или просто не нравится, эта альтернатива может быть оптимальным решением.

Поместите свою главную цель внутрь себя, ощутите ее там.

Сейчас вам нужно будет выполнить, с одной стороны, очень сложную, а с другой — очень простую задачу. Необходимо одновременно называть цифры от 1 до 9 и рисовать их руками в воздухе. Но не просто рисовать, а ярко, красочно, зримо их представляя, например раскрашивая в свой любимый цвет. Представляйте цифры зеленого цвета и обводите их рукой. Когда дойдете до 9, начинайте считать заново.

И важно не только обводить цифры, а представлять и обводить.

Второй участник начинает играть с первым в «города»: Рига — Алмата — Ашхабад — Дмитров — Воркута — Астрахань — Николаев — Владимир — Рио-де-Жанейро — Одесса — Архангельск — Киров...

Меньше старайтесь, выполняйте упражнение легко, играючи. Важно сохранять ритм, не останавливаться. Ритм важнее. Неважно, если вы назовете уже упоминавшийся город или перепутаете букву в конце. В этой игре ошибаться можно.

Важно другое: ощущение удовольствия от того, что делаете. Оно наступает примерно через 5 минут.

Именно в этот момент, когда вы чувствуете легкость, успешность, удовольствие — то есть вошли в состояние незнания, вновь вернитесь к цели внутри себя. Посмотрите на нее. Не анализируйте, не думайте, просто посмотрите.

Какой вы видите образ? Как он изменился по сравнению с тем, что было раньше?

Иногда в ходе игры происходит интересная штука — люди вдруг говорят: «Мне не нужна эта цель». Это происходит потому, что состояние незнания устраняет фильтр. Цель — это фильтр. Поэтому мы цель поместили, примерили, убрали. Поиграли, вернулись, поместили, посмотрели, что получилось. Появляется ясность в отношении цели и решение, как ее достичь.

Что управляет нами - тело или ум?

Мы живем на нескольких уровнях. От того, на каком количестве уровней мы можем жить, зависит все в нашей жизни, включая успех и достаток.

Первый уровень — это уровень физического тела.

Следующий уровень называют **эфирным**, или **энергетическим**. Мы его определяем как внутренние ощущения. Они отличаются от телесных реакций. Надо ли объяснять почему? Вы можете чувствовать боль, когда телу не нанесен ущерб, и вы можете не чувствовать боли в то время, как тело серьезно ранено. Наверняка вы слышали о таком понятии, как фантомные боли или фантомные ощущения, возникающие в отсутствующей конечности, которая ни болеть, ни чесаться уже не может. Ваше тело может быть в полном здравии, но при этом вы испытываете какие-то негативные ощущения.

Ощущения могут выходить за пределы тела. Вспомните: каждый из вас наверняка чувствовал на себе чей-то очень пристальный взгляд. Есть даже выражение: «Спиной чую».

Следующий, **эмоциональный** уровень более тонкий. За ним следует **уровень интеллекта**, ум. То, в чем мы привыкли жить, в чем мы привыкли действовать, в чем мы привыкли размышлять.

Большинство людей всю жизнь проводят на стадии развития, скажем так, подростков, на эмоциональном уровне. Многие из тех, кто занимается саморазвитием, живут на интеллектуальном уровне. Проблема здесь заключается в том, что по мере взросления мы слишком сильно уходим в интеллект, привыкаем жить интеллектом и забываем про все предыдущие уровни. Но они никуда не исчезают и продолжают влиять на наше физическое и

душевное состояние. Как это можно увидеть прямо сейчас?

Встаньте, согните спину, свободно опустите руки и чуть согните ноги в коленях. А теперь скажите себе: «Я сильный человек, я смогу добиться успеха».

Ну, как? Есть ощущение успеха в вашем теле? Думаю, что нет.

А теперь встряхнитесь, почувствуйте себя легко, выпрямите спину, попрыгайте на носочках, расправьте плечи, вдохните полной грудью и выдохните. Посмотрите вперед, вдаль и скажите: «Я несчастная жертва обстоятельств. У меня никогда ничего не получится».

Есть ощущение собственной несчастности и беспомощности? Опять нет.

Вы увидели, насколько сильно тело влияет на наше мышление и внутреннее состояние. Иногда даже простая смена позы может очень сильно изменить умственный настрой.

Вот несколько поз, с помощью которых можно управлять своим состоянием.

- Если вам нужно войти в творческое состояние, сядьте на стул и откиньтесь на спинку. При этом взгляд должен быть выше линии горизонта. Руки положите на затылок, ноги можно вытянуть вперед. Задержитесь в этой позе. В этом положении тела намного легче придумывается что-то новое и интересное.
- Если вам нужно что-то почувствовать, сядьте и наклоните корпус чуть вперед, опустите голову немного вниз.
- Наверняка замечали, что человек с прямой спиной, сидящий на кончике стула, — это человек, который готов перейти к активным действиям.
- Состояние задумчивости, анализа и размышления — подбородок лежит на руке, взгляд опущен ниже линии горизонта.

Тело очень сильно влияет на наше мышление через ощущения, через эмоции. Теперь, зная, как влияет тело на человеческий ум, вы можете управлять своим состоянием через смены поз, а также «прочитать», в каком состоянии находится ваш собеседник, и «подстроиться» под него для более эффективного общения.

Но уровень интеллекта — не высший из существующих. Выше него находится **уровень событийных потоков**. Что такое событийные потоки? Простейшая иллюстрация — вождение автомобиля. Когда вы едете на большой скорости и умудряетесь лавировать между машинами, не забывая использовать «поворотники» и одновременно говорить по телефону или с пассажиром или делать что-то еще, то есть вы находитесь в нескольких процессах одновременно. В этот момент вы думаете? Нет. Вот это состояние, когда вы вышли из состояния «думания», но при этом можете делать много разных вещей, называется состоянием, находящимся на уровне событийных потоков. Во время езды вы фиксируете меняющиеся события и обстоятельства вокруг вас (сигнал светофора, медленно едущий грузовик и т. д.), принимаете их к сведению и вносите коррективы в движение почти автоматически. Но как только вы начинаете думать — сразу возникают проблемы и аварийные ситуации.

Похожее состояние, когда вы попадаете на уровень событийных потоков, возникает во время игры в «НАСА» или «Москву— Амстердам». Научившись вызывать это состояние, вы сможете входить в поток принятия решений. Проблема в том, что как только вы начинаете анализировать, так сразу опускаетесь на уровень ниже. Уровень событийных потоков невозможно понять с помощью интеллекта. Можно проанализировать полученный опыт, но использовать его для решения задач более высокого уровня нельзя, так как масштаб тут другой.

ГЛАВА 3 ЭФФЕКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ - ЭТО ИСКУССТВО ЭТИЧНОЙ МАНИПУЛЯЦИИ ЛЮДЬМИ

Каждый человек, вне зависимости от того, чем он занимается, манипулирует другими людьми. Сознательно или бессознательно — это второй

вопрос. Но если у вас есть цели и желания, вы так или иначе будете стремиться их реализовать. И в любом общении будете «продвигать» то, что вам выгодно. Более того, вы верите только в то, что вам выгодно (правда, выгоды у вас порой очень странные). Но это уже продвинутый уровень, пока давайте оставим его.

Итак, надеюсь, вопрос «этично или неэтично манипулировать людьми», вы себе уже не задаете, и вам гораздо интереснее узнать, как манипулировать так, чтобы это было и эффективно, и этично одновременно.

Разумный человек приспособливается к миру, неразумный приспособливает мир к себе. Поэтому весь прогресс зависит только от людей неразумных.

Бернард Шоу

Модель логических уровней, существующая в НЛП, описывает структуру организации живой системы, такой как человек, фирма или общество. С ее помощью можно проследить иерархию манипуляций. Если посмотреть на модель логических уровней целиком, то она будет выглядеть как пирамида, в которой каждый верхний «этаж» иерархически выше нижних и управляет ими (рис. 4).



Рис. 4

Что в первую очередь характеризует любого человека, с которым мы общаемся? Его окружение, поведение, способности, ценности.

Окружение — это предметы, вещи, время, место, люди.

Поведение — это операции над окружением, то есть поведение невозможно без окружения. Человек либо находится в окружении, либо манипулирует (управляет) им.

Уровень поведения еще называют уровнем действия. Он относится к поведенческой активности или результату в пределах окружения, то есть предполагает, что произошло, где и с кем.

Следующий уровень — **способности**, они определяют, можем или не можем мы сделать что-то определенное. Соответственно, поведение — это структурный элемент способности, то есть мы можем или не можем что-то сделать или управлять чем-то из нашего окружения. Это уровень опыта, который стоит за нашим непосредственным восприятием. Способности — своего рода двигатели, внутренние силы нашего поведения, источники движения. Ответ на вопрос: «Что же вызывает эти силы?» — находится на более высоком уровне убеждений и ценностей.

Ценности — вещь очень тонкая, у разных людей они различны. Называть их можно одними и теми же словами: «уважение», «счастье», «гармония», «успех» и прочее. Но если мы начнем выяснять, что конкретно двое людей понимают под одним словом «счастье», скорее всего окажется, что это очень разные вещи, потому что опыт у этих людей был разный и каждый понимает под словом «счастье» что-то свое. Таким образом, за каждой ценностью стоит набор способностей, стратегий поведения, окружения, опыта.

Что характеризует индивидуальность человека, имеющего те или иные ценности? Это говорит о способах его поведения в каких-то конкретных ситуациях, с какими-то конкретными людьми, с какими-то конкретными вещами и т. д.

Почему важно понимать, что ценно для того или иного человека? Это дает возможность во взаимодействии с человеком достигать своих определенных целей.

Убеждения — это обобщение какого-либо взаимоотношения между проявлениями жизненного опыта». То есть речь идет о некоторых устойчивых связях, отвечающих на вопросы: «Почему? Как это взаимосвязано?» Это либо причинно-следственные связи, например: «Если я здоров, я могу помогать другим»; либо логические отношения, использующие операторы сравнения: «Красные яблоки лучше зеленых». Частным случаем является равенство: «Что в лоб, что по лбу — все едино» — или эквивалентность: «Курение (равно) вредно». Кроме того, в распоряжении уровня убеждений весь набор и логических, и алгебраических операций.

Ценности подобны фундаменту или сваям личностного опыта. Сваи связываются между собой убеждениями, которые их поддерживают. Вся конструкция в целом образует цоколь здания, которое называется личностным своеобразием, или идентичностью.

Управление убеждениями

Как получить свободу от убеждений, а лучше — контроль над ними? Есть простая двухшаговая стратегия.

Шаг 1. Научиться замечать, какие убеждения стоят за вашими поступками. Для этого есть простые тестовые вопросы: «Зачем я это делаю?» и «Почему я это делаю?» Если ответ вас не устраивает, вы не обязаны это делать.

Но прежде чем отказываться, задайте себе на всякий случай еще один вопрос: «Не потеряю ли я чего-то, если не буду это делать?»

Шаг 2. Научившись замечать убеждения, начните управлять ими, то есть изменять ненужные и создавать нужные.

Посмотрим, как это работает.

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

Если вы знаете, что «кошки любят „Вискас"», то каждый раз, когда ваша

кошка его ест, вы будете видеть, что она делает это с удовольствием. Конечно, она будет есть его с удовольствием! Она же хочет есть! Но стоит вам рядом положить кусок свежего мяса...

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

2. Нет правильных убеждений. Каждое убеждение может быть верным и неверным одновременно. Мир многогранен, и реальный опыт имеет намного больше взаимосвязей, чем можно описать лингвистически. Поэтому любое убеждение зависит от контекста и прочих условий. Верность убеждения: «Много думать хорошо» — напрямую зависит от того, о чем вы думаете, или от того, когда вы думаете.

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

- **Врать плохо.** Но если вы в плену врага, то есть много людей, для которых это будет хорошо.
- Говорить правду друзьям - хорошо. **Но** если эта правда очевидна, неприятна и они вас об этом не просят...
- Полезной информации, соответствующей запросу, много не бывает.

Скажите это зависшему компьютеру.

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

Обобщим уже имеющиеся сведения о манипуляции.

1. Если вы общаетесь с людьми и взаимодействуете, вы уже оказываете влияние. Любая информация оказывает влияние.

2. Когда вы достигаете каких-либо целей, связанных с другими людьми, вы не можете не манипулировать ими (неважно, открыто или неявно). Учитывая, что цели есть у всех, каждый из нас вынужден манипулировать другими и делает это с успехом с самого рождения.

3. Манипуляция становится злом, когда человек не берет на себя ответственность за совершенные им действия.

Из этих тезисов логично вытекает вывод: вы можете делать все что угодно при условии, что вы берете на себя ответственность за свои действия.

Понимаю, что фраза «все что угодно» может вызвать некоторое несогласие: «Постойте-ка, а как же мораль? А как же общественные ценности?» Это понятно, и все же я настаиваю на личной ответственности взамен общественных ценностей.

Дело в том, что мы с вами живем в весьма фрагментированном обществе (к тому же еще и поделенном на социальные классы), где тесно соседствует множество разных культур, пропагандирующих совершенно разные, а иногда и прямо противоположные ценности. И если ценности высокого порядка (первые три-четыре) у нас могут более или менее совпадать, то все остальные будут уже сильно различаться, причем даже у людей из одного общества. Просто потому, что каждый из нас принадлежит к нескольким обществам сразу и имеет свою систему ценностей. И не наступить на «общественные» ценности человека, стремясь к своим «общественным» ценностям, практически невозможно. Поэтому мораль, построенная на ценностях, в нашем культурно фрагментированном обществе просто не работает, — тонны горького опыта тому доказательство. И поэтому я говорю о личной ответственности.

И тут возникает один замечательный вопрос: «А что, если я не буду брать на себя ответственность за свои действия и стану делать все, что хочу?» Или схожий: «Да фиг с ней, с ответственностью, кто узнает? Кто спросит? Кто?! Да я его тогда!..»

И вот тут мы подходим к главному, что необходимо понимать в вопросе манипуляции.

Системные эффекты

То, что любое действие будет иметь последствия, понимают все. А вот то, что это правило относится буквально к каждому нашему действию, к сожалению, люди не всегда помнят.

А бывает так: поблагодарил коллегу за случайный комплимент, ему стало приятно, и он обмолвился в разговоре в курилке, что вы «свой парень», и ненароком поднял ваш «рейтинг». А когда стали решать всем отделом, кого из передовиков путевкой поощрить, за вас вдруг проголосовало больше. Или не поблагодарили коллегу за тот же комплимент, и там, где вас должно было ждать «везение», его просто не случилось. Точно так вы можете где-то с кем-то согласиться просто из уважения к чужой точке зрения, и потом он согласится с вами, когда вы будете презентовать шефу свой новый проект.

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

Информация имеет свойство накапливаться в сознании людей и в «общественных архивах» вроде форумов, писем, публикаций и т. д.

И, скопившись, она становится самоподдерживающейся.

«Да разве ж он мог такое сказать?! Я его давно знаю! Это не в его стиле». Знакомая ситуация? Сложившаяся репутация заставляет людей верить в то, к чему они привыкли, и они будут поддерживать эту веру в силу природы человеческого мышления.

Таким образом, системные эффекты наших сегодняшних дел могут

вернуться к нам сегодня же, а могут где-то накопиться и «аукнуться» через несколько лет. И если мы хотим получить какой-либо эффект как можно быстрее, нужно просто быстрее и больше «работать на свою репутацию». И наоборот — если мы не хотим получать этот эффект.

Однако стоит помнить, что системных эффектов от одного действия может быть несколько. И, создавая одни эффекты, «в нагрузку» мы можем получить еще и другие.

Так, выслуживание перед начальством может принести вместе с расположением шефа и отдаление коллег. Имидж успешного работника вместе с предпочтением руководства — зависть менее успешных, но не менее амбициозных сослуживцев. Изобильное внимание к клиенту вместе с его расположением — повышенные требования к обслуживанию, а то и к цене.

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

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

Но возникает вопрос: как сделать так, чтобы не вызвать негативных эффектов, ведь во многих случаях это просто невозможно? Например, как только ты становишься богатым, десятки людей начинают тебе завидовать. Или если у тебя есть конкуренты в бизнесе, то, привлекая рекламой клиента к себе, ты лишаешь его конкурента. Разве не так?

Так. И здесь самое время вспомнить о разделении ответственности. Одно дело — чье-то недовольство по поводу твоего успеха, и другое — чье-то недовольство вследствие твоего успеха.

Иными словами, если ваш успех достигается за счет того, что кто-то что-то теряет, не получая ничего достойного взамен, — это не успех, а кража («Не покупайте рыбу у Василя, она у него костлявее, чем у меня»).

А если вы достигаете успеха при равноценном обмене (на который

согласились бы сами), тогда это честный успех («Если вы купите рыбу у меня, то я вам, как своему клиенту, дам уникальный рецепт таежной ухи, доставшийся мне по наследству от дедушки — большого специалиста по рыбе».) Или, раз уж мы говорим о манипуляции — честная манипуляция.

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

Человек — это продукт своих собственных мыслей. О чем он думает, тем он и становится.

Махатма Ганди

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

Стратегия «выигрыш - выигрыш»

Зачем заставлять человека что-то делать, когда можно просто вызвать у него желание к этому? Понятно, что заставить проще, но ведь при этом и намного дороже. Может быть, не сразу, но в будущем... Впрочем, когда у человека в руках пистолет, а на шее петля и таймер отсчитывает оставшееся ему время, я могу понять его попытки заставить кого-то что-то сделать. Но если это просто семейный разговор или обычная рабочая ситуация?

В любых отношениях всегда существует негласный контракт. И если один человек согласился сделать что-то для другого, то он сам от этого что-то получает. А если кто-то что-то делает другому «за так», то ему самому либо приятно это делать, либо полезно, либо он это делает все-таки не совсем «за

так». И совершенно справедливо, что многие люди (и я в том числе) получают искреннее удовольствие, делая другим подарки. Что может быть бескорыстнее?

Среди беспорядка найдите простоту; среди раздора найдите гармонию; в трудности найдите возможность.

Альберт Эйнштейн

Так вот, стратегия «выигрыш — выигрыш» заключается в том, что мы не заставляем человека думать, какие выгоды он получит, сделав то, что нам нужно, а просчитываем его выгоды сами и предлагаем их ему вместе с просьбой или «контрактом». Простой пример: «Пиво с креветками хочешь? Давай я дам денег, а ты сходишь?»

Примерно по той же схеме работает популярная в некоторых компаниях стратегия «проталкивания» своего проекта: «Шеф, вы на той неделе классную идею подали! Я нашел способ ее реализовать».

Любой мало-мальски грамотный продавец знает, что люди покупают не товар, а выгоды, которые он им принесет. Поэтому классическая схема продаж начинается с выявления потребностей клиента или определения контекста использования товара, что то же самое.

Итак, стратегия «выигрыш — выигрыш» — это тоже манипуляция. Но манипуляция, надо заметить, честная.

Уровни манипуляции

Манипуляцию можно разделить на низкоуровневую и высокоуровневую. **Низкоуровневая манипуляция** — это то, что мы подразумеваем, говоря «заставить сделать». Низкоуровневая она потому, что осуществляется на нижних логических уровнях. Всякие цыганские фокусы, когда люди понимают, что ими манипулируют, но не могут сопротивляться, а также банальные шантаж и настаивание относятся сюда. Как правило, в случае этой манипуляции

человек знает, чего от него хотят, но не хочет этого сам.

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

**Если вы недовольны тем местом, которое занимаете,
смените его. Вы же не дерево!**

Джим Рон

Природа высокоуровневой манипуляции заключается в создании для человека «реальности», в которую он верит. И это не обязательно должна быть полностью иная реальность. Достаточно создать всего несколько ключевых деталей, которые определяют остальную реальность. Как это возможно? Об этом мы поговорим далее.

В силу того что у человека нет глаз на затылке, на него распространяется следующее правило: человек видит то, на что смотрит. То есть он выбирает, что ему видеть, методом поворота головы или как-либо еще. И при этом, как показали исследования, человек, воспринимая окружающий мир, получает только 20 % информации извне, а 80 % достраивает из памяти.

Возникает вопрос: что определяет то, куда человек смотрит, и какой информацией он достраивает недостающие 80 %? У нас должны быть какие-то направляющие критерии и фильтры внимания?

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

Сознательные же цели существуют благодаря убеждениям, в силу которых мы знаем, что правильно, а что неправильно и как нужно поступать, а как нельзя.

Убеждения точно так же направляют наше внимание, как и желания с интересами, только через сознательный путь. И они же помогают достраивать 80 % картины мира. Убеждение в чем-то есть знание, что «это так», и вполне логично достраивать из того, что знаешь, а не придумывать.

Если мы убеждены, что наш коллега — рвач, мы будем знать, что все его поведение — это рвачество, и, соответственно, видеть это в каждом его действии. Естественно, что каждый человек делает что-то для себя, но если замечать в человеке только вышеупомянутые действия, то убеждение в том, что он — рвач, очень быстро утвердится.

И так происходит со всеми убеждениями.

Ценности — это наши «маяки» в жизни. То, чему мы придаем наибольшее значение. Если не брать в расчет мелкие ценности вроде любимых подарков, то они, как правило, общие у людей одной культуры. Жизнь, любовь, признание, материальное благополучие, счастье свойственно ценить всем, но в разной степени. И эта разница в иерархиях ценностей у людей создает ощущение разницы в их ценностях в целом (эффект достраивания) и, как следствие, в восприятии людей. Поэтому часто люди оказываются не такими, как мы думаем.

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

Но в большинстве случаев для получения желаемого результата достаточно только изменить некоторые из его убеждений. И этому вы можете научиться.

**Даже если знания раздаются бесплатно, приходиться нужно
все равно со своей тарой.**

Древняя китайская мудрость

Повторим основополагающую информацию.

Окружение человека — это предметы, люди, места, даты, сроки и все, что нас окружает. Это то, с чем мы имеем дело в своей повседневной деятельности.

Поведение (действия) — это, собственно, сама деятельность человека. Так как действия производятся над чем-то (с чем-то, где-то или когда-то), этот логический уровень включает в себя как неотъемлемую составляющую нижний уровень — окружение.

Большая часть служебной манипуляции (приказы руководства что-то сделать, командование, указания и т. п.) находятся на **уровнях поведения и окружения**. Просьбы и требования что-либо выполнить, что-то отдать или забрать тоже относятся сюда.

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

Собственно, потому и большая часть манипуляций происходит на этих логических уровнях, так как это самое простое и естественное, что можно сделать, чтобы сразу получить желаемое. Однако по той же причине манипуляции на уровне поведения и окружения наиболее заметны, а значит, чаще встречают сопротивление. Для того в гипнозе и используются транс-утилизация сознательного внимания, чтобы обойти это сопротивление.

Но провести внушение исключительно на логическом уровне поведения, так чтобы человек этого не заметил, без глубокого транса достаточно сложно. В эриксоновском гипнозе есть прием под названием **релятивизация**, действующий с более высокого логического уровня — с уровня возможностей. По своей сути прием прост до смешного, но невероятно эффективен за счет того, что действует с верхнего логического уровня.

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

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

«Вы сможете подписать контракт сразу, как мы обсудим все детали», — я даже не предлагаю, я просто говорю, что это возможно сделать сразу. Вот она, власть логического уровня способностей над логическим уровнем поведения!

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

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

Манипуляции на уровне способностей (возможностей) в большинстве случаев не осознаются. В этом их эффективность. Но все же они напрямую связаны с логическим уровнем поведения, и эта привязка ограничивает возможности манипуляции. Дело в том, что уровни поведения и окружения представляют собой наш опыт («Мы продали рекламы на 10 000 долларов»). Уровень способностей — уже в большей степени предположения о возможном опыте, построенные в нашей голове на основе какого-то объема пережитого, увиденного, услышанного («Вы способны продать рекламы даже на 20 000 долларов»). И хотя предположения об опыте уже не являются им самим,

предполагаемый опыт все же упоминается в них. Поэтому манипуляцию на логическом уровне способностей (возможностей) полностью скрытой сделать весьма сложно.

И вот тут на помощь к нам приходят логические **уровни убеждений, идентичности и миссии!** С точки зрения манипуляции это просто клад! На этих логических уровнях построены все величайшие манипуляции человечества, начиная от воспитания детей («что такое плохо, и чем это хорошо, когда вырастешь») и «почему так делать нельзя, а папе можно») и заканчивая рекламой, Октябрьской революцией с продолжением в 70 лет и до смешного глупой, но невероятно выгодной компьютерной ошибкой 2000 года.

Единственный тормоз на пути к нашим завтрашним достижениям — это наши сегодняшние сомнения.

Франклин Рузвельт

Вся прелесть убеждений заключается в том, что при их кажущейся реальности и однозначности («За деньги можно купить все. Даже самых красивых женщин, новую почку и общественное уважение») они в большинстве случаев полностью оторваны от настоящего опыта («Вот только атлетическую фигуру, как у Васи, хорошо подвешенный язык, как у Пети, и сообразительную голову, как у Феди, как показала жизнь, не купишь. Этому надо учиться и это надо тренировать самому»).

Но люди не имеют привычки смотреть на что-то как минимум с двух точек зрения, и даже те, кто обладает этим умением, им почти не пользуется. Именно поэтому убеждения и оказываются такой благодарной почвой для манипуляций.

Вообще по природе своей убеждения — это то, что помогает человеку очень удобно структурировать и систематизировать накопленный опыт, управляя классами возможностей (это опасно, это лучше так, а это полезно для того-то). Но человек — существо в поведении небезупречное, а часто и бессознательное. Поэтому примерно с восемнадцатилетнего возраста огромное

количество этих «костылей» для опыта оказывается так далеко от своей точки опоры, что люди начинают именно их принимать за реальную точку опоры и жить, как если бы это было правдой, даже не проверяя. Хотя и проверка бы им особо ничего не дала, если имеется лишь одна точка зрения.

Но есть люди, которые знают, где «костыль», а где точка опоры. В свое время они научились видеть и различать это, а потом и использовать. Это политтехнологи, рекламщики, пиарщики, лидеры различных движений, некоторые религиозные гуру, профессиональные маркетологи и все остальные, кто лихо манипулирует массовым (или частным) сознанием, создавая культуру и правила, определяющие, как жить людям, что им делать и кому и чем им платить. Иногда это профессионалы, служащие власти, иногда безусловные лидеры управления или «серые кардиналы», иногда простые бизнесмены, свободно живущие в свое удовольствие. Это люди, которые знают, где проходит граница между реальностью, в которой мы живем, и окружающей нас действительностью. И это люди, которые умеют создавать нашу «реальность» из конструктора наших же убеждений. И пока мы не научились жонглировать убеждениями и ценностями хотя бы в четверть их способностей, нам остается только замороженно смотреть за их игрой и танцевать под их дудку. Или саморазвиваться.

Логический уровень идентичности, или личностного своеобразия — это те же убеждения, только по поводу личности в целом. Или организации, если мы как систему рассматриваем не человека, а компанию. Манипуляция на этом уровне еще более жесткая и еще более скрытая. Бессознательно вы наверняка ею неоднократно пользовались: «Ты что, не мужчина, не можешь кран в доме починить?», «Чего так мало наливаешь, не русский, что ли?» Другое дело — уметь пользоваться ею сознательно. Если, конечно, вы не хотите быть мальчиком на побегушках у тех, кто умеет.

И последний логический уровень — уровень миссии. Это смысл жизни человека или всего человечества. В маркетинге — это основная функция компании на рынке. На уровне миссии строятся все идеологические манипуляции вроде коммунизма «ради светлого будущего» или религиозные

«ради спасения души». Уровень миссии стоит выше уровня личности, потому что это цель, объединяющая нечто большее, чем интересы или даже жизнь одного человека. Поэтому ради стоящей, например, священной миссии люди готовы даже с жизнью расстаться. Такая вот сильная штука, хотя по сути — те же убеждения, только уже в системной связке.

Как видите, манипуляция на высоких логических уровнях много эффективнее простой манипуляции на уровне «заставить сделать». Заставить сделать можно и с помощью пистолета или простого шантажа, а манипуляция убеждениями имеет свою эстетическую красоту. Это искусство — искусство убеждать.

Манипуляция путем сдвига позиций восприятия

Логический уровень идентичности (или личностного своеобразия) человека — один из самых верхних и, соответственно, самых влияющих после уровня миссии. Изменения на уровне идентичности автоматически меняют ценности, цели, убеждения, способности, возможности, поведение и типичное окружение человека (не путать с фактическим).

Это очень просто проверить.

Сравните, что вас больше мотивирует: «Ты что, дурак, что ли, что не понимаешь?» и «Как умный человек, ты поймешь это сразу». И дело не столько в том, что первое высказывание отшибает всякое желание понимать говорящего. Дело в том, что способность понимать есть у умного человека и отсутствует у дурака, и, задавая идентичность человеку, мы попросту включаем или выключаем эту способность у него как класс. Особенно сильное воздействие такое «переключение» оказывает на людей восприимчивых, детей, а также когда оно сопряжено с сильным эмоциональным фоном. Как, впрочем, и любое внушение.

Теперь, думается, вы оцените превосходство выражения «уважаемые покупатели» над выражением «уважаемые клиенты». А чем, как вы думаете,

являются все комплименты противоположному полу? «Ласковая моя», «страстная», «сексуальная», «заботливая», «нежная», «добрая», «щедрая»...

Опыт показывает, что любое качество характера человека можно вызвать в нем, просто обращаясь к нему в соответствующей идентичности некоторое время. В зависимости от внушаемости человека и эмоциональности внушений вам может потребоваться от нескольких словесных повторов до нескольких недель воздействия, чтобы запустить таким образом соответствующий класс поведенческих особенностей.

Первая и вторая позиции восприятия

Первая позиция восприятия — это позиция, в которой мы говорим о себе: «я» или «мы». **А вторая позиция** — это позиция любого другого человека или предмета, с кем мы взаимодействуем. Заняв вторую позицию, мы ассоциируемся с этим человеком и в этот момент «надеваем» на себя все его логические уровни, вплоть до мельчайших особенностей поведения. Навык этот есть у каждого, с его помощью мы обучались ходить, говорить и всему остальному еще у мамы с папой, и обучаемся до сих пор у всех, кто чем-то симпатичен нам или в чем-то успешен. Только делаем мы это совершенно бессознательно.

Как только вы сможете вывести этот навык на сознательный уровень, вы получите два мощных инструмента. Один позволит узнавать мельчайшие детали отношения человека к чему- или кому-либо, замечать то, что он чувствует, чего хочет, а при должном развитии навыка — о чем он думает и даже — что.

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

Для этого не обязательно упоминать идентичность. Более того, слова «встань на мое место» или «если бы ты был Петей» могут попросту не сработать. Но вместо этого иногда достаточно просто описать действия и

восприятие второй позиции, чтобы вызвать произвольный переход в нее человека. Так бывает, когда пишешь текст, пытаешься максимально точно передать в нем идею второй позиции, представляешь читателя, скользящего взглядом по этим буквам, и думаешь: «Может ли он себе представить, как это — писать текст? И какие эмоции при этом испытываешь?»

Так, например, ответ на один и тот же вопрос, если занять позицию потребителя, будет один, а если занять позицию маркетолога — совершенно другой.

Какие еще способы манипуляции бывают с использованием первой и второй позиций восприятия?

Роли

Если вы вспомните пирамиду логических уровней, то обнаружите, что над уровнем идентичности есть уровень миссии. Миссия — это то, что определяет основную функцию, или роль этой идентичности в системе, иначе говоря, основной смысл ее существования в этом контексте. Например, у родителя миссия — родить и вырастить ребенка. У руководителя — руководить, у врача — лечить и т. д.

В нашем обществе существует огромное количество социальных ролей. Каждая из них является соответствующей своему контексту идентичностью, со всеми подчиненными ей логическими уровнями. Таким образом, помещая человека в какую-либо роль, мы автоматически задаем формат его поведения, мышления и самоощущения по отношению к другим ролям.

Твори как Бог, приказывай как король, работай как раб.

Константин Бранкузи

Типичная система ролей, знакомая почти каждому, — это **начальник** -

подчиненный.

Механизм взаимоотношений, думается, понятен и легко узнаваем при взгляде на общение со стороны. А вот изнутри — не всегда. И этим можно пользоваться. Но ничто не мешает вам «наложить» эти роли в любом другом общении, чтобы получить все соответствующие полномочия. Например, когда вы звоните или приезжаете в другую компанию, сотрудники которой не обязаны вам подчиняться, но это было бы очень кстати. Или когда вы говорите с партнерами, клиентами или коллегами. Естественно, тогда, когда это нужно.

Еще одна система ролей — это **родитель - взрослый - ребенок**. Эти роли тоже есть во всех нас с детства и включаются также автоматически, при появлении парной роли. Женщины, например, очень часто спекулируют ролью ребенка, чтобы получить родительскую заботу и опеку от мужчин. Правда, нам это нравится.

Точно так же ничто не мешает нам использовать роль родителя, автоматически вызывая поведение и самоощущение ребенка, скажем, в разговоре с начальником. А иногда и наоборот, стоит выводить начальника в равные позиции **взрослый — взрослый**, отвечающие за свои действия.

Остается лишь вопрос — как? Очень просто, по крайней мере технически, а дальше все зависит от вашей гибкости и способности себя убеждать. Именно себя. Потому что для того, чтобы «наложить» обе роли, вам достаточно качественно наложить нужную роль на себя и начать в ней естественно говорить и двигаться. А за счет того, что роли — вещь системная, противоположная роль запустится в вашем собеседнике автоматически и совершенно бессознательно. Все, что нужно, сделают ваши невербальные механизмы (мимика, жесты, позы, интонация голоса и т. д.).

Сдвиг позиций восприятия — это один из приемов, использующийся в техниках убеждения и переубеждения. Высшая магия языка заключается не в том, чтобы изменить человека, а в том, чтобы вызвать в нем самом желание стать таким, каким нам нужно. И вы можете вызывать в людях желание быть такими, какими вы хотите их видеть, по их собственной инициативе.

ГЛАВА 4 ИНТУИЦИЯ - ЛУЧШИЙ СОВЕТНИК В СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЯХ

Традиционно считается, что интуиция — это прерогатива правополушарного, эмоционального мышления. Но на самом деле интуиция — это результат взаимодействия правого и левого полушарий.

Вы когда-нибудь видели знаки? Получали послания во снах? У вас бывают предчувствия? Большинство людей предвидит только опасные ситуации, и в этих случаях они говорят: «Я сердцем чувствую, там опасность!»

Что такое «третий глаз»? Фактически это способность интегрировать логику и бессознательное.

Если вы используете только логику — вы анализируете.

Если вы используете только бессознательное — вы видите ситуацию в целом, но не можете ее понять. Приходят какие-то картины, образы и знаки. Но что они значат, непонятно.

Когда вы способны интегрировать правое и левое полушарие, у вас возникает **состояние видения**.

По мере того как вы его совершенствуете, видение может быть настолько сильным, что может стать похожим на ясновидение. То есть вы видите человека по его поведению, по его мимике, по его реакции, считываете его типичные паттерны, то есть способы реагирования и поведения.

Развивать интуицию означает научиться замечать свои внутренние ощущения, мысли и образы.

Как овладеть интуицией за 1 день 2

Даже если вы самый закоренелый логик (как вам кажется...), все равно вы владеете интуицией и используете ее. Просто не замечаете этого. Тем интереснее вам будет освоить трехшаговый метод интуиции, особенно когда вы

заметите, насколько он логичен.

Если же, наоборот, вам кажется, что вы продвинутый интуит, обратите особое внимание на эту стратегию, особенно на ее последний шаг, связанный с интерпретацией.

Если вам не хватало раньше точности и подробности в интуитивных ответах или ваша интуиция (о боже!) ошибалась, то, скорее всего, именно в этом месте техники собака-то и порылась...

Когда мы получаем информацию от интуиции, нам кажется, что мы совершаем одно действие. Ну, максимум два. А на самом деле их три! И про последнее и самое главное действие мы часто забываем, в силу чего нам кажется, что наша интуиция не работает должным образом. А на самом деле мы просто не доводим процесс до конца.

Итак, три шага интуиции — это...

1. Точно сформулированный вопрос

От того, как мы поставим вопрос, напрямую зависит, как бессознательное будет искать ответ. На некоторые вопросы ответ в принципе дать невозможно, а на другие ответ становится очевиден и без интуиции, стоит лишь сформулировать вопрос правильно.

2. Получение интуитивного ответа с помощью какой-либо техники

Часто люди думают, что в этом и весь секрет, а на самом деле это самый простой шаг, для которого техника вообще может быть не нужна.

3. Интерпретация ответа для понимания его на сознательном уровне

Так как в большинстве случаев интуиция дает нам ответ, выраженный в бессознательных категориях, — то, что мы получаем на втором шаге, часто выглядит бессмыслицей. Однако когда начинаешь интерпретировать эту «бессмыслицу», понимаешь, что до получения ответа оставалось только руку протянуть...

Рассмотрим каждый из шагов более подробно.

Шаг 1. Формулировка вопросов

Существуют три основных критерия, определяющих правильно сформулированный вопрос.

Практический смысл вопроса

Спросите себя: «Зачем мне нужно задавать этот вопрос?»

Если вам покажется, что к уже имеющемуся вопросу задавать еще один — это излишне, представьте себе на секунду, что получение ответа от интуиции будет для вас чего-то стоить: какого-то количества энергии, какого-то количества времени, денег — и ваше отношение несколько изменится.

В действительности фокус внимания на смысле вопроса позволяет направить его в нужную сторону, а значит, сэкономить время, силы, а порой и деньги. Например, большая часть вопросов из серии «почему?..» уводит нас к причинам произошедшего, поняв которые мы надеемся понять логику произошедших событий или еще круче — причины неудач. За всем этим чаще всего оказывается желание понять, что нужно делать, чтобы получить желаемый результат.

Так почему бы нам сразу не задаться этим вопросом?

Часто вопрос о цели вопроса полезно задать несколько раз подряд. Бывает, что истинная цель, к которой мы стремимся, находится на три действия впереди, и мы верно чувствуем направление, но стратегия шагов, которую мы выбрали, ведет нас длинной дорогой. Стоит четко осознать, чего мы хотим, и в большинстве случаев становится виден более короткий путь или яснее становится понимание выбранного маршрута.

- **Каким образом я могу привлечь к себе внимание шефа?**
- **Зачем?**
- **Чтобы он заметил, как хорошо я поработал в этом месяце.**
- **Зачем?**
- **Чтобы он оценил, сколько прибыли я принес компании, и захотел повысить мне оклад.**

Как может звучать более эффективный вопрос?

- Что сделать, чтобы начальник заметил, сколько прибыли я принес компании, и повысил мне оклад?

2. Открытый вопрос вместо закрытого

До сих пор мы использовали только закрытые вопросы, позволяющие нам получать ответы в режиме «да / нет» с некоторой степенью вероятности.

А теперь настало время сделать гигантский шаг вперед и научиться вместо тысячи вопросов типа: «Стану ли я счастливым, если выполню действие X?», «Стану ли я счастливым, если выполню действие Y?» — сразу получать ответ на вопрос: «Какое действие мне выполнить, чтобы стать счастливым?»

Как превратить закрытый вопрос в открытый? Используйте вопросительные слова: как, когда, сколько, зачем и т. д. Тут вы очень хорошо почувствуете, зачем вам нужно знать смысл вопроса. Вот примеры закрытых вопросов, превращенных в открытые.

Нужно ли мне запускать этот проект? / Зачем мне запускать этот проект?

Сделать презентацию самому или делегировать? / Кто может лучше всего сделать презентацию?

Будьте внимательны: если верный ответ лежит за пределами этих ограничений, интуиция может дать «сбой» вместо ответа.

В какой день следующей недели лучше всего назначить встречу? / Когда лучше всего назначить встречу?

3. Критерии и рамки вопроса

Иногда может быть полезно сфокусироваться на чем-то принципиально важном или, наоборот, максимально расширить границы поиска ответа. Здесь опять-таки все зависит от того, что вы собираетесь делать с ответом.

Например, если при разработке презентации нового продукта вопрос: «Какую гамму цветов лучше выбрать?» — не приносит ответа, возможно, дело в том, что не хватает критериев для определения «лучше». Тогда обратите внимание на то, что для вас значит критерий «лучше».

В зависимости от вашей цели это может означать «наиболее гармонирующий с общим стилем» или, например, «ассоциирующийся с

уникальностью, выразительностью и силой». Иногда эта конкретизация критерия «лучше» может сразу сделать ответ очевидным.

А иногда бывает обратная ситуация: ответ не приходит из-за того, что в вопросе слишком много критериев и условий. Тогда его «рамки» стоит раздвинуть, чтобы увеличить поле информации.

Какой способ реализации поставленной задачи позволит это сделать к следующей неделе? / Какие способы реализации поставленной задачи будут наиболее быстрыми?

Упражнение

Сформулируйте максимально точно 3-4 вопроса, которые для вас действительно важны, используя три приведенных выше критерия. Если вопросов окажется больше — это только лучше. Если вопросы во время формулировки начнут заменяться следующими, более тонкими вопросами, значит, вы на правильном пути!

Искусство задавать вопросы — очень ценный навык. Когда вы будете владеть интуицией на высоком уровне, вы поймете, что найти хороший вопрос намного более важное дело, чем получить на него ответ.

Шаг 2. Получение интуитивных ответов

Получение ответа на вопрос и его интерпретация — это два разных шага. И в этом один из главных ключей метода.

На стадии получения ответа вы не ожидаете, что он будет сразу понятен и полностью ясен — вы позволяете ему быть таким, каким он к вам придет (а интуитивные ответы как правило приходят на языке бессознательного, и в большинстве случаев там вообще нет никакой логики, а есть только чистый символизм). Поэтому, если пришедший ответ оказался вам совершенно непонятен, — это абсолютно нормально!

Уже потом, имея конкретный (пусть и непонятный, но определенный) ответ, мы займемся его интерпретацией. И это отдельный процесс, который

является в некотором роде «переводом» с языка бессознательного на язык логики. Но для начала нужно получить то, что потом мы будем переводить.

Регулярное выполнение техники «Трех шагов интуиции» (вопрос — ответ — интерпретация) со временем очень хорошо развивает правополушарное (бессознательное, интуитивное) мышление и натренировывает его связь с левополушарным (сознательным и логическим). И в какой-то момент вы обнаружите, что технику можно уже убрать, как ограничивающий шаблон, потому что интуиция будет мгновенно давать ответы на все ваши вопросы, стоит их лишь задать. И тогда вы начнете ценить вопросы больше, чем ответы, потому что ответ получить легко, а вот хороший вопрос надо еще найти!

Существуют три способа получения ответов от бессознательного.

1. С помощью сдвига фильтров восприятия. Это самый простой способ, его суть демонстрирует упражнение «Шляпа эксперта».

2. Получение ответа из «шума». Это самый элегантный способ получения ответов, и именно так наша интуиция общается с нами ежедневно, непрерывно давая множество знаков и подсказок. Его еще можно назвать «внешним», так как мир снаружи нас выступает в качестве своеобразного «зеркала», отражающего все то, что хочет показать нам интуиция. Когда мы начинаем видеть, как работает это «зеркало», нам открывается тонкая грань, лежащая между реальным миром и миром наших ожиданий, который мы проецируем в реальность. И тогда начинает приоткрываться подлинный смысл вещей и явлений, а наша жизнь преображается, словно мы пробуждаемся от сна иллюзий...

3. Получение ответа из «пустоты». Это самый естественный способ работы с интуицией, и именно он используется в большинстве известных методик.

Упражнение «Шляпа эксперта»

Напишите вопрос, направленный на поиск наилучшего способа достижения результата или получения рекомендаций в каком-либо вопросе.

Определите, кто мог бы быть наилучшим экспертом в решении таких вопросов. Если вы знаете нескольких экспертов, можно выполнить упражнение несколько раз.

Создайте максимально характерный образ эксперта с помощью известных вам его внешних проявлений или с помощью пяти прилагательных.

«Наденьте шляпу эксперта», то есть войдите в его образ и станьте им в своем воображении так, словно вы перевоплотились.

Прочитайте вопрос так, словно он чужой, и дайте по нему несколько рекомендаций из экспертной позиции. Запишите или зарисуйте их.

Вернитесь в себя.

Время — это ткань, из которой соткана жизнь.

Бенджамин Франклин

Практиковать это упражнение можно в любой момент, так часто, как хочется, и для решения любых задач. Даже если вам просто интересно, что думает какой-то человек по поводу какого-то вопроса, «Шляпа эксперта» даст вам достаточно точный ответ.

Техника «внутреннего экрана»

Часто для того, чтобы создать внутреннюю тишину (или пустоту), люди стремятся убрать тем или иным способом внутренний диалог. Не нужно этого делать, потому что все силы тогда уходят на борьбу с внутренним диалогом и этим только питают его, концентрируя на нем внимание. Поэтому просто не обращайтесь на него внимание.

Для «пустоты», в которую придет ответ, вам достаточно просто внутреннего экрана, который может выглядеть так же, как обычный белый киноэкран. Или как любое свободное пространство внутри вас. Просто

закройте на пару секунд глаза и представьте себе его.

Задайте себе вопрос, на который хотите получить ответ, произнесите его дословно точно — так, как будто вы спрашиваете человека.

(Я предполагаю, что после предыдущего урока правильно сформулированные и подготовленные вопросы у вас уже лежат под рукой.)

Посмотрите несколько секунд на внутренний экран, наблюдая, что появляется на нем.

Глядя на экран эти несколько секунд, не нужно ни о чем думать (вопрос вы уже задали), нужно просто смотреть, что приходит. Даже если у вас присутствует внутренний диалог, какие-то чувства, мысли, ожидания или что-то еще, — просто отложите их в сторону, как отложили бы любую вещь. Когда вы смотрите, что приходит на экран, будьте не тем, кто наблюдает, а самим наблюдением. Доверьтесь себе и будьте готовы увидеть и принять что бы то ни было, даже если это покажется вам сначала полной бессмыслицей. Просто получите это как информацию, а поиск смысла оставьте на потом...

Есть образ? Запишите или зарисуйте его сразу же и как можно подробнее.

Что делать, если внутренняя тишина не возникает? Не беспокойтесь об этом вообще, если внутренний экран присутствует и на него приходят ответы-образы.

Если же ответы не приходят или они не достаточно четкие, чтобы можно было понять, что это, тогда можно прибегнуть к средствам Нового Кода НЛП, которые помогут создать внутреннюю тишину или как минимум получить ответ-образ на внутренний экран.

Это, например, техника «Квадратного дыхания», вызывающая общее расслабление организма и снижение активности мышления, отчего внутренняя тишина возникает сама собой.

Упражнение «Квадратное дыхание»

Сядьте или встаньте удобно. Если хотите, закройте глаза.

Сделайте вдох, одновременно считая про себя: «Тысяча один, тысяча два,

тысяча три».

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

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

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

Повторяйте этот цикл на протяжении 3-5 минут, сохраняя одинаковую продолжительность вдоха, выдоха и пауз между ними. Увеличение этой продолжительности и глубины дыхания усилит эффект, однако следите за тем, чтобы продолжительность всех действий была равной, как стороны квадрата.

С помощью этих простых техник вы достаточно быстро (всего за несколько раз их применения) научитесь входить в состояние внутренней тишины на те 3-4 секунды, которые нужны для получения ответа-образа на внутреннем экране.

Техники совершенно безопасны. Используйте их свободно тогда, когда сочтете необходимым. Но помните: это лишь «опорные колесики» детского велосипеда, которые с появлением навыка поднимаются все выше и выше и полностью убираются, когда в них исчезает необходимость.

Шаг 3. Интерпретация

Сама техника интерпретации, как и все гениальное, невероятно проста и элегантна. Но для того чтобы выполнить ее успешно, необходимо очень четкое разделение действий. В каждом действии нужно делать только то, что подразумевает именно это действие, и забыть про все остальное. Итак...

Шаг 1. Возьмите ответ-образ на первый вопрос (надеюсь, он у вас есть в записанной или зарисованной форме, или вы его очень хорошо помните как конкретный и четкий образ) и честно забудьте про сам вопрос.

А затем спросите себя: «Что этот образ (ответ) для меня означает сам по

себе? Что он символизирует?» «Сам по себе» — значит, отдельно от вопроса и каких-либо размышлений о чем-либо вообще. Просто как символ, без привязки к чему бы то ни было.

И если в течение некоторого времени вам не приходит ни значение этого образа, ни то, что он символизирует, просто спросите себя: а с чем тогда этот образ у меня ассоциируется? Или, иначе говоря: с чем он может быть как-то связан?

И когда вы получите значение или ассоциативную связь этого образа — запишите это.

Обратите внимание! Если вы не работаете с кем-то в паре и не произносите все вслух, всегда ведите записи — так вы избавляете себя от необходимости держать в голове лишнюю информацию и можете полностью расслабиться и сосредоточиться, когда это надо.

А на начальном этапе обучения очень важно иметь возможность расслабиться или сосредоточиться действительно полностью, а не на 99%.

Шаг 2. А теперь, когда у нас есть полученное значение ответа, то есть понимание того, что этот ответ символизирует, — мы его связываем с вопросом.

Спросите себя: как это значение образа-ответа (то есть то, что символизирует образ-ответ или с чем он ассоциируется) связано с моим изначальным вопросом?

И вот здесь вам может понадобиться записанный дословно точно ваш вопрос. Поместите значение ответа, каким бы оно ни было, в контекст вопроса, и посмотрите, что вырисовывается.

Иногда нужно немного времени, чтобы это связать, но обычно ответ становится очевиден и сразу однозначно ясен.

Бывает иногда, что значение оказалось недостаточно раскрытым, чтобы связаться с вопросом легко и просто, и тогда мы возвращаемся к первому действию и получаем еще одно символическое значение, и еще одно, и еще — до тех пор, пока не наберем кучу ассоциаций, которые на самом деле будут разными отражениями одного и того же значения.

И с ними уже мы переходим ко второму действию и смотрим, как они все

вместе связаны с нашим вопросом.

Однако чаще всего, если связь значения ответа с вопросом не находится, то оказывается, что мы упираемся либо в недостаток доверия, либо в недостаток принятия.

Иногда нам может показаться, что ответ слишком банален и очевиден, чтобы быть правдой. А в другой раз мы можем просто не хотеть соглашаться с ответом, потому что он требует от нас того, что нам не так просто дать, — например, любви тому, на кого мы злимся, или отказа от того, во что мы уже слишком много вложили.

Но именно поэтому нам и приходится с некоторыми вопросами проходить такой сложный путь (правильная формулировка вопроса — специальная техника для получения ответа — интерпретация в два шага), чтобы увидеть то, что мы так упорно отказывались видеть раньше, хотя оно постоянно было перед глазами.

И как только мы проверяем, следуем ли мы трем основным принципам интуиции (вниманию, доверию и принятию), трехшаговый метод (вопрос — ответ — интерпретация) начинает работать у нас легко и безупречно, а ответы возникают в сознании как озарения.

Чем больше решений вы принимаете, тем легче вам будет это делать. Мускулы становятся сильнее от постоянной тренировки, то же происходит и с процессом принятия решений.

Энтони Роббинс

Если вы поняли принцип работы интуиции, то теперь сможете извлекать ответы из чего угодно, начиная от гадания на картах, на кофейной гуще, на костях, на камушках, на горелых спичках, на облаках... и заканчивая снами и знаками, полученными в шаманском путешествии. Главное при выполнении интерпретации соблюдать одно ключевое правило: **интерпретировать полученный ответ-образ может только тот человек, который его получил.**

Это связано с тем, что значение ответа-образа, который получил человек, связано только с его личным опытом и его индивидуальным восприятием жизни. Внутри одной культуры, безусловно, есть общие архетипы, и их значение у разных людей может совпадать. Но связь этого значения с конкретной ситуацией у каждого будет своя. И как бы нам ни хотелось быть экспертами в жизни других людей, это невозможно — на то она и жизнь.

И в завершение этой части мне хочется рассказать вам историю из моей практики, которая как нельзя лучше иллюстрирует то, о чем мы говорили выше.

История про десантника и интуицию

Как-то на тренинге один из клиентов попросил меня выполнить с ним эту технику, чтобы разобрать довольно важный и тонкий вопрос.

- Итак, в чем вопрос?
- У меня отношения... с близким другом.
- Это женщина?
- Ну да.

И клиент рассказывает, что зашел в тупик и не знает, что ему дальше делать. Оставаясь в рамках техники, я говорю:

- Хорошо, давай зададим вопрос интуиции.
- Расставаться или не расставаться.
- Подожди, подожди. Ты помнишь, вопрос обязательно должен быть открытый.
- Хорошо, — говорит он, несколько секунд думает и формулирует новый вопрос: «В каком формате мне продолжить отношения с этим человеком?»
- Годится. — Я хвалю его за отличную формулировку и спрашиваю: — С экрана образы умеешь получать?
- Умею.
- Отлично. Задай еще раз вопрос и представь себе экран. Какой образ приходит?

Он представил. Я жду...

- Десантник.

О-о! Так, стоп. Может я чего не так понял?

И хотя к технике это не имеет никакого отношения, для себя решаю на всякий случай уточнить:

- А что за десантник?
- Нормальный такой десантник, с винтовкой, прицелившись, стоит.

Меня начинают беспокоить мысли: «Пристрелить, что ли, хочет?» Серьезный поворот событий... Но внутренний голос мне говорит: «Молчать, Егор! Ты профессиональный коуч и не должен делать интерпретации за клиента. Ты не можешь знать, что стоит за его образом».

Сохраняя спокойствие, я возвращаюсь к шагам техники и задаю следующий вопрос:

- Окей. Ты знаешь, что этот образ может означать?
- Да. Спасибо, я получил ответ.

Он выглядит полностью довольным, и очевидно, что для него выполнение техники закончено. Но, черт побери, теперь уже я не могу закончить! И я тактично спрашиваю:

- И, позволь спросить, какой ты получил ответ?
- Ну, мне нужно перевести отношения с этой девушкой в дружеский формат и продолжить общаться.

Представляете? У него было два варианта: расстаться насовсем или оставить все как есть.

Но это совсем другие решения! Неудивительно, что он не находил среди них ответа.

Я говорю:

- Окей, хорошее решение.

А мне самому не дает покоя мысль: «При чем тут десантник с винтовкой на прицеле?! И как этот образ может быть связан с таким решением?» Я решаюсь спросить:

- Скажи, пожалуйста, а при чем тут десантник с винтовкой?
- Ну это же очевидно! Десантник — это же всегда союзник!
- В смысле?!

– Ну, есть такая компьютерная игра, и там, если у тебя появляются десантники, они всегда союзники...

«О господи! Кто бы мог подумать!»

Я очень благодарен этому клиенту за возможность побыть для него коучем в этой технике. Потому что прежде я и подумать не мог, насколько индивидуальным может быть толкование одного и того же образа у разных людей.

Самое главное упражнение по интуиции

Выполните интерпретацию для тех ответов, которые у вас есть. Возможно, в ходе работы с вопросами они начнут меняться, превращаясь в новые вопросы. Это замечательно! Вы тут же можете снова провести их через все три шага (формулировка — ответ — интерпретация) и получить новый, скорректированный ответ. Сделайте это несколько раз, а если новые вопросы из старых не появятся сами — придумайте другие. Чем чаще вы будете использовать трехшаговую стратегию интуиции, тем быстрее она «инсталлируется» в навык, которым вы сможете пользоваться в дальнейшем на автомате. Не говоря уже о том, что с каждым разом выполнять действия в соответствии с этой методикой будет легче и быстрее.

Резюмируя методы развития интуиции, хочу упомянуть о вещах, без которых она не будет работать.

- внимание к деталям и мелочам;
- доверие самому себе;
- принятие.

Иногда приходят вещи, с которыми мы не согласны, и мы снова и снова задаем себе вопросы и испытываем новые техники. Этого делать не надо — нужно смириться с тем, что ответы не всегда будут такими, какими вы хотели бы их видеть.

Эмоциональное и логическое мышление естественно дополняют друг

друга. Разум и интуиция находятся в состоянии сотрудничества, плодотворность которого зависит от нашего умения пользоваться ими. Интуиция указывает нам верный путь, а разум — оптимальный порядок его прохождения. Тренируйте свои способности и успешно используйте их.

ГЛАВА 5 ЛИДЕРСТВО И ВЛАСТЬ

Суть лидерства заключается в умении управлять массовым сознанием через вдохновение и убеждение. Иногда через страхи или желания. В жестких вариантах власти — через подавление воли и приказы. Однако даже самые сильные лидеры, в совершенстве владеющие этими навыками, не всегда могут управлять людьми и ситуацией. Почему? Очень просто. Потому, что очень часто ситуация влияет на нас намного сильнее, чем мы на нее.

Власть ситуации

Есть такой термин — «гипноз ситуации».

Когда человек обвиняет себя в том, что ничего не сделал, хотя мог, — это обвинение неправомерно. Он действительно сделал лучшее, что мог там и тогда. Власть ситуации незаметна, но очень сильна. Ее определяет целый комплекс факторов: эмоциональное и физическое состояние в момент ситуации, собственные привычки реагирования, окружающие нас люди и их оценка, атмосфера самого места и время суток, неполнота информации, на которую мы опираемся, желания, овладевающие нами на момент ситуации, и т. д. И все это влияет на человека настолько, что те техники воздействия, которыми он владеет, просто не могут ему помочь. Самурай может превосходно владеть мечом, но от отряда лучников его меч не спасет.

Однако есть люди, которые умудряются как-то управлять ситуациями! Мало того что они с легкостью управляют людьми практически в любых

условиях, они еще как-то делают так, что большинство случайных факторов оказывается в их пользу! И тут возникает вопрос, достойный внимания НЛП: «Как у них это получается?»

Если вы спросите такого человека: «Как ты умудряешься не зависеть от ситуации?», то он скорее всего вам ответит что-то вроде: «...Не зависеть от ситуации? Ты о чем?! Это ситуация зависит от меня!» И он будет абсолютно прав.

В буквальном смысле.

Техники и приемы НЛП — штука мощная, но это далеко не все. Чтобы понять, что дает неформальным лидерам власть над ситуацией, надо смоделировать эту гениальность. Что же выяснилось?

Три принципа, делающие человека лидером

Используют ли лидеры какие-либо приемы НЛП? Даже если и используют, то скорее всего даже и не подозревая об этом. Большинство этих людей стали лидерами, не будучи знакомыми с НЛП или гипнозом, а те из них, кто освоил НЛП, пришли к нему, как правило, позже.

Обладают ли они какими-то врожденными способностями или особенностями характера, которых нет у остальных людей? Безусловно. Но большинство из них с этим не родились, а воспитали в себе сами.

Повезло ли им в чем-то больше, чем другим? Да, и они сделали для этого все, что могли сделать, а иногда даже больше.

Так в чем же их главный секрет? Что делает их лидерами?

Все дело даже не в стратегии, а в стиле мышления. Вот основные принципы лидерства.

1. Все начинается с внутренней власти. Создается она с помощью свободы выбора и дисциплины в следовании своему выбору. Это качество и позволяет им не оказываться в ситуации, а создавать ее. Внутренняя власть — это не просто состояние, это образ мышления: вы не идете в ситуацию, не «создав» ее изначально у себя в голове. Думая о чем бы то

ни было, вы «выстраиваете» свое видение мира исходя из своей желаемой позиции в нем (своих приоритетов, своих решений, своих взглядов и т. д.), и затем, идя по жизни, выбираете пути, которые реализуют ваше видение.

1. Нужно просто однажды решить, что выбрать путь своей жизни будете вы сами, и после только следовать этому решению. Да, не все всегда будет получаться в точности так, как задумано, но стоять насмерть и ни за что не идти на компромиссы глупо. Однако следует всегда держаться выбранного курса и хранить верность целям и ценностям, даже когда это непросто. Ваша стойкость определяет вашу лидерскую позицию. Люди инстинктивно тянутся к сильным духом, к тем, у кого хочется учиться «жить так же». Так система замыкается в круг, который создает авторитет лидера и укрепляет его власть уже в сознании людей, превращая внутреннюю власть во внешнюю.

2. Вы можете смело говорить другим, что им делать, когда готовы брать на себя ответственность за свои решения. А готовность брать ответственность приходит тогда, когда вы знаете, куда идете, и уверены, что это верно и действительно стоит того. Это знание и создает силу, побуждающую людей делать то, что вы им говорите. Если, конечно, они разделяют ваши цели и ценности.

Главный навык лидера

Чтобы научиться управлять другими, сначала нужно научиться управлять собой.

Часто на «падении» состояния лидера происходит «перехват» лидерства в группе. Если роли в группе еще не устоялись окончательно, то стоит ведущему лидеру чуть «дрогнуть» в своем эмоциональном состоянии, как его роль тут же перехватывает человек более сильный, то есть находящийся в более стабильном и более интенсивном состоянии. Понаблюдайте за этим процессом в свежееобразующихся коллективах, где групповая динамика только запустилась, и

вы тут же увидите, как работает этот механизм.

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

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

Все крутится вокруг состояния. Когда вы подавлены какой-то жизненной проблемой или неудачей, вы можете быть эффективны? Вы не сможете воспользоваться даже половиной своего потенциала, какими бы сверхъестественными способностями ни обладали. И наоборот, когда вы бодры, веселы, наполнены энтузиазмом и вас вдохновляют ваши собственные успехи, вспомните, как часто вы в таком состоянии удивляли самих себя своими возможностями! Разница только в состоянии, в вашем самоощущении.

Для того чтобы быть эффективнее, большинству людей достаточно только научиться владеть своим состоянием всегда и везде, где это нужно. Когда вы точно знаете, что будет правильным, и можете уверенно об этом заявить, этого достаточно. Энергия будет чувствоваться в словах, а люди идут за энергией.

Как управлять людьми через их сознание и вдохновение?

В течение 30 лет американский психолог Клер Грейвз исследовал более 50 000 человек и обнаружил, что **все люди** в ходе своего развития **проходят один и тот же маршрут.**

Этот «маршрут» состоит из единых 8 этапов — 8 уровней мышления. И каждому уровню соответствуют свои ценности, свои мотивы **и... свое конкретное поведение**, предсказуемое с точностью до реакции.

Иначе говоря, если вам известно, на каком уровне мышления находится человек, вы знаете про него все: как он мыслит, ради чего живет, какие глубинные страхи и желания его волнуют и как он поступит в том или ином случае. И можете управлять им через его сознание и вдохновение.

Однако не все так просто. 8 уровней сознания — это не 8 типов людей. Это 8 витков глобальной Спирали развития сознания. Каждый уровень (виток) включает в себя все предыдущие. И, соответственно, с него видны и понятны все внутренние витки (пройденные уровни).

И просто непонятные внешние (так как их еще не было в опыте человека).

Поэтому каждому человеку доступно понимание мотивов и управление людьми только освоенных им уровней. Будущие же уровни (еще не созревшие у этого человека) видятся как тайна или хаос. А люди, находящиеся на этих уровнях мышления, кажутся гениями или великими мистиками, способными управлять нами через разум. Лидерами, чей полет мысли выглядит великим и непостижимым. Теми, кто создает мир, в котором мы живем.

Из восьми уровней мышления лидерство возможно на семи. Но каждый Лидер получает среду, соответствующую своему лидерскому сознанию. К нему притягиваются те люди, которым интересны его цели. А его цели определяются контекстом его жизни и текущими в нем задачами. У диких племен и банд головорезов тоже есть свои Лидеры. Но масштаб их влияния ограничен.

Как стать лидером следующего порядка?

Повторюсь: открытие Клера Грейвза было в том, что «маршрут» развития у всех людей един. Поэтому мы можем увидеть, какие уровни нас ждут, даже если находимся на предыдущих. Это связано с тем, что каждый следующий уровень четко предопределен глобальными жизненными задачами, с которыми

сталкивается человек, выходя на него. И встреча с ними формирует в человеке новое мышление. Решение этих задач проявляет в нас новые ценности и развивает новые стратегии мышления. Так происходит «созревание» Лидера до следующего уровня, возможности которого каждый раз поражают воображение. И мы чувствуем себя словно прозревшими после долгих лет блуждания на ощупь.

Какие возможности дает лидерам открытие Кера Грейвза?

1. Видеть людей насквозь и знать, чего от них ожидать, задав всего пару вопросов. А иногда и просто услышав их речь.
2. Предсказывать решения людей и их действия прежде, чем они сами поймут, как поступят. Потому что шаблоны их мышления известны и очевидны.
3. Вдохновлять людей, создавая глубинную мотивацию. Потому что их ценности и глубинные мотивы известны.
4. Понимать, какие задачи способен решить тот или иной человек на самом деле и какой у него потенциал. А также знать, как он будет себя вести в кризисной ситуации.

Все это дает возможность создавать команды для достижения результатов, превосходящих ожидания. Управлять массовым сознанием. А на более высоких уровнях — строить открытые системы, которые будут расти и развиваться сами.

Что могут лидеры высших уровней?

Вопросы: «Возможно ли это?» и «Как это создать?» уже не встают. Главный вопрос, который тебя ведет: «Что еще более интересное можно создать?» Масштаб и принципиально новое — вот что увлекает по-настоящему. И каждый твой шаг — это реализация себя в творении жизни.

Ты видишь мир как живую систему естественных потоков. Вероятностные линии будущего разворачиваются в твоём сознании в веер возможностей. Горизонт событий, за который ты можешь заглянуть, измеряется

десятилетиями.

А границы твоего разума включают в себя сознание всех людей, которые тебе известны.

И остается только выбирать ту Игру Жизни, которая тебя увлекает сейчас. У каждого Лидера она своя. И в сочетании эти игры создают тот калейдоскоп событий, который в тонком срезе сегодняшнего дня воспринимается всеми как «сложившаяся реальность». Одни живут в этом мире, другие создают его.

И ты понимаешь, что в любой момент можешь выбрать любую из этих позиций.

Самый мощный инструмент управления сознанием

Естественный путь развития и постановки перед собой все более и более масштабных задач уже развивает каждого из нас. Однако этот путь не дает четкого видения вертикали развития. Масштабирование задач может быть горизонтальным (а не объемным) и, как следствие, уводит наш рост в сторону.

Модель, которую создал Клер Грейвз, получила название «Спиральная динамика», потому что показывает развитие в объеме и в движении. Это самое точная и многомерная из существующих моделей развития (насколько вообще может быть точной модель для описания эволюции). Ее теоретическую часть можно изучить с помощью одноименной книги, написанной прямыми последователями Грейвза — Доном Беком и Крисом Кованом. Мне посчастливилось учиться лично у них обоих, однако, как показал мой опыт, даже двух лет переложения этого знания на практику было недостаточно, чтобы овладеть этой моделью как инструментом. Хотя само знание Спиральной динамики уже начинает значительно менять твою жизнь по части окружения. Уходят те люди, которые тормозят тебя, и появляются те, кто двигает вверх.

А жизненные задачи четко сортируются на те, которые нужно научиться решать обязательно, и те, которые неактуальны.

Как выйти на следующий уровень лидерства?

За 6 лет практики применения Спиральной динамики в маркетинге и управлении (как в бизнесе, так и в личных сферах) я вычленил простые «ключи», которые сделали ее более инструментальной. Последние 4 года я обучал им на тренингах и активно использовал в коучинге. И сейчас я понимаю, что просто дать «ключи» Спиральной динамики, чтобы вы могли использовать ее как простой и функциональный инструмент, — мало. Без личного опыта «чувствования» каждого уровня Спиральной динамики вы получите лишь 5-10 % от всего потенциала. И самого перехода это не создаст. В обычной жизни на него требуются годы.

Поэтому я решил создать не только инструментальный, но и трансформационный тренинг.

Тренинг, расширяющий сознание до мышления следующего порядка. В основе этого тренинга лежит модель Спиральной динамики. Но технически и инструментально он наполнен самыми эффективными техниками НЛП и практической психологии, которые выведут вас на новый уровень лидерства и управления. Не только людьми рядом с вами, но и массовым сознанием.

Программа тренинга «7 уровней лидерства»

Первые два дня тренинга состоят из трех блоков, которые идут параллельно.

Лидерский рост и трансформация

В первую очередь вы познакомитесь со Спиральной динамикой как моделью и как инструментом. И тут же попробуете ее на практике в мини-группах. Но дальше начнется самое интересное: в формате коучинга вы сможете приложить Спиральную динамику к конкретным ситуациям своей собственной жизни...

И, взглянув через нее как через фильтр, обнаружите истинные причины

того, что происходит.

Те вещи, которые вы либо не замечали, либо не принимали всерьез прежде. Увидите весь масштаб происходящего и поймете, что необходимо сделать или изменить, чтобы выйти на следующий уровень.

Инструменты управления создания команды и управления

Вы узнаете, как с помощью Спиральной динамики выбирать лучших лидеров для своих команд, как распределять роли и как еще на этапе знакомства вычислить людей, которых лучше вообще не брать в свою команду.

Кроме того, вас ждут несколько ролевых игр, в которых вы сможете обнаружить собственные поведенческие паттерны в командной игре и понять, какие ваши стратегии успешны, а какие топят вас или мешают двигаться вперед. Вы сможете взглянуть на себя со стороны и обнаружить то, что обычно не замечали. Зная это, вы поймете, что вам нужно сделать, чтобы стать Лидером нового уровня.

Мотивация и управление людьми через их сознание и вдохновение

Вы узнаете, как, используя Спиральную динамику, управлять людьми через их мышление и вдохновение, как понимать ход их мыслей и как видеть те глубинные ценности, которые ими движут. Как объяснять им сложные вещи на «их языке», как мотивировать и вдохновлять их и как формулировать для них задачи, чтобы они гарантированно были выполнены.

VIP-день. Мышление второго порядка. Как выйти на 7-й и 8-й уровни Лидерства

Этот день тренинга будет посвящен техникам 7-го уровня Спиральной динамики и тому, что ведет нас к 8-му уровню. На этот раз я познакомлю вас с принципами системного мышления, Теорией ограничения систем Голдратта и квантовой природой сознания.

Возможно, для кого-то это будет сложно и не всегда ясно, как это применять. Но если вы знаете, что «нет ничего более практичного, чем хорошая теория», понимаете, для чего нужно картирование, и привыкли работать мозгами на высоком системном уровне, этот день станет для вас самым интересным.

В каком случае не стоит приходить на этот тренинг

Если вы не готовы к серьезным изменениям в себе и в своей жизни.

Если вы боитесь открыто посмотреть на те вещи внутри себя, которые вас пугают или кажутся вам неприятными.

Если вы не принимаете себя таким, какой вы есть, и чужая оценка является для вас определяющей.

Или если вы не готовы пройти через все это и стать по-настоящему сильным и свободным человеком, в первую очередь от своих внутренних ограничений.

Сразу скажу, что Лидерский рост — это непростая задача. Вам откроются ключи к сознанию многих, и нужно быть готовым к серьезным изменениям, какими бы заманчивыми ни казались вам перспективы.

Как попасть на этот тренинг?

Узнать, где и когда будет проводиться тренинг в Москве, вы можете на сайте nlping.ru или по телефону 8 (495) 772-68-73. Также вы можете заказать проведение тренинга для своей компании или организовать его в своем городе.

Видеотренинги в подарок!

Если вам понравился этот материал, то я с удовольствием приглашаю вас на сайт nlping.ru, где в разделе **Бесплатные курсы** вы сможете найти видеотренинги и методические материалы по следующим темам.

Деньги - выход на новый уровень

Видео-тренинг, рассказывающий о ключевых принципах мышления, отличающих тех людей, которые хорошо зарабатывают, от тех, у кого это не получается, что бы они ни делали.

Управление эмоциональным состоянием

Самоучитель с продвинутыми техниками Нового Кода НЛП.

Гарантированно успешный бизнес

Методический материал для открывающих свой бизнес. Рабочая тетрадь,

с помощью которой вы сможете точно определить свою нишу — а это фундамент успеха.

Как создать свой авторский тренинг и стать высокооплачиваемым тренером

Видеокурс для тренеров и желающих ими стать.

Как заработать 1 000 000 рублей с тренинга за 45 дней

Видеотренинг, раскрывающий маркетинговую стратегию, которая позволяет хорошо зарабатывать на организации живых тренингов.

А также у нас периодически проходят вебинары и мощные живые тренинги. Так что если вам захочется живой практики и эффективной работы в группе — приходите!

P. S. Многие наши курсы и тренинги вы можете попробовать бесплатно, чтобы понять, насколько они вам подходят.

Егор Булыгин nlring.ru

Издательство «Вектор» <http://www.vektorlit.ru>

Тел.: (812) 406-97-60, 406-97-61, 406-97-62 Адрес для писем: 197022,
СПб., а/я 6 E-mail: nus@vektorlit.ru, dom@vektorlit.ru

Тел./факс отдела сбыта: (812) 320-97-37, 320-69-41, 320-69-78,
406-97-63, 406-97-64

E-mail: sale@vektorlit.ru, www.vektorlit.ru

ВЕКТОР-М—торговое представительство издательства «Вектор» в
Москве: тел.: (495) 647-14-93, моб. тел.: +7 (926) 911-01-52; e-mail: info@m-vektorlit.ru

Булыгин Егор Сергеевич

Мозг — руководство - по эксплуатации книга-тренинг

Главный редактор М. В. Смирнова Ведущий редактор Н. Ю. Смирнова
Художественный редактор Д. С. Корнюшкина

Подписано в печать 19.07.2011.

Формат 70 x 100 ¹/_{э2}. Объем 5 печ. л. Печать офсетная.

Тираж 0000 экз. Заказ № 0000

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции
ОК-005-93, том 2 — 95 3000

Отпечатано с диапозитивов в ООО «Северо-Западный печатный двор». г.
Гатчина, ул. Железнодорожная, 45б.