

ИГОРЬ ДОБРОТВОРСКИЙ

САМОУЧИТЕЛЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА

Практическое руководство
по управлению разумом

* * * * *

Это – не обыкновенная книга.

Это необычная книга.

Эта книга может стать

*«... самым потрясающим приключением
в Вашей жизни!»*

* * * * *

*Хотите открыть поразительные тайны своих
реальных способностей? Эта книга для вас!*

* * * * *

*500 полезных советов, которые помогут
раскрыть секреты психологии человеческих
взаимоотношений, лучше понять себя
и изменить свою личную жизнь*

2007
РОСТОВ НА ДОНУ

ББК...

Д –

Освободите
свою дремлющую энергию, чтобы:

- верно принимать важные решения,
- решать возникающие проблемы,
- достигать поставленных целей,
- удачно завершать начатые дела,
- жить полнокровно и в достатке.

Добротворский И.Л. –автор-составитель
Самоучитель психологического мастерства.

Д - Почему одни люди оказываются более способными достигать успеха в своей деятельности, чем другие? Почему одни люди более счастливые, чем другие? Почему у одних получается все, а у других ничего?

Нейролингвистическое программирование (НЛП) - быстро развивающееся направление прикладной психологии предлагает простые и доступные описания того, что делают эти люди и что отличает их от других людей. НЛП предлагает вам самим научиться этим действиям и повторить выдающиеся результаты. Такой подход позволит вам овладеть практическими умениями, которые используют выдающиеся коммуникаторы. Коммуникативные способности – это основа для достижения серьезных результатов в личном развитии и персональном росте, в консультировании, бизнесе, образовании, спорте.

Книга представляет собой синтез НЛП с удивительными новейшими открытиями, которые были сделаны в последние годы наиболее передовыми исследователями науки о соотношении мозга и мышления.

Вы совершите познавательное путешествие с лучшими из современных умов человечества, исследуя новый континент, рассматривая и оценивая его со всех сторон. Благодаря новейшим практическим методам тренировки вы сможете вынести собственное суждение об этих новых территориях, проложить путь к новому «Я», к коренной трансформации вашей личной и профессиональной жизни, к новому миру, открывающемуся тем, кто ищет его.

Книга предназначена для широкого круга читателей.

ББК -

© Добротворский И.Л., текст, оригинал-макет, 2007

Д ----- без объявления
ISBN

ПРЕДИСЛОВИЕ ОТ ИЗДАТЕЛЬСТВА

*Эта книга для тех людей, которые хотят быть на шаг
впереди остальных, используя тайные законы
человеческой психики*

Стремительное развитие психологии и психотерапии, свидетелями которого мы являемся в последнее десятилетие, поставило трудную задачу – за короткий срок освоить огромное число новых методов и технологий.

Современная психотерапия насчитывает более 500 конкретных направлений и методов. К одной из наиболее распространенных в России психотерапевтических концепций относится нейролингвистическое программирование (НЛП), которое достаточно широко используется в медицине, бизнесе, педагогике, спорте.

Предлагаемая читателю книга Игоря Добротворского заметно отличается от многочисленных пособий, монографий и руководств, опубликованных в нашей стране до сих пор.

Во-первых, она исторически и методологически полностью раскрывает все важнейшие аспекты НЛП. Во-вторых, книга глубоко практична; читатель обнаружит в ней многочисленные конкретные приемы, модели, которые сможет использовать в повседневной жизни. И самое главное, она написана простым доходчивым языком, что делает ее ценной не только для студентов, психологов, педагогов, психотерапевтов, но и для любого человека, который интересуется проблемами межличностных коммуникаций.

Все это позволяет настоятельно рекомендовать эту книгу самому широкому кругу читателей. Тем более, что каждый по-настоящему найдет в ней что-либо ценное для себя.

Прочитав эту книгу, вы не только поймете истоки всемирного «ажитожа» вокруг НЛП, но и наверняка сделаетесь очередным поклонником этого метода. Почему? Да потому что он способен в корне преобразовать всю вашу жизнь: вы станете более увереннее в себе, удачливее, обеспеченнее... А впрочем попробуйте убедиться в этом сами! Что ж, начнем?

ОТ АВТОРА

Большинство людей не пользуются собственными мозгами активно и продуманно. Ваш мозг похож на автомат без кнопки «выкл.» Если вы не займете его каким-нибудь делом, то он просто будет жужжать и жужжать, пока ему не надоест. Если вы поместите человека в камеру сенсорной депривации (камера, где отсутствуют внешние стимулы), то он начнет генерировать стимулы внутреннего порядка. Если ваш мозг слоняется без дела из угла в угол – он наверняка начнет делать что-нибудь. И ему, похоже, все равно, что именно. Вам может быть не все равно – но не ему.

Например, случалось ли вам когда-нибудь просто бродить взад-вперед, обдумывая собственные дела или похрапывать – как вдруг ваш мозг высвечивает такую картинку, что вы накладываете в штаны от страха? Сколь часто люди просыпаются среди ночи от того, что только что вновь пережили экзотически приятный опыт? Если у вас был неудачный день, то потом ваш мозг покажет вам яркие повторы – снова и снова без конца. Мало того, что у вас был плохой день, вы можете загубить весь вечер – а, возможно, еще и часть следующей недели.

Большинство людей на этом не останавливаются. Сколь многие из вас думают о неприятных вещах, случившихся давным-давно? Как будто бы ваш мозг говорит: «Давай еще раз! У нас еще час до обеда, так давай подумаем о чем-нибудь по-настоящему мрачном. Может быть, нам удастся разозлиться по этому поводу на три года позже, чем стоило бы.» Вы слышали о «незавершенном действии»? Оно завершено. Вам просто не понравилось, что из этого вышло.

Я хочу, чтобы вы узнали, как вы можете научиться:

- изменять собственный опыт,
- получать власть над тем, что происходит в вашем мозгу,
- получать власть над тем, что происходит в мозге другого человека,
- изменять жизнь другого человека и
- изменять свою собственную жизнь.

Большинство людей являются рабами собственных мозгов. Они как будто прикованы к заднему сиденью автобуса – а за рулем кто-то другой. Я хочу, чтобы вы научились управлять собственным автобусом. Если вы не укажете своему мозгу примерное направление, то он будет ехать, куда глаза глядят – сам по себе. Либо другие люди найдут способы управиться с ним за вас, а они могут не всегда иметь в виду ваши собственные интересы. Даже если и всегда, но ведь они могут их неверно понять! Не так ли?

НЛП представляет собой возможность изучить субъективность – нечто ужасное, как мне говорили в школе. Мне говорили, что истинная наука рассматривает вещи объективно. Однако я заметил, что больше всего на меня, похоже, влияет мой субъективный опыт и мне захотелось знать что-нибудь о том, как он устроен и как он влияет на других людей.

За последние 15 лет я тщательно проштудировал и проанализировал более 970 иностранных и отечественных источников по этим вопросам и выяснил, что большая часть человеческого опыта не относится к реальности – она относится к разделяемой реальности. У нас в Москве есть люди, которые раздают журналы, книжки и говорят, что через две недели будет конец света. Они говорят с ангелами, они говорят с Богом, – но их не считают сумасшедшими. Но если человека поймают говорящим с ангелом в одиночку, то его называют безумцем, забирают в психобольницу и до отказа начинают лекарствами. Когда вы придумываете новую реальность – убедитесь лучше, что у вас имеется несколько людей, которые ее разделяют; иначе у вас могут быть большие неприятности.

У физиков тоже есть разделяемая реальность. За этим исключением, не такая уж на самом деле большая разница – быть физиком или шизофреником. Физики тоже говорят о вещах, которые нельзя увидеть. Сколько человек из вас видели атом, не говоря уже об элементарной частице? А кто видел электрон, который представляет собой то частицу, то волну? Есть отличие: физики обычно немного более опытны в обращении со своими галлюцинациями, которые они называют «моделями» или «теориями». Когда одна из их галлюцинаций оказывается под угрозой из-за новых данных, то физики изъясляют чуточку больше желания отказаться от своих старых идей.

Большинство из вас учили модель атома, согласно которой существует ядро атома, сделанное из протонов и нейтронов и элементы, летающие вокруг ядра подобно маленьким планетам. Еще в 20-х годах датский физик Нильс Бор получил за это описание Нобелевскую премию. В течение более 50-ти лет эта модель была основой колоссального количества открытий и изобретений – типа пластика тех Ногайдовских стульев, на которых сидят люди в офисах фирм.

Достаточно недавно физики собрались и решили, что Боровское описание атома неверно. Меня заинтересовало, не собираются ли они отобрать его Нобелевскую премию обратно; но потом я выяснил,

что Бор умер и деньги уже потратил. На самом деле изумительно то, что все открытия, сделанные благодаря «неправильной» модели, по-прежнему при нас. Ногахайдовские стулья не исчезли с лица земли в тот момент, когда физики на общем собрании изменили свое мнение. Физика обычно предлагается как очень «объективная» наука; но я замечаю, что физика меняется – а мир остается прежним. Так что должно быть в физике что-то субъективное. Вы согласны?

Альберт Эйнштейн был одним из моих детских героев. Он свел всю физику к тому, что психологи называют «управляемым воображением», а Эйнштейн называл «мысленным экспериментом». Он зрительно представил себе, как бы это было – прокатиться на кончике светового луча. И люди говорят, что он был академичен и объективен! Одним из результатов этого конкретного мысленного эксперимента стала его знаменитая теория относительности.

НЛП отличается только тем, что мы намеренно придумываем ложь, чтобы понять субъективный опыт человеческого существа. Когда вы изучаете субъективность, нет смысла пытаться быть объективным. Поэтому давайте снизойдем до какого-нибудь субъективного опыта, остановившись до этого на более серьезных вещах.

*«Жизненным успехом можно назвать только одно:
это когда ты строишь свою жизнь по-своему.»*

Кристофер Морлей

ЧАСТЬ I

СТРЕСС. КАК РАБОТАЕТ ВАШ МОЗГ

/ в изложении по Т.Пауэлл, Дж. Пауэлл /

До своего появления на свет мы находимся в хорошо защищенной, обеспеченной всем необходимым среде. Оказавшись во внешнем мире и лишившись материнской защиты, мы начинаем создавать свою личную, субъективную, специфическую защитную оболочку – зону безопасности, зону комфорта, обусловленную окружающим миром или пределами наших возможностей. Мы полагаем, что знаем эти пределы. Мы верим в свои представления о том, что для нас возможно и невозможно. Эти внутренние убеждения, как правило, недоступны нашим внешним уровням сознания. Поэтому, независимо от наших стремлений – к деньгам, славе, удаче или счастливым взаимоотношениям, – действуем мы только в соответствии с внутренними предписаниями нашей зоны комфорта.

Она облегает нас как защитная оболочка. Любое желание, выводящее нас за пределы этого необъективного внутреннего образа, вызовет физиологический и психологический стресс. Наше внутреннее сознание попытается удержать нас в рамках предписанной роли, чтобы предотвратить тревоги, огорчения, страх поражения... и тем самым не подпустить нас к желанной цели. В некоторых случаях именно боязнь успеха или боязнь перемен вынуждает внутреннее сознание сделать все от него зависящее, чтобы преградить нам путь к цели. Чтобы вырваться из этой пагубной психологической ловушки, мы должны одурачить свой разум, убедить его, что мы уже и раньше делали нечто подобное и расширить таким образом нашу зону комфорта. Методы, описанные мной в предыдущих книгах – «Как найти себя и начать жить», «Технологии успеха», «Золотые правила ежедневной жизни», «1001 путь к успеху» и новые, изложенные в этой книге, помогут вам «растянуть оболочку» вашей зоны комфорта – расширить свои возможности и стать всем тем, кем вы можете быть!

Что происходит, когда вы выходите за пределы вашей зоны комфорта – физическими действиями, умственными усилиями или духовными исканиями? Стресс или страдание. Стресс может уничтожить успех, любовь, даже саму жизнь. И все же, как сказал признанный специалист по стрессам доктор Ганс Селье, «у нас всегда будут стрессы» – стрессы, соответствующие ситуации. Небольшая доза стресса возвращает нам молодость и жизненные силы, оттачивает наш навык справляться с «побочными эффектами» неприятных ситуаций. Подлинная проблема заключается в разрушительных последствиях стресса.

Стрессы и переживания могут разрушить брак, взаимоотношения, карьеру. Стресс может стать причиной расстройства памяти и провала на экзамене. Наши первые стрессы остаются с нами на протяжении всей нашей жизни и определяют наше поведение. Засвидетельствовано, что неспособность справляться с повседневными стрессами является главными причинами заболеваний.

Предлагаемый новый метод по-настоящему даст вам реальную возможность добиваться быстрых результатов в борьбе со стрессами, возникающими по старому шаблону и поможет справиться с новыми по мере их появления. Вам нужно удержаться на вершине постоянно растущей горы, состоящей из стрессов, обрушенных на вас сегодняшними проблемами и наслаивающихся на прошлый опыт. Вам нужно быть начеку и действовать в момент появления нового стресса.

Шкала жизненных событий

Какие же факторы стресса наиболее разрушительны? Доктор Томас Холмс и доктор Ричард Рахе – психиатры из Медицинской школы Вашингтонского Университета составили шкалу для оценки стрес-

согенного значения различных событий. Здесь приводится модернизированная и адаптированная версия шкалы Холмса и Рахе для стрессогенных ситуаций. Сила воздействия измеряется в баллах. Читая перечень, суммируйте свои баллы за истекший год.

Таблица 1

Шкала жизненных событий

СОБЫТИЕ	СИЛА ВОЗДЕЙСТВИЯ (баллы)
Смерть супруги(а)	100
Смерть ребенка	85
Развод	73
Смерть одного из родителей	70
Раздельная жизнь супругов	65
Тюремное заключение	63
Смерть близкого родственника	63
Болезнь или травма	53
Неуплата долга	51
Свадьба	50
Увольнение с работы	47
Примирение с супругой(ом)	45
Выход на пенсию	45
Ухудшение здоровья родственника	44
Смерть домашнего животного	42
Долг на сумму свыше 150.000 \$	41
Беременность	40
Сексуальные проблемы	39
Прибавление в семействе	39
Перемены в бизнесе	39
Изменение финансового состояния	38
Смерть близкого друга	37
Изменение характера работы	36
Учащение ссор с супругой(ом)	35
Долг на сумму выше 50.000 \$	31
Изменение степени ответственности на работе	29
Уход сына или дочери из дома	29
Неприятности с родственниками супруги(га)	29
Выдающееся личное достижение	28
Начало или окончание трудовой деятельности супруги(га)	26
Начало или окончание учебы	26
Перемены в условиях жизни	25
Пересмотр личных привычек	24
Неприятности с начальством	23
Изменение условий или времени работы	20
Смена места жительства	20
Смена места учебы	20
Смена места отдыха	20
Перемены в религиозной активности	19
Перемены в социальной активности	17
Долг на сумму менее 50.000 \$	16
Изменение режима сна	16
Новогоднее торжество	16
Изменение числа собирающихся вместе родственников	15

СОБЫТИЕ	СИЛА ВОЗДЕЙСТВИЯ (баллы)
Изменение привычного режима питания	15
Отпуск	13
Небольшие нарушения закона	11
Ваше количество баллов Баллов

ВЫВОД: Отметьте все события, имевшие место в минувшем году. Сложите баллы. Сумма в 150 или менее баллов означает относительно небольшое количество перемен в жизни и низкую восприимчивость к нарушениям здоровья, вызываемых стрессом в последующие два года. Сумма выше 300 баллов увеличивает эти шансы до 80%.

Открытие новых способов борьбы со стрессом

Для воздействия на сознание, для перестройки зон комфорта применяются глубинные уровни релаксации. Расслабляя тело и сознание, вы можете открыть дверь во внутренний мир.

Внутреннее сознание раньше называли подсознанием. «Под» означает «внизу», а «сознание» означает «контролируемое знание». В прошлом ученые считали, что человек не в состоянии контролировать свое подсознание. Сегодня такой контроль возможен на глубинных релаксационных уровнях сознания и тела.

Три главные причины возникновения стрессов

1. Чувство вины

Затаившееся в нашем внутреннем сознании чувство вины часто оказывается весьма разрушительным. Вот пример стресса, обусловленного чувством вины: вы не бросаете курить, хотя прекрасно осведомлены, насколько это вредно для здоровья. Добавьте сюда информацию в прессе и по телевидению по поводу того, что вы, оказывается вредите не только самому себе, но и своим близким. И даже посторонним (например, в общественных местах). И вот у вас уже возникло чувство вины, стыда и – да, да, враждебности. Они вызывают мощнейший стресс, опасный для здоровья даже больше, чем всякая вредная химия в сигарете.

А все эти маленькие нечестности, которые мы допускаем каждый день... от похищенной на работе канцелярской скрепки до мошенничества с налогами. Мелкие провинности вкупе с тяжкими нарушениями способны повлечь за собой серьезный стресс (особенно если вас «застукали»!).

Точно так же, прощая себе свое бездействие (откладывая «на потом»), вы возвращаете в себе внутреннюю вину, внутреннее напряжение, которые рано или поздно проявятся. Многие факторы чувства вины связаны с прошлым – с тем, что было сделано или не сделано, сказано или не сказано.

ВАЖНО: Если, прочитав предыдущий текст, вы почувствовали дискомфорт, тоску, даже обиду... или подумали, что это не про меня... то вы, скорее всего, страдаете от чувства вины.

2. Утрата ценностей

Примеров этому не счесть, особенно когда утрата окончательная, когда ее невозможно ни возместить, ни восполнить – утрата любимых, банкротство, незастрахованные убытки от чего-либо. Потеря репутации, потеря «лица» -- серьезный стрессогенный фактор. Доводилось ли вам в присутствии других сказать или сделать что-то не так и увидеть, как меняются их лица, их отношение к вам? В этот момент у вас происходит выброс в кровь адреналина, возрастает частота пульса и дыхания. Все эти и другие реакции являются результатом стресса.

3. Ненависть к работе или к жилью

Многие люди ненавидят свою работу. Выбранная ими профессия, карьера, к которой они долгие годы готовились и которую еще дольше делали, могут стать теперь серьезными стрессогенными факторами. Выход, конечно же, следующий: если вам что-то не нравится – меняйте! Вы можете проиграть в деньгах, но приобретете здоровье и счастье... а в конечном счете, возможно, и благосостояние. Ниже приводятся слова Уолтера Расселла, изложенные в его биографии «Человек, добравшийся до секретов Вселенной» Гленом Кларком:

«Если делать то, что вы ненавидите, то из-за ненависти в организме начинают вырабатываться разрушительные токсины и в результате этого вы начинаете страдать от хронического переутомления или заболеваете. Вам нужно любить все, что вы делаете. Или, иначе, делайте то, что вы можете делать с любовью. Так гласит древняя восточная мудрость. Это может относиться к устройству стенных шкафов, латанию сердечных клапанов, мытью ~~платочники~~ подписей клиентов. Ничто из перечисленного нельзя сделать хорошо, если вам не нравится этим заниматься. Делайте все с радостью, делайте все самым лучшим из известных вам способов. Любовь к работе, которую вам так или иначе придется выполнять, пополнит запас физических и душевных сил, спасет от утомления, от болезни, известной под названием «скука»!»

Первые звонки или...

Физиологические признаки стресса:

- бессонница,
- головные боли,
- сердцебиение,
- боли в спине,
- боли в желудке,
- судороги, спазмы,
- несварение желудка.

ведут к:

- артриту,
- глаукоме,
- склерозу,
- инсульту,
- раку,
- лейкемии.

Психологические признаки стресса:

- рассеянность,
- расстройства памяти,
- тревожность,
- беспричинные страхи,
- плаксивость,
- раздражительность,
- излишнее беспокойство

ведут к:

- потере уверенности в себе,
- соматическим (физическим) заболеваниям,
- психическому расстройству,
- привыканию,
- лекарственной зависимости.

Как нейтрализовать стресс

Когда мы попадаем в трудные ситуации (стресс), в теле автоматически включается механизм «бей» или «бег». Это означает, что организм начинает вырабатывать ферменты, которые дают нам силы либо вступить в борьбу с опасностью, либо избежать ее. Если же мы не предпринимаем физических действий – не боремся и не бежим, -- «фермент стресса» накапливается в наших мускулах... подобно «яду», пытаясь выполнить то, для чего предназначены. А какая у нас самая большая мышца? СЕРДЦЕ! Не потому ли сердечные заболевания так распространены у нас в Москве и вообще в России?

Чтобы предотвратить накопление «стрессового фермента» -- лактата, -- представляется целесообразным следовать основополагающей программе, состоящей из четырех шагов.

Шаг первый. ВИТАМИНЫ.

Исследования показывают, что при стрессах быстро расходуется запас витаминов группы В. Чтобы приносить реальную пользу, витамины должны поступать в сбалансированном комплексе с минеральными веществами. Поэтому каждый день желательно употреблять не поливитаминные комплексы, которые выводятся с мочой, а свежие овощи и фрукты. Только в свежих овощах и фруктах витамины содержатся в сбалансированном виде с минеральными солями.

Шаг второй. УПРАЖНЕНИЯ.

Физические упражнения очень полезны для удаления стрессовых ферментов, накапливающихся в мышцах тела. Ходите в спортивный зал или делайте дома пятнадцатиминутную разминку. Гуляйте по городу, катайтесь на велосипеде, плавайте несколько раз в неделю в бассейне. Ваш уровень энергии существенно повысится! Последние исследования показывают, что 30-минутная ходьба (бег все-таки менее эффективен) всего три раза в неделю может заметно уменьшить ваш вес и снизить уровень холестерина в крови.

Шаг третий. РЕЛАКСАЦИЯ.

Для гармоничной жизни необходимо и психическое, и физическое расслабление. Например, переход на уровень альфа-ритмов (ритмы мозга) оказывается одной из лучших форм релаксации, одновременно психической и физической. Попробуйте следующие способы релаксации: сидеть на пляже и смотреть на набегающие волны; слушать расслабляющую музыку; смотреть на небо и думать, на что похожи облака...

Шаг четвертый. СЕМЬЯ И ДРУЗЬЯ.

Для гармоничной жизни крайне важна, даже необходима поддержка ваших доброжелательно настроенных друзей. И если в вашей жизни случилось так, что у вас друзей мало или пока совсем нет, то это не является непоправимым. Скорее наоборот! Вот это-то и как раз дело поправимое. Постарайтесь расширить ваши связи на учебе, на работе, познакомьтесь с соседями (как зовут их детей, собаку?), не уклоняйтесь от важных семейных торжеств.

Надеюсь, у вас помечены телефоны и дни рождения ваших близких родственников.

Постарайтесь записаться на курсы, ходите на семинары, а в перерывах разговаривайте с другими слушателями....

Уровни и ритмы мозга

На схеме представлены уровни, ритмы мозга и уровни сознания. Большую часть дня ваш мозг работает с частотой около 20 Герц. Такие колебания называют бета – ритмами. В связи с этим очень полезен выход на глубинные уровни релаксации тела и сознания. Эти уровни связаны с колебаниями волн головного мозга, называемых альфа – ритмами.

Расслабив тело и сознание, вы усиливаете альфа – ритм (частота от 7 до 14 Герц). Согласно исследованиям американского доктора Барбары Браун, описанным в ее книге «Новое сознание, новое тело и сверхразум», альфа – ритмы активизируют в теле процессы оздоровления в 10 раз эффективнее, чем бета-ритмы.

Альфа-ритмы, помимо того, что они самые интенсивные по амплитуде среди мозговых волн, еще и наиболее действенны для перепрограммирования внутренних, глубинных уровней сознания.

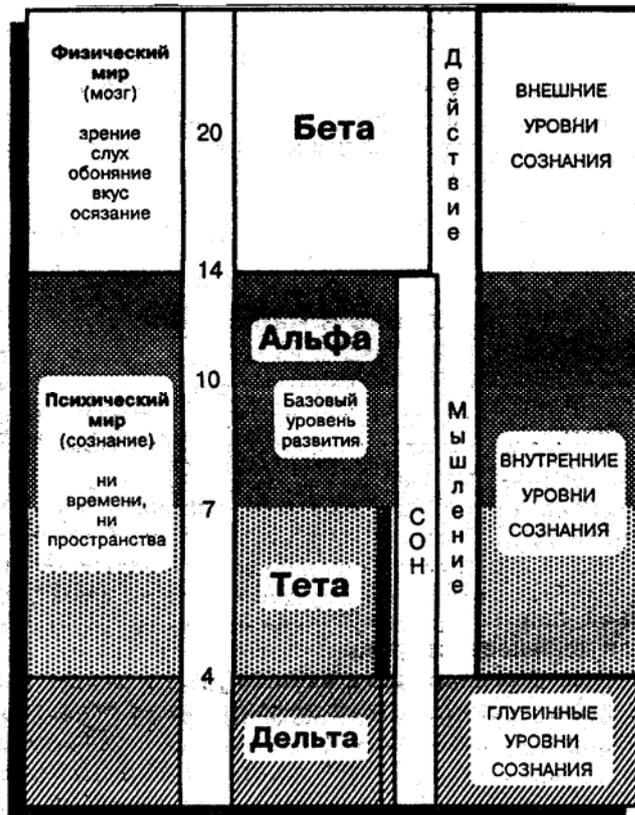


Рис. 1 Схема уровней мозга, ритмов мозга и уровней сознания

Программирование сознания / мозга

Рекомендуемые в данной книге методы приведены в форме программ психотренинга.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ: слова «программа» и «программирование» используются для описания последовательности мыслей или действий, направленных на появление определенной мысленной реакции. «Программа психотренинга» - это последовательность слов или зрительных образов, произносимых и вызываемых на уровне альфа-ритмов с целью «приучить» сознание контролировать мозг – автоматически вызывать определенные мысли и состояния тела.

Для эффективного программирования вам необходимо освоить упражнения из цикла «Психотренинг для релаксации и снятия стресса». Полные описания приведены в Приложении 1. Сейчас вам следует внести две нижеследующие пусковые программы на место пропусков в «Программировании новой информации», как показано в упражнениях из Приложения 1.

После того как вы попрактикуетесь в основном упражнении из «Психотренинга для релаксации и снятия стресса» как минимум семь раз, вы сможете мгновенно погружаться в это приятное расслабленное состояние с помощью следующих методов – метода «Ноготь большого пальца» и метода «Поглаживание большого пальца». Они помогут вам переходить в расслабленное и ненапряженное состояние сознания, установив связь между этим состоянием и простым физическим действием. Эти два метода станут вашими «пусковыми механизмами», мгновенно ликвидируя стресс.

Мгновенная релаксация

Метод «Ноготь большого пальца»

Каждый раз, когда вы почувствуете напряжение или усталость, метод «Ноготь большого пальца» сможет мгновенно запустить приятное, расслабленное ощущение. Расслабление теперь связано у вас с кончиками пальцев.

Для осуществления этой тренировочной программы выйдете на релаксационный уровень с помощью упражнения «Психотренинг для релаксации и снятия стресса». Как только вы погрузились в состояние полной релаксации – пора начинать программирование. В момент «Программирование» чуть-чуть надавите указательным пальцем на ноготь большого пальца и представьте, как вы полностью расслабляетесь. Мысленно повторяйте про себя следующую формулу:

«Каждый раз, когда я нажму на ноготь большого пальца указательным пальцем, я погружусь в приятное расслабленное состояние сознания и тела».

Теперь слегка нажмите на ноготь и медленно ослабьте нажим... представьте, как ваше тело расслабляется еще больше.

Затем выйдите с уровня на счет от одного до пяти и откройте глаза. Чтобы закрепить этот пусковой механизм, повторите этот процесс три раза на уровне альфа-ритмов.

При использовании метода «Ноготь...» вы каждый раз будете погружаться на более глубокий уровень релаксации. Метод можно использовать в любой момент, когда вы захотите расслабиться. Он сработает, даже если ваши глаза будут оставаться открытыми. Эффективность метода будет возрастать по мере тренировки.

Мгновенное снятие стресса

Метод «Поглаживание большого пальца»

Предчувствуя первые признаки стресса, вы сможете снизить напряжение с помощью метода «Поглаживание большого пальца». Пусковой механизм устанавливается так же, как и для метода «Ноготь...»

На релаксационном уровне в точке «Программирование», медленно поглаживая большой палец указательным пальцем той же руки от первого сустава до кончика пальца, мысленно повторяйте про себя следующую формулу:

«Каждый раз, когда я поглажу большой палец указательным... поглажу медленно, от первого сустава до кончика пальца... я представляю себе, как напряжение уходит из моего тела и почувствую себя уверенным и способным справиться с любой проблемой».

Представьте, как напряжение тает в воздухе. Затем выйдите с релаксационного уровня на счет от одного до пяти. Повторите процедуру три раза на уровне альфа-ритмов.

Этот метод можно использовать в любой момент, когда вам понадобится мгновенно снять стресс или вы попадете в затруднительную ситуацию. Пусковой механизм всегда будет находиться на кончиках ваших пальцев.

Где тренироваться

Найдите спокойное место, где вас не потревожат. Хотя особой необходимости в этом нет, вам может показаться более удобным в первые несколько раз выключать свет в комнате, чтобы не отвлекаться. Если вы на работе, то подойдет любое место, где вы можете уединиться. Найдите удобный стул, ослабьте тугую одежду. Если вы носите очки, то снимите их. Поставьте ноги ступнями на пол и положите руки на колени ладонями вверх. Сделайте глубокий вдох и расслабьтесь.

Вы можете выполнять это упражнение лежа в кровати. Однако, если вы почувствуете, что «клюете носом», то сядьте в кресло или на диван.

Как скоро появятся первые результаты

Все люди разные. Многие сообщают об улучшении сразу после первых тренировок. Другие замечают изменения после нескольких «путешествий» на релаксационные уровни.

Секрет быстрых результатов заключается в том, что вы должны думать, достигнут ли достаточно глубокий уровень и как быстро появятся результаты. Беспокойство об успехе не приближает, а задерживает его и влечет за собой дополнительный стресс.

Для лучших результатов при переходе на уровень вы должны запомнить слова – «как будто». Не думайте о своих способностях создавать зрительные образы. Просто спросите себя «Что я увидел бы, если бы смотрел на самом деле?»

Просто представьте себе! Вообразите!

Р Е З Ю М Е

Чтобы защитить свое психическое и физическое здоровье, вы можете освоить (на уровне альфа – ритмов) метод мгновенной релаксации – метод «Ноготь большого пальца» и метод снятия стресса – метод «Поглаживание большого пальца». Тренировка этих методов поможет запустить пусковой механизм полной релаксации сознания / мозга / тела... и вы сделаете шаг к контролю над стрессами. Вы будете искренно наслаждаться здоровым чувством полного расслабления... без всяких химических

средств, будь то алкоголь или наркотики. Вы заметите перемены к лучшему в вашем здоровье и в вашем отношении к жизни.

Выходите на уровень альфа-ритмов ежедневно с помощью упражнения «Психотренинг для снятия стресса и релаксации» (см. Приложение 1). Так вы сможете лучше понять свой внутренний мир и все, что вас окружает...

Эти же два метода – это методы из арсенала НЛП. Так что же такое НЛП? Как оно возникло и из каких частей состоит?

Ответы на эти и многие другие вопросы и раскрываются во второй части книги.

ЧАСТЬ II

ВВЕДЕНИЕ В НЛП

Нейролингвистическое программирование (НЛП) -- это наука и искусство о совершенстве, результат исследования того, как выдающиеся люди в различных областях деятельности достигали своих выдающихся результатов. Этими коммуникативными умениями может овладеть каждый, кто хочет повысить свою личную и профессиональную эффективность.

НЛП – это наука и искусство о личном мастерстве. Искусство, потому что каждый вносит свою уникальную индивидуальность и стиль в то, что он делает и это невозможно отразить в словах или технологиях. Наука, потому что существует метод и процесс обнаружения повторяющихся элементов, используемых выдающимися личностями в любой области для достижения выдающихся результатов. Этот процесс называется «моделированием» и обнаруженные с его помощью умения и техники находят все более широкое применение.

Случалось ли вам сделать что-нибудь настолько изящно и эффективно, что вы даже сами себе удивились? Было ли так, чтобы вы действительно восхищались тем, что сделали и удивлялись тому, как вы это сделали? НЛП показывает вам, как понять и смоделировать ваш собственный успех с тем, чтобы вы смогли иметь значительно больше таких моментов. Это способ обнаружения и раскрытия вашей индивидуальной гениальности, способ выявления того лучшего, что есть в вас и других людях.

История возникновения НЛП (по Джозефу О Коннору и Джону Сеймору)

Технология НЛП была разработана в 1972 – 1977 годах в США и стала плодом сотрудничества Джона Гриндера, который был тогда ассистентом профессора лингвистического факультета в Калифорнийском Университете в Санта – Крузе и Ричарда Бэндлера – студента психологического факультета в том же Университете. Ричард Бэндлер, кроме того, сильно интересовался психотерапией. Они вместе изучали действия трех выдающихся психотерапевтов: Фрица Перлза – основоположника школы психотерапии, известной под названием «гештальт – терапии», Вирджинии Сатир – необыкновенного семейного психотерапевта, которой удавалось разрешать такие трудные семейные взаимоотношения, которые многие другие семейные психотерапевты находили неприступными и, наконец, Милтона Эриксона – всемирно известного гипнотерапевта.

Гриндер и Бэндлер вовсе не собирались открывать новую школу терапии, а лишь хотели определить «паттерны» -- систематически повторяющиеся, устойчивые элементы поведения, используемые выдающимися терапевтами и передать их другим. Их не интересовали теории. Они создавали модели успешной терапии, которые работали на практике и которым можно было научиться. Трое терапевтов, которых они моделировали, представляли собой индивидуальности, сильно отличающиеся друг от друга и все же они использовали удивительно похожие основные паттерны. Джон и Ричард вскрыли эти паттерны, преобразовали их и построили изящную модель, которая может быть применена в эффективной коммуникации, личностном изменении или даже в ускоренном обучении.

Начиная с этих первоначальных моделей, НЛП развивалось в двух взаимодополняющих направлениях. Во-первых, как процесс обнаружения элементов мастерства в любой области человеческой деятельности. Во-вторых, как эффективный способ мышления и коммуникации, практикуемый выдающимися людьми.

Трехминутный семинар Джозефа О Коннора

Если когда-нибудь придется представлять НЛП на трехминутном семинаре, то это будет выглядеть так. Ведущий войдет и скажет:

«Дамы и господа! Чтобы добиться успеха в жизни, вам необходимо помнить три вещи.

Во-первых, знать то, чего вы хотите, иметь ясное представление о предполагаемом результате в любой ситуации.

Во-вторых, быть внимательным и держать свои чувства открытыми для того, чтобы заметить, что вы движетесь к результату.

В-третьих, иметь достаточно гибкости, чтобы настойчиво изменять свои действия до тех пор, пока вы не получите то, чего хотите.»

После этого он напишет на доске:

и выйдет. Конец семинара.

Цель НЛП состоит в том, чтобы дать людям больше вариантов поведения.

Иметь выбор – это значит быть способным использовать как минимум три подхода к ситуации. В любом взаимодействии тот человек, у которого большая гибкость поведения, будет контролировать ситуацию. А ведь вы можете иметь и десять подходов, и пятнадцать, и даже двадцать. Кто тогда сможет с вами сравниться?

Если вы всегда делаете то, что делали всегда, то вы и будете получать всегда то, что всегда получали. Если то, что вы делаете не работает, то сделайте что-нибудь другое.

Чем шире выбор, тем больше шансов на успех...

...Теперь вы устанавливаете свою новую цель. Ваш курс, вероятно, будет напоминать зигзаг. Ничего страшного. На самом деле редко встречается абсолютно ясный и прямой путь туда, куда вы хотите попасть.

Искусство общения

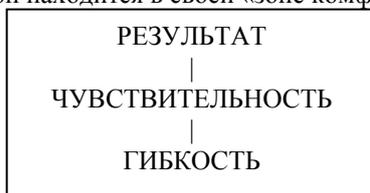
Замечали ли вы, что некоторые люди всегда находятся в центре внимания, а других все как будто игнорируют? Некоторые люди способны продать идею или товар первому встречному, а другие даже не в состоянии хотя бы подарить 100 – рублевую банкноту.

Есть люди, в совершенстве овладевшие мастерством затевать споры и раздоры. И есть другие, кто улаживает конфликты и выступает на переговорах в качестве посредника, быстро приводя к согласию враждующие стороны.

В чем же состоит главный секрет «наведения мостов» при общении? Используя предлагаемые мною методы, вы сможете значительно улучшить свое умение убеждать, свое искусство общения.

Хорошая отправная точка – это знакомство с чьим-то личным, внутренним миром. Каждый человек погружен в им созданный мир. Он уверен в своем знании жизни. Он убежден, что знает, как вести себя в большинстве случаев. Правильно или нет, хорошо или плохо, -- но это его мир.

Помните, что он окружен защитной оболочкой, которая фильтрует любые данные, несовместимые с его реальностью: он находится в своей «зоне комфорта».



И вдруг появляется вы, со своей защитной оболочкой, со своей собственной реальностью и хотите объяснить этому человеку, как все обстоит на самом деле. Чего ради он будет вас слушать? Да, конечно, он может найти веские причины, чтобы уделить вам внимание, но в своем мире экспертом останется все-таки он.

Все, что он услышит, автоматически будет сравниваться с тем, что ему уже известно. В этом процессе анализа информация загоняется в уже имеющиеся рамки и обычно истолковывается наиболее удобным для системы убеждений слушателя образом.

Секрет состоит в том, чтобы первым проникнуть сквозь оболочку: завоевать внимание человека, с которым вы хотите общаться.

Вавилонская башня наших дней

Чтобы эффективно общаться, например, с немцами, мы должны говорить с ними по-немецки, потому что они думают на немецком языке. Разговор на чужом языке на первых порах требует мысленного перевода с родного языка на иностранный, и наоборот. Теперь вы понимаете, почему у нас на планете такие серьезные проблемы с общением.

Те же проблемы возникают и не за границей, а непосредственно на нашей российской территории. Каждая группа говорит на своем жаргоне.... каждый специалист, каждый класс, каждое поколение. И хуже всего – каждый из нас вкладывает в слова разный смысл и разные чувства, что порождает свои проблемы.

Кадровые проблемы

Те же трудности встречаются и на работе. Есть люди, которые просто не могут найти общего языка с коллегами, руководством, подчиненными. Естественно, что они не реализуют полностью свой потенциал и не слишком ценят свое рабочее место. Текучесть кадров можно уменьшить, если изменить стиль общения. Многие предприниматели у нас в Москве рассказывали мне, что применяя рекомендованные мной методы, они не только снизили число «мигрирующих» сотрудников, но и увеличили объемы продаж... и повысили объем чистой прибыли.

Семейные конфликты

Недостаток общения может стать первопричиной семейных неурядиц. Я часто видел семейные пары, которые так и не научились общаться друг с другом – а тем более со своими детьми – даже после двадцати или тридцати лет совместной жизни! К счастью, они сообщали о волшебных переменах в семейных отношениях после применения описанных ниже коммуникативных методик.

Пусть слушатель расслабится

Отношение «а докажи» характерно для людей, которые почувствовали в ваших словах (с которыми они лично не согласны) угрозу. Поэтому они могут замкнуться в себе прежде, чем вы попытаетесь завязать отношения: их оборона наготове. Вам следует найти способ пробить их броню. Существуют ключи и от дверей замкнувшегося в себе сознания... есть способы наведения мостов между их миром и вашим.

У индейцев есть выражение, которое помогает преодолевать разъединяющие людей барьеры. Вы, конечно, его слышали: «Пройди мимо в моих макасилах», что подразумевает – расстанься со своей оболочкой и взгляни на жизнь с точки зрения других людей. Вы должны мысленно погрузиться в их оболочку, имея при себе ключи к их персональным замкам.

Сколько раз вы считали, что можете реально помочь кому-то, но получали в ответ на свое добротство лишь равнодушный, а то и враждебный взгляд? Взволнованные тем, что хотим сказать, мы иногда забываем одно правило: общение – улица с двухсторонним движением. Мы пытаемся вбить и протолкнуть нашу идею внутрь закрытого сознания, стараемся проложить путь внутрь чужой оболочки. Это воспринимается как нападение.

Как же нам быть? Мысленно отступить и присмотреться к человеку, с которым мы имеем дело. Как он, собственно говоря, воспринял нашу идею? Что он говорит с нами на языке тела? Как он сидит или стоит? Открыт он или закрыт физически для нас с нашей идеей?

Шаг первый: на языке тела

Наблюдая за высококлассными специалистами в области общения и ведения переговоров, за признанными авторитетами по решению конфликтов, вы можете заметить некоторые особенности, касающиеся того, какие позы они принимают. Один из очень малоизвестных секретов при налаживании взаимопонимания – это подражание языку тела собеседника.

ПРОБЛЕМА: вы угрожаете оболочке собеседника.

РЕШЕНИЕ: надо стать не таким «грозным»... пусть слушатель расслабится.

СПОСОБ: соответствие языков тела.

Как специалист по общению, вы будете находиться (сидеть или стоять) в той же позе, что и ваш собеседник. Если он сидит, положив ногу на ногу и скрестив на груди руки, то сядьте точно так же. Когда же он переменит позу, то и вы постепенно измените свою. Психотерапевты считают соответствие весьма полезным средством для того, чтобы заставить собеседника раскрыться. Попробуйте... и вы будете потрясены открывающимися результатами и возможностями!

В большинстве случаев ваш собеседник просто не заметит, что вы его копируете, -- по крайней мере, на внешних уровнях сознания. При этом на внутренних уровнях сознания он (она) будет видеть свое зеркальное отражение. С самим собой ему комфортно, а поскольку вы (ваша поза) так похожи на него, то и вы становитесь неопасны – и рядом с вами ему тоже становится комфортно. В этот момент собеседник расслабляется, барьеры исчезают и общение налаживается.

В искусстве «физического соответствия» вы можете достичь высочайшего мастерства – уровня дипломированного специалиста по общению (и, безусловно, вы его достигнете, если конечно будете помнить о практике, тренировке и повторении).

Обращайте внимание на...

А. Положение тела в пространстве:

1. Сидит или стоит собеседник.
2. Положение рук, ладоней, ног, ступней ног.
3. Положение головы.

Б. Походка:

1. Стремительная.
2. Неторопливая.
3. Медленная.

В. Жесты:

1. Движения пальцев.
2. Движения рук.
3. Движения головы.
4. Движения тела.

Г. Дыхание:

1. Частое или редкое.
2. Глубокое, среднее, поверхностное.
3. Паузы между вдохом – выдохом.

Д. Голос:

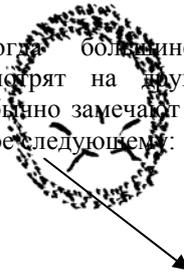
1. Темп речи – быстрый или медленный
2. Тембр голоса – высокий или низкий.
3. Интонации голоса.

Е. Мимика:

1. Мигание глаз.
2. Выражение лица
 - губы приоткрыты или сомкнуты,
 - лоб наморщен или нет.

Как только мы начинаем фокусироваться на небольших участках, то с удивлением можем обнаружить то, что возможно знали, но забыли. Давайте начнем сверху.

Когда большинство людей смотрят на других, то они обычно замечают нечто подобное следующему:



Лоб

Расслаблен?
Напряжен?
Сморщен?
Брови
Подняты?
Опущены?



нахмурены?



Глаза

Открыты широко?
Глядят вверх?
Вниз?
Глядят в сторону?
Закрыты?
Приоткрыты
Моргают? Часто?

наполовину?

Мышцы глаз напряжены?



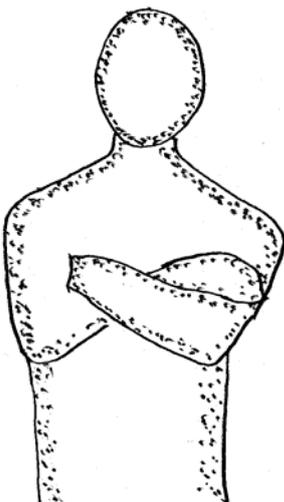
Рот

Расслаблен
Напряжен?
Губы сжаты?
Улыбаются?
Хмурятся?
Размер губ?
Цвет губ?

Нос (щеки), скулы

Расслаблены
Напряжены?
Нос сморщен?
Ноздри раздуваются?
Щеки? Румяные?
Бледные?

Голова посажена прямо? Наклонена? Наклонена вперед? Наклонена назад? Кивает? Качает?



Шея расслаблена?

Напряжена? Какого цвета?
Видно ли биение пульса?
Глотательные движения?

Плечи расслаблены?

Напряжены? Приподняты?
Прямые? Сдвинуты вперед?
Придавлены вниз? Двигаются ли в такт дыханию?

Руки и ладони напряжены?

Расслаблены? Скрещены?

Кулаки сжаты? Ладони
открыты? Спокойны?
Двигаются? Как двигаются?

Верхняя часть тела

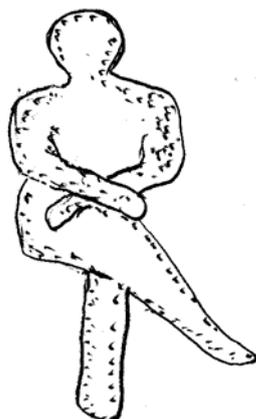
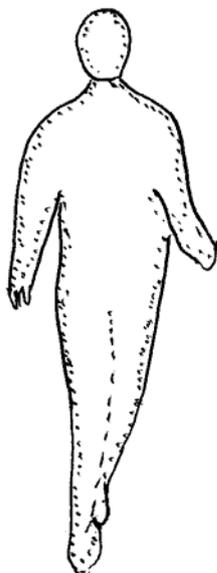
Расслаблена? Напряжена?
В какой позиции находится?

Дыхание

Ровное? Неровное? Быстрое?
Медленное? Глубокое?
Поверхностное? Грудное?
Диафрагмальное? Нижнее?

Нижняя часть тела

Расслаблена? Напряжена?
Стоит? Сидит? Ноги скрещены?
Ступни или ноги совершают
движения? Каковы элементы
движений? А их скорость?



Некоторые сигналы, такие как поза, походка и жесты, могут включать в себя несколько частей тела или все тело.

Поза. В каком положении находится голова, плечи, торс, руки и ноги? Они расслаблены? Напряжены? Поза прямая? Имеет наклон? Открытая? Закрытая?

Походка. Быстрая или медленная? Плавная? Порывистая? Какая часть ведет за собой тело: нос? подбородок? грудь? таз?

Жесты. Плавные? Отрывистые? Напряженные? Расслабленные? Ограниченные? Широкие? Медленные? Быстрые? Редкие? Частые?

И, наконец, **голос**

Громкость. Голос громкий? Тихий? Умеренный? Изменчивый? Громкость Возрастает? Уменьшается?

Высота. Голос высокий? Низкий? Средней высоты?

Изменчивость. Высота голоса меняется? Остается той же самой?

Скорость речи. Речь быстрая? Медленная? Умеренная? Она становится быстрее? Медленнее?

Ритм. Устойчивый? Неустойчивый? Неуверенный? Есть ли паузы?

Качество. Голос грубый? Приятный? Гнусавый? Звонкий? Тусклый? Визгливый? Резкий? Мелодичный?

«Мошенники, насильники и другие преступники ищут свои жертвы, ориентируясь на такие приметы, как рассеянный взгляд, слегка опущенные плечи, механическая походка и поверхностное дыхание... Эти приметы служат им сигналом – надо идти за жертвой, чтобы найти место для атаки... Преступник ищет жертву, а не драку».

Дебби Гарднер

Тренировка: Потратьте примерно один день на отработку участка «лоб», второй день – участок «глаза», третий день – участок «рот», четвертый день -- участок «нос (щеки)».... Со временем вы овладеете всеми участками.

Отмечайте, как ваш собеседник выглядит и говорит, когда находится в нужной вам ситуации и в нужном состоянии. Сравнивайте невербальные сигналы того же самого человека, когда он находится в разных состояниях и ситуациях. Отмечайте разницу.

ПРИМЕР: Если, допустим, Ольге человек не нравится, то на ее лице можно видеть легкую улыбку. А если ей человек нравится, то на лице – широкая улыбка. Здесь все дело состоит в наблюдательности именно вот за такими мелкими нюансами выражения лица, тона голоса, жестов....:

- легкая улыбка или широкая улыбка,
 - открытый взгляд или слегка прищуренный взгляд,
 - приятно-мелодичный тон голоса или напряженный тон и т.д и т.п.
- (все подробности см. выше).

Захват лидерства и установка взаимосвязи

Установив взаимосвязь, вы сможете захватить лидерство – то есть иметь возможность изменять при необходимости настроение собеседника. Например, если он взволнован, то воспроизведите его учащенное дыхание. Если он часто моргает, то моргайте так же.

Подстройте под собеседника ваше дыхание, моргание, улыбку, смену позы, жесты и все любые другие физические проявления.

Итак, для начала установите взаимосвязь и внутренне прочувствуйте симпатию к собеседнику. Я подчеркиваю – к любому собеседнику, а не только к вашему начальнику для просьбы о прибавке жалования или премии. А после этого захватывайте лидерство, постепенно уменьшая частоту дыхания и моргания, из закрытых поз переходя в открытые позы, пока ваш собеседник автоматически не подстроится под вашу частоту и не придет в расслабленное, восприимчивое состояние.

Вскоре вы обнаружите, что человек следует за вами и подстраивается под вас, не осознавая этого – ведь все происходит на внутренних уровнях сознания. Этот метод может также оказаться чрезвычайно полезным в экстремальных или напряженных ситуациях.

Какое настроение вы хотели бы менять у близких вам людей? Составьте список:

- депрессия,
- раздражение,

• страх... и записывайте свои достижения! Так вы будете видеть ваш прогресс! А теперь оставьте книгу и идите применять узнанную теорию на практике.

Шаг второй: на уровне слов

Простейшее средство наладить с человеком общение – это говорить с собеседником на его языке. Что же это означает на самом деле?

Каждый человек, каждая группа, каждый регион обзаводится своим собственным языком – набором слов и выражений, которые им удобны. Этот специфический язык формируется окружением. С момента рождения мы пользуемся всеми нашими органами чувств для сбора информации – «новостей» о нас самих и об окружающем мире. На основе этих данных мы формируем мнение о самих себе и о нашем мире. Во многих случаях эти «ограниченные» познания остаются с нами на всю жизнь – если только их не изменить тем или иным способом.

Когда мы становимся старше, у большинства из нас появляются «любимые» способы, органы чувств или каналы обработки данных. При этом обычно полноценно развиваются и используются всего один или два канала -- ведущий и второстепенный. Некоторые воспринимают и перерабатывают информацию с помощью зрительного канала, у других же людей мозг получает новые сведения через ощущения.

Это «язык», на котором вы говорите со своими друзьями, с людьми, которым вы доверяете самое сокровенное. Он связывает вас узами взаимопонимания и доверия. Это ваш особый способ общения, который вы используете для сбора и переработки информации.

Попробуйте понаблюдать за речью малышей, подростков... К сожалению, лишь немногие стараются понять эти специфические языки. «Продвинутые» в области коммуникаций люди, общаясь, настраивают свой словарь, структуру предложений, равно как интонации и произношение на необходимую волну.

ПРОБЛЕМА: вербальная рассогласованность.

РЕШЕНИЕ: изучение базовых слов и фраз.

СПОСОБ: вербальное соответствие.

В каждой профессии используется свой язык. Сравните финансиста с юристом или врачом. Разумеется, иногда это просто «надувание щек» и попытка произвести впечатление, но чаще всего это действительно их способ мышления... их вербальные процессы. Иногда медицинский способ мышления я нахожу и у себя, так как по первому образованию – медицинскому я – врач.

Настолько ли вы поглощены своим собственным миром, чтобы не найти времени для знакомства с языком окружающих? Просто попробуйте и это подарит вам новый мир!

Как специалист по общению, вы будете подстраивать свой словарь под словарь человека, с которым общаетесь. Вы будете часто употреблять слова и фразы, привычные для вас обоих. Дело не в том, чтобы стать попугаем, а в том, чтобы подстраиваясь, употреблять только те словечки и выражения, которые уместно слышать от вас. Согласитесь, что несколько нелепо слышать от семидесятилетнего человека «Ну, я от него тащусь!» Также несколько нелепо видеть людей такого возраста и одетыми в короткие шорты, хотя, когда я был в Соединенных Штатах многие американцы именно так и поступали. Тем не менее, несмотря на ряд национальных отличий, есть единые сходства абсолютно у всех людей. Единными будут также и подходы к ним.

Отметьте, как говорит ваш собеседник, какие слова он использует и настройтесь на эти слова. Это язык, наиболее удобный для него, язык, которому он доверяет. Не увлекайтесь – вы не «опускаетесь до языкового уровня собеседника, а просто говорите на понятном ему языке и в той тональности, которая вызывает его доверие. В итоге это приведет к тому, что ваш собеседник расслабится и станет открыт для вашего влияния на него. Вы построили мост взаимопонимания между двумя вашими мирами. Можете себе представить, как это важно для выживания в бизнесе, да и вообще среди людей!

Как люди думают

Если мы поймем, как люди выражают свои мысли, то мы получим важные сведения о том, каким образом они воспринимают и перерабатывают информацию.

Исследования показали, что формируя мнение о себе самом и об окружающем мире, человек вырабатывает особые речевые стереотипы, выражающие его отношение к этому миру. Его набор слов может подсказать нам, каким способом он обрабатывает информацию. Прислушиваясь к речи человека, мы зачастую можем узнать даже как он думает.

Определив, каким образом человек мыслит, вы откроете для себя дверь в мир общения. Вы сможете предсказывать как собеседник отреагирует на ваши слова, на ваши идеи и предложения, -- и вы сделаете гигантский шаг к повышению своего мастерства общения, уверенности в себе и влияния на людей. Один урок вы берете прямо сейчас, читая эту книгу. Другие же уроки вы сможете извлечь из многих ранее опубликованных книг.

Откуда вы узнаете новости

Существует огромное количество средств массовой информации, из которых мы узнаем новости: газеты, журналы, радио, телевидение, Интернет и, конечно же, разговоры с окружающими людьми. Чтобы узнать, что происходит в мире, мы пользуемся своим излюбленным средством, скажем, телевизором. Другие средства для этого не столь неотразимы. Уставившись в «ящик», мы включаем свой ведущий канал.

И точно так же, как мы предпочитаем телевизор чему-нибудь другому, мы выбираем определенные физические чувства для получения информации. Нам известны пять органов чувств, лежащих в основе сбора данных. Это зрение, слух, вкус, обоняние и осязание. Рассмотрев эти пять чувств, мы обнаружим, что зрение, слух и осязание преобладают, а обоняние и вкус являются чем-то типа дополнения к осязанию.

Еще одно открытие

Одним из выдающихся достижений в области «проникновения в душу» собеседника явилось тщательнейшее исследование доктора медицины Милтона Эриксона. Он утверждает, что у каждого человека со временем формируется специфический набор ключей для приема и переработки информации. И пока эти ключи не «опознаны» и пока его близкие, его окружение, его клиенты ими не пользуются, они никогда не смогут ни достучаться до его сознания, ни проникнуться его идеями.

Работа Милтона Эриксона была весьма основательно изучена Джоном Гриндером и Ричардом Бэнндлером, которые в дальнейшем включили это исследование в свой собственный метод НЛП (нейролингвистического программирования). Его можно назвать «языком мозга». И если вы не против, то давайте-ка рассмотрим все это поподробнее и чуть более, так сказать, научно. В случае же непонимания кое-чего с первого раза – не беда. Это не лекция, и не семинар – всегда можно прочитать повторно. Не так ли?

Двери восприятия

Если у замкнутого цикла коммуникации (общения) и есть какое-то начало, то это начало – наши органы чувств. Как подчеркивал писатель Олдос Хаксли, двери восприятия – это наши органы чувств. Наши глаза, уши, нос, рот и кожа – это наша единственная точка контакта с внешним миром.

Но даже эти точки контакта – это не совсем то, что нам кажется. Возьмите, например, глаза – ваши «окна в мир». На самом деле это не «окна» и даже не фотокамера. Вы когда-нибудь интересовались тем, почему фотокамера никогда не может ухватить существо визуального образа, который вы видите? Глаза являются значительно более утонченным инструментом, чем фотокамера. Отдельные рецепторы, палочки и колбочки сетчатки реагируют не на сам свет, а на изменения и различия в свете.

Вот довольно простая задача: рассматривание одного из этих слов. Если бы ваши глаза и бумага были совершенно неподвижны, то слово пропало бы, как только каждая палочка прореагировала бы на первоначальный черный или белый стимул. Чтобы продолжать посылать информацию о форме букв,

наши глаза очень быстро дрожат, чтобы палочки на границе белого и черного продолжали получать стимулы.

Таким образом мы продолжаем видеть буквы. Зрительный образ проецируется в перевернутом виде на сетчатке, кодируется в виде электрических импульсов от палочек и колбочек и разносится по нервам в визуальную часть коры головного мозга. Окончательная картинка проецируется извне, но создается глубоко внутри головного мозга.

Итак, то, что мы видим, проходит сложную серию активных фильтров восприятия. То же самое верно и для других каналов восприятия. Мир, который мы воспринимаем – это не реальный мир, это не реальная территория. Это карта, составленная нашей неврологией. То, на что мы обращаем внимание на этой карте, проходит дальнейшую фильтрацию через наши убеждения, интересы и предпочтения.

Мы можем научиться позволять нашим органам чувств служить нам лучше. Способность замечать больше и делать более тонкие различия во всех каналах восприятия может значительно обогатить нашу жизнь и является важным умением во многих областях деятельности. Дегустатору вин необходим очень тонкий вкус, музыканту – способность делать тонкие звуковые различия. Каменотес или резчик по дереву должны ощущать свой материал, чтобы освободить фигуру из плена дерева или камня. Художник должен быть чувствительным к нюансам цвета и формы.

Тренировка этих способностей заключается не в том, чтобы видеть больше, а в том, чтобы знать, на что смотреть, в развитии умения воспринимать различия, которые создают различия.

Репрезентативные системы

Коммуникация начинается с наших мыслей и мы используем слова, тон голоса и язык телодвижений для того, чтобы передать их другому человеку. А что такое наши мысли? Существует множество различных научных ответов и все же каждому из нас хорошо знакомо, что представляет наше собственное мышление. Один полезный способ думать о мышлении заключается в том, чтобы думать, что мы используем наши органы чувств внутренним образом.

Когда мы думаем о том, что мы видим, слышим и ощущаем, то мы воссоздаем эти картины, звуки и ощущения внутри себя. Мы вновь переживаем информацию в той чувственной форме, в которой мы первоначально ее воспринимали. Иногда мы осознаем, что мы это делаем, иногда нет. Можете ли вы, например, вспомнить, куда вы ездили в свой последний отпуск?

Итак, как вы это вспомнили? Может быть, картинка того места всплыла в вашей голове? Возможно, вы произнесли название или услышали звуки, сопутствовавшие отдыху. Или, может быть, вы воспроизвели свои ощущения. Мышление является настолько очевидным и банальным действием, что мы никогда не задумываемся о нем. Мы предпочитаем думать о том, о чем мы думаем, а не о том, как мы думаем. Мы также предполагаем, что другие люди думают точно так же, как мы.

Один способ, которым мы думаем, заключается в сознательном или бессознательном воспроизведении картин, звуков, ощущений, вкусов и запахов, которые мы переживали. Посредством языка мы можем даже создать разнообразие чувственных переживаний без того, чтобы переживать их в действительности.

Прочитайте следующий абзац настолько медленно, насколько вы с удобством можете это сделать. Желательно сесть максимально комфортно.

Задумайтесь на минуту о прогулке в сосновом лесу. Деревья возвышаются над вами, обступая со всех сторон. Вы видите краски леса вокруг себя, и солнце, пробиваясь сквозь листья деревьев и кустарников, отбрасывает тени и создает мозаику на траве. Вы проходите сквозь луч солнца, прорвавшийся сквозь прохладную крону из листьев над вашей головой. И, продвигаясь дальше, вы начинаете осознавать безмолвие, нарушаемое лишь пением птиц да похрустыванием под ногами, когда вы наступаете на сухие ветки, шорохом ваших ног, ступающих по мягкому ковру леса. Время от времени раздается сухой треск, когда вы случайно ломаете сухую ветку, попавшую вам под ноги. Вы протягиваете руку и прикасаетесь к стволу дерева, ощущая шероховатость коры под ладонью. Постепенно вы обращаете внимание на легкий ветерок, ласкающий ваше лицо и замечаете ароматный запах сосновой смолы, пробивающийся сквозь другие, более грубые запахи леса. Продолжая прогулку, вы вспоминаете, что ужин будет скоро готов и это будет одно из ваших самых любимых блюд. И вы уже почти чувствуете вкус пищи во рту в предвкушении сытного ужина.

Чтобы переосмыслить этот последний абзац, вы прошли через все эти переживания в своей голове, используя свои органы чувств внутренним способом, чтобы «репрезентировать» (представлять) данные переживания, которые были вызваны в вашем воображении с помощью слов. Возможно, вы создали эту сцену достаточно отчетливо, чтобы представить себе запах леса в уже воображаемой ситуации. Если вы когда –нибудь гуляли в сосновом лесу, то вероятно, запомнили особенные переживания, свя-

занные с этой прогулкой. Если же с вами этого никогда не случалось, то наверное, вы сконструировали этот опыт из других похожих переживаний или использовали материалы телевизионных передач, фильмов, книг или других источников. Ваше переживание было сочетанием воспоминаний и воображения. Большая часть нашего мышления обычно представляет собой смесь таких воспоминаний и сконструированных сенсорных впечатлений.

Мы используем одни и те же неврологические пути для внутренней репрезентации опыта и для непосредственного его переживания. Одни и те же нейроны генерируют электрохимические заряды, которые могут быть измерены. Мысль имеет непосредственные физические проявления, которые (в качестве зарядов) также с помощью специальной аппаратуры могут замеряться и регистрироваться. Мозг и тело представляют собой одну систему. Представьте себе на мгновение, что вы едите свой любимый фрукт. Фрукт может быть воображаемым, а вот слюноотделение – нет.

Мы используем свои органы чувств внешним способом, чтобы воспринимать мир и внутренним способом, чтобы «репрезентировать» (перепредставлять) переживания самим себе. В НЛП те пути, по которым мы получаем, храним и кодируем информацию в своем мозге – картинки, звуки, ощущения, запахи и вкусы – известны как «репрезентативные системы».

Визуальная система, часто обозначаемая буквой В, может использоваться внешним способом, когда мы разглядываем внешний мир (В внешн) или внутренним способом, когда мы визуализируем (В внутр). Точно так же аудиальная система (А) может подразделяться на прослушивание внешних звуков -- (А внешн) или внутренних звуков (А внутр).

Ощущения относят к кинестетической системе (К). Внешняя кинестетика (К внешн) включает тактильные ощущения: прикосновения, температуру, влажность. Внутренняя кинестетика (К внутр) включает вспоминаемые чувства, эмоции и внутренние ощущения баланса и осознание состояния тела, известные как проприоцептивные ощущения, которые сообщают нам о том как мы движемся. Не имея их, мы не смогли бы контролировать положение своего в пространстве с закрытыми глазами.

Визуальная, аудиальная и кинестетическая системы являются первичными репрезентативными системами. Ощущения вкуса (вкусовая система – Вк) и запаха (обонятельная система -- О) не являются столь же важными и часто включаются в кинестетическую систему. Они часто служат в качестве мощных и очень быстрых связей с картинками, звуками и ощущениями, ассоциированными с ними.

Мы используем все три первичные репрезентативные системы постоянно, хотя осознаем их не в равной степени. И мы имеем склонность отдавать предпочтение одним по сравнению с другими. Например, многие люди имеют внутренний голос, который возникает в аудиальной системе и создает внутренний диалог. Они перечисляют аргументы, вторично прослушивают речи, подготавливают реплики м, как правило, обсуждают различные вещи сами с собой. Тем не менее, это лишь один из способов мышления. Один из многих способов...



- В – Визуальная
- А – Аудиальная
- К – Кинестетическая
- О – Обонятельная
- Вк - Вкусовая

Схема 1. Репрезентативные системы (модальности)

Репрезентативные системы не являются взаимоисключающими. Можно визуализировать сцену, иметь ассоциированное с ней ощущения и одновременно слышать звуки. Хотя может оказаться трудным обращать внимание на все три системы в одно и то же время. Некоторая часть мыслительного процесса все же останется неосознаваемой.

Чем больше человек поглощен своим внутренним миром картин, звуков и ощущений, тем меньше он будет знать о том, что происходит вокруг него. Хорошим примером может служить один знаменитый шахматист на международном турнире, который так углубился в позицию на доске, которую он видел своим внутренним взором, что съел два полных обеда за один вечер. Он совершенно забыл, что один

обед он уже ел. «Потерявшийся в мыслях» -- это очень удачное описание. Люди, переживающие сильные внутренние эмоции, также оказываются менее чувствительными к внешней боли.

Наше поведение возникает из смеси внутренних и внешних чувственных переживаний. В любой момент времени наше внимание сосредоточивается на различных частях нашего опыта. В то время как вы читаете эту книгу, вы фиксируете свое внимание на странице текста и, вероятно, не осознаете ощущения в своей левой ноге... до тех пор, пока я не упомянул об этом...

В то время, когда я печатаю этот текст, я большей частью осознаю свой внутренний диалог, подстраивающийся под мою (весьма низкую) скорость печати на компьютере. Я отвлекусь, если обращу свое внимание на внешние звуки. Будучи не слишком искушенным в деле печатания, я смотрю на клавиши и ощущаю их под своими пальцами. Так что мои визуальный и кинестетический каналы используются внешним образом.

Это изменится, если я остановлюсь, чтобы визуализировать сцену, которую я хотел описать. Существует несколько сигналов опасности, которые сразу захватили бы мое внимание: внезапная боль, мое имя, произнесенное вслух, запах дыма или запах пищи (если я голоден).

Предпочитаемые (основные) репрезентативные системы

Мы постоянно используем все наши внешние каналы восприятия, хотя обращаем внимание на один канал больше, чем на другой в зависимости от того, что мы делаем. В художественной галерее мы будем использовать большей частью свои глаза, на концерте – свои уши. И что удивительно – так это то, что когда мы думаем, мы имеем склонность благоволить по отношению к одной, может быть, двум репрезентативным системам независимо от того, о чем мы думаем. Мы способны использовать все системы, но к возрасту 11 – 12 лет мы уже имеем явные предпочтения.

Многие люди могут создавать яркие мысленные образы и думать главным образом картинками. Другие находят эту точку зрения трудной. Они могут долго толковать сами с собой, тогда как другие основывают свои действия большей частью на своих ощущениях по отношению к ситуации. Когда человек имеет тенденцию использовать традиционно один внутренний канал восприятия, то этот канал называется в НЛП его предпочитаемой (или основной) репрезентативной системой. Вероятно, что он оказывается более проницательным и способным делать более тонкие различия именно в этой системе, а не в других.

Это значит, что некоторые люди оказываются естественным образом более «талантливыми» в отдельных задачах и умениях. Почему «талантливыми» в кавычках? Да потому, что они просто-напросто научились и стали более искусными экспертами в использовании одного или двух внутренних каналов восприятия. Вот и вся премудрость! Вы – как и любой другой человек – также можете научиться этому! И научитесь, дочитав эту книгу!

Иногда какая-нибудь репрезентативная система является не столь хорошо развитой и это делает освоение определенных умений более трудным. Например, музыка или иностранный язык оказываются более трудным искусством, если нет способности достаточно отчетливо слышать звуки.

Ни одна из систем не является абсолютно предпочтительной. Все зависит от того, что вы хотите сделать. Атлеты, например, нуждаются в хорошо развитом кинестетическом осознании. С другой стороны, трудно стать хорошим архитектором, не имея способности создавать ясно сконструированные мыслительные картинки.

Умение, объединяющее всех гениев, состоит в том, что они свободно переходят от одной репрезентативной системы к другой и используют наиболее подходящую из них для решаемой задачи.

Различные направления психотерапии проявляют склонность к различным репрезентативным системам. Телесно-ориентированная терапия изначально кинестетична, психоанализ является преимущественно вербальным (звуковым) и аудиальным (слуховым). Арт-терапия и символизм Юнга представляют собой примеры терапий, базирующихся более на визуальной (зрительной) репрезентативной системе.

Словесные предикаты или вербальные сигналы доступа

Мы используем слова, чтобы описать наши мысли. Таким образом, наш выбор слов будет показывать, какую репрезентативную систему мы используем. Представьте себе трех человек, которые прочитали одну и ту же книгу.

Первый может отметить, как много он УВИДЕЛ в этой книге, как хорошо подобраны примеры, ИЛЛЮСТРИРУЮЩИЕ предмет и что она написана с БЛЕСКОМ.

Другому может не понравиться ТОН книги, ее РЕЗКИЙ стиль. Он, фактически, не смог НАСТРОИТЬСЯ на идеи автора и хотел бы ПОТОЛКОВАТЬ с ним об этом.

Третий ПОЧУВСТВУЕТ, что предмет разбирается очень ВЗВЕШЕННО. Ему нравится манера, в которой автор ЗАТРОНУЛ все ключевые моменты и он легко УХВАТИТ все новые идеи. Он ЧУВСТВУЕТ симпатию по отношению к автору.

Они все читали одну и ту же книгу. Вы заметили, что каждый из них выражает свое отношение к книге различными способами? Независимо от того, что они думают о книге, из отличает то, как они думают о ней. Первый мыслит картинками, второй – звуками, а третий – ощущениями. Эти сенсорно-определенные слова, указывающие на использование той или иной репрезентативной системы называются предикатами. Привычное использование одного вида предикатов будет указывать на предпочитаемую репрезентативную систему человека.

Такие слова как «понимать», «объяснять», «думать», «процесс» не являются сенсорно-определенными и, следовательно, оказываются нейтральными по отношению к репрезентативным системам. В научных трудах авторы придают значение именно нейтральным, а не сенсорно-определенным словам, вероятно, неосознанно понимая, что сенсорно-определенные слова являются более личностными по отношению к автору и читателю и, следовательно, менее «объективными». Однако нейтральные слова будут переводиться читателем различными способами (визуальным, аудиальным, кинестетическим) и пошатнут начало множеству академических споров, зачастую по поводу значения этих слов.

Каждый будет уверен в том, что он прав.

Возможно, вам захочется узнать на будущее, какого рода слова вы предпочитаете в обычных разговорах. Поразительно бывает слушать других и открывать для себя, каким сенсорно-определенным языком они предпочитают пользоваться. Тем из вас, кто предпочитает думать картинками, может нравиться обнаруживать образцы красочного языка у окружающих вас людей. Если вы думаете кинестетически, то сможете ухватить тот способ, которым люди добиваются успеха. А если вы думаете звуками, то попросил бы вас прислушиваться внимательно и настроиться на то, как говорят разные люди.

* * * * *

Раппорт – это процесс создания доверительных взаимоотношений.

Установление раппорта (доверительных взаимоотношений) имеет важное значение. Секрет хорошей коммуникации заключается не столько в том, что вы говорите, сколько в том, как вы это говорите. Чтобы создать раппорт, подстройтесь к предикатам другого человека. Вы будете говорить на его языке и представлять ему идеи именно тем способом, каким он думает о них.

Ваш успех будет зависеть:

во-первых – от вашей сенсорной (чувственной) остроты и способности увидеть, услышать или ухватить паттерны (повторяющиеся элементы языка) других людей и

во-вторых – от того, имеете ли вы достаточный запас слов в каждой репрезентативной системе для соответствующей реакции. Конечно, не все разговоры будут происходить в одной системе, но подстройка к языку чрезвычайно важна для раппорта.

Вы скорее всего установите раппорт с человеком, который думает тем же самым способом, что и вы. Это можно обнаружить, прислушиваясь к тем словам, которые употребляет ваш партнер, независимо от того, соглашаетесь вы с ним или нет. Возможно, вы настроитесь на одну волну или посмотрите друг другу в глаза, достигая устойчивого понимания.

Обращаясь к группе людей, используйте разнообразные предикаты (сенсорно-определенные слова, указывающие на использование той или иной репрезентативной системы). Предоставьте возможность визуалам увидеть то, что вы говорите. Позвольте аудиально думающим людям услышать вас громко и отчетливо. Постройте переправу к тем кинестетически думающим представителям аудитории, которые смогут ухватить смысл вашей речи. В противном случае зачем им слушать вас? Если вы ограничите свое объяснение только одной репрезентативной системой, то вы рискуете тем, что две трети аудитории не последует за вами.

Примеры предикатов – чувственноопределенных слов и выражений

ВИЗУАЛЬНЫЕ

Смотреть, картина, фокус, воображение, прозрение, сцена, слепой, визуализировать, перспектива, блестять, отражать, прояснять, глаз, рассматривать, фокусировать, предвидеть, иллюзия, иллюстрировать, замечать, вид, взгляд, точка зрения, показывать, появиться, анонс, видеть, обзор, обозрение, зрение, зрелище, наблюдать, неясный, темный

АУДИАЛЬНЫЕ

Говорить, акцентировать, рифма, громкий, тон, резонировать, звук, монотонный, глухой, звонок, спрашивать, ударение, внятный, слышать. Дискуссия, заявлять, слушать, звенеть, замолчать, неразговорчивый, вокальный, звучать, голос, говорит, тишина, диссонанс, созвучный, гармоничный, пронзительный, тихий, немой, неслышанный

КИНЕСТЕТИЧЕСКИЕ

Хватать, вручать, контактировать, толкать, тереть, жесткий, теплый, холодный, шершавый, взяться, сдавить, сжать, напрячься, осязаемый, осязаемый, напряжение, твердый, мягкий, нежный, зажимать, держать, задевать, сносить, тяжелый, гладкий, толстокожий

НЕЙТРАЛЬНЫЕ

Решать, думать, помнить, знать, медитировать, понимать, намереваться, осознавать, оценивать, решать, учить, мотивировать, изменять, сознательный, относиться

ОБОНЯТЕЛЬНЫЕ

Душистый, ароматный, дымный, спертый, свежий, вонючий, благоухающий

ВКУСОВЫЕ

Кислый, соленый, сладкий, вкусный, сочный, привкус, горький

* * * * *

ВИЗУАЛЬНЫЕ ВЫРАЖЕНИЯ

Я вижу, что вы имеете в виду.
Я внимательно рассматриваю эту идею.

Мы смотрим глаза в глаза.
Я имею смутное представление.
У него слепое пятно.
Покажите мне, что вы имеете в виду.
Вы посмотрите на это и рассмейтесь.
Это прольет немного света на существо вопроса.
Он смотрит на жизнь сквозь розовые очки.
Это прояснилось для меня.
Без тени сомнения.
Смотреть скептически.
Будущее выглядит светлым (или розовым).
Приятное зрелище.
Решение возникло перед его глазами.

АУДИАЛЬНЫЕ ВЫРАЖЕНИЯ

На той же длине волны.

Жить в гармонии.
Говорить на тарабарском языке.
Пропускать мимо ушей.
Звонить в колокол.
Задавать тон.
Слово за слово.
Делать замечание.
Ясно выраженный.
Давать аудиенцию.
Держать язык за зубами.
Манера говорить громко и отчетливо.

КИНЕСТЕТИЧЕСКИЕ ВЫРАЖЕНИЯ

Я связался с вами.
Я ухватил эту идею.
Задержаться на секунду.
Я своей печенкой чувствую это.
Человек с холодным сердцем.
Хладнокровный человек.
Руки чешутся.
Пальцем не тронуть.
Палец о палец не ударил.
Твердое основание.
Загореться желанием.
Не хватать звезд с неба.
Плавно регулировать.

ОБОНЯТЕЛЬНЫЕ И ВКУСОВЫЕ ВЫРАЖЕНИЯ

Чуять недоброе.
Горькая пилюля.
Слащавый человек.
Кислая мина.
Вкус к хорошей жизни.

Ведущая система

Аналогично тому, как мы имеем предпочитаемую репрезентативную систему для своего осознаваемого мышления, у нас есть предпочитаемые средства для введения информации в свои осознаваемые мысли. Совершенная память содержала бы полный набор картин, звуков, ощущений, запахов и вкусов первоначального переживания, но мы предпочитаем обращаться только к одной части набора, чтобы восстановить переживание.

Вспомните свой последний отпуск. Каким было первое возникшее воспоминание? Картинка, звук или ощущение?

Эта ведущая система – внутренний канал, который мы используем в качестве ключа доступа к памяти. Именно так информация достигает уровня осознания разумом. Например, я могу вспоминать свой отпуск и начать с осознания ощущений релаксации, которые я испытывал. Но тот путь, по которому эти воспоминания поступили в мозг изначально, мог быть картинками. В этом примере моя ведущая система является визуальной, а моя предпочитаемая система – кинестетической. Немного разбираетесь? Объясню поподробнее.

Ведущая система аналогична запускающей программе компьютера – незаметная, но необходимая для работы компьютера в целом программа. Ее иногда называют системой ввода, поскольку она предоставляет материалы для сознательного обдумывания.

Большинство людей имеет какую-то одну предпочитаемую систему ввода, но она не обязана совпадать с их первичной системой. Один и тот же человек может иметь различные ведущие системы для разных типов переживаний. Например, он может использовать картинки для того, чтобы войти в соприкосновение с болезненным переживанием и звуки, чтобы восстановить приятный опыт.

Иногда человек может оказаться неспособным представить одну из репрезентативных систем в сознании. Например, некоторые люди говорят, что не видят никаких внутренних картин. Хотя это и верно для них, но на самом деле это вообще-то невозможно. В противном случае они были бы не в состоянии узнавать людей или описывать любые предметы. Они просто не осознают тех картин, которые видят своим внутренним зрением. Если эта неосознаваемая система генерирует болезненные образы, то человек может чувствовать себя плохо, сам не понимая, почему это происходит с ним. Человек же, не осознающий кинестетическую систему, будет испытывать беспокойство, соприкасаясь со своими ощущениями. Эти ощущения могут вырваться на поверхность и другими способами, часто – в виде болезней...

...Богатство и размах наших мыслей зависит от наших способностей устанавливать связи и передвигаться от одного способа мышления к другому. Допустим, если моя ведущая система является аудиальной, а моя предпочитаемая система – визуальная, то я буду преимущественно вспоминать человека по звуку его голоса, а затем думать о нем в картинках. Именно так я получаю ощущения по поводу этого человека.

Таким образом, мы получаем информацию в одном канале восприятия, но репрезентируем (перепредставляем) ее внутри себя в другом канале. Звуки же могут вызывать в воображении визуальные или абстрактные визуальные образы.

Проверьте себя

Проверьте свое знание ключевых – зрительных (З), слуховых (К) и кинестетических (К) слов – метода ЗСК.

А. Подчеркните ключевые слова и выражения ЗСК в нижеследующих примерах.

Б. Определите доминирующий у собеседника способ приема и переработки информации.

1. Эта поездка вызывает у меня приятное ощущение.

- зрительный,
 слуховой,
 кинестетический.

2. Что ж, по крайней мере, идея ясна.

- зрительный,
 слуховой,
 кинестетический.

3. Посмотри в газете, в какой кинотеатр можно сходить.

- зрительный,
 слуховой,
 кинестетический.

4. Это очень неопределенно; я бы хотел перейти на более твердую почву.

- зрительный,
 слуховой,
 кинестетический.

5. Я все это уже слышал, но звучит это как-то неубедительно.

- зрительный,
 слуховой,
 кинестетический.

6. Я бы хотел, чтобы мой начальник не сидел у меня на шее.

- зрительный,
 слуховой,
 кинестетический.

7. Она всегда благоухает как роза.

- зрительный,
 слуховой,
 кинестетический.

8. Эта идея очень туманна.

- зрительный,
 слуховой,
 кинестетический.

**Ваш главный канал для установки
вербального соответствия**

Итак, посмотрим, сколько слов вы сможете придумать для каждой категории из представленных.

Взглянув на итог, вы сможете определить свой «любимый» способ приема и переработки информации (категория, по которой вы набрали наибольшее количество баллов). Ваш следующий шаг – расширить свой словарь, научиться использовать в своей речи слова из наименее любимой категории.

Для расширения словарного запаса очень подходит чтение сборников стихов русских и советских поэтов. Надеюсь, в школе вы знакомились с поэзией... Не так давно в книжном магазине на Мясницкой я слышал разговор.

Таблица 2.

Три главных канала для установки вербального соответствия

Зрительный	Слуховой	Кинестетический
Количество баллов для каждой категории		

Школьница: «Дайте мне, пожалуйста, книгу этой... ну, как ее, она еще Пугачевой песни писала». «Риммы Казаковой или Ларисы Рубальской?», -- спрашивает продавец. «А кто из них написал: «Мне нравится, что вы больны не мной?» «Это, моя дорогая, Марина Цветаева написала». «Надо же, первый раз слышу. Такие клевые стихи, а поэтесса нераскрученная...»

Специалист по общению одинаково легко переключается на любую из категорий и у него сумма баллов во всех трех колонках одинакова. Например, 20 – 20 – 20. У подавляющего большинства людей есть ведущий и второстепенный каналы. Так какой же все-таки канал доминирует у вас?

Очень важное замечание

У многих людей в состоянии стресса работает только один, -- ведущий канал. Определите и запишите ведущие каналы приема и переработки информации ваших знакомых, чтобы подготовить почву для общения и взаимопонимания в экстремальных ситуациях. Вы ведь не можете исключить, что этого НИКОГДА не случится? Не так ли?

Таблица 3.

Ведущие каналы приема и переработки информации

№	Ф.И.О.	Ведущий канал приема информации	Ведущий канал переработки информации
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Что же касается стратегий установления контакта – присоединения (подстройки), закрепления и ведения, то есть уже непосредственных технологий влияния на людей и управления ими – об этом на следующих страницах учебника. Читайте дальше.

Метод ЗСК в коммерции

Давайте рассмотрим беседу между двумя коммерсантами, которые воспринимают и перерабатывают информацию разными способами, по разным каналам.

Олег – продавец. Я хочу, чтобы вы взглянули на наши цены. Вы увидите, сколько сможете сэкономить.

Ольга – покупательница. Да, я чувствую, что вы затронули болезненный вопрос. И все же ваше предложение несколько размыто, а нам бы хотелось твердо знать, что мы получим.

Олег – продавец. Дело в том, что вы не рассмотрели картину в целом. Я признаю, что с вашей точки зрения наше предложение выглядит пока слишком схематично, но если вы позволите мне продемонстрировать все преимущества контракта с нашей компанией, то я уверен, что предполагаемая экономия окажется в фокусе вашего внимания.

Ольга – покупательница. Но, Олег, наша компания строит свою политику на твердой основе. Я чувствую необходимость отложить решение. Мы не стеснены во времени. Когда будете готовы снова поднять этот вопрос, установите со мной контакт.

Тип Олега – продавца:

- () зрительный,
- () слуховой,
- () кинестетический.

Тип Ольги – покупательницы:

- () зрительный,
- () слуховой,
- () кинестетический.

Получит ли Олег заказ?

- () да,
- () нет.

Кто выиграет от улучшения взаимопонимания?

- () Олег,
- () Ольга,
- () оба.

Получит ли Олег заказ? Вряд ли. Фактически эти два человека разговаривают на разных языках. С тем же самым успехом один из них мог бы говорить по-китайски, а другой -- по-немецки.

Кто выиграет от улучшения взаимопонимания?

Оба.

Цель снабженца -- способствовать развитию своей фирмы, закупая наиболее прибыльные товары. Разговаривая с поставщиком на его языке, Ольга могла бы получить самую полную информацию, обдумать ее и принять оптимальное решение.

У продавца успех его дела зависит от умения общаться. Его принципы могут означать разницу между процветанием и разорением.

Как вы общаетесь с людьми? Сколько раз вам доводилось слышать или самим говорить: «Не понимаю, что вы хотите этим сказать? Что вы имеете в виду?» Прямо сейчас спланируйте время для выявления типа приема и переработки информации у каждого, с кем вам приходится вступать в контакт. После этого попрактикуйтесь в установлении взаимопонимания с людьми в соответствии с их выявленными типами приема и переработки. Что ж, как говорится – без труда не вы... Вы согласны?

Для лучшего усвоения метода ЗСК представим себе, что...

1. **Вы идите на первую встречу с человеком** и хотите произвести приятное впечатление. Вы уже знаете его (ее) тип. Куда этот человек предпочтет пойти развлекаться?

А. Зрительный тип:

- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....

Б. Слуховой тип:

- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....

В. Кинестетический тип:

- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....

2. **У вашего любимого (любимой) день рождения** и вы решили выбрать особенный подарок. Что вы ему (ей) подарите?

Г. Зрительный тип:

- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....

Д. Слуховой тип:

- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....

Е. Кинестетический тип:

- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....

3. **Представьте себе, что вы-- агент по недвижимости.** Агенты по недвижимости у нас в Москве часто утверждают, что квартира, которую клиент описывает как квартиру своей мечты, совсем не обязательно похожа на ту квартиру, которую он в итоге купит... Специалист по общению, торгующий недвижимостью, сначала выяснит, как клиент воспринимает и перерабатывает информацию... или как он принимает решение о покупке. Затем агент подбирает квартиру определенного типа, который соответствует внутренним потребностям этого человека.

На какие особенности квартиры, вы – агент по недвижимости, укажите клиенту?

Ж. Зрительный тип:

- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....

З. Слуховой тип:

- 1).....
- 2).....
- 3).....

4).....
И. Кинестетический тип:

- 1).....
- 2).....
- 3).....
- 4).....

Подумайте, в каких еще случаях вы могли бы применить этот, согласитесь, любопытный метод?
(Ответы помещены в конце книги).

Р Е З Ю М Е

Человек получает информацию с помощью пяти чувств: зрения, слуха, ощущений, запахов и вкуса. Далее одноименные сенсорные системы сравнивают, сортируют, комбинируют, хранят и восстанавливают эту информацию. Одни люди посылают сигналы в виде своих действий, а другие могут видеть, слышать, чувствовать, пробовать на вкус и обонять результаты этих действий.

Человек перерабатывает информацию посредством своих сенсорных систем. Его же голос, лицо и тело показывают, какие сенсорные системы в настоящее время им используются. При этом другие люди могут видеть, слышать, чувствовать, обонять и пробовать на вкус результаты этих действий, а также порядок использования им своих сенсорных систем и то, как он на все это эмоционально реагирует.

Когда люди сопоставляют то, что видят, слышат, чувствуют и обоняют сейчас со своим прошлым опытом, они запускают те же самые сенсорные каналы для того, чтобы воспроизвести то, что видели, слышали, чувствовали и обоняли в прошлом.

Если кто – либо, слыша звук, сопоставляет его со сценой из своего прошлого и испытывает при этом приятные чувства, то мы все эти процессы можем замечать по тому, как он глядит и как говорит. Даже если он нам ничего не рассказывает об этом и не осознает, что происходит.

По этим же сигналам мы можем обнаружить, когда нам «тепло», а когда, наоборот, «холодно». Но это только в том случае, если вы придаете этим сигналам значение, если вы их можете определить и если вы можете их расшифровать.

Некоторые начинают бояться, что другие люди будут способны читать их собственные мысли, другие же пугаются того, что обретут способность читать мысли других.

Но сигналы, которые мы посылаем, показывают другим людям лишь то, как мы обрабатываем информацию, каким образом обрабатываем и как на нее отвечаем. Но это еще не говорит о том, какая именно эта информация. Мы не можем видеть или слышать то, о чем человек думает, а можем видеть и слышать лишь то, как он это делает.

Каждый из людей, анализируя свой опыт, способен формировать аналоги трех типов или в трех репрезентативных системах (модальностях):

- визуальной (при этом внешняя и внутренняя информация представляет собой комплекс зрительных образов),
- аудиальной (при этом информация представляет собой комплекс звуков),
- кинестетической (при этом информация представляет собой комплекс ощущений: вкус, осязание, обоняние и другие ощущения тела).

Репрезентативная система или модальность – это система, посредством которой человеком воспринимается и обрабатывается информация, поступающая из внешнего мира.

Каждый человек, обладая всеми тремя модальностями, предпочитает с максимальной нагрузкой использовать все-таки одну.

Предпочитаемая (основная) репрезентативная система – это такая система восприятия и обработки информации, которой человек пользуется наиболее часто.

Для того, чтобы определить модальность или предпочитаемую (основную) репрезентативную систему, используйте словесные предикаты.

Первый индикатор определения модальности – словесные предикаты или вербальные ключи дотупа, то есть те слова, которыми пользуется ваш партнер.

Отслеживая его речь, постарайтесь уловить, какие существительные, прилагательные, глаголы он чаще всего использует.

Для визуальной системы наиболее адекватными словами окажутся:

- видеть
- видение
- рассматривать
- с моей точки зрения
- под углом зрения
- в фокусе
- ярко
- смутно
- смутно вижу суть вопроса
- перспективы
- никаких перспектив.

Для аудиальной системы характерными словами окажутся:

- слышать
- звучать
- я вас слушаю
- я прислушиваюсь
- шумный
- громко
- мелодично
- тихо.

Человек с основной кинестетической системой в разговоре с вами будет чаще употреблять сенсорные слова:

- чувствовать
- ощущаю
- схватываю
- схватываю суть проблемы
- зажатый
- скованно
- свободно
- удобно
- остро
- остро ощущать.

Второй индикатор определения -- глазные сигналы доступа.

О них – в следующей части этого учебника влияния на людей.

ЧАСТЬ III

**СЕКРЕТЫ НЛП ИЛИ
ДЕЙЛ КАРНЕГИ ОТДЫХАЕТ****Глазные сигналы доступа**

Легко обнаружить, когда человек думает картинками, звуками или ощущениями. Существуют видимые изменения, которые происходят в нашем теле, когда мы думаем различными способами. Способ нашего мышления оказывает влияние на наше тело. А то, как мы используем наше тело, действует на то, как мы думаем.

Что первым бросается вам в глаза, когда вы открываете входную дверь вашей квартиры?

Чтобы ответить на этот вопрос, вы вероятно, посмотрели вверх и влево от себя. Именно так, глядя вверх и влево, большинство правой вспоминает зрительные образы.

Теперь представьте себе, что бы вы почувствовали, если бы вельветовая ткань касалась вашей кожи?

Сейчас вы, наверное, посмотрели вниз и вправо, что является для большинства людей способом обратиться к своим ощущениям.

Мы систематически передвигаем свои глаза в различных направлениях в зависимости от того, как мы думаем. Неврологические исследования показали, что движения глаз по горизонтали и вертикали оказываются связанными с активизацией различных частей головного мозга. Эти движения в литературе по невропатологии называются латеральными глазными движениями (ЛГД). А в НЛП они называются глазными сигналами доступа, потому что они являются визуальными сигналами, которые позволяют нам понять, как люди получают доступ к информации. Существует определенная внутренняя связь между движениями глаз и репрезентативными системами, поскольку одни и те же элементы оказываются распространенными во всем мире.

Итак, считается, что когда вы задаете собеседнику вопрос определенного типа, его взгляд автоматически перемещается в определенном направлении, пока он обдумывает свой ответ.

Признаки зрительной обработки

ПРИМЕР: если вы задаете вопрос, требующий для ответа представить себе какой-то зрительный образ, то взгляд собеседника, как правило, уходит вверх и вправо или влево в зависимости от вида вопроса.

Хотя правил без исключений не бывает, в целом можно сказать, что взгляд вашего собеседника, устремленный вверх и вправо или влево свидетельствует об обработке зрительной информации. Правда, это не означает само по себе, что он – человек зрительного типа. Такую ситуацию мы рассмотрим позже.



Рис. 2 Признаки зрительной обработки

Очень важно, каким образом вы построите свой вопрос, чтобы опознать процесс зрительной переработки информации. Вопрос, который связан со звуками или ощущениями здесь не годится. Это должен быть вопрос, вызывающий зрительные образы. Чтобы было еще интересней, скажу, что существует два вида вопросов по зрительной переработки информации. Далее вы увидите, что эти же два вида вопросов используются и для слуховой переработки, -- но не для кинестетической.

Два вида вопросов

Вот два вида вопросов, которые запускают специфические процессы в мозге и вследствие которых проявляются внешние характерные признаки, благодаря которым мы можем наладить общение.

1. **Вопрос, активизирующий память** – это вопрос, требующий вспомнить информацию, хранящуюся в банке данных памяти человека.

2. **Вопрос, активизирующий процесс конструирования** – это вопрос, требующий создания нового образа с использованием воображения и творчества.

Вопрос на «память» требует того, что будет называться визуализацией / иннергизацией. Этот вид вопроса стимулирует вызов ранее полученных и сохраненных данных (из памяти). Эти данные могут быть в виде картинок, звуков или ощущений. При этом ничего нового не создается – ваш собеседник уже располагает необходимой информацией и просто вспоминает ответ.

Если вас спросят: «Как выглядит красная роза?», то вы просто обратитесь к своему банку данных в памяти и отыщите информацию о живой или искусственной красной розе или просто восстановите ее образ. Этот процесс занимает пару секунд. Если принять очень упрощенную версию теории специализации мозговых полушарий, то нужный ответ содержится в большинстве случаев в левом полушарии.

Вопрос на конструирование требует от человека подключить воображение. Для ответа на вопрос этого вида создаются новые образы, звуки и ощущения. Информация должна быть составлена из кусочков и фрагментов ранее полученных и сохраненных данных.

Если вас спросят: «Как выглядит синяя роза?», то процесс окажется более сложным. Сначала вы, вероятно, проверите свою память на предмет наличия синей розы. Поскольку таковой не окажется, вы вспомните красную розу... вспомните синий цвет... и сделаете красную розу синей. Следовательно, вы сконструируете новый образ синей розы. После этого процесса у вас в памяти сохранится образ синей розы. С этих пор вы будете просто вспоминать, как выглядит синяя роза, -- ведь образ уже создан и сохранен. Творческий процесс, как правило, требует работы правого полушария мозга.

Примечание: возьмите себе за правило проверять собеседника с помощью вопросов. Зачем вам лишние осложнения, правда ведь?

Вызов из памяти зрительного образа

Задав вопрос, требующий активизации зрительной памяти, вы увидите, что взгляд отвечающего устремляется вверх и вправо от вас.



Рис. 3 Вопрос на вызов из памяти зрительного образа

Для проверки задайте вопрос о чем –нибудь уже виденном ранее -- о чем -то известном.

Какого цвета твое пальто?

Какого цвета твоя дача?

Какого цвета ваша входная дверь?

Сколько этажей в доме, в котором вы живете?

У кого из ваших друзей самые длинные волосы?

Конструирование зрительного образа

Задав вопрос, требующий активного процесса конструирования зрительных образов, вы увидите, что взгляд человека, которому был адресован вопрос, устремляется вверх и влево от вас.

КЗ
(В_к)



Рис. 4 Вопрос на конструирование зрительного образа

Для проверки задайте вопрос о предмете, который человек никогда не мог видеть раньше, -- о чем -- то несуществующем.

Если карту перевернуть, то в каком направлении будет юго – восток?

Как бы вы произнесли по буквам имя свое христианское имя, начиная с конца?

Как бы выглядела ваша спальная комната с розовыми в крапинку обоями?

Представьте себе пурпурный треугольник внутри красного квадрата.

Как будет выглядеть желтый кенгуру с черными полосками?

Несфокусированный или неподвижный взгляд

Взгляд, устремленный в пространство... несфокусированный и неподвижный... также может свидетельствовать о визуальной обработке. Когда взгляд устремлен вверх и переводится слева направо и наоборот – это часто означает, что идет зрительное конструирование.

Как определять и проверять

Приведенные примеры движений глаз верны для подавляющего большинства людей, хотя существуют и исключения. Если есть сомнение, то вам следует задать несколько разнотипных вопросов и посмотреть на результат. Вы можете обнаружить, что иногда встречается «изнаночное» или вообще абсолютно нехарактерное направление взгляда. По ходу беседы вы будете задавать вопросы, интересующие обе стороны.

Для простоты далее будем считать, что в случае вашего собеседника будет верна приводимая стандартная модель. Просто запомните, что на практике вы должны сначала «откалибровать» направление взгляда у каждого собеседника, -- то есть проверить его с помощью вопросов. Вот и все премудрости.

Признаки слуховой обработки

Когда имеется прием и переработка информации посредством слухового канала, то взгляд движется в сторону уха – правого или левого. Это выглядит так, как будто мозг «прислушивается». Сведения также можно добывать с помощью вопросов двух типов.

Вызов из памяти слухового образа

Задав вопрос, требующий активизации слуховой памяти, вы увидите, что взгляд того, кто отвечает устремляется к правому (от вас) уху.

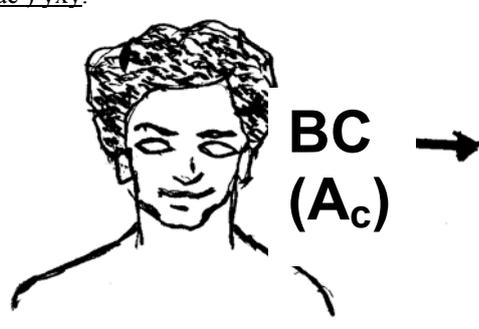


Рис. 5 Вопрос на вызов из памяти слухового образа

Для проверки задайте вопрос о звуках или словах, которые человек мог слышать раньше.

Как звучит гудок вашего автомобиля?

Как звонит ваш будильник?

Как звучит сигнал «занято» в вашем телефоне? На работе? Дома?

Можете ли вы услышать внутри себя свое любимое музыкальное произведение?

Можете ли вы услышать хоровое пение внутри себя?

Конструирование слухового образа

Задав вопрос, требующий конструирования слухового образа, вы увидите, что взгляд человека, которому был адресован вопрос, будет двигаться в сторону левого (от вас) уха.

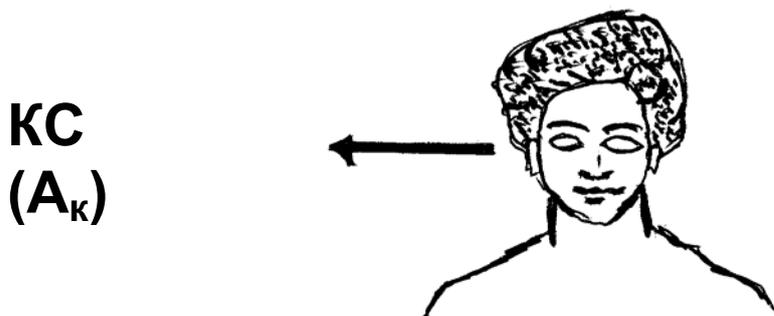


Рис. 6 Вопрос на конструирование слухового образа

Для проверки задайте вопрос о звуке, который человек никогда не мог слышать раньше, -- о чем-то неизвестном.

Как звучало бы ваше имя, произнесенное задом наперед?

Как будет звучать ваш голос под водой?

Как громко получится, если десять человек крикнут одновременно?

Представьте свою любимую мелодию, звучащую в два раза быстрее.

Какой звук издаст пианино, когда оно упадет с десятого этажа?

Внутренний мир звуков – один из эффективнейших способов передачи мозгу информации. Но чаще вы все-таки будете сталкиваться с людьми, у которых ведущим является зрительный или кинестетический канал.

Признаки кинестетической обработки

Можно предположить, что процесс кинестетической обработки происходит совершенно по-другому. Возможно потому, что кинестетика имеет дело с чувствами... как чисто физическими, так и эмоциональными. Физические, телесные ощущения и эмоции функционируют в одном режиме, а внутренний диалог, разговор с самим собой, требует другого режима... Кстати, и конструирование, и вызов при обработке чувств и ощущений связаны с одним и тем же направлением взгляда.

Внутренний диалог -- разговор с самим собой



Рис. 7 Вопрос на кинестетику: внутренний диалог

Когда идет внутренний диалог, когда человек разговаривает сам с собой, -- вы увидите, что его взгляд опускается вниз и вправо от вас.

- Каким тоном вы разговариваете сами с собой?*
- Когда вы говорите сами с собой, откуда звучит ваш голос?*
- Что вы говорите сами себе, если дела идут плохо?*
- Расскажите сами себе анекдот.*
- Что вы подумаете, когда споткнетесь?*

Телесные ощущения и эмоции

Когда задан вопрос, связанный с телесными ощущениями и эмоциями, вы увидите, что взгляд собеседника опускается вниз и влево от вас.

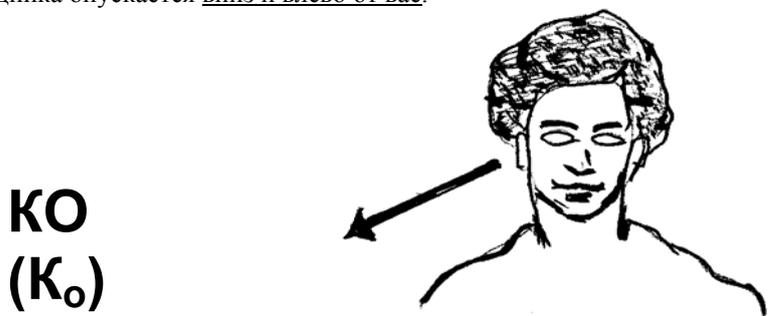


Рис. 8 Вопрос на кинестетические ощущения

- Какова на ощупь кора дерева?*
- На что это похоже – опустить свои ноги в холодный бассейн?*
- Как вы себя чувствуете после вкусного обеда?*
- Какая рука сейчас теплее – правая или левая?*

Что вы чувствуете после того, как хлебнули целую ложку пересоленного супа?

Вы заметили, что здесь нет различия между конструированием и вызовом – оба этих процесса происходят при одном и том же направлении взгляда. То есть внутренний диалог (конструирование и вызов) можно отличить по направлению взгляда вниз и вправо от вас. Конструирование же и вызов физических и эмоциональных ощущений отличаются по направлению взгляда вниз и влево.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ



Рис. 9 Как мы видим другого человека

Итак, наблюдайте в разговоре за глазами собеседника и отмечайте про себя их перемещения. Это нейролингвистика и не поддается контролю сознательными усилиями вашего собеседника.

Если перед тем как ответить на ваш вопрос, он обратил свой взгляд вверх и влево, то он вначале увидел внутреннюю картинку.

Если вы заметили, что его глаза движутся по горизонтали или в левый нижний угол, то он вначале услышал внутренне то, о чем идет речь.

Если взгляд оказался скошенным вправо и вниз, то он прежде всего постарался вызвать в своей памяти ощущение.

* * * * *

Мыслительный процесс – вот что имеет значение, а не сам ответ. Нет необходимости в том, чтобы получать словесный ответ. О некоторых вопросах можно думать различными способами. Например, чтобы подсчитать количество насечек на краю монеты в 5 рублей, вы можете мысленно увидеть монету и подсчитать насечки. Или, по-другому, -- вы можете подсчитать их, мысленно трогая края монеты.

Так, если вы задали вопрос, который должен вызывать визуализацию, но сигналы доступа говорят о другом, то это признак гибкости и творческих способностей человека. Это не означает с необходимостью, что элементы сигналов доступа неправильные или что данный человек «неправильный». Если сомневаетесь, то спросите «А как вы подумали?» Он может ответить вам -- «Сначала я почувствовал...»

Движения глаз происходят очень быстро и вам следует быть достаточно наблюдательным, чтобы увидеть их. Они будут показывать последовательность репрезентативных систем, которые человек использует, чтобы ответить на поставленный вопрос. Например, отвечая на вопрос о самой громко скрипящей двери в квартире, человек может визуализировать каждую дверь, мысленно почувствовать, как он ее открывает и затем услышать звук.

Мыслительный процесс: Вэ – Ко – Аэ.

Возможно, он будет вынужден сделать это несколько раз, прежде чем даст ответ. Часто человек будет обращаться сначала к своей ведущей репрезентативной системе, чтобы ответить на вопрос. Тот, у

кого ведущая система – визуальная, обычно будет создавать картинки различных ситуаций при ответе на аудиальные и кинестетические вопросы, прежде чем услышит звуки или восстановит ощущения.

Другие сигналы доступа

Движения глаз не являются единственными сигналами доступа, хотя вероятно, их легче всего заметить. Так как тело и неразделимы, то способ мышления всегда проявляется в чем-нибудь и вы увидите это, если знаете, куда смотреть.

В частности, это проявляется в повторяющихся элементах дыхания, цвете кожи и позе.

Человек, думающий визуальными образами, обычно будет говорить быстрее и более высоким тоном, чем тот, который думает по-другому. Образы возникают в голове быстро и вам приходится говорить быстро, чтобы успевать за ними. Дыхание будет верхним и более поверхностным. Часто наблюдается повышенное напряжение мускулатуры, в частности, в плечах. Голова поднята высоко, а лицо бледнее обычного.

Те люди, которые думают звуками, дышат всей грудью. Часто возникают мелкие ритмические движения тела, а тон голоса – чистый, выразительный и резонирующий. Голова балансирует на плечах или слегка наклонена к одному из них, как бы прислушиваясь к чему-то.

Люди, которые разговаривают сами с собой, будут часто склонять голову в одну сторону, подпирая ее рукой или кулаком. Это положение известно под названием «телефонная поза» потому, что она выглядит так, как будто человек говорит по невидимому телефону. Некоторые люди повторяют то, что они только что услышали в такт своему дыханию. Вы сможете увидеть, как их губы шевелятся.

Кинестетический доступ характеризуется глубоким низким дыханием в области живота, часто сопровождающимся мышечным расслаблением. С низким положением головы связан голос низкой тональности и человек будет говорить медленно, с длинными паузами. «Мыслитель» -- известная скульптура знаменитого скульптора Родена – несомненно думает кинестетически.

Движения и жесты также расскажут о том, как человек думает. Многие люди будут указывать на тот орган чувств, который они используют внутренним образом. Они покажут на свои уши, прислушиваясь к звукам внутри себя, покажут на глаза, визуализируя или покажут на живот, если испытывают сильные ощущения. Эти знаки скажут вам не о том, о чем думает человек, а о том, как он это делает. Это является языком телодвижений как бы в более рафинированной и утонченной форме, чем обычно принято его интерпретировать.

Идеи репрезентативных систем – это очень полезный, на мой взгляд, способ понимания того, как различные люди думают. Чтение же сигналов доступа является бесценным искусством для тех, кто хочет улучшить свои способности коммуникации с другими людьми. Особенно это важно для психотерапевтов, преподавателей, психологов, студентов, социологов, предпринимателей, администраторов, управляющих, государственных служащих...

Психотерапевт может начать понимать как его клиенты думают и обнаружит, каким образом они могли бы это изменить. Преподаватель может определить, какие способы мышления работают лучше в разных ситуациях и учить именно этим успешным способам. Психолог... Студент... Социолог... Короче, каждый может просто в невероятной степени повысить свою эффективность и получить по-настоящему ошеломляющие результаты.

Как и у нас в России, так и в США существует множество теорий о психологических типах, основанных на физиологии и способах мышления. Наверняка, очень многие из них вы уже знаете. НЛП же предлагает другую возможность. Привычные способы мышления оставляют свой отпечаток на теле. Эти характерные позы, жесты и паттерны дыхания становятся привычными для человека, который думает преимущественно одним способом. Другими словами, человек, который говорит быстро, голосом высокой тональности, имеющий довольно частое и верхнее дыхание и напряжение в области, вероятно, является человеком, который думает главным образом картинками. Человек, который говорит медленно, низким голосом, сопровождая речь глубоким дыханием, по-видимому, в значительной степени полагается на свои чувства.

Разговор между человеком, думающим визуально и человеком, мыслящим ощущениями, может стать (и становится) серьезным испытанием для обеих сторон. Визуально мыслящий будет нетерпеливо перебирать ногами, в то время как кинестетический собеседник буквально «не сможет увидеть», почему тот вынужден идти так быстро. Тот, кто сможет приспособиться к способу мышления другого человека, получит лучшие результаты. Впрочем, некоторые так и делают, не осознавая этого приспособления. Но то, что одним далось от рождения, другим (и мне, в том числе) приходится добывать усилиями.

ми. Книга финансиста М.А.Вроде «Как заработать миллион тяжелым непосильным трудом» не для всех.

Однако запомните, что все эти обобщения должны быть проверены в наблюдениях и на опыте. Подчеркиваю, что НЛП не является еще одним способом развешивания ярлыков на людей и деления их на типы. Сказать, что кто-то относится к визуальному типу не более полезно, чем заявить, что у него рыжие волосы. Если эти обобщения ослепляют вас, мешают вникнуть в суть, то значит вы занялись созданием стереотипов. А вам это надо?

Субмодальности

Субмодальности – это характеристики кодирования и накопления чувственной информации в мозге; самые маленькие строительные кирпичики наших мыслей.

Ранее я говорил о трех основных способах мышления – это мышление с помощью звуков, картинок и ощущений. Но это лишь первый шаг. Если вы хотите описать виденную ранее картину, то существует масса деталей, которые вы могли бы уточнять. Была ли она цветной или черно-белой? Это фильм или слайд? Далеко она или близко? Такого рода различия могут быть сделаны независимо от того, что изображено на картинке. Аналогичным образом вы могли бы описать звук как высокий или низкий, близкий или далекий, громкий или тихий. Ощущения могут быть сильными или слабыми, тяжелыми или легкими, притупленными или острыми.

Итак, определив общее направление своих размышлений, при следующем шаге мы достигнем значительно большей точности внутри этой системы.

* * * * *

Займите удобное положение и вспомните приятный случай из своей жизни. Исследуйте любую картинку, которая появится у вас в этом воспоминании. Вы видите ее как будто своими собственными глазами (ассоциированно) или вы видите ее, как будто находитесь в каком-то другом месте (диссоциированно)? Если вы видите себя в картинке, то вы, должно быть, диссоциированы. Цветная ли она? Это фильм или слайд? Это трехмерное изображение или оно плоское как фотография? Продолжая смотреть на эту картинку, вы можете также дополнить ее описание.

Далее обратите внимание на любые звуки, которые связаны с этим воспоминанием. Они громкие или тихие? Близкие или далекие? Откуда они доносятся?

Наконец, обратите внимание на любые ощущения или чувства, которые являются частью этого воспоминания. Где появляются эти ощущения? Это жесткое или мягкое? Легкое или тяжелое? Горячее или холодное?

Вот эти-то различия и называются субмодальностями. Если репрезентативные системы являются модальностями – способами восприятия мира, то субмодальности – это кирпичики, из которых строятся эти восприятия, то, из чего состоят картинка, звуки и ощущения.

Ниже приводится список наиболее часто встречающихся субмодальностей.

ЗРИТЕЛЬНЫЕ:

Ассоциированная (вижу собственными глазами)
или диссоциированная (вижу себя со стороны).

Цветная или черно-белая.

В рамке или без нее.

Глубина (двух- или трехмерная).

Местоположение (слева или справа, сверху или внизу).

Расстояние от меня до картинки.

Яркость.

Контрастность.

Резкость (размытая или сфокусированная).

Движение (фильм или слайд).

Скорость (быстрее или медленнее обычного).

Количество (отдельная сцена или множество образов).

Размер.

СЛУХОВЫЕ:

Стерео или моно.
Слова или звуки.
Громкость (громко или тихо).
Высота (высокий или низкий).
Тон (мягкий или жесткий).
Тембр (наполненность звуков).
Местоположение источника звука.
Расстояние до источника.
Длительность.
Непрерывность или прерывистость.
Скорость (быстрее или медленнее обычного).
Чистота (чистый или приглушенный).

КИНЕСТЕТИЧЕСКИЕ:

Расположение.
Движение.
Давление (сильное или слабое).
Степень (насколько велико).
Текстура (шероховатый или гладкий),
Тяжесть (легкий или тяжелый).
Температура.
Форма.
Длительность.
Количество.

Это далеко не полный список наиболее общих субмодальных различий, которые делают люди. Некоторые субмодальности являются непрерывными или прерывистыми. Как и выключатель, то включенный, то выключенный, переживание может принимать одну или другую форму. Например, картинка не может быть ассоциированной или диссоциированной одновременно. Большинство субмодальностей изменяются постепенно, как будто их регулируют реостатом. Они образуют нечто вроде скользящей шкалы. Например: громкость, контрастность или яркость.

«Аналоговая» -- это слово, которое используют для описания тех качеств, которые могут изменяться постепенно в пределах своих границ.

Многие из этих субмодальностей прячутся во фразах, которые мы используем. И если вы посмотрите на список, приведенный несколькими страницами ранее («Я вижу, что вы имеете в виду»), то вы сможете увидеть их в новом свете или они подействуют на вас по-другому, потому что они красноречиво говорят о том, как работает наш мозг.

Я внимательно рассматриваю эту идею.

Я акцентирую внимание на этом тоне.

Я ухватил эту мысль.

Субмодальности можно рассматривать как наиболее фундаментальный операционный код человеческого мозга. Просто невозможно подумать о чем-то или восстановить какое-нибудь переживание без того, чтобы оно имело субмодальную структуру. В то же время легко не осознавать субмодальную структуру переживания до тех пор, пока вы не обратите на нее сознательное внимание.

Наиболее интересное свойство субмодальностей заключается в том, что происходит, когда вы их изменяете. Некоторые из них могут быть изменены безнаказанно и не производят различий. Другие могут быть критическими по отношению к отдельным воспоминаниям и изменение их полностью меняет наше отношение к переживанию. Обычно воздействие и смысл воспоминания или мысли в большей степени является функцией небольшого числа критических субмодальностей, а не содержания.

Как только событие произошло, оно закончилось и мы никогда не сможем вернуться назад и изменить его. После этого мы реагируем уже не на само событие, а на свое воспоминание об этом событии, которое может быть изменено.

Проведите следующий эксперимент. Вспомните какое-нибудь приятное событие. Убедитесь в том, что вы ассоциированы в картинке, видите ее своими собственными глазами. Обратите внимание на свои ощущения. Теперь диссоциируйтесь. Выйдите из своего тела и посмотрите со стороны на человека, очень похожего на вас, который видит и слышит то, что вы видели и слышали тогда. Это почти наверняка

ка изменит ваше отношение к событию. Диссоциация от воспоминания лишает его своей эмоциональной силы. Приятное воспоминание утрачивает свою прелесть, а неприятное теряет свою боль. В будущем, когда воображение будет рисовать вам болезненную сцену, диссоциируйтесь от нее. Чтобы получить удовольствие от приятных воспоминаний, сначала убедитесь, что вы ассоциированы.

Вы можете изменить то, как вы думаете. Это важное положение из неписаного руководства по использованию мозга.

* * * * *

А теперь выполните следующий эксперимент по изменению способа вашего мышления и определите, какие субмодальности являются критическими для вас.

Вернитесь мысленно к какой-либо особенной эмоционально окрашенной ситуации, которую вы можете хорошо вспомнить. Сначала осознайте визуальную часть этого воспоминания. Представьте себе, что вы поворачиваете воображаемую ручку регулятора яркости изображения, увеличивая и уменьшая яркость. Отметьте про себя, какие изменения это вносит в ваше переживание. Какая яркость оказывается для вас более предпочтительной? В конце концов верните яркость в первоначальное состояние.

Далее. Приблизьте образ, а затем удалите его. Что при этом изменяется и какое положение образа вам больше нравится? Верните его в то положение, в котором он был в начале.

Теперь, если он был цветным, сделайте его черно-белым. Если же он был черно-белым, то добавьте ему цвета. Оцените изменения. Какие из них лучше?

Вернитесь в исходное положение.

Далее. Есть ли в нем движение? Если да, то замедлите его до тех пор, пока оно не остановится. Затем увеличивайте скорость. Отметьте наиболее предпочтительную скорость и вернитесь к первоначальной скорости. И, наконец, попробуйте изменить ассоциированное состояние на диссоциированное и обратно.

Некоторые, а может быть и все изменения будут оказывать глубокое воздействие на ваше отношение к этому воспоминанию. Вы можете захотеть оставить воспоминание с теми значениями субмодальностей, которые вам больше понравились. Вас могут не устраивать те субмодальности, которые мозг предоставил вам без вашего ведома, то есть как компьютер делает – «по умолчанию». Но точно так же как вы можете выбрать заданные параметры в компьютере, так же вы можете выбрать необходимые параметры и в мозге. Так вы не забыли выбрать правильные параметры сами?

Сейчас продолжайте свой эксперимент с другими визуальными субмодальностями и наблюдайте за тем, что происходит. Сделайте то же самое с аудиальной и кинестетической частями этого воспоминания. То есть по аудиальной части поработайте с субмодальностями – стерео или моно, слова или звуки, громкость, высота, тон, тембр... По кинестетической же части останутся для работы субмодальности – расположение, движение, давление, степень, текстура, тяжесть, температура... Помните: субмодальности – это кирпичики, из которых строятся восприятия мира, то, из чего состоят картинки, звуки и ощущения.

Для большинства людей переживание будет более интенсивным и незабываемым, если оно большое, яркое, цветное, близкое и ассоциированное. Если это так и для вас, то убедитесь, что вы храните свои хорошие воспоминания именно таким способом. И наоборот, сделайте свои неприятные воспоминания маленькими, темными, черно-белыми, удаленными и диссоциированными. Я думаю, что мне не нужно повторять вам – при работе с приятными воспоминаниями вы должны быть с ними ассоциированы, т.е. видеть картинки своими собственными глазами. В случае же работы с неприятными воспоминаниями вы должны быть от них диссоциированы, т.е. смотреть на картинки с собой со стороны.

И в том, и в другом случае содержание воспоминания остается неизменным. Изменяется лишь то, как мы его помним. Плохие вещи случаются и имеют последствия, с которыми мы вынуждены жить, но они не обязаны преследовать нас. Их сила, заставляющая нас чувствовать себя плохо здесь и сейчас, имеет происхождение в том способе, которым мы думаем о них. Существенное различие, которое следует сделать заключается в том, чтобы находить разницу между действительно происшедшим событием и тем смыслом и влиянием, который мы придаем ему тем способом, которым мы его помним.

Возможно, у вас есть внутренний голос, который ворчит на вас.

Сделайте его медленным.

Теперь увеличьте его скорость.

Поэкспериментируйте с изменением его тона.

С какой стороны он звучит?

Что произойдет, если вы перенесете его на другую сторону?

Что случится, если вы сделаете его более громким?

Что случится, если вы сделаете его более тихим?

Изменение субмодальностей – это предмет субъективного переживания, которое трудно передать словами. Теория спорна, опыт же убеждает. Вы можете быть режиссером своего собственного воображаемого фильма и можете сами решать, как вы хотите думать, а не быть во власти репрезентаций, которые, казалось бы, возникают сами по себе. Подобно телевизору в летний период, мозг показывает массу повторений, многие из которых являются старыми и не очень хорошими фильмами. Вам нет необходимости смотреть их.

Эмоции приходят откуда-то, хотя причина их появления может и не осознаваться. Но даже если сами эмоции являются кинестетическими репрезентациями и имеют вес, локализацию и интенсивность, у них есть субмодальности, которые могут быть изменены. Чувства не являются полностью произвольными и вы можете пройти длинный путь, прежде чем выберете те чувства, которые вы хотите иметь. Эмоции могут быть прекрасными слугами и суровыми учителями.

Репрезентативные системы, ключи доступа и субмодальности представляют собой важные кирпичики, из которых строится здание субъективного опыта.

Неудивительно, что люди строят различные карты окружающего их мира. Они имеют различные ведущие и предпочитаемые репрезентативные системы, различные синестезии (связи между разными каналами восприятия) и кодируют свои воспоминания с помощью различных субмодальностей. Когда же, наконец, мы используем язык для общения друг с другом, то просто удивительно, как это мы ухитряемся понимать друг друга.

ПОВТОРИМ ОСНОВЫ НЛП

Таблица 4

Индикаторы определения модальности

Индикатор	Модальность (репрезентативная система)		
	визуальная	аудиальная	кинестетическая
1. Поза	прямая, расправленная, голова и плечи приподняты	«телефонная», голова наклонена вбок	Искривленная, согнутая, голова и плечи опущены
2. Жесты рук	на уровне лица	Выше пояса	Ниже пояса
3. Тон, скорость и сила голоса	высокий, чистый, быстрый, громкий	Мелодичный, ритмичный, меняющийся	Низкий, неестественный, медленный, мягкий.
4. Модальные предикаты (вербальные ключи доступа)	представьте, ярко, видимо, перспектива, прозрачно, рассматривать, отражать, прояснить, фокусировать, иллюстрировать, замечать, вид, показывать, появиться, видеть, неясный, обзор, темный	прослушайте, созвучно, громко, тихо, шумный, мелодично, говорить, акцентировать, слышать, звенеть, замолчать, голос, заявлять, дискуссия, тишина, гармоничный, диссонанс, пронзительный	чувствую, легко, трудно, удобно, ощущаю, зажатый, вручать, жесткий, контактировать, сжать, напрячься, твердый, задевать, тяжелый, нежный, осязаемый, толкать, держать
5. Глазные сигналы доступа	вверх прямо, вверх влево, вверх вправо, прямо перед собой	Направо, Налевое, Вниз направо	Вниз прямо, вниз налево
6. Дыхание	частое, поверхностное, верхнее	Умеренное, срединное	Глубокое, низкое брюшное

Итак, при воспоминании информации каждый человек имеет специфический процесс мышления и соответствующие стереотипы движения глаз.

Последовательность мышления при воспоминании информации называется стратегией мышления..

Стратегия мышления имеет три этапа:

1 этап – поиск,

2 этап – репрезентация (перепредставление чувственной информации),

3 этап – референтная оценка.

Благодаря этапу поиска человек осуществляет выбор требуемой информации из многообразия лабиринтов памяти. Поиск процесса мышления происходит в наиболее удобном избыточном канале воспоминания (визуальном, аудиальном или кинестетическом) на подсознательном уровне.

Репрезентация (перепредставление) позволяет человеку воспроизвести информацию в том виде, в котором информация востребована и представить ее сознанию. Репрезентативный этап каждый человек прекрасно осознает. Он либо видит какое-то изображение, либо слышит звуки, либо чувствует или ощущает.

Референция представляет собой этап проверки на уровне подсознания: хорошо или плохо, приятно – неприятно и т.д.

Поиск и референция сознанием не анализируются. Человек осознает только репрезентацию.

На следующем этапе эффективной коммуникации необходимо научиться определять модальности трех этапов процесса мышления.

Модальность поиска определяется по первому движению глаз партнера по разговору (1,5 – 2 сек) в ситуации, когда вопрос выводит его за пределы оперативной памяти. Это достаточно легко осуществляется с использованием индикатора определения модальности – глазных сигналов доступа. Если хорошо развита зрительная память, то этап поиска процесса мышления проходит в зрительных образах. Если хорошо развита слуховая память, то поиск мышления проходит в слуховых образах, если двигательная, - то в двигательных (мышечных) образах.

Если вы на переговорах попросите собеседника с визуальным поиском вспомнить, о чем шла речь на последнем Совете Учредителей компании, то сначала он мысленно представит соучредителей, участвующих в обсуждении вопросов. Только затем он будет репрезентировать (перепредставлять), вспоминая смысл слов. Звуки и ощущения в данном случае вашему партнеру по разговору проще вспомнить через образы.

Если ваш партнер по коммуникации обладает развитой слуховой поисковой системой, то сначала он переводит взгляд вправо или вправо вниз Аэ -- эйдетическое восприятие звуков (то есть воспоминание звуковых сигналов). И только после этого он сможет воспроизвести образы и ощущения.

Несмотря на то, что поиск осуществляется всего за 1,5 – 2 сек., именно этот этап процесса мышления определяет ведущую модальность (избыточный канал) и выявляет, кем является собеседник – визуалистом, аудиалистом или кинестетиком.

Таким образом, каждый человек, эффективно используя свои ресурсы, может стремиться к тому, чтобы развить все 27 стратегий мышления:

Вп – Ар – Ко визуальный поиск, аудиальная репрезентация, кинестетическая референтная оценка

Вп – Вр – Ко визуальный поиск, визуальная репрезентация, кинестетическая референтная оценка и так далее.

Поисковый этап является основным элементом для присоединения к партнеру по коммуникации. Используя специфические модальные предикаты и изначально определив по глазным сигналам доступа, какова ведущая модальность вашего партнера, можно легко найти общий язык с любым собеседником! И тогда у вас будет шанс стать настоящим специалистом по общению, который может найти общий язык и с профессором, и с проституткой, и со священником, и с бизнесменом, и с художником, и с бандитом, и с безработным.

Например, если вы обращаетесь к визуалисту, используя предикат «представьте», то вся дальнейшая информация будет воспринята им адекватно. Если же вы используете тот же самый предикат «представьте» в начале общения с аудиалистом, то он скорее всего вас не поймет и не воспримет вашу информацию.

Затем следует осуществить процесс закрепления в поисковой, репрезентативной и референтной системах партнера посредством поддержания удобного для собеседника соотношения речи и молчания, подтверждения согласия с действительно вескими приводимыми собеседником фактами.

И, наконец, постепенно изменить поведение партнера на аналоговом уровне, осуществляя этап ведения, создавая ему другую реальность в визуальной, аудиальной и кинестетической модальностях.

В эффективных коммуникациях на этапе ведения возможно постепенно изменить позу, жесты, мимику, темп

Репрезентативная система процесса мышления позволяет вам воспроизводить то, что вас просят вспомнить. Если просят вспомнить изречение чьей-либо мысли, то репрезентативная система будет аудиальной. Если просят вспомнить какой-то образ – визуальной. А если просят вспомнить какое-то ощущение – кинестетической. При репрезентации (перепредставлении) взгляд собеседника задерживается в той или иной позиции дольше, чем на этапе поиска (несколько секунд). Это также можно определить, используя глазные сигналы доступа.

Очень часто перепредставление осуществляется в избыточном канале человека, соответствуя модальности этапа поиска.

Модальность референтной оценки можно определить только в том случае, если ваш партнер по коммуникации что-то сравнивает за пределами оперативной памяти.

Итак, аналоги формируются в трех видах:

- визуальные (зрительные образы),
- аудиальные (звуки),
- кинестетические (чувства и ощущения).

А этапы стратегии мышления каждого человека: поиск, репрезентация и референтная оценка реализуются в визуальной, аудиальной и кинестетической модальностях.

Чем больше стратегий мышления будет развито, тем ваше влияние на людей будет более эффективным.

* * * * *

Хотя сам по себе процесс присоединения к ведущей модальности собеседника является хорошим результатом в освоении технологий эффективных коммуникаций, тем не менее присоединение к ведущей стратегии мышления на порядок более значимо.

Как определить ведущую стратегию мышления собеседника?

- 1 – задавая вопросы и внимательно наблюдая за глазными сигналами доступа вашего партнера.
- 2 – определяя модальные предикаты (вербальные ключи доступа) во фразах собеседника.

Например, во фразе: «Коллеги! Мне представляется, что мы не до конца понимаем к каким тяжелым последствиям может привести данное решение» -- можно определить такую стратегию мышления:

Vn – Ap – Ko *визуальный поиск,*
 аудиальная репрезентация,
 кинестетическая референтная
 оценка.

Определив ведущую стратегию мышления партнера по коммуникации, вы сможете присоединиться к нему достаточно просто, если используете ту же самую стратегию.

Для нашего собеседника это можно было бы сделать так:

Итак, прежде чем воздействовать на человека, необходимо сначала присоединиться к его позе, жестам, темпу речи, частоте дыхания; выявить и «отзеркалить» (то есть воспроизвести) модальности внутренних процедур; использовать фразы в развитии мысли собеседника.

«Наше предприятие будет иметь хорошую перспективу только в том случае, если каждый из нас, прислушиваясь друг к другу, будет содействовать развитию духа сотрудничества.»

То есть, говоря другими словами, сначала вы определяете стратегию мышления собеседника, -- здесь определили Вп – Ар – Ко. А после этого эта же стратегия Вп – Ар – Ко вами повторяется.

ДЕЙЛ КАРНЕГИ ОТДЫХАЕТ

Три этапа влияния на людей:

I этап -- Присоединение (подстройка, то есть приспособление своего поведения к способу поведения собеседника).

II этап -- Закрепление.

III этап – Ведение.

А сейчас разберем эти три этапа подробнее. Подстройка бывает двух порядков или двух видов.

Алгоритм подстройки 1-го порядка:

- | | | |
|----|-------|-----------|
| 1. | Позы | |
| 2. | Жесты | громкость |
| 3. | Речь | темп |
| | | интонации |

Позы.

Не занимайтесь явным копированием, иначе это может дать обратную реакцию. Партнер подумает, что вы его передразниваете и вы потеряете с ним контакт.

Придерживайтесь общей тенденции в движениях. Если, например, собеседник сидит в закрытой позиции, то займите тоже закрытую позицию, но в другой форме. Видя, что он сидит с перекрещенными на груди руками, вам необязательно делать точно такой же жест, а достаточно соединить лишь пальцы.

Лучше всего «отзеркаливать» мелкие движения рук и мимику лица. Дело в том, что мелкие движения рук менее осознаны и, таким образом, ваш партнер не заметит вашей имитации.

Жесты.

Синхронизируя ритм жестов, опять не нужно стараться быть тенью. Если у вашего собеседника зачесался нос, то легкого и непровольного касания пальцем своего лица, как будто вы поправляете волосы, будет вполне достаточно. Вообще-то жесты нужно не только уметь понимать, но и самому уметь при необходимости ими правильно пользоваться. Повернем время на 30 лет назад. В 70--ые годы на телевидении была передача «Если тебе комсомолец имя...», к которой останкинские острословы прибавляли концовку: «У тебя должны быть рога и вымя». И когда кто-то из дикторов зачитывал название этой программе в эфире, то оператор обычно вставал у камеры и начинал наглядно жестами демонстрировать, из какого места у комсомольца растут эти самые рога и, главное, вымя... А на ЦТ СССР времена в те годы были весьма строгими...

Речь.

В случае речи также необходимо лишь придерживаться общей тенденции. Лучше всего выискивать особенности и тонкие нюансы речи, но не передразнивать детали. Если собеседник картавит, то вам картавить не следует. Постарайтесь-ка лучше приноровиться к скорости (т.е. темпу) речи, ее громкости. Вот это-то и есть тонкие нюансы.

Используйте в своей речи такие же:

- темп,
- громкость,
- интонации.

Алгоритм подстройки 2-го порядка:

1. Определить основную репрезентативную систему партнера (модальность).
2. Определить ведущую репрезентативную систему.
3. Использовать модальные предикаты (вербальные ключи доступа), характерные для его основной репрезентативной системы.
4. Повторять движения глаз собеседника (невербальные ключи доступа).

Пример. X – ваш партнер, а У – вы сами (вы – визуалист).

X: Я чувствую, что сегодня наш разговор может оказаться не очень продуктивным. (Делает глаза вниз вправо).

У: Тем не менее мы можем попробовать преодолеть некоторую скованность и более свободно подойти к проблеме. (Глаза вниз влево – как бы отзеркаливая повторяющиеся элементы партнера).

X: Вы полагаете, что кто-то из нас зажат?

У: Во всяком случае, нам ничто не мешает уцепиться за лишнюю возможность попробовать поискать.

X: Что ж, давайте попробуем. (Глаза вниз вправо).

У: Давайте. (Глаза вниз влево).

Данный пример показывает как, используя подстройку, мы можем построить конгруэнтность и выправить ситуацию, которая началась как неблагоприятная.

Этот же пример, но без присоединения может закончиться неудачно.

X – ваш партнер, У – вы (вы – визуалист).

X: Я чувствую, что сегодня наш разговор может оказаться не очень продуктивным. (Делает глаза вниз вправо).

У: Но я не вижу никаких препятствий! (Глаза вверх вправо). Мне кажется, что мы могли бы договориться.

X: Полагаю, что сегодня было бы не очень удобно обсуждать это.

У: Но ведь это очень перспективное дело. (Глаза вверх вправо).

X: Не знаю – не знаю. (Глаза вниз вправо).

Теперь вы можете сравнить этот неудавшийся разговор с предыдущим удавшимся.

Внимание! Присоединение окажется более полным, если дыхание будет совпадать с дыханием собеседника по ритму, глубине и частоте. Запомните это.

Общий алгоритм подстройки (присоединения) к собеседнику:

1. Позы (положение рук, ладоней, ног, ступней ног; положение головы).
2. Жесты (движения пальцев, рук, головы, тела).
3. Речь (темп, громкость, интонации).
4. Основная репрезентативная система – предпочитаемый канал восприятия.
5. Ведущая репрезентативная система – внутренний канал, который мы используем в качестве ключа доступа к памяти.
6. Вербальные ключи доступа или модальные предикаты – чувственно-определенные слова, указывающие на использование той или иной репрезентативной системы, то есть канала восприятия.
7. Невербальные ключи доступа или глазные сигналы доступа – движения глаз по горизонтали и вертикали.
8. Дыхание (ритм, глубина, частота).
9. Мимика (мигание глаз, положение нижней губы – прикусана или подрагивает, губы приоткрыты или сомкнуты).
10. Мышечный тонус.

Как определить, насколько эффективно ваше присоединение к собеседнику

Подстройка позволяет установить максимально конгруэнтное взаимоотношение с собеседником. Если вы не подстроились к своему партнеру, не вошли с ним в единый резонансный ритм, то ваше с ним общение оказывается не конгруэнтно.

Для эффективности общения необходимо быть конгруэнтным и научиться подстраиваться к собеседнику. Как подстраиваться? Про это и написана вся книга – как подстраиваться к человеку и вести его в сторону своих собственных интересов. Читайте дальше.

Быть конгруэнтным – это быть равным партнеру, быть полностью вовлеченным в общение и быть созвучным ему.

Если вы конгруэнтны, то вас лучше понимают и с вами чаще советуются и соглашаются, даже если вы и говорите весьма спорные вещи.

Для того, чтобы образовать конгруэнтную позицию, нужно соответствующим образом подстроиться к собеседнику. Подстройка дает более сильную и выгодную позицию, которая представляет вам возможность полностью контролировать ситуацию в разговоре.

Однако подобное достижение срабатывает при одном условии – полном присоединении.. Со временем вместе с отработанными навыками вырабатывается психологическое чутье для улавливания достаточно тонких нюансов в личностных изменениях. Но на это нужна практика, практика и практика.

В начале же освоения рекомендуется следовать простой формуле, которая помогает быстро сориентироваться в том или ином положении.

Присоединение произошло, если:

1 – Вы меняете позу и ваш партнер, невольно подстраиваясь к вам, занимает такую же позу.

2 – Ваш партнер начинает имитировать ваши жесты и речь.

А это и значит быть равным партнеру, быть созвучным ему – быть конгруэнтным. Чуть отвлекаясь скажу, что основоположник другого учения (гуманистической психологии) Карл Роджерс говорил вообще очень доступно и невероятно сложно – «просто быть». Быть самим собой, просто САМИМ СОБОЙ. С кем-то дружить, с кем-то крепко ругаться, ни под кого не подстраиваться. Иметь друзей, иметь врагов, вступать в конфликты... Но это уже другая точка зрения. Вы то, наверное, влиять хотите; влиять и воздействовать, раз читаете такую книгу. Что ж, я открываю вам такую возможность.

Ведение

Ведение – это такой способ взаимодействия, когда ваш собеседник, не осознавая того, склонен принимать вашу точку зрения, ваше мнение без какого – либо сопротивления.

Когда вы проверяете, насколько эффективным оказывается ваше присоединение к партнеру и при этом вдруг убеждаетесь, что оно эффективно, то вы уже по сути «ведете» своего собеседника.

Постарайтесь удерживать это ведение, фиксируя его готовность менять свое поведение в зависимости от вашего поведения.

Очень важно правило:

«Если ваш собеседник неосознанно «отзеркаливает» (то есть имитирует) ваши позы, жесты, особенности речи, то этим самым он бессознательно подчеркивает свое согласие с вашим поведением. А соглашаясь с вашим поведением, он всегда согласится с вашими мыслями, словами, предложениями и установками.»

Именно в этот момент постарайтесь осуществить свои «черные» намерения, которые могут быть связаны с тем лицом, на которое вы хотите оказать влияние.

Если же перед вами деловой партнер, с которым вы раньше испытывали проблемы, то в данной ситуации, не мешкая, уверенно рассчитывайте на решение этих проблем.

Вы терпели неудачи с подписанием или оформлением Договора? Не беда. В данной ситуации – на этапе III «ведение» -- необходимо сразу оформлять и подписывать важные бумаги. На этом же третьем этапе ваш подчиненный выполнит поручение, а ваш начальник легче пойдет навстречу вашим пожеланиям увеличить ваш рабочий день, уменьшить зарплату, срезать вашу премию...

Калибровка

Калибровка – это точное узнавание состояния другого человека по невербальным сигналам.

Это умение, которое есть у всех нас и которое мы используем ежедневно. Вы замечаете тонкие различия в проявлениях того, как другие люди переживают разные воспоминания и разные состояния. Например, если кто-то вспоминает пугающий опыт, то его губы могут стать тоньше, кожа побледнеть, а дыхание может стать более поверхностным. Тогда как вспоминая приятное событие, он может измениться по-другому: губы станут полнее, лицо порозовеет и на нем расслабятся лицевые мускулы, дыхание станет более глубоким. Да вы понаблюдайте сами более внимательно! Это тоже все вырабатывается с практикой.

Порой наши способности к калибровке оказываются настолько слабыми, что мы замечаем, что другой человек расстроен лишь тогда, когда тот начинает кричать благим матом. Мы слишком полагаемся на то, что люди сами говорят нам о своем самочувствии вместо того, чтобы использовать собственные глаза и уши. Едва ли полезно дожидаться удара кулаком по носу, чтобы узнать, что человек зол или, увидев сдвинутые брови, предполагать самое страшное.

Упражнение «Чтение мыслей».

Попросите своего приятеля подумать о человеке, который ему очень нравится. В то время как он будет делать это, обратите внимание на позицию его глаз и наклон головы. Отметьте также, является ли

его дыхание глубоким или поверхностным, частым или редким, высоким или низким. Отметьте изменения в тоне мускулатуры лица, цвете кожи, размере губ и тоне голоса. Обратите особенное внимание на эти тонкие признаки, которые обычно просто не замечаются. Они являются внешним выражением внутренних мыслей. Это тоже мысли, но только в физическом измерении.

Теперь попросите вашего приятеля подумать о человеке, который ему не особенно нравится. Снова отметьте изменения в этих знаках. Попросите его думать попеременно то об одном, то о другом человеке до тех пор, пока вы не убедитесь, что обнаружили определенные различия. Так начинается путь к профессионализму. В терминах НЛП вы сейчас калибровали эти два состояния. И вы знаете теперь, как они выглядят. Сейчас попросите своего приятеля подумать об одном из этих людей, не говоря вам заранее, о ком именно он подумает. А теперь прочтите по физическим индикаторам, о ком он подумал и скажите ему... По мере тренировки вами все легче будут замечаться тонкие изменения. Изменения, какими бы малыми они ни были, всегда существуют. Как только ваши чувства станут более утонченными, вы будете обнаруживать происходящие изменения в собеседнике.

Р Е З Ю М Е

Шаг первый. Практика на уровне альфа – ритмов. На релаксационном уровне сознания представьте себе разных людей, мысленно наблюдайте за ними, а затем установите с ними физическое соответствие. Сделайте мысленное усилие: сначала представьте положение тела... потом жесты... дыхание... голос... и выражение лица. Разбирайте множество вариантов на разных уровнях — это может растянуться на несколько раз. Работа на релаксационных уровнях сознания способствует информационным преобразованиям и значительно ускоряет успешное усвоение этой методики.

Шаг второй. Простейший способ улучшить взаимопонимание – говорить на языке своего собеседника.

Вы будете изучать и перенимать различные стили речи, стараясь подражать не жаргону или излюбленным словечкам и выражениям, но речи как таковой – структуре предложений, длине слов и скорости (темпу) речи.

Шаг третий. Изучайте и определяйте главный способ приема и переработки информации и принятия решений у вашего собеседника.

Установите, как он обрабатывает данные, отметив, к какой категории относится наибольшее количество его слов – к зрительной, слуховой или кинестетической.

Четвертым шагом на пути к овладению искусством управления людьми будет умение переключаться на соответствующий ведущий канал приема и переработки информации.

Проверьте себя

1. **Выясните**, как вы сами обрабатываете данные – какие характерные фразы вы сами говорите. Для самопроверки найдите какое-нибудь старое написанное вами письмо (попросите у ваших адресатов). Хотя вы пишете не в той же манере, в какой говорите, тем не менее там вы обнаружите свои любимые высказывания.

2. **Тренируйтесь** менять свой стиль речи: переключайтесь в течение дня со зрительных на слуховые или кинестетические фразы. Чем больше вы практикуетесь, тем легче вам будет использовать этот прием в общении с окружающими, чтобы приспособиться к их манере.

3. По мере прогресса вы **сможете изучать и применять** соответствие – в позах, жестах, дыхании, тоне голоса, темпе речи, в мимике (в том числе и в моргании) и в других аспектах индивидуальной манеры держать себя.

Чистое искусство общения и убеждения -- это дар, который нужно шлифовать и полировать, пока он не бросит свой отблеск на собеседника.

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ КЛЮЧИ ДОСТУПА

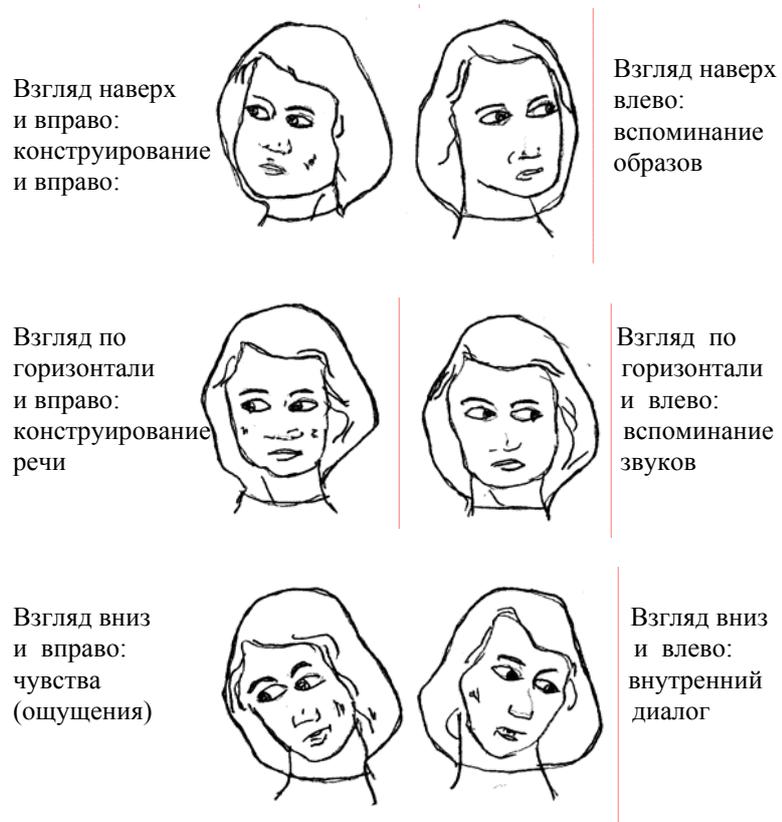


Рис. 10 Схема глазных сигналов доступа

ЧАСТЬ IV

ВОЛШЕБНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НЛП

Исследования мозга продвигаются вперед стремительными темпами. В 1981 г. Нобелевская премия по медицине была присуждена доктору Роджеру

Сперри из Калифорнийского Технологического Института (США) за теорию специализации левого и правого полушарий головного мозга. Когда пыль от страстных дискуссий по поводу противопоставления деятельности правого и левого полушарий улеглась, миру открылись несколько новых теорий, новых моделей для дальнейшего изучения деятельности мозга. Вот эти-то теории, вернее их простое практическое приложение, и будут обсуждаться в этой части. Зачем? А затем, что мы продолжаем рассматривать технологии влияния на людей. Читайте дальше.

Мозг «похож» на голограмму

Размещенные в мозге кладовые, коллекции и банки данных своим устройством напоминают голограмму. Голограмма образуется из множественного набора образов или опорных точек одного и того же объекта – различных перспектив или аспектов объекта, человека или предмета.

Поскольку я коллекционирую голограммы уже много лет, это сравнение мозга с голограммой 20 лет назад сразу же привлекло мое внимание. Как-то раз я нечаянно разбил одну из своих голограмм и обнаружил весьма интересную вещь. Несмотря на то, что моя пластинка разлетелась пополам, на обеих половинках сохранилось трехмерное изображение.

Пластинку можно ломать на все более и более мелкие кусочки (как я из любопытства и экспериментировал) и каждый из них будет давать трехмерное изображение. И все же картинка меняется – она становится менее детальной. В этом я убедился на практике. Изображение остается объемным, но иллюзия уже не такая полная. Например: если на голограмме было лицо целиком и если уничтожить правую половинку, то все равно изображение останется трехмерным. Правда, в основном будет просматриваться левая половина лица.

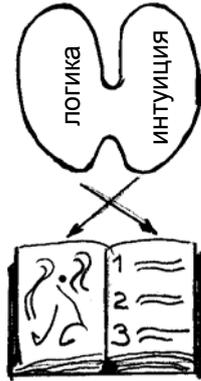
На дорогих голограммах высокого качества содержится больше запечатленных образов, то есть больше опорных точек – они-то и создают более детальное, четкое, резкое трехмерное изображение.

Доктор Карл Прибрам из Стэнфордского Университета (США) был первопроходцем в области исследования мозга и сознания. Он полагал, что мозг сохраняет и перерабатывает данные одним и тем же способом: используя множественные образы. Это означает, что одни и те же данные регистрируются целым «семейством» нейронов в мозге. Прибрам назвал это «голографической теорией мозга».

Вплоть до публикации работы доктора Карла Прибрама о голографической модели мозга было принято считать, что каждый элемент данных или информация хранится только в одном определенном месте. Самый простой пример: один специальный нейрон мозга фиксирует данные, относящиеся к руке, а другой нейрон занимается ухом. Третий нейрон отвечает за глаз, четвертый – за ногу и так далее.

Левое полушарие

интеллект
конвергентный
цифровой
вторичный
абстрактный
направленный
проблемный
аналитический
линейный
последовательный



Правое полушарие

интуиция
аналогичный
основной
свободный
конкретный
расходящийся
воображаемый
целостный
нелинейный
множественный

Рис. 11 Схема методов обработки информации большими полушариями головного мозга

Схема показывает два полушария головного мозга и двухсторонний перекрест, который наиболее полно проявляется в том, какой рукой наиболее часто пользуется человек. У праворукого доминирует левое полушарие, у леворукого – правое.

Каждое полушарие мозга совершенно очевидно придерживается разных методов обработки информации.

Приведенный же перечень слов у полушарий указывает на параллельные пути обработки.

1. Тело клетки. Тело содержит ядро.
2. Дендриты. Они выходят из тела клетки и образуют «приемную область» для поступления импульсов из периферических участков, находящихся вне тела клетки, а также из других, соседних клеток.
3. Аксон. Это одиночное волокно передает биоэлектрический импульс на периферию аксона.
4. Периферия аксона. Это часть клетки, активизирующая другие нейроны.

ДЕНДР

АКСОН

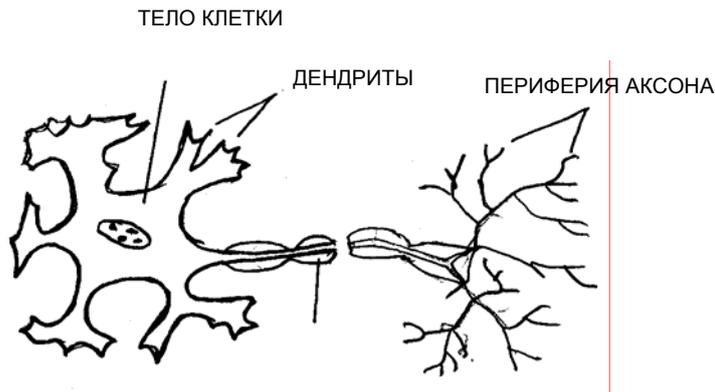


Рис. 12 Основные части нервной клетки

Из-за того, что органы чувств значительно отличаются в зависимости от человека, каждый из нас воспринимает мир по-разному. Эти различия могут быть незначительными или большими. Но так как наши восприятия образуют основу для наших моделей мира, то мы должны принять, что каждый человек будет иметь свою модель. Работа Прибрама указала на открытие нового уникального способа хранения мозгом информации – одни и те же базовые данные одновременно «записываются» в нескольких «семьях» мозговых клеток.

Истоки голографической теории визуализации

Внимательно изучив голографическую теорию мозга, я догадался о возможности приложить уже известные представления к пониманию визуализации как функции мозга / сознания.

Искусство визуализации похоже на голографию. Чтобы зрительный образ был таким же ярким, как хорошая голограмма, он должен содержать все детали. Вы должны увеличить количество деталей в данных, зафиксированных мозгом. Чем больше информации, деталей и различных мелочей – тем ярче зрительный (мысленный) образ. Это можно сделать с помощью обострения вашей наблюдательности. Увеличив число опорных точек (добавив больше деталей), -- вы улучшите свою визуализацию.

Визуализация не синоним воображения

Многие люди считают себя неспособными к визуализации. Но известно, что без визуализации они не смогли бы выполнять простейших действий.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ:

Визуализация – это восстановление ранее зафиксированного (память).

Воображение – это создание совершенно новой информации или творческая переработка уже ранее зафиксированного.

Так что, как видите, каждый визуализирует... так как у каждого есть память. Просто мы склонны усложнять этот элементарный процесс.

Художники и визуализация

Люди, занимающиеся живописью, -- мастера в области визуализации. Дело здесь не в каком-либо особом даре, а в том, как художники учатся смотреть на предметы.

Вытяните руку перед собой, ладонью к себе на расстоянии 45 – 50 см. Что вы видите? Если вы подобны большинству людей, то вы видите ладонь. Когда же на ладонь смотрит художник, то он видит

множество вещей, которые обычный человек не замечает: пространство вокруг руки, светотень и различные оттенки цвета в тени.

Художник увидит образованный тенями рисунок, создающий глубину и фактуру... и, наконец, саму ладонь. При художественном восприятии учитывается множество данных, сливающихся в одно целое. Для развития наблюдательности тренируйтесь смотреть на руку и замечать составные части картин. Потом очень внимательно рассмотрите формы окружающих вас вещей.

Для начала подойдет мяч. Рассмотрите пространство вокруг мяча; поверхность, на которой он лежит; тень, которую он отбрасывает; сам мяч. Отметьте различие цветовых оттенков, рисунок света и тени на поверхности мяча и, конечно, световые блики. Для многих людей проблема при «воссоздании картин» возникает из-за того, что они не заметили деталей в исходном образе. Для «хорошей» картинки нужна «хорошая» точка обзора. Чтобы улучшить визуализацию, обратите внимание на детали вашего привычного повседневного мира работы и отдыха. Начинать смотреть на картину в целом.

Тщательное наблюдение равняется качественной визуализации

Обманите свое сознание

Ваше внутреннее сознание не станет блокировать те действия и цели, которые не считает новыми – те, которые сохраняют ваш статус – кво. Простой способ перепрограммировать, убедить или обмануть сознание – это создать то, что я называю «киноопытом».

ОПРЕДЕЛЕНИЕ:

Киноопыт – это создание полноценного переживания, затрагивающего телесную и духовную сферу – зрение, слух, обоняние, осязание, вкус и самое главное – чувства и эмоции.

Когда вы садитесь за стол, чтобы поесть, мозг отмечает не только картинку «тарелка с макаронами», но он также фиксирует идущий от тарелки жар, запах соуса, стук поставленной на стол тарелки и, конечно же, вкус, который вы почувствуете, как только приступите к трапезе. Таким образом, запоминается не только внешний вид, но и все переживание полностью, включая испытываемые в этот момент чувства и эмоции.

Это был жизненный опыт, а я же говорю о киноопыте – о созданном переживании как противоположности испытанному или припомненному. Создайте свой киноопыт для всего, на что вы хотите запрограммировать свое сознание:

- успешное поведение,
- жизненные цели,
- счастливые взаимоотношения и др.

В этом случае мозг воспримет киноопыт как жизненный.

Уделив время для создания полноценного переживания, вы сможете повысить эффективность своего психического программирования.

Эффективное усвоение, программирование и перепрограммирование киноопыта определяются двумя следующими факторами: повторение и качество ввода.

Сила повторения

Повторение – мать учения. Оно создает основу для идей, образов и программ, необходимых для киноопыта. Повторение мысленных представлений помогает внести и надежно закрепить новую информацию в бесчисленных клеточках мозга, образуя киноопыт. Рекламные агентства успешно используют повторение, продавая все и вся: страховки или обувь, теплоходы или сургуч. В удачной радио- и телевизионной рекламе вы услышите название товара как минимум три раза, а то и семь и девять раз.

Качество ввода

В современном мире компьютерной обработки данных значение имеет не то, сколько раз вы вводили ваши данные, а с каким качеством – ввод должен быть правильным. Качество ввода является важнейшим слагаемым успеха. Когда наши глаза посылают мозгу картинку того, на что мы смотрим, они передают «правильную» картинку (конечно, насколько «правильно» мы сами ее видим). Эти данные сравниваются с ранее полученными, сортируются и размещаются. Вещи, которые вы видите, предполагаются реально существующими и регистрируются как факт. Стул, стол, проехавшая по улице машина – вот примеры вещей, регистрируемых как факт. Если между одинаковыми и ранее полученными и сохраненными данными возникает конфликт, то новые данные перерабатываются и регистрируются как умозрительные (теоретические). Если вы присутствуете на выступлении иллюзиониста и видите парящую в воздухе женщину, -- вот это и есть пример умозрительных данных.

Если вы хотите перепрограммировать вашу прежнюю структуру убеждений, то вы должны посылать мозгу повторяющиеся психические образы вашей новой программы. Как мозг сохранит эти данные – зависит от качества ввода и от сравнения с ранее зафиксированными данными. «Промах» при вводе новых данных может снизить успешность программирования. Если информация противоречит вашей прежней программе, то она будет расценена как умозрительная, поскольку окажется вне вашей зоны комфорта. Создайте детальный киноопыт и повторите его несколько раз на уровне альфа- ритмов. А теперь отметьте, как расширилась ваша зона комфорта, обогатившись ситуациями и переживаниями.

Построение голографической иннергизации

Мы используем слово «переживание», а не визуализация или создание картинки... потому что визуализацией, в сущности, называется припоминание пережитого ранее (то есть нашего опыта).

Мы можем использовать новое слово для описания сконструированного опыта. Поскольку вы внедряете его в сознание на уровне альфа – ритмов, мы можем называть созданный опыт вместо визуализации голографической иннергизацией.

Нашим лозунгом на пути к способам успешного достижения целей теперь будет:

Внимательное наблюдение равняется качественной иннергизации!

Создание киноопыта

Шаг первый. СМОТРИТЕ.

Смотрите на окружающий мир. Обращайте внимание, на что смотрите. Замечайте не только предметы или людей, но и тени, которые они отбрасывают.

Замечайте не только цвет, но и игру светотени и, конечно же, пространство вокруг людей и предметов. Вы сейчас создаете опорные точки для создания ваших зрительных образов.

Шаг второй. СЛУШАЙТЕ.

Отмечайте звуки голосов – не только сами произнесенные слова, но и небольшие речевые огрехи вроде «э-э-э», «к-хм», «mmm» или «ну». А может быть вы слышали это по телевизору? А может быть замечали и за собой? Не правда ли?... Отмечайте темп речи, а также тембр и интонацию.

Обращайте внимание на звуки, окружающие вас. Отмечайте легкие фоновые шумы: природные и искусственные – от проезжающих автомобилей, кондиционеров, вентиляторов, чьего-то дыхания... и звук вашего собственного дыхания. Эти маленькие детали помогут в разработке голографической иннергизации.

Шаг третий. ОЩУЩАЙТЕ.

Понятие «кинестетика» включает в себя четыре основных чувства: обоняние, осязание, вкус и, разумеется, эмоции.

Обоняние. Запахи и ароматы то и дело меняются. На улице может пахнуть морем, свежескошенной травой, ароматом соснового леса. В доме может пахнуть едой, цветами в вазе, домашними живот-

ными. Тонкий аромат духов или резкий запах пота... все фиксируется в мозге, образуя жизненный опыт. Когда вы будете создавать киноопыт, вам обязательно будет нужно добавлять обонятельные ощущения.

Осязание. Дети познают мир с помощью осязания. Помните, как они всегда за все хватаются? Вернитесь к соприкосновению и знакомству с окружающим миром на ощупь. Теплое, холодное, гладкое, шершавое? Собирайте и храните в памяти осязательные ощущения. Запомните, как вы протягиваете руку и касаетесь кого-то. Отметьте, что вы чувствуете, когда дотрагиваются до вас.

Вкус. Не упомянуть вкусовые ощущения было бы просто непозволительно.

Отмечайте все свои вкусовые ощущения – нежного и пикантного, воспринимаемого вашим небом и более ощутимые – соленого, кислого и сладкого. Убедитесь, что вкус можно почувствовать, даже когда вы не едите. При разочаровании вы можете явственно ощутить во рту привкус горечи или желчи. А при частом повторении разочарования, обиды, зависти. Запомните чудесный сладкий вкус успеха после успешного завершения сделки... или достижения успеха.

Шаг четвертый. ЧУВСТВУЙТЕ.

Пожалуй, нет более сильных мотивационных факторов, чем эмоциональные и все-таки большинство из нас редко могут объективно оценить их. Кстати, у эмоций кинестетический характер – они действуют на тело так же, как и другие ощущения. Обратите внимание, как вы относитесь к событиям, которые происходят с вами лично или вокруг вас или на экране телевизора.

Когда я печатаю эти строки, на моем письменном столе лежит книга доктора Эдварда Полонского, называющаяся «Прекратите беспокоиться и живите нормально». Приведу названия некоторых глав этой книги:

- Как беспокойство воздействует на сердце
- Высокое кровяное давление и его связь с беспокойством
- Ревматизм может быть вызван беспокойством
- Меньше беспокойтесь ради своего желудка
- Как беспокойство может вызвать простудные заболевания...

Доктор Рассел С. Сесил, профессор медицинского факультета Корнельского Университета (США) является всемирно известным специалистом по ревматоидному артриту. Он назвал четыре основных условия, способствующих развитию артрита:

1. Крушение супружеской жизни;
2. Финансовая катастрофа и какое-нибудь горе;
3. Одиночество и беспокойство;
4. Длительно затаенные обиды.

Все это примеры тесной взаимосвязи ваших эмоций и ваших заболеваний...

...Отметьте физическое воздействие на вашу эмоциональную сферу, когда вы видите дорожное происшествие, обнимающуюся парочку, раду, закат, дождливый день или полную луну. Отдавайте себе в своих чувствах также и тогда, когда встречаетесь с незнакомыми людьми, родственниками, начальством или любимыми. Осознав свои чувства в момент их непосредственного воздействия, вы сможете добавить больше кадров к «фильму», набрать больше опорных точек для будущей голографической иннергизации (киноопыта). Вы сможете значительно повысить эффективность своего программирования, установив опорные точки эффективности своего программирования, установив опорные точки для пяти чувств плюс эмоции. Найдите время для практики, тренировки и повторений.

Внимательно наблюдайте за окружающим миром, чтобы иметь ясные воспоминания при последующем создании киноопыта.

Визуализация... методы совершенствования

Следующий шаг в голографической иннергизации оказался настоящим достижением. В своих поисках методов совершенствования визуализации я знал, что уже нашел ключ – внимательное наблюдение. На последующем этапе надо было найти способ вставить ключ в замок и повернуть его. Ответ пришел, когда я тщательно штудировал нейролингвистическое программирование – теорию о языке мозга. Постепенно все стало становиться на свои места. Ответ был крайне прост и лежал фактически в двух шагах от классической теории НЛП. Просто удивительно, что никто из занимающихся НЛП не обнаружил его раньше. Открыл же я этот ответ в 1982 году – через 10 лет после начала разработки НЛП Джоном Гриндером и Ричардом Бендлером.

Итак, объясняю. Классическая теория НЛП учит, что когда мы думаем на определенную тему или вызываем определенные образы, наш взгляд автоматически фиксируется в характерном направлении, так как глаза тесно связаны с деятельностью мозга. Наш взгляд непроизвольно перемещается вверх и влево, когда мы вызываем зрительные образы (из памяти) и автоматически уходит вверх и вправо, когда мы конструируем зрительный образ (воображение / творчество).

Таким образом... внимательное наблюдение – ключ... теория НЛП – это штифты внутри замка... метод альфа – расслабления – это поворот ключа в замке. Ну а теперь нам с вами осталось только совместить все это, чтобы открыть волшебную дверь! Дверь, ведущую к новому эффективнейшему инструменту – голографической иннергизации. Вы волнуетесь?... Я волнуюсь, печатая эти строки и открывая вам свою тайну – ведь столько времени и сил я потратил на то, чтобы наконец-то совместить ключ с замком! Теперь этот секрет ваш. Сделайте с ним, что хотите.

Основы голографической иннергизации

Итак, если наш взгляд автоматически принимает характерное направление, когда мы думаем / вызываем определенные мысли, то должно быть верно и обратное – чтобы ввести новые данные (воображение / творчество), мы можем намеренно устремить взгляд в нужном направлении и создать, ввести новый образ или киноопыт.

Сознательно переместив свой взгляд в определенном направлении, мы обманем мозг и убедим сознание, что киноопыт действительно имел место, что он – часть нашей памяти о прошлом. Ухватившись за эту идею в 1982 году, я начал экспериментировать и исследовать этот факт. И через некоторое время я обнаружил (и это не слишком меня удивило), что наиболее устойчивых изменений можно добиться, если вводить новую информацию на уровнях релаксации, соответствующих альфа – ритмам. Выход на уровни психической и физической релаксации – как в упражнении «Психотренинг для релаксации и снятия стресса» -- позволит нам обойти коварные преграды логического анализа, связанного с бета – ритмами. Этим облегчается ввод, прием и программирование киноопыта.

Метод расслабления до альфа – ритмов стал стартовой площадкой в голографическую иннергизацию... раскрывающуюся как зонтик и «укрывающую от дождя» киноопыт, созданный для всех пяти чувств и его ввод на уровне альфа – ритмов с использованием движения глаз.

Процесс голографической иннергизации, синтезирующий киноопыт и направление взгляда

Выберите для себя, что вы хотите ввести в свой мозг. Как выглядит нужный вам киноопыт? Это может быть какая – либо цель, при достижении которой у вас возникли трудности или никак не дающийся вам навык. Первое, что нужно вам сделать – это закрыть глаза и выйти на релаксационный уровень альфа – ритмов методом «Три – один» (см. Приложение 1).

Ввод зрительного образа

После того, как вы вышли на уровень релаксации сознания и тела, введите образную... или видимую... часть вашего «фильма» голографической иннергизации. Устремите взгляд немного вверх и вправо от себя. Глаза закрыты.

К3
(В_к)

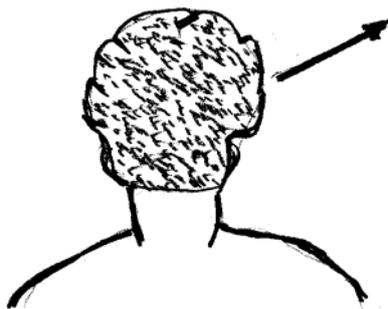


Рис. 13 КЗ – конструирование зрительного образа (взгляд вверх и вправо). Творчество / воображение

Удерживая направление взгляда, сделайте «видеозапись». Создайте образ или визуализируйте представление о том, каким в точности было бы «место действия». Будьте внимательны к цвету и перспективе. Не торопитесь. Придумайте одежду, которая была бы на вас. Отметьте, как она сидит, ее фактуру и цвет.

Чем больше деталей вы добавите, тем ярче станет образ. Спросите себя, что вы увидели бы, если бы открыли глаза. Не заботьтесь о том, как бы увидеть образ с помощью физических органов чувств. Только мысленно. Но вообразите во всех деталях!

Проверка зрительного ввода

Когда вас устроит качество разработанного и введенного вами зрительного образа, то проверьте ввод, направив взгляд вверх и влево. Без напряжения, удерживая взгляд в этом направлении, припомните сцену. Если образ легко предстает перед мысленным взором, то значит ввод был успешным.

ВЗ
(В_э)

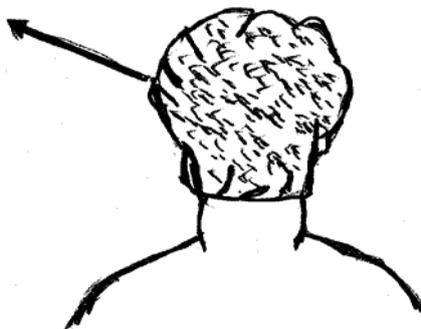


Рис. 14 ВЗ – вызов точного и ясного зрительного образа (взгляд вверх и влево). Вызов из памяти.

Если вызов созданного зрительного образа затруднен, то верните взгляд в положение «вверх и вправо». Сохраняя это направление, вернитесь назад и добавьте побольше опорных точек. Наполнив видеозапись дополнительными кадрами, верните взгляд «вверх и влево». Можете повторять это столько раз, сколько потребуется. После разработки нескольких голографических иннергизаций вы лучше ознакомитесь с процессом и начнете создавать зрительные образы с первого же ввода.

Ввод слухового образа

Теперь добавьте звуковую дорожку. На том же уровне релаксации сознания, с закрытыми под веками глазами, переведите взгляд таким образом, чтобы глаза смотрели в сторону вашего правого уха... Не открывая глаз в этом положении, вообразите звуки, которые вы услышали бы, если бы действительно были там, где разворачивается ваше действие.

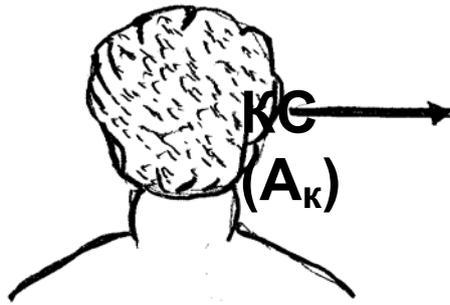


Рис. 15 КС – конструирование слухового образа
(взгляд горизонтально и вправо)

Сочините сценарий – кто и что сказал. Придумайте манеру речи для «актеров» и «актрис» вашего мысленного кино. Обратите внимание на темп и тембр речи. Не забудьте также добавить фоновые шумы – как природные, так и технические.

Проверка слухового ввода

Доведя звуковую запись до удовлетворительного состояния, вы можете сделать внутреннюю проверку, переведя взгляд к левому уху (вызов из памяти звуковых образов).

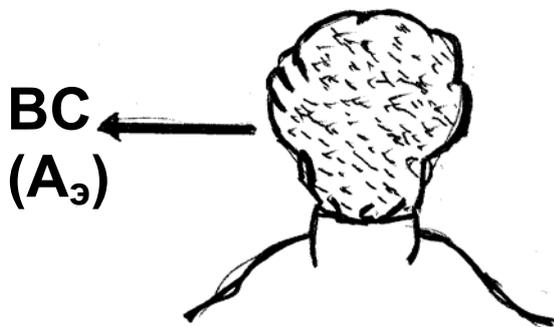


Рис. 16 ВС – вызов звуков или слов
(взгляд горизонтально и влево)

Сосредоточьтесь на слуховых образах. Легко ли воспроизводятся звуки? Если да, то переходите к кинестетическому вводу. Если нет, то повторите процесс слухового ввода, глядя в направлении правого уха.

Ввод / проверка кинестетического образа

Ввод кинестетического образа отличается от предыдущих. Для зрительного и слухового каналов конструирование расположено «справа», а вызов – «слева». А вот для кинестетического канала и конструирование, и вызов в правой стороне.

В классическом НЛП физические ощущения и эмоции относятся к направлению вниз – вправо. А вниз – влево считается направлением внутреннего диалога -- разговора с самим собой (см. Часть III). Я обнаружил, что для голографической иннергизации лучше всего подходит несколько другая модель. Внизу справа (далее см. схему взглядов) расположены только физические ощущения, а внизу слева – эмоции.

Для конструирования физических ощущений направьте взгляд вниз и вправо. Не меняя направление, введите физические данные. Спросите себя: «Если бы киноопыт действительно имел место, то какая была бы погода? Как бы на мне сидела одежда? Обувь? Очки на носу или контактные линзы?» и т.д.

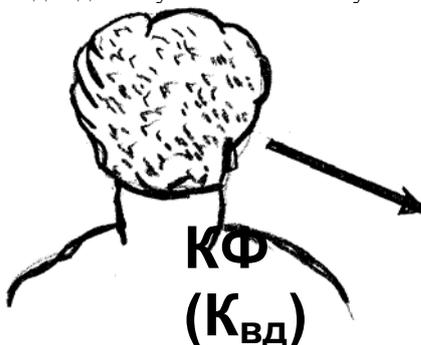


Рис. 17 КФ – кинестетические физические чувства, ощущения идущие от тела. Вызов и конструирование (взгляд вниз и вправо)

Закончив ввод информации о физическом состоянии, вы можете проверить себя, просто желая все припомнить. Если возникли какие-либо трудности, то повторите ввод, добавляя все новые данные и новые телесные ощущения. Взгляд же по-прежнему фиксируйте в направлении вниз и вправо.

Канал запахов: обоняние

Взгляд прямо вперед и на 10 градусов вверх

Закончив ввод телесных ощущений, верните взгляд в центральную позицию (смотрите прямо вперед – с закрытыми глазами). Теперь поднимите взгляд строго вверх примерно на десять градусов. Слегка закатите глаза, как будто наслаждаетесь ароматом. Когда будете осуществлять ввод запахов, ваш взгляд автоматически зафиксируется в нужном направлении.

Не переводя взгляд, вообразите запахи и ароматы, относящиеся к программе киноопыта. Проверьте, чего вы достигли: постарайтесь вспомнить «введенные» запахи, сохраняя направление взгляда вверх. Если качество ввода вас не удовлетворяет, то просто продолжайте его разработку, добавив в обонятельный канал побольше опорных точек. Помните ключевое слово... Сочиняйте.

Вкусовой канал: ВКУС

Взгляд прямо вперед и на 10 градусов вниз

Следующее чувство в киноопыте – это вкус. Верните взгляд в исходное положение (прямо вперед). Затем опустите его на десять градусов вниз, как если бы вы смотрели в сторону рта.

Фиксируя взгляд, сочините вкус, который бы вы почувствовали, будь ваш киноопыт реальностью. Это может быть вкус деликатеса на праздничном обеде... или сладкий вкус успеха... Помните, что желудок устроен так, что неприятности вызывают характерный кисловато – горьковатый вкус, а положительные события дают отчетливый сладкий вкус. Зафиксировав взгляд в этой позиции, проверьте свою иннергизацию, просто вспоминая свои ощущения. Если нужно побольше данных, добавьте кулинарных изысков, по-прежнему обратив взгляд вниз.

Конструирование и проверка эмоций

Итак, вы голографически иннергизировали чувства зрения, слуха и кинестетические ощущения. Теперь, чтобы вдохнуть в наше кино жизнь, пора обратиться к наиболее важным аспектам – к эмоциям.

Переведите взгляд в исходное положение, затем вниз и влево. Зафиксировав направление, мысленно спросите себя: «Какие эмоции я буду испытывать, когда достигну своей цели?» Будет ли это гордость, радость, удовлетворение, восторг? Осознайте чувство и усильте его; поверните ручку эмоциональной «громкости». Вообразите, как это ощущение захватывает все ваше тело.

КО
(К_o)

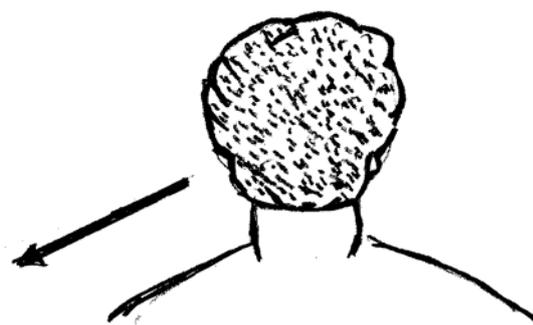


Рис. 18 КО – психические кинестетические ощущения, эмоции. Вызов из памяти и конструирование (взгляд вниз и влево).

Теперь, оставаясь на уровне альфа-ритмов и переживая эти эмоции, поднимите глаза вверх и влево; добавьте к эмоциям зрительный канал. Далее переведите взгляд по направлению к левому уху и добавьте звуковой канал. Затем опустите взгляд вниз и вправо, вспоминая и добавляя физические ощущения. Теперь смотрите прямо перед собой; поднимите взгляд на десять градусов для вызова канала обо-

нения. Смотрите перед собой и вниз примерно на десять градусов – для вкусовых ощущений. И, наконец, смотрите вниз и влево – опять к эмоциям. Теперь расслабьтесь и повторите всю программу, поддерживая динамику вашей иннергизации действиями и цветом. Когда закончите, то выйдите из состояния уровня альфа – ритмов на счет от одного до пяти.

Кратчайший путь – это практика, практика и еще раз практика.

Р Е З Ю М Е

Голографическая иннергизация -- коммуникация с вашим внутренним «Я»

Теперь вы знаете все секреты голографической иннергизации. Возможно, это первое крупное достижение в области визуализации за многие - многие годы.

Голографическая иннергизация важна для тех людей, у которых «не идет» визуализация из-за того, что они:

- 1) плохо понимают визуализацию;
- 2) не являются людьми зрительного типа, так как слуховой или кинестетический канал у них развит лучше.

Теперь благодаря голографической иннергизации они смогут эффективнее использовать свои врожденные слуховые и кинестетические способности и создавать зрительный канал в своем киноопыте.

Имея это новое средство, вы можете устанавливать себе цели... и достигать их. Метод голографической иннергизации сделает ваше внутреннее сознание лучшим другом, помогающим вам добиться успеха во всех ваших делах и на чинаниях.

Создавая киноопыт при программировании желаемой цели, для избавления от вредных привычек, страхов, предубеждений или для освоения каких – либо навыков, старайтесь придерживаться следующей последовательности движений глаз:

Шаг 1. Закройте глаза и выйдите на уровень релаксации сознания методом «Три – один».

Шаг 2. На уровне альфа – ритмов переведите взгляд вверх и вправо. Создайте зрительный образ, добавьте к нему движение и цвет.

Шаг 3. Проверьте ввод образа, глядя вверх и влево. Если он легко «всплывает в памяти», то перейдите к следующему шагу. А если нет, то вернитесь к шагу 2.

Шаг 4. Переведите взгляд по направлению к правому уху. Разработайте слуховой образ, включая сюда музыку, разговоры и фоновые шумы.

Шаг 5. Проверьте звуковой канал, направив взгляд в сторону левого уха. Если звуки вспоминаются легко, то перейдите к следующему шагу. А если нет, то вернитесь к шагу 4.

Шаг 6. Опустив взгляд вниз и вправо, представьте физические, телесные ощущения, которые вы бы испытывали, если бы все происходило на самом деле. Зафиксировав взгляд, проверьте себя, вспоминая эти ощущения. Если вспоминается легко, то перейдите к следующему шагу.

Шаг 7. Теперь переведите взгляд вниз и влево. Представьте себе, какие эмоции вы испытывали, если бы оказались на месте действия. Для проверки сделанного зафиксируйте взгляд и вспомните свои эмоции. Когда сможете без труда вспоминать их, переходите к шагу 8.

Шаг 8. Направьте взгляд прямо перед собой и на десять градусов вверх, как бы в сторону переносицы и добавьте запахи. Проверьте себя, зафиксировав взгляд.

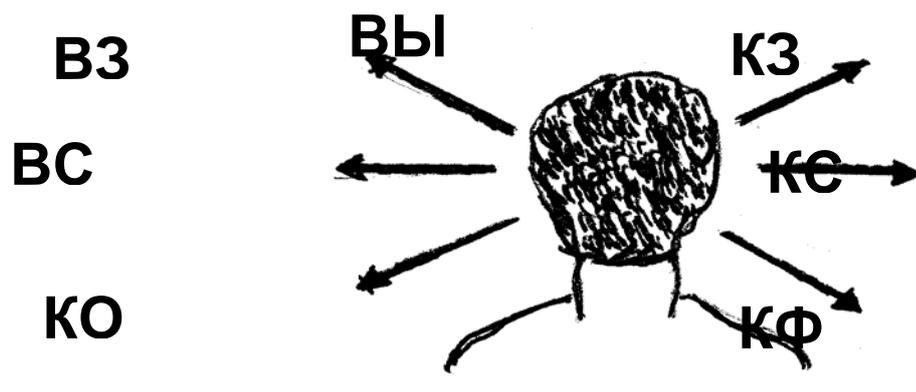


Рис. 19 Схема голографической иннергизации

*КЗ – конструирование зрительного образа
(взгляд вверх и вправо)*

*ВЗ – вызов из памяти точного и ясного
зрительного образа (взгляд вверх и влево)*

*КС – конструирование слухового образа
(взгляд горизонтально и вправо)*

*ВС – вызов из памяти звуков или слов
(взгляд горизонтально и влево)*

*КФ – кинестетические чувства на физическом уровне, телесные ощущения; вызов из
памяти и конструирование (взгляд вниз и вправо)*

*КО – кинестетические ощущения на уровне психики, эмоции; вызов из памяти и конструирование
(взгляд вниз и влево).*

ОБОНЯНИЕ – взгляд прямо вперед и на 10 градусов вверх.

ВКУС – взгляд прямо вперед и на 10 градусов вниз.

Шаг 9. Взгляд прямо перед собой и на десять градусов вниз, как бы в сторону рта, для вкусовых ощущений. Проверка в том же положении.

Шаг 10. Теперь совместите все каналы ввода (зрение, слух, вкус, обоняние, осязание и эмоции) для эффективной голографической иннергизации. Добавьте Быстроту, Аффектацию, Цвет – БАЦ!

Шаг 11. Выйдите с уровня на счет от одного до пяти. Откройте глаза, прочувствуйте свое состояние: вы здоровы и в прекрасном расположении духа.

Назначение киноопыта – разработать искусственное переживание настолько подробно, чтобы мозг принял киноопыт за жизненный, имевший место в действительности. Тогда он сохранится как память о реальном событии.

Таким образом, вы обманете свое сознание, чтобы выйти за пределы своих внутренних установок, расширяя свою зону комфорта... чтобы достичь своей желанной цели.

ЧАСТЬ V

КАК ЗАЦЕПИТЬСЯ ЗА УСПЕХ

Многие вещи из того, что нас окружает, являются своего рода зацепкой, сенсорным стимулятором определенного психологического состояния. Такой зацепкой может быть предмет, который мы видим, прикосновение, которое ощущаем, слово, которое слышим, запах, который обоняем. Эти зацепки в буквальном смысле обладают огромной силой, потому что они всякий раз включают сенсорные механизмы, которые потрясают всю нашу нервную систему.

Мы живем в мире, полном сенсорных зацепок. Благодаря этому психологическому феномену нашему восприятию мира свойственно определенное постоянство. Мы можем сколько угодно менять внутренние представления и физиологические состояния, но все это требует сознательного напряжения. А с помощью таких зацепок в нашем сознании создается механизм, который будет автоматически включать в определенной ситуации определенное состояние. Создание зацепок в сознании – самая эффективная из известных мне на сегодня методик, потому что с ее помощью мы можем подключить наши мощные подсознательные реакции и постоянно иметь их в нашем распоряжении.

Вы помните опыты нашего отечественного физиолога академика И.П.Павлова? Он ставил перед голодными собаками пищу на таком расстоянии, что они могли видеть ее, чувствовать ее запах, но не могли дотянуться. Скоро у них начинала обильно выделяться слюна. Поддерживая их в таком состоянии академик Павлов включал звонок. Довольно скоро ему уже не надо было ставить перед собаками пищу: едва только он включал звонок, как у собак начинала обильно выделяться слюна, словно будто они уже видели пищу и обоняли ее запах. Он создал устойчивые ассоциации между звуком звонка и рефлексом слюноотделения.

Многие профессиональные спортсмены тоже пользуются аналогичными зацепками. Может, они и не говорят и даже не осознают, что создают для себя какие-то там зацепки, с помощью которых входят в самые результативные состояния, но принцип их действий в критические моменты тот же самый. Теннисист вызывает в себе свое самое продуктивное состояние, ударяя мячом о землю в определенном ритме или дыша определенным образом, прежде чем подаст мяч. Так поступают Чемпионы.

Во время многолетней спортивной карьеры Крис Эверт, звезда тенниса, казалась тем более спокойной, чем более ответственными были соревнования. Восемнадцать раз она выигрывала высшие титулы: Эверт одержала шесть побед на Открытом чемпионате США, шесть побед на Открытом чемпионате Франции и трижды выигрывала Уимблдонский турнир. В 1971 году она играла с Мэри Энн Эйзель на Открытом чемпионате США, проходившем в Нью-Йорке. Шесть раз Крис отделила одно очко от поражения и шесть раз она выигрывала это очко, одержав победу. Всем зрителям было хорошо видно, КАК все это происходило. Крис Эверт ударяла ракеткой себя по ноге в области правой икры. Для нее это было сигналом к полной внутренней сосредоточенности.

Она делала глубокий вдох, зрачки сужались и для нее не существовало ничего вне этого мгновения. Было видно, как она, мысленно отделяясь от стадиона, углублялась в себя и концентрировала внимание на данной конкретной задаче. Вот это-то и есть зацепка. Так приходит успех. Теперь этот секрет ваш – пользуйтесь и побеждайте. Кстати, почти все написанные мною книги, раскрывают давно забытые и практически неизвестные секреты, которые можно использовать для достижения просто сногшибательного успеха в самых различных сферах – личной жизни, бизнесе, здоровье...

... Эти зацепки действуют особенно эффективно, когда человек не знает, что они у него есть. В своих мемуарах экс – президент США Джимми Картер рассказывает об одном интересном случае, когда он почувствовал это на себе. (Книга издана на английском языке.—И.Д.). Во время переговоров на высшем уровне по контролю за ядерным вооружением с Генеральным секретарем ЦК КПСС Л.И.Брежневым случилось вот что.

Советский лидер вдруг положил руку на его плечо и сказал на сносном английском языке: «Джимми, Бог не простит нас, если мы не договоримся.» Много лет спустя Картер в своем интервью на телевидении назвал Брежнева «борцом за мир» и рассказал об этом случае. Рассказывая об этом, он прикоснулся к своему плечу, на которое тогда положил руку Брежнев. «Я до сих пор чувствую его руку

на своем плече», -- признался он. Картер так отчетливо запомнил этот эпизод потому, что Брежнев зацепил его дважды: заговорив вдруг на английском языке и упомянув Бога.

Будучи человеком очень религиозным, Картер не мог не проникнуться тем, что сказал его партнер по переговорам. Но ключевым моментом было то, что Брежнев прикоснулся к нему. Сила чувств, которые испытал в тот момент Картер, была гарантией того, что он запомнит этот случай на всю оставшуюся жизнь.

Семь составляющих эффективного пускового механизма

Потребности. Наиболее успешные рекламные разработки обращаются к нашим базовым страхам и потребностям.

Простота. Надо, чтобы «нажатие на кнопку» было легким. Это должно быть нечто, что вы видите или слышите по несколько раз на дню, что-то хорошо вам знакомое.

Определенность. Создайте конкретный детальный образ, действующий

ЗРЕНИЕ, СЛУХ, ВКУС, ОБОНЯНИЕ, ОСЯЗАНИЕ И ЭМОЦИИ.

Добавьте туда характеристики времени и пространства.

Глубинное программирование. Кнопка наиболее эффективна, если устанавливается на внутренних уровнях сознания, на уровне альфа – ритмов.

Желание, вера и ожидание. Это три ключа к любой успешной программе. Эти три неосознаемые составляющие невозможно измерить внешними инструментами... Они «ощущаются» только глубоко внутри... Это или есть или его нет.

Р Е З Ю М Е

Магические кнопки вашего сознания

Использование пускового механизма может быть эффективным для быстрого программирования и перепрограммирования себя и других. В первой части вы узнали два способа управления с помощью большого пальца: метод «Ноготь...» -- для мгновенного расслабления и метод «Поглаживание...» -- для мгновенного снятия стресса.

Предположим, что вам всегда было трудно принимать решения, а вы бы очень хотели этому научиться, то есть стать более решительным. В качестве зацепки, с помощью которой вы сможете легко и быстро принимать решения возьмите, скажем, первую фалангу вашего указательного пальца. Вспомните момент в своей жизни, когда принятие трудного решения далось вам легко. Мысленно вернитесь в ту ситуацию и полностью ассоциируйтесь с ней, чтобы почувствовать все, что вы чувствовали тогда.

Начните с того, что примите то решение, которое вы приняли тогда. В самый ответственный момент, когда вы будете чувствовать себя невероятно решительным, сожмите первую фалангу указательного пальца и произнесите про себя слово «Да!» Вспомните второй эпизод подобного рода и повторите в уме процесс принятия решения, сопровождая его сжатием фаланги указательного пальца и мысленным выкриком «Да!». И так пять или шесть раз, чтобы соединить друг с другом серию мощных зацепок.

До этого потренируйтесь со словом «Да!» Встаньте и вспомните какой-нибудь эпизод, когда вы чувствовали необычайную уверенность в себе, когда вам казалось, что вы можете горы свернуть. Вспомните эти ощущения в своем теле. Станьте так, как вы стояли тогда. Затем, почувствовав, что ваше состояние уверенности достигло пика, сожмите кулаки и крикните «Да!» с такой силой и уверенностью, на которую только способны. Затем начните дышать, как дышали тогда и снова достигнув пика в ощущении уверенности, сожмите кулаки и крикните «Да!». Затем заговорите тоном человека, чувствующего себя необычайно уверенно. Войдя в состояние полностью, снова сожмите кулаки и крикните «Да!».

Итак, повторите все пять – шесть раз для соединения серии зацепок. Затем вспомните решение, которое вам надо принять в ближайшее время. А в следующий момент протяните руку и введите в действие свою зацепку – и я уверен, что в вашем уме сразу же созреет решение.

Другую фалангу этого пальца вы можете использовать, если хотите, в качестве зацепки для чего-либо другого. Например, если захотите расслабиться и т.д. Лично я нажимаю на фалангу пальца, когда чувствую, что у меня не клеится работа, -- и сразу же в голову приходят оригинальные мысли.

Заведите себе блокнот «кнопок запуска»

Ниже перечислены разработанные пусковые механизмы. Ведите в блокноте записи об используемых вами физических и словесных кнопках. Составьте список кнопок и отмечайте свои достижения. Чем чаще вы их используете, чем глубже они врезаются, тем эффективнее они становятся. Занесите каждую кнопку в определенный разряд целей. Каждая цель типа новой вещи, нового поведения или нового настроения должна иметь свой собственный пусковой механизм. Помните, что вы продвигаетесь к успеху благодаря сильным желанию, вере и ожиданию.

Каждый раз, когда я моргну, мое...

Каждый раз, когда я щелкну выключателем, мне...

Каждый раз, когда я услышу телефонный звонок, я стану...

Каждый раз, увидев фургон, я ...

Каждый раз, когда я мою руки, я ...

Ниже приведен бланк работы с кнопками. Вот некоторые области для проработки.

Основные:

- Общественная жизнь.
- Личные качества.
- Уверенность в себе.
- Депрессия.
- Сознание и психика.
- Публичные выступления.
- Физическое самочувствие.
- Любовь.
- Духовная жизнь.
- Счастье.
- Организационные моменты.
- Память.
- Финансовые дела.

Специальные:

- Бизнес.
- Семья.
- Коммерция.
- Творчество.
- Работоспособность.
- Решение проблем.
- Взаимоотношения.

Обязательно записывайте свои достижения. Просматривая их, вы сохраните позитивный настрой.

Воспроизведите в блокноте следующий бланк:

Дата

Место

Позитивные события

.....

Желаемая цель

.....

Сколько раз программировалось

День

Неделя

Месяц

Результаты

.....

ЧАСТЬ VI

СУБЪЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

Общение внутри семьи, с друзьями и знакомыми, происходящее на высшем уровне, играет очень важную роль в нашей жизни. Однако бывают моменты, когда вы не находите нужных слов или человек просто не разговаривает с вами.

Что вам делать? Ниже излагается метод общения с окружающими на внутренних, глубинных уровнях сознания – так что слова становятся не нужны.

Субъективные психические коммуникации и программирование долгое время были предметом противоположных точек зрения. Чтобы говорить о применении спорного метода, давайте исследуем потенциальную возможность использования чистой коммуникации сознания с сознанием, или ПСИ – способностей (от греческой буквы «пси», с которой начинается слово «Психея» -- душа, психика). Давайте рассмотрим несколько прошлых и современных исследований, которые как будто свидетельствуют о том, что этот тип психического программирования – не просто потенциальная возможность. Ему можно найти весьма эффективное применение в жизни.

Да, доказательства ПСИ – способностей существуют и позже вы узнаете, как развить ваши способности с помощью «Техники субъективного программирования».

Исследования доктора Райна

Вероятно, наиболее известная серия парапсихологических экспериментов была начата в 20 – х годах нашего столетия доктором Дж.Б.Райном в лаборатории парапсихологии Дьюкского Университета в г.Дареме, штат Северная Каролина (США). Эти эксперименты были задуманы с целью выявления у различных испытуемых предполагаемых способностей угадывать значения специально разработанных карт Зеннера. Колода состояла из 25 карт, на каждой из которых был изображен один из пяти символов: звезда, волны, круг, квадрат и знак «плюс». Двух участников сеанса отделяли друг от друга настольной ширмой, исключавшей случайное подглядывание. Колода тщательно перемешивалась. Затем «передающий» осматривал верхнюю карту и концентрировался на ней, пытаясь мысленно передать изображенный символ получателю. Последний должен был назвать первый пришедший на ум символ. Процесс продолжался, пока не были использованы все 25 карт.

За тридцать с лишним лет исследований в тысячах сеансов получатель много раз последовательно называл правильные значения всех 25 карт. В этих экспериментах количество правильных ответов явно превышало уровень простой случайности и доказывало реальность существования ПСИ-способностей.

Исследования дистанционного восприятия

Проведенные в начале 1970-х г.г. исследования доктора Гарольда Путоффа и доктора Рассела Тарга, как отмечалось в издании «The Journal of the Institute of Electrical and Electronics Engineers», продемонстрировали тот факт, что подобного рода эксперименты с ПСИ-способностями вполне реальны. Проект был связан с дистанционным восприятием – способностью мысленно получать информацию на расстоянии.

Физик Путофф и эксперт по лазерным системам Тарг провели серию опытов, в которой один из участников «передатчик», отправлялся в засекреченное место. Другой испытуемый, «получатель», оставался в лаборатории. В определенное время его просили расслабиться, закрыть глаза и представить себе, что видит испытуемый – передатчик. Затем ему предлагали зарисовать эту воображаемую картинку. Изображения были удивительно точны.

Было проведено шестьдесят контрольных экспериментов, участниками которых были известные экстрасенсы, а также эксперты государственной комиссии и другие должностные лица, которых в лабораторию привело любопытство. Всех просили принять участие в эксперименте. Хотя опытные экстрасенсы старались изо всех сил, хорошие результаты были получены и большинством добровольцев. Факты, по-видимому, свидетельствуют, что у всех нас есть ПСИ-способности и ... что этот природный дар можно развить с помощью тренировок.

Эти научно обоснованные исследования заинтересовали правительство США и оно выделило грант на продолжение проекта. Итоговая информация все еще хранится в Стэнфордском научно-исследовательском институте под грифом «совершенно секретно»! Ходят слухи, что правительство не так давно использовало дистанционное восприятие при вычислении местонахождения террористов для освобождения заложников. Если это верно, то следующим шагом станет заблаговременное предсказание подобных событий для предотвращения кровопролитий, преступлений, несчастных случаев.

Дистанционное восприятие исследовалось также доктором Мэрилин Шитц в Институте парапсихологии доктора Джона Райна и доктором Робертом Джаном из Принстонского Университета (США). И в том, и в другом случае были получены положительные результаты.

ПСИ-способности и доходы на рынке серебра

Чтобы подтвердить практическую значимость субъективного программирования, доктор Рассел Тарг совместно с психологом Кейс Хэррари и коллекционером живописи Энтони Вайтом основал в 1977 г. в Калифорнии Ассоциацию «Дельфы». Целью «Дельф» было использование Пси-способностей для предсказания цен на рынке серебра. От Хэррари – в качестве «экстрасенса-получателя» – было получено 9 правильных предсказаний подряд. Вероятность случайного успеха составляет здесь одну пятидесяти-тысячную. За год опыты с ПСИ-способностями принесли группе чистый доход в 120 тысяч долларов.

Летом 1978 г. Рассел Тарг устроившись уже на полную ставку в компанию «Локхид» на должность «эксперт по лазерным системам», осуществил еще один проект по предсказанию цен на серебро. Из пятидесяти двух предсказаний о цене серебра на рынке правильными оказались тридцать пять. Что же касается дохода от этого проекта, то о нем уже не сообщалось.

ПСИ-способности и большой бизнес

Применение экстрасенсорного субъективного программирования в бизнесе всегда было строго охраняемым секретом высшего руководства крупнейших корпораций США. Статьи, которые появились в конце 80-х – начале 90-х годов в американских газетах «New York Times»; «Wall Street Journal» и «US and World Report» свидетельствуют о том, что многие из 500 самых крупных компаний используют субъективную информацию экстрасенсов.

Более того, на прошедших в 90-х годах конференциях «Новые технологии в бизнесе» в Нью-Йорке предметом подробного рассмотрения была сила молитвы и обращение к Богу. «Господь руководит компанией «Тиффани», а не я», сказал президент этой компании, регулярно использующий молитвы в своей управленческой и административной деятельности.

Современные исследования соответствуют всем научным стандартам

Современные ПСИ-исследования должны убедить даже закоренелых скептиков в том, что существование экстрасенсорных способностей доказано научными методами. Двое ученых из Принстонского университета доктор Дин Рэдин и доктор Роджер Нельсон изучили и обработали результаты более чем 800 экспериментов, удовлетворявших строжайшим научным стандартам. У испытуемых проверяли способность влиять на модели, выдаваемые генератором случайных чисел (ГСЧ). Рэдин и Нельсон изучили 832 серии работы ГСЧ, из которых в 597 сериях предпринимались попытки повлиять на счетное устройство ГСЧ, а в 235 контрольных таких попыток не делалось. Во всех случаях попытки повлиять на ГСЧ имели неизменный успех.

В то же самое время результаты контрольных серий распределились случайным образом. В этих опытах очень тщательно старались обезопаситься от всех мыслимых изъянов, встречавшихся в предыдущих ПСИ-исследованиях и так любимых скептиками. Принстонские ученые использовали сложную модель статистической обработки для проверки, могут ли разнообразные внешние факторы каким-либо образом повлиять на результат. Более того, в этой работе дается ответ на пять главных возражений, часто выдвигаемых относительно удачных ПСИ-экспериментов.

1. Полученные результаты противоречат общепринятой научной теории. Авторы считают это «философским доводом, имеющим мало веса в свете повторяющихся результатов» (таких, как в данном случае).

2. Методика эксперимента в техническом отношении наивна. Как указано выше, авторы не видят причины считать это имеющим какое-то значение.

3. Результаты эксперимента легко подделать. Авторы отмечают, что даже закоренелые скептики отвергают эту идею, но в любом случае результаты были получены 68 Независимыми исследователями.

4. Скептики не смогли получить подобных результатов. Рэдин и Нельсон не обнаружили ни одной публикации о попытке повторить опыт по влиянию на ГСЧ ни одним известным критиком.

5. Для полученного результата нет адекватного теоретического объяснения. Действительно, соглашаются авторы. Но этот аргумент «не прибавляет веса негативным выводам о результатах эксперимента».

«Множество положительных результатов, полученных в условиях эксперимента, не могут быть адекватно объяснены лишь изъянами методик или подтасовкой данных, – заключают они. – Таким образом, с учетом всех достоверных данных, опубликованных и неопубликованных, и принимая во внимание всю обоснованную критику, имеющуюся на данный момент, трудно не сделать вывод, что при определенных условиях сознание взаимодействует с системами физической вероятности».

Окажется ли в конце концов этот эффект неучтенным методологическим артефактом, неизвестным биоэлектрическим возмущением чувствительных электронных устройств или эмпирическим вкладом в философию разума, остается вопросом для будущего.

Полностью отчет об исследованиях Рэдина и Нельсона помещен в журнале «Foundation of Physics».

Метод субъективного программирования

Вечером, как раз перед тем как уснуть, выйдите на релаксационный уровень сознания и тела методом «Три – один».

На релаксационном уровне альфа-ритмов мысленно задайте себе следующую программу:

«Я проснусь, когда (имя) приснится последний перед пробуждением сон, – и он (она) станет наиболее открыт и наиболее восприимчив к программированию. Я проснусь и вспомню, почему я проснулся.»

Затем засыпайте, не выходя с уровня альфа-ритмов.

Вы проснетесь ночью или под утро, когда человек будет наиболее восприимчив.

Когда проснетесь, закройте глаза и программируйте человека на свою «позитивную программу».

Закончив программирование, спите дальше, до вашего обычного пробуждения.

Если с первого раза вы не проснетесь для программирования (или проснетесь, но не вспомните зачем ... повернетесь на боку и снова уснете), не отчаивайтесь. Просто продолжайте попытки каждый вечер, пока не станете просыпаться.

Позитивная программа означает, что вы должны мысленно передать объекту ваши указания в позитивной манере. Вам следует использовать в программе позитивные выражения. Избегайте слов типа «прекрати», «нет» и «никогда». Смысл заключается в том, чтобы программировать то, что вы хотите для этого человека и не упоминать то, чего вы не хотите. Давайте позитивные указания. Мысленно произнося программу, применяйте визуализацию или иннергизацию киноопыта.

Кстати, вы можете использовать для субъективного программирования его (ее) ведущий канал коммуникации – зрительные, слуховые или кинестетические слова.

Неправильно: «Прекрати кричать на детей!»

Правильно: «Ты станешь более внимательным, более спокойным и терпеливым и будешь больше заботиться о детях».

Вы обнаружите, что лучше перед тем как уснуть записать вашу программу. Храните ее где-нибудь в спальне, чтобы сверяться с ней при необходимости.

Ограбить человечество

Субъективное программирование настолько могущественно, что может возникнуть опасение – не попадет ли метод в недостойные руки для несправедливых намерений? Один из действительно интересных аспектов субъективного программирования – то, что оно может быть применено только в благих целях. Вы не можете запрограммировать кого-то полюбить вас, если «расклад карт молчит об ответных чувствах», – это вам не так называемое, «приворотное зелье»! Метод не сработает, если это причинит другим физический, интеллектуальный, материальный ущерб или вызовет дискомфорт. Тем не менее, иногда вы не можете знать, что окажется наилучшим для всех заинтересованных сторон.

Если же вы занимаетесь мошеннической продажей (например, продаете некачественный товар или откровенно спекулируете), то использование метода фактически уменьшит объем продаж. Так что уж лучше продолжайте без всякого программирования. И во всех случаях субъективное программирование, при надлежащем и справедливом его использовании будет удачным инструментом, помогающим всем построить новое и лучшее будущее – зайдет ли речь о любви или о деньгах, о вас или о других.

Когда появятся результаты

Большинство людей мне сообщают, что субъективное программирование срабатывает при первом же применении! Если же вы не добились желаемого результата, то спросите себя: «Полностью ли позитивна моя программа? Пойдет ли она на пользу всем заинтересованным сторонам?» Проверьте свои мотивы. А затем внесите в программу изменения и запустите откорректированную версию следующей ночью. Продолжайте каждую ночь, пока не получите положительный результат. Он должен появиться и появиться скоро!

ЗАМЕЧАНИЕ: будьте уверены, что вы не «заноете»!!! Другими словами, будьте готовы использовать этот метод каждую ночь в течение недели ... потом на неделю забыть об этом человеке ... потом, если необходимость в субъективном программировании не отпала ... продолжать еще неделю ... и так далее.

Если вы программируете человека в связи с конкретным будущим событием, мы рекомендуем субъективно программировать человека или группу в течение трех дней подряд перед грядущим событием – например, если вы собираетесь на собеседование для приема на работу, то программируете работодателя три дня подряд перед назначенной датой. Сделав это, вы сможете оставаться спокойным, выражая ваши пожелания, убеждения и надежды ... зная, что ваша программа окажет свое действие.

Рассказывают, что во время второй мировой войны произошел такой случай. На призывном пункте один из призывников подбирал все бумажки, попавшиеся ему на глаза, осматривал их и со словами «это не то» выбрасывал. Командир призывного пункта вызвал его к себе и по-армейски объяснил, чтобы он перестал дурачиться. Все это время призывник осматривал бумаги, лежащие на его столе и со словами «это не то» отбрасывал их. Командиру пришлось отправить призывника к психиатру на экспертизу. У психиатра он опять стал подбирать бумажки, осматривать их и бормоча «это не то», - отбрасывать их в сторону. После окончания процедуры экспертизы психиатр сказал: «Я не уверен, в чем именно ваша проблема, но мне ясно одно – к воинской службе вы не пригодны. Мы напишем вам справку об освобождении от воинской повинности». С этими словами психиатр заполнил нужную форму и протянул ее призывнику. Солдат внимательно изучил ее и, радостно воскликнув: «Вот она!», – вышел.

Примеры программ

Преодоление страхов

Вечером, перед тем как уснуть, выйдете на свой релаксационный уровень методом «Три – один». На уровне альфа-ритмов мысленно задайте себе следующую программу:

«Я проснусь, когда (имя) будет видеть последний перед пробуждением сон, – и он (она) станет наиболее открыт и наиболее восприимчив к программированию. Я проснусь и вспомню, для чего я проснулся».

Затем, оставаясь на уровне альфа-ритмов, засыпайте.

Вы проснетесь ночью или под утро, когда объект будет наиболее восприимчив.

Когда проснетесь, закройте глаза и запрограммируйте объект:

... (имя) !

Твоя уверенность в себе возрастает с каждым днем.

Ты способен справиться с любой проблемой.

Ты знаешь, что в конце концов все кончится хорошо.

Ты можешь контролировать свои эмоции.

Ты отважен, силен и вынослив.

Ты человек творческий и тебя ждет успех.

Закончив программирование, спите дальше, до вашего обычного утреннего пробуждения.

Субъективное программирование для поиска идеальной пары

Можно ли с помощью субъективного программирования подобрать себе подходящую пару?

Да! И учтите, что слово «подходящая» означает ваш идеал. Я обычно рекомендую составить на всех уровнях список качеств, которые вы хотите видеть у своей пары (друга, подруги). Выйдите на уровень альфа-ритмов, сделайте визуализацию выбранных качеств. Также перечислите качества, которые вы можете предложить ему/ей. Как сказал Бернارد Шоу: «Я нашел свою идеальную женщину ... но она искала идеального мужчину!»

Переделайте субъективную программу таким образом:

«Я проснусь, когда большинство мужчин/женщин, подходящие для моей идеальной пары, будут видеть последний перед пробуждением сон или когда они станут наиболее восприимчивы к программированию. Я проснусь и вспомню, для чего я проснулся».

Затем, оставаясь на уровне альфа-ритмов, засыпайте.

Вы проснетесь ночью или под утро, когда ваши объекты будут наиболее восприимчивы.

Когда проснетесь, закройте глаза и запрограммируйте свои объекты. На этот раз составьте «Мысленное описание самого себя» ... затем выполните визуализацию и перечислите качества, которые ищите в своем идеальном партнере. Когда сделаете все это, наметьте им, где вас можно найти.

«Привет, меня зовут (имя). Я ищу идеальную пару (друга/подругу) для брака (для встреч, для совместного проживания). Я такой-то и такой-то (перечислите свои качества). Я ищу человека, который (перечислите качества, которые хотите найти). Я работаю в ... или я бываю в ... (перечислите места, где вас можно встретить). Поскольку мысленно мы уже нашли друг друга, мы узнаем друг друга, когда встретимся». (У вас обоих появится ощущение, что вы знаете друг друга ... что «это ОН/ОНА»).

Завершив программирование спите дальше, до вашего обычного утреннего пробуждения. Затем начинайте поиски идеальной пары, ищите ее днем и ночью. Многие сообщают мне, что они встретили свою идеальную пару в метро ... на курсах ... в бассейне ... в гостях ... на работе (кто-то, кого они раньше не замечали). И все было в точности так, как я и сказал – они сразу узнали друг друга!

Этот же метод вы можете использовать и для поиска идеального стоматолога, начальника, персонала, бассейна, спортклуба ...

Реклама товаров и услуг

Переделайте прежнюю программу для ваших нужд следующим образом:

«Я проснусь, когда наибольшему числу людей, нуждающихся в моих товарах или услугах будет сниться последний перед пробуждением сон или они станут наиболее восприимчивы к программированию. Я проснусь и вспомню, для чего я проснулся».

Когда проснетесь, закройте глаза и зачитайте свое «Психическое объявление». Сделайте визуализацию «Психической рекламы».

ПРИМЕР: «Говорит Сергей Ковалев из фирмы «Аккуратная чистка ковров». Мы занимаемся чисткой ковров и делаем это лучше всех в городе. Вы можете найти нашу фирму в «Желтых страницах» в разделе «Чистка ковров». Вы запомните название: «Аккуратная чистка ковров», г. Москва, Центральный проспект, дом 12. Жду ваших звонков. Вам понравится наш внимательный сервис. Запомните: «Аккуратная чистка ковров».

Закончив программирование, спите дальше, до вашего обычного утреннего пробуждения. Затем ждите, когда зазвонит ваш рабочий телефон ... или войдет клиент и скажет: «Я тут ехал мимо и заметил вашу вывеску... Я наткнулся на ваше объявление в телефонной книге ...»

Как и во всех удачных рекламах, повторите название вашей фирмы и/или товара три раза!

Создавая мысленную рекламу, вы можете повысить эффективность всего вашего субъективного программирования с помощью голографической иннергизации для создания киноопыта.

Варианты мысленных убеждений

Я проснусь, когда мой сын ...

Я проснусь, когда мой муж ...

Я проснусь, когда мой идеальный партнер ...

Я проснусь, когда мой клиент Олег Николаев ...

Я проснусь, когда мой начальник Алексей Иванович ...

Я проснусь, когда мой сотрудник Михаил Кольцов ...

Р Е З Ю М Е

Субъективные коммуникации от сознания к сознанию

Теперь вы в состоянии использовать этот метод любым необходимым вам позитивным способом. Вы можете применять его для улучшения отношений с «трудными» людьми, с супругом, детьми, другими родственниками, начальниками, клиентами, друзьями ...

Используйте его для мысленной рекламы ваших товаров и услуг. С помощью субъективного программирования помогайте людям преодолеть мешающие им страхи, освободиться от алкогольной, наркотической зависимости и др. Поистине не существует ограничений для множества быстрых и несложных изменений, которым вы можете способствовать, применяя метод субъективного программирования.

Вы можете также программировать себя – проснуться, когда ваше внутреннее сознание наиболее открыто и восприимчиво! Имея в своем распоряжении этот метод, вы откроете новый внутренний мир наилучших коммуникаций и навыков в искусстве убеждения.

Часть VII

ЧУДЕСНЫЕ МАРШРУТЫ УСПЕХА

Успех – это последовательное достижение намеченных серьезных личных целей. Без них у нас не было бы причин вылезать по утрам из постели. Многие люди считают, что цели – это только те необычные мечты, которые свойственны всем нам.

Большинство преуспевающих людей скажут вам, что постановка целей была важнейшим фактором на пути к успеху. Рекомендуется, чтобы каждый из нас, независимо от возраста или образа жизни, ставил себе задачи на будущее.

Каждому следует иметь письменный план или список жизненных целей – что конкретно вы хотите в жизни достичь. Что, когда, где и каким образом. Вы никогда не бываете слишком молоды или слишком стары, чтобы составить такой план, начать выполнять его ... «искать свою золотую жилу».

Вообще говоря, когда вы ставите перед собой цель, вы вступаете на неизведанную территорию. Нечто, чего вы не делали раньше. Помните, что все новое скорее всего находится вне вашей зоны комфорта. Коль скоро ваш маршрут пролегает за пределами «привычного поведения», вас подстерегает стресс. Разум, дабы избежать этих неприятностей, зачастую ставит мысленные блокировки, которые заставляют вас придерживаться привычных стереотипов поведения. Тем самым он ведет вас к поражению – в сторону от вашей мечты.

Проблему можно рассматривать двояко.

Для успеха вам необходимо:

1. Знать, как выбрать себе маршруты успеха.
2. Уметь убедить внутреннее сознание, что на этом маршруте все будет в порядке.

Как перехитрить ваше внутреннее сознание

Зону комфорта, ограничивающую ваши возможности в достижении цели я расширю, используя голографическую иннергизацию для создания киноопыта ... чтобы перехитрить сознание, внушить ему, будто бы вам уже доводилось делать это – идти этим маршрутом.

Когда сознание принимает воображаемый успех (придуманное событие как ранее имевшую место реальность), тогда все способности вашего разума /мозга/ тела гармонично объединяются и помогают вам осуществить это воображаемое событие на самом деле. Разум будет помогать, подкидывая вам подходящую информацию и эмоции – «закладывая основы» для достижения успеха.

Создавайте киноопыт для всех своих целей, намерений и маршрутов. Используйте направление взгляда для регистрации зрительных, слуховых и других ощущений от планируемого события (то есть «голографическую иннергизацию»). При создании киноопыта обращайтесь самое пристальное внимание на мелкие детали (фоновые шумы и др.). Голографическая иннергизация в сочетании с путеводителем успеха – вот два фактора, которые помогут вам быстрее достичь успеха практически во всех жизненных областях.

Путеводитель по маршрутам успеха

Смысл выбора маршрута – в том, чтобы обеспечить системный подход для прояснения ваших замыслов и составить план достижения желаемого.

Ниже объясняется каждый последовательный шаг в процессе достижения успеха и приведены инструкции для заполнения таблиц, чтобы помочь вам разработать план действий. Сделайте маршруты успеха стилем жизни – бесконечным процессом развития и роста, приносящим желаемые результаты. Наиболее важный момент – привыкнуть ставить цели, работать для их достижения, а затем праздновать успех. Не забывайте поздравлять самого себя. Благодаря этому заметно облегчается выбор и достижение новых целей.

Шаг первый. ПЕРЕЧИСЛИТЕ СВОИ ЦЕЛИ.

Сейчас, особо не задумываясь о выполнимости ваших желаний, составьте полный их список. Предоставьте себе полную свободу творчества, ничем себя не ограничивайте. Позже, когда начнете планировать стратегию достижения успеха, решите для каждой из этих целей, стоит ли за ней гнаться или ей лучше так и остаться мечтой.

Возьмите чистый лист бумаги стандартного формата 210 на 270 мм и начертите три колонки. Перечислите все ваши цели в колонке «Цели-мечты» – все, что вы хотите получить; к чему вы хотите прийти; кем вы хотите стать. Перечислите все, от самых безумных фантазий до элементарнейших мелочей.

У вас получился длинный список, содержащий ваши мечты, надежды, желания, намерения. Если вы готовы посвятить свою жизнь исключительно претворения в жизнь всего написанного, то вы, наверное, сможете добиться выполнения почти всего, что перечислено в списке. Многие пункты тем не менее могут оказаться невыполнимыми или будут противоречить другим вашим целям и затормозят ваше продвижение по пути к успеху.

ЗАМЕЧАНИЕ: по обе стороны от вашего списка желаний есть еще колонки. Левая колонка предназначена для предупреждающих пометок, а правая – для расстановки приоритетов.

Шаг второй. ПОСТАВЬТЕ ПОМЕТКИ.

Существует много возможных признаков, по которым можно решить оставлять маршрут в списке или вычеркнуть. Но есть четыре самые важные пометки:

1. Невыполнимо – поставьте символ «х».
2. Конфликт интересов – поставьте символ «о».
3. Вне временной / пространственной досягаемости – поставьте символ «*».
4. Требуется более квалифицированных умений или образования – поставьте символ «+».

Невыполнимо. Пройдитесь теперь по списку, ставя в левой колонке знак «х» около каждой цели, которую вы считаете недостижимой. Смысл этого занятия в том, чтобы вычеркнуть все маршруты, которые не стоят на повестке дня.

ПРИМЕР: прогулка по Луне. Эта цель в принципе доступна, но если вам сейчас более 55 лет, то вы ее не достигните. Заметьте, если вы по-настоящему хотите добиться этой цели, вы будете игнорировать пометку «невыполнимо».

Конфликт интересов. Теперь пройдитесь по списку, ставя в левой колонке знак «о» около каждого маршрута, который вы считаете вызывающим конфликт интересов. Смысл в том, чтобы вычеркнуть все цели, которые противоречат другим целям или порождают конфликтные ситуации.

ПРИМЕР: вы и ваше семейство благополучно проживаете в Москве, а ваша цель – обзавестись собственным бизнесом во Владивостоке. Ваша семья, вероятно, будет сопротивляться любым попыткам перемещения во Владивосток. Заметьте, если вы по-настоящему хотите добиться этой цели, вы будете игнорировать пометку «конфликт».

Вне временной или пространственной досягаемости. Опять же пройдитесь по списку и поставьте «*» в колонке около целей, находящихся вне пределов временной / пространственной досягаемости. Смысл в том, чтобы вычеркнуть все маршруты, которые лежат вне вашей зоны во времени / пространстве.

ПРИМЕР: владеть всеми заводами (шахтами, железными дорогами) России. Этой цели можно было достичь пару столетий назад, но сейчас она действительно вне пространственной / временной досягаемости. Заметьте, если вы по-настоящему хотите добиться этой цели, вы будете игнорировать пометку «вне пространственной / временной досягаемости».

Требуется более квалифицированных умений или дополнительного образования. Снова пройдитесь по списку еще раз, ставя знак «+» около целей, которые вы считаете требующими от вас более квалифицированных умений или большей образованности. Смысл здесь в том, чтобы вычеркнуть все цели, которые потребуют больше времени, чем то, которое вы готовы потратить на обучение или практику.

ПРИМЕР: стать нейрохирургом, в то время как вы не окончили и средней школы. Готовы ли вы отречься от земной жизни и потратить многие годы на учебу, необходимую для достижения этой цели? Заметьте, если вы по-настоящему хотите добиться этой цели, вы будете игнорировать пометку «требует большей образованности».

К этому моменту вы заметно сократили ваш список маршрутов успеха. Следующие шаги – расставить приоритеты и наметить сроки.

Шаг третий. РАССТАНОВКА ПРИОРИТЕТОВ

Рассмотрите список и установите приоритет для каждой цели. В колонке справа от списка желаний пронумеруйте цели в зависимости от их важности для вас.

Таблица 5

Маршруты успеха

Цели-мечты			На 1 месяц		На 6 месяцев	
			На 1 год		На 5 лет	

Расстановка приоритетов важна для решения, какая из целей имеет наибольшее значение и заслуживает приложения немедленных усилий ... а какой из маршрутов может подождать до лучших времен. Важна не только сама расстановка приоритетов ваших целей с учетом ваших желаний, стремлений или потребностей. Этот процесс заодно сэкономит ваше время, деньги и нервы, поскольку некоторые цели должны быть достигнуты раньше других.

Шаг четвертый. НАЗНАЧЬТЕ СРОКИ.

Теперь рассортируйте оставшиеся цели (не имеющие предостерегающей пометки) по трем категориям: долгосрочные, промежуточные и ближайшие. Обратите внимание, что промежуточные и ближайшие цели протягивают день за днем цепочку к вашей окончательной, долгосрочной или, по-другому, жизненной цели. Они определяют дела на каждый день и действия, которые вы можете совершить на этой неделе. Таким образом, промежуточные и ближайшие цели приближают ваш решительный и окончательный успех.

Ближайшей целью может быть все, требующее для достижения от одного дня до месяца.

Промежуточной целью может быть все, требующее для достижения от месяца до полугода.

Долгосрочной целью может быть все, требующее для достижения от полугода до года - пяти ... или всю жизнь.

Шаг пятый. УСТАНОВИТЕ ОЧЕРЕДНОСТЬ.

В колонке справа от каждого раздела сроков пронумеруйте свои цели в наиболее очевидном порядке. Поищите возможные мостики – какой успех послужит ступенькой для следующего? Какой из них может прийти первым? Какой – вторым? Постройте из ваших целей лестницу успеха.

Шаг шестой. СОСТАВЬТЕ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Теперь, перечислив ваши цели и установив их очередность, вы можете приступить к составлению вашего эффективного плана действий.

Описание цели. Опишите свою цель в позитивных терминах, будьте предельно конкретны. Определение вашей цели в самой простой и ясной форме поможет вам в точности узнать, чего вы на самом деле хотите. Четкое описание – ваш первый шаг на пути к успеху.

Препятствия. Перечислите все препятствия, которые могут вам встретиться, на пути к успеху такие как: недостаток умений и навыков, неправильное отношение или вредные привычки, негативные предубеждения, семья или знакомые, ваши собственные внутренние сомнения и так далее. Первое правило при любых затруднениях – хорошо изучить проблему. Установив, в чем камень преткновения, вы сможете затем выработать стратегию.

Стратегии. Выйдите на релаксационный уровень сознания (альфа-ритмы) и используйте свое воображение и творческие способности для выработки стратегии преодоления каждого препятствия, которое может вам повстречаться. Спросите совета у членов вашей мыслительной коллегии (см. Последнюю часть), затем примените стратегию на уровне внешнего сознания, то есть на уровне бета-ритмов. Вы начнете предпринимать необходимые шаги для достижения ваших целей.

Сначала мысль, за нею – акт, вот это – непреложный факт!

Конечная дата. Определив и уточнив стратегию преодоления препятствий, выберите дату, к которой вы должны достичь намеченной цели. Назначайте разумные сроки: пощадите себя. Занесите эту дату в таблицу успеха.

Назначив дату уже сегодня, вы придадите себе импульс для движения вперед. Лучше установить «временной диапазон», а не «крайний срок». Будьте гибкими относительно этого диапазона. Если вы установили крайний срок, вас может постигнуть разочарование, если достижение успеха займет больше времени, чем вы предполагали. Рассчитывайте добиться успеха к назначенному времени, однако оставьте временной шанс, чтобы при необходимости можно было подкорректировать сроки.

Личное вознаграждение. Распишите, какое вознаграждение и какие преимущества вы получите, когда достигнете успеха. Если вашей целью была помощь другим людям, подумайте о том глубоком удовлетворении, которое вы при этом получите! Поищите и найдите личное вознаграждение от каждого из запланированных успехов. Перечень предвкушаемых удовольствий поможет вам повысить мотивацию и обрести решимость, необходимую для поддержки горячего энтузиазма. Вы избавитесь от склонности откладывать и мешкать и сможете лучше придерживаться своего курса к успеху.

Установите пусковой механизм. Подберите пусковое слово, фразу или действие, которые будут напоминать вам о вашем маршруте. Запрограммируйте их на уровне альфа-ритмов (см. Часть «Магические кнопки»). Ваша кнопка станет включать ваш внутренний компас и будет постоянно выдавать вам отчет о коррекции курса.

Текущий отчет. Время от времени отслеживайте уровень своего прогресса в достижении намеренной цели (целей). Убедитесь, не свернули ли вы с пути, позволяющем достигнуть цель к назначенному сроку. Если да, пересмотрите и скорректируйте временные рамки. Разбейте свой путь к успеху на отрезки так, чтобы можно было легко заметить и оценить прогресс. Когда достигните цели, отметьте эту дату.

Шаг седьмой. ОТМЕЧАЙТЕ СВОИ УСПЕХИ

Сохраните заполненную таблицу успеха и просматривайте ее каждый раз, когда вам понадобится повысить уверенность в себе ... или повысить мотивацию ... добиться нового успеха. Достигая цели, отмечайте события. И вспоминайте, вспоминайте, вспоминайте свои успехи.

Шаг восьмой. ПОСТАВЬТЕ НОВУЮ ЦЕЛЬ

Одна из ловушек, в которую попадают большинство людей, – это то, что достигнув цели, они останавливаются и начинают «почивать на лаврах». Это называется застой! Это случилось с вами ... вы достигли цели ... стали ленивым, разочарованным, усталым ... и размышляете, а не все ли вы уже познали в этой жизни. Чтобы избежать дней, месяцев и лет пребывания «на грани», вам нужно наметить себе новый маршрут прежде, чем вы достигните окончательного результата на старом. Помните, это не окончательный успех, а лишь то, что вы обрели в дороге.

Анкета достижения успеха

Скопируйте эту анкету на чистый лист бумаги и держите ее в папке для ежедневной проверки вашего прогресса.

Установленные маршруты

.....

Препятствия

.....

.....

Стратегии

.....

.....

Предполагаемая дата завершения

.....

Личное вознаграждение

.....

Пусковой механизм

.....

Текущий отчет

.....

Дата завершения

РЕЗЮМЕ

Маршруты успеха

Основная предпосылка успеха – очень жгучее желание добиться его. Без желания не возникнет решимость, а без решимости не будет стимула действовать! Вы можете вызвать у себя эту решимость, это желание ... и притом жгучее желание ... записав детально, что вы хотите. Просматривайте эти записи регулярно. Сосредоточьтесь на них, усильте желание ... затем составьте план.

Чтобы облегчить себе постановку и достижение цели:

1. Перечислите наиболее доступные цели, к которым вы стремитесь.
2. Установите их очередность.
3. Определите примерные сроки (ближайшие, промежуточные и долгосрочные).

Для каждого отдельного маршрута успеха разработайте эффективный план действий:

1. Составьте позитивное описание цели.
2. Перечислите все возможные препятствия.
3. Запишите предполагаемые стратегии.
4. Назначьте срок исполнения.
5. Распишите все ожидаемые выгоды и преимущества, а также свое личное вознаграждение.
6. Установите пусковые фразы, слова или действия.
7. Регулярно отмечайте прогресс в достижении вашей цели.
8. Проставьте фактическую дату достижения цели.
9. Не забудьте поздравить самого себя и отпраздновать успех!

Выйдите на уровень альфа-ритмов методом «Три-один» и обсудите каждый отдельный маршрут успеха с вашей мыслительной коллегией (см. Последнюю часть), мысленно попросив у нее совета. Выйдите с уровня на счет от одного до пяти.

Ежедневно выходите на уровень альфа-ритмов методом «Три-один». Выстраивайте киноопыт, включая в него зрение, слух, осязание, вкус, обоняние плюс эмоции. Голографически иннергируйте каждый маршрут успеха, обеспечивая быстроту, аффектацию, цвет. Поддерживайте жизнь в вашем мысленном кино, ежедневно дополняйте его новыми зрительными, слуховыми, осязательными, вкусовыми, обонятельными ощущениями и эмоциональными переживаниями. Выйдите с уровня альфа-ритмов на счет от одного до пяти.

Вообщем, начинайте уже предпринимать в ваших повседневных делах необходимые действия и шаги для достижения ваших целей. В этом случае и в семейной жизни у вас установится порядок, и без работы вы никогда не останетесь, и вам уже не придется давать объявления в газеты насчет поиска нескольких монет подобные этим:

Котята с розовыми носами, беспощадные к мышам, не побоятся и крыс, ждут хороших хозяев. Все виды.

Мытье собак. Черным хлебом, куриными яйцами, родниковой водой с лимоном. Стаж работы – 20 лет.

Это из «Вечерней Москвы».

Часть VIII

ТАЙНЫ АЛЬФА – МЕНЕДЖМЕНТ

Человек, добившийся успеха, должен мудро распределять и использовать свое личное и рабочее время. Неверно будто бы для всех нам в сутках содержится одно и то же количество часов. Альфа - менеджеры времени имеют определенное преимущество в том, что их внутреннее сознание не подчиняется тиканью часов. Они могут восстанавливать в памяти, просматривать и обрабатывать информацию с меньшими усилиями и за существенно меньшее время с помощью описываемых ниже методик.

Метод альфаматики

Люди годами используют позитивные утверждения в попытках избавиться от негативных предубеждений или приблизиться к своей цели. Утвердительные формулы произносятся раз за разом, принося различные результаты. Постоянное повторение фразы способствует передаче информации на глубинные уровни сознания, но чаще всего они оказываются недостаточно глубокими для немедленного или устойчивого эффекта.

Альфа-менеджеры времени легко могут повысить эффективность, вводя позитивную формулу или программу каждый раз, когда находятся на своем релаксационном уровне альфа-ритмов. Запечатление позитивной программы – я придумал для нее слово «альфаматика» – на релаксационном уровне позволит быстро и легко добиться улучшений в вашей повседневной жизни. Почему? Потому что вы обращаетесь непосредственно к первоисточнику – к вашему внутреннему сознанию, которое контролирует каждое ваше действие.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ: альфаматика – это позитивная фраза, инициирующая позитивные сдвиги в вашем поведении, отношении или состоянии, словесно или мысленно произнесенная на уровне альфа-ритмов и таким образом вызывающая АВТОМАТИЧЕСКУЮ реакцию вашего внутреннего сознания.

Альфаматика перепрограммирует или заменяет негативные самоуничижительные утверждения, которые удерживают вас в тесных пределах вашей зоны комфорта. Вы должны напоминать себе о необходимости – ежедневно повторяя альфаматику – отбрасывать непрерывные изменения.

Во время голографической иннергизации альфаматика может произноситься вами мысленно или вслух ... вы можете вообразить, что пишете слова на школьной доске или на листке бумаги. Вы можете даже положить этот текст на любимую музыку и вообще, вы можете делать с ним что угодно: петь, декламировать и скандировать свою альфаматику на уровне альфа-ритмов!

Составляющие альфаматики

Формулируя свою собственную альфаматику, старайтесь выразить ее кратко, по существу и эмоционально – это фраза, которую вы сможете голографически иннергизировать.

1. Всегда формулируйте альфаматику в настоящем времени. Коль скоро вы воспринимаете ее содержание в настоящем времени, ваш мозг/сознание зафиксирует ее в прошедшем, как будто это уже случилось. Каждый раз, когда вы произносите ее на уровне альфа-ритмов, вы убеждаете свой разум, что так оно все и было.

2. Сделайте фразу решительной, позитивной и заявите, что это уже так.

3. Употребляйте слово «Я», когда произносите альфаматику. Сделайте предложение личным, как если бы вы говорили со своим «высшим Я».

Составляя позитивные утверждения/описания цели, напишите несколько предложений, начинающихся с таких фраз:

Я стану ... Я начинаю становиться ... Я становлюсь ... Теперь я стал ... Установите опорные точки и начинайте:

Я хочу стать ... Я стану ... Я становлюсь ... И вот я стал ...

На уровне альфа-ритмов – в субъективном / внутреннем измерении вы уже достигли успеха. Добавьте желание, веру и ожидание. Не волнуйтесь о точном подборе слов, поскольку это в первую очередь ваша эмоциональная установка – то, что побуждает ваше «высшее Я» внести верные и устойчивые изменения в ваше психическое состояние.

Быстрое чтение – хороший пример намеченной для достижения цели. Однажды вы сможете улучшить свое чтение, понимание прочитанного и скорость. Альфаматикой быстрого чтения может быть:

«С каждым днем я читаю все быстрее и понимаю больше».

Мысленно произнося эту фразу три-пять раз на уровне альфа-ритмов, используйте голографическую иннергизацию для создания киноопыта. Вообразите себе, как вы читаете быстрее и понимаете больше. Позднее, когда вы выйдете с уровня альфа-ритмов и вам доведется читать что-либо (на уровне бета-ритмов), заставьте себя читать быстрее. Двигайтесь вперед, пропуская мелкие детали, которые могут замедлить чтение. Поступайте проще – начните читать быстрее. Вы будете приятно поражены, как легко и быстро вы можете читать без ущерба для понимания.

Обязательно сделайте все ваши альфа-утверждения позитивными. Опишите свое действие, поведение, отношение, которых желаете, а не тех, что не хотите. Избегайте «красных флажков»: не буду, никогда, перестану, никаких, ничто, прекращу, никто, не стану.

Негативное. Я перестану себя ругать.

Позитивное. Я прощаю себя.

Используя «Метод ввода альфаматики», вы можете изменить и усовершенствовать все стороны вашей жизни, которые вы хотели бы улучшить. Создайте свои собственные фразы – альфаматики для задач, которые вы хотели бы решить в вашей жизни.

Разработайте свой сценарий дня или события

Следуя приведенной ниже ежедневной процедуре, вы уменьшите напряжение, обретете большую уверенность в себе, улучшите контроль над ситуациями и станете тратить меньше времени на принятие успешных решений. Заблаговременное психическое программирование, сделанное до события, позволит вам осмотреться и впоследствии избежать возможных «подводных течений». Кроме того, оно повысит ваш самоконтроль и придаст уверенности в себе.

Утренняя программа

Вы не выходите из дома полностью без одежды – голым? Точно так же вам не следует по утрам покидать свою квартиру раздетым «психически».

Каждое утро после пробуждения выходите на уровень альфа-ритмов методом «Три-один».

На уровне альфа-ритмов просмотрите решения и мысли, которые появились у вас за ночь в форме снов или озарений. Возможно, вы станете вести дневник сновидений – детально записывать свои сны. А затем анализировать, как эта информация соотносится с вашим общим сценарием – какие ответы на ежедневные вопросы могут содержаться в сновидениях.

Оденьте свое сознание, предвосхищая события дня. Пробежитесь по запланированным встречам и решениям, которые должны быть приняты в течение дня. Сосредоточьтесь на вопросах, которые могут вызвать у вас затруднения. Используйте голографическую иннергизацию для создания киноопыта событий или встреч – спланируйте позитивные результаты.

Вопросы, которые могут вызвать затруднения, следует рассмотреть во всех деталях, как если бы вы писали сценарий пьесы. Первым делом решите, какой итог был бы для вас приемлем. Вообразите себя разговаривающим и подумайте, какие темы будут затронуты. Вы предопределили результат ... напишите соответствующую сцену с сценарии. Представьте в точности, как будет звучать диалог. Спланируйте каждый вопрос и каждый ответ, все время держа в уме желаемый итог разговора.

Используйте альфаматику самосовершенствования. Медленно повторите ее три раза одновременно с голографической иннергизацией. Для успеха применяйте визуализацию трехмерную, с графическими деталями. Затем выйдите с релаксационного уровня на счет от одного до пяти.

Дневная программа.

Составьте свое расписание так, чтобы после обеденного перерыва можно было выкроить 5-10 минут, чтобы выйти на альфа-уровень, прежде чем продолжить работу.

Выйдите на уровень альфа-ритмов методом «Три-один». На этом уровне рассмотрите свой день вплоть до данного момента. Проанализируйте утренние события. Как прошло утро? Встретились ли проблемы, которые вы теперь предпочли бы решить по-другому?

Если да, мысленно повторите событие и перепишите сценарий. Прокрутите сцену в своей голове в том виде, в каком она бы вам понравилась. Создайте для этой сцены киноопыт. Итоговое переживание должно быть верным – чтобы в будущем, попав в похожую ситуацию, у вас уже имелись рассортированные и мысленно доступные правильные ответы из вашей позитивной картотеки. Таким образом вы получите позитивные, благополучные воспоминания, сохраненные в нейронах головного мозга.

Теперь рассмотрите грядущую часть дня. Вообразите каждый разговор как успешный для всех заинтересованных сторон.

Введите ту же самую или новую альфаматику самосовершенствования. Повторите ее три раза, применяя для полного успеха голографическую иннергизацию.

Выйдите с релаксационного уровня на счет от одного до пяти.

Вечерняя программа

Вечером, прежде чем уснуть, разденьте свое сознание, рассмотрев события дня.

Гармоничный человек не станет засыпать, не сняв одежду ... и не станет засыпать, когда разум все еще одет. Чтобы насладиться безмятежным сном, вам нужно раздеть свое сознание, отрешившись от дневных забот и проблем.

Лежа в кровати или сидя в кресле, выйдите на уровень альфа-ритмов методом «Три-один».

Вспомните свой день. И снова обратите пристальное внимание на все вопросы, которые следовало бы решить более эффективно. Создайте киноопыт, мысленный сценарий, как следовало бы поступить в соответствующих ситуациях. Воспоминания об этих новых сценариях попадут в позитивный ящик вашей картотеки и станут доступны для последующих обращений.

Введите альфаматику самосовершенствования. Медленно повторите ее три раза, одновременно применяя голографическую иннергизацию успеха.

Конструируйте киноопыт для всего желаемого, для ваших целей. Не забывайте создавать предельно детализированные образы – включая зрение, слух, осязание, обоняние, вкус плюс эмоции.

Программируйте себя на идеи, решения проблем, которые придут во время сна.

Нет необходимости выходить с вашего релаксационного уровня, поскольку и так пора спать. Если вы программируете себя лежа в постели, перейдите в объятия сна.

Выходя на уровень альфа-ритмов по три раза ежедневно, вы обнаружите, что ваш день протекает более легко и гладко, более продуктивно. Вы станете лучше спать, а пробуждаться отдохнувшим и полным энергии для предстоящего дня. Время, проведенное на релаксационном уровне сознания, придаст вам уверенности в себе, улучшит творческие способности и навыки самоорганизации. Прodelывайте это ежедневно и вы станете преуспевающим альфа-менеджером времени.

Если вы засыпаете на уровне альфа-ритмов, не тревожьтесь. Это нормально для начинающих. Вы привыкли засыпать, если ваши глаза в течение какого-то времени закрыты. Теперь, практикуясь, важно научиться контролировать свои мыслительные процессы ... и продолжать бодрствовать, когда ваши глаза закрыты ... с тем, чтобы вы могли использовать все свои физические и умственные способности, весь потенциал своей личности.

Движущие силы альфа-менеджмента

Программа «Заметки в блокноте»

Предлагаемые ниже почти механические действия при всей их простоте приносят потрясающие результаты. Они наполняют вас уверенностью во время общения с окружающими. Займитесь ими сразу, чтобы повысить свой авторитет и в деловых, и в личных взаимоотношениях.

Прежде чем встретиться с кем бы то ни было, наметьте в блокноте темы, которые хотите затронуть, слова, которые собираетесь произнести.

Звучит элементарно, но так оно и есть! И все же очень немногие находят время, чтобы прояснить свои мысли. Их удивит электризирующий эффект программы «Заметки в блокноте».

«Заметки в блокноте» для подчиненных

«Заметки в блокноте» замечательно сработают с вашим начальством. Как правило, начальникам нужно очень много сделать за их обычный рабочий день. Поэтому они весьма нетерпеливы с людьми, которые стучатся в их кабинет «разговоры разговаривать».

Когда вам в следующий раз понадобится поговорить с начальником, то сначала выйдите на уровень альфа-ритмов и расслабьтесь, затем обдумайте ситуацию. Приведите в порядок свои мысли и напишите воображаемую повестку дня. Запрограммируйте желательный ход беседы с вашим руководителем. Пройдите через киноопыт ... затем откройте глаза и действительно напишите план беседы, которая уже состоялась у вас в мыслях.

С заметками в блокноте в буквальном смысле слова под рукой, войдя в кабинет босса с аккуратно пронумерованными пунктами повестки дня, заявите: У меня (вставьте число) вопросов для обсуждения, если у вас сейчас есть 5 минут». Это действует как волшебство. Некоторые мои ученики даже рассказывали, что их начальник произнес именно ту самую фразу, которую они воображали, что услышат! (вот так авторы вкладывают слова в уста персонажей!!!).

Любой руководитель, как бы ни был занят, попытается уделить вам пару минут, если увидит, что вы подготовили вопрос и обдумали проблему до того пункта, где пора предпринимать те или иные действия.

Большинство сотрудников приходят к боссу без всяких предложений и рекомендаций со своей стороны; даже без сформулированных вопросов. Они просто вваливаются в кабинет и заводят разговор «насчет того документа о модификациях – ведь уже скоро пора будет или как? Прямо и не знаю, как мы теперь будем-то».

«Заметки в блокноте» для профессионалов

Вам как профессионалу следует всегда держать наготове свой блокнот перед любым телефонным звонком. Никогда не звоните по телефону, не наметив предварительно темы, которые станете обсуждать. Будь то деловые переговоры, звонок для уточнения прейскуранта или даже личный разговор – сначала приведите в порядок свои мысли.

Записав свои идеи после выхода с уровня, вы мысленно суммируете для себя, что должен решить это телефонный звонок. Когда вы ведете телефонные переговоры, держа ваши заметки в блокноте прямо перед собой – это путь к преобразованию вашего стиля общения по телефону.

Совершенствуйте свою корреспонденцию

Применяйте программу «Заметки в блокноте» и перед составлением личных и деловых писем. Выйдите на уровень альфа-ритмов и мысленно перечислите вопросы, которые хотите затронуть в письме. Затем вообразите, что вы сидите за своим столом перед компьютером и действительно пишете или печатает письмо.

После этого выйдите с уровня и на самом деле напишите, напечатайте или продиктуйте составленное в уме письмо.

Практика

Вы откроете для себя много всего полезного в программе «Заметки в блокноте», начав применять ее на практике. Фактически, достаточно использовать этот метод дней десять. Он немедленно принесет вам чувство уверенности в себе, повысит ваш авторитет и придаст новый импульс энергии всем вашим взаимоотношениям.

Пять подсказок по использованию программы «Заметки в блокноте»:

1. Держите под рукой несколько блокнотов, скажем по одному у каждого телефона. А также большие блокноты на письменном столе и около вашего любимого кресла.
2. Указывайте вверху страницы, чем вызвана потребность контакта, какова цель, ради которой вы применяете этот метод.
3. Выйдите на уровень альфа-ритмов и мысленно быстро отретепируйте каждый пункт в блокноте, прежде чем установить контакт. Весьма возможно, что на уровне вы творчески расширите список.

4. Установите контакт и следуйте своим заметкам. Вам может показаться, что вы запомнили свои записи. Тем не менее обязательно заглядывайте в блокнот, потому что это часть вашего имиджа, которая должна произвести впечатление на собеседника.

Вот перечень ситуаций, в которых программа «Заметки в блокноте» приносит наибольшую пользу:

- Собеседования, интервью.
- Покупка квартиры, автомашины, дачи.
- Визит к терапевту или стоматологу.
- Телефонные переговоры.
- Найм сотрудников.
- Совещание.
- Реклама чего-либо.
- Разговор с начальником.
- Составление письма или любого документа.

Р Е З Ю М Е

Альфа-менеджмент времени

Станьте альфа-менеджером времени, устраивая три раза в день «психологическую разгрузку». Научитесь выкраивать время для самого себя – даже если вам придется вносить этот пункт в свое расписание! Расслабляясь и обдумывая проблемы на уровне альфа-ритмов, вы в конечном итоге сэкономите время ... потому что будете допускать меньше ошибок, взаимодействуя со своим внутренним уровнем сознания. Поскольку для мыслей не существует пространственных и временных барьеров (именно поэтому вспоминается «как вчера» то, что было десять лет назад), вы сможете охватить своим мысленным взором большее «пространство» при решении проблем и принятии решений. Затем предпринимайте активные действия для реализации своих решений и тогда ни сомнения, ни разочарования уже больше не постучатся в вашу дверь.

ЧАСТЬ IX

КАК ТВОРЧЕСКИ РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ

Проблемы в нашей жизни будут всегда. Однако можно взглянуть на них как на вызов – вызов, который заставляет нас превозмочь самих себя и более полно использовать наш скрытый потенциал. Не найдется вы истории такого человека, чьи подвиги, достижения и свершения нельзя было бы превзойти. В этом смысл эволюции – каждое поколение становится совершенней предыдущего. Как это происходит?

Наибольший прогресс бывает достигнут в том случае, когда каждый человек интуитивно анализирует свою личную ситуацию, то есть решает СВОИ собственные проблемы. И в этом суть решения проблем – взять на себя ответственность за то, кто вы есть, что делаете и где находитесь. Чтобы вам было легче привести в порядок свои мысли о ваших проблемах и трудностях, задайте себе следующие три вопроса.

Это проблема или «мыльная опера»?

Люди путают «проблемы» с «мыльными операми». На самом деле, для иных людей вся их жизнь – мыльная опера. Для них каждое событие (каждое слова, каждый поступок и каждый человек) – маленькая трагедия. Люди этого типа как-то беспомощны и думают, что мир существует только для того, чтобы сделать их несчастными или что-то взвалить на них.

Спросите себя: «Действительно ли это проблема?»

Не боксируете ли вы с тенью?

Другие люди тратят время на несуществующие проблемы или проблемы, которые пока не требуют ответа. Вы случайно не замкнулись в мире «А что, если?» Не ищите ли вы ответы на вопросы, которые если их не трогать, решатся сами собой? Многие проблемы исчезают, прежде чем приходится принимать решение. (Многие, но не все).

Спросите себя: «Нужно ли решать эту проблему сейчас?» но помните: если окажется, что как раз «сейчас» и нужно – не мешкайте.

«Проезд закрыт» или указатель поворота?

Есть такие люди, которым стоит столкнуться с проблемой, как они сразу собирают свои манатки и убегают, просто сдаются. Они смотрят на любую проблему как на еще одно оправдание своих неудач. Как на повод обвинить себя. Заболеть. Часто можно увидеть, как личные победы и поражения отражаются на состоянии здоровья.

Проблемы у нас будут всегда. Но эти же самые проблемы могут помочь нам сохранить бодрость и здоровье. До тех пор, пока мы смотрим на проблему как на вызов или как на приключение, мы вправе рассчитывать сохранить свое здоровье. Лишь в том случае, если мы смотрим на проблему как на конец света, начинаются неприятности. Нам следует рассматривать любую проблему как урок, который надо извлечь, чтобы добиться успеха. Вспомните, что в далекой от России Америке Томас Альва Эдисон провел 10 000 экспериментов – 10 000 шагов к успеху. Негативный тип расценивал бы это как 10 000 неудач – да нет, он бы и десяти не выдержал!

Спросите себя: «Как мне превратить эту проблему в полезный урок? В ступеньку моего восхождения к успеху?»

Взгляд на звезды

Рассматривайте свою проблему как имеющую столько же решений, сколько звезд на небе. Главная причина поражений – остановка после первой же неудачи. Люди, действительно добившиеся успеха, встречая неудачи, составляют и осуществляют новый план, раз за разом, пока не победят.

Проверьте, сколько идей вы можете выдать для решения проблемы, которая кажется тупиковой. Раскрепостите свое мышление – запишите все возможные варианты. Собственно говоря, запишите невозможные решения!

Когда руководители высокого ранга собираются на «мозговой штурм», на стол вываливаются все идеи – даже нелепые, – благодаря этому фонтан идей бьет непрерывно.

Сохранить веселое расположение духа при решении проблемы – выиграть полбитвы. И всегда превращайте проблему в проект. Пусть проект стимулирует ваше мышление, а не тормозит творческий процесс. Спрашивайте, не что проект сможет сделать для вас, а что вы сможете сделать для проекта. Как этот проект может улучшить ваше финансовое положение, ваши взаимоотношения, вашу жизнь?

Начните применять для поиска новых решений методику «Альфа-коллегия».

Альфа-коллегия: вы можете нанять «невидимых советников»

Как бы вам понравилась идея иметь собственную коллегия экспертов, помогающих вам принимать решения? Предлагаемая концепция была выдвинута миллиардером-самоучкой, королем стали Эндрю Карнеги. Его мыслительная коллегия описана в знаменитейшей книге Наполеона Хилла «Думай и богатей».

Придумайте свою собственную коллегия экспертов, ведущих специалистов в любых, каких захотите, областях. Представьте эту воображаемую коллегия в таких деталях, чтобы вы могли проводить обсуждения, спрашивать совета и решать проблемы. Это легко сказать, но нелегко сделать, если следовать инструкциям Наполеона Хилла. Сотни и сотни тысяч человек в разных странах мира пытались это сделать, но лишь единицам удалось создать по-настоящему эффективно работающую мыслительную коллегия.

Сегодня, по прошествии пятидесяти лет, нам доступны результаты новейших психологических исследований и мое упражнение «Психотренинг для релаксации и снятия стресса» на основе результатов исследований и еще кое-что поможет вам воспользоваться идеей миллиардера Эндриу Карнеги. Эта технология теперь раскрывается для всех, кто захочет ею воспользоваться.

Итак, альфа-коллегия вызывается к жизни на уровне альфа-ритмов: вы воображаете или визуализируете шестерых экспертов по вашему выбору. Это могут быть люди живые или уже умершие, реальные или вымышленные. У вас есть шансы учиться у великих всему, чему только пожелаете.

Почему это работает? Одни психологи утверждают, что очень часто мы знаем ответы на свои вопросы ... но из-за нашей сильной эмоциональной вовлеченности в проблему не можем найти решение. Когда вы «разговариваете» с одним или несколькими участниками вашей коллегии на уровне альфа-ритмов, вы способны более объективно оценить ситуацию, освободиться от своей эмоциональной вовлеченности и шутя «вывалить на стол» идеи.

Другие же специалисты высказывают гипотезу, что можно войти в особое состояние, в котором вы на самом деле входите в контакт с энерго-информационным комплексом умершего знаменитого человека и черпаете идеи, ответы на вопросы ...

Короче говоря, идеи и ответы вы получаете, но на сегодняшний день никто достоверно не знает – откуда именно вы их берете. Во всяком случае убедительных фактов для опровержения ни первой, ни второй гипотезы ни у нас в России, ни в США никто не представил.

Выход на альфа-коллегия

Стандартный способ войти в помещение коллегии следующий.

Выйдете на уровень альфа-ритмов методом «Три-один». На уровне представьте себе альфаватор ... элегантную кабину лифта с комфортабельными креслами в центре. Мысленно войдите в альфаватор и сядьте в кресло. Вы заметите две необычных особенности: 1) двери альфаватора убираются вниз, в пол; 2) этажи пронумерованы в обратном порядке – первый этаж самый верхний! Теперь визуализируйте

цифры по мере того, как они загораются ... десять, девять, восемь ... один. На единице дверь опускается, пропуская вас в помещение коллегии.

Используя свое воображение, обставьте комнату в любом стиле, который вам нравится. Представьте себе чудесный длинный «директорский» стол красного дерева с вашим личным председательским креслом во главе. Вы создаете уникальное мысленное помещение для самого себя – так что установите любое специальное оборудование по своему выбору: компьютер с модемом для выхода в Интернет, телевизор с гигантским экраном, ксерокс, факс, видеомэгафон и современнейшую видеокамеру, которая будет автоматически записывать все заседания вашего мозгового центра. Ящики картотек и книжные полки ... плюшевый диван и мягкие кресла, бар/кухонька с особо питательными соками. Это ваша комната для размышлений, мозговых штурмов, для творчества ...

Члены коллегии теперь по двое появляются из альфоватора. Создавайте их и рассаживайте за своим столом. Когда придут все шестеро, сядьте в свое председательское кресло и поприветствуйте собравшихся. Затем можете принести благодарность «Высшим силам» за возможность провести это заседание ... С этого момента ваши эксперты готовы и ждут вопросов.

Выберите одну из текущих проблем и сформулируйте вопросы к коллегии. Попросите членов коллегии предоставить вам право окончательного решения. Сделайте глубокий вдох и, медленно выдыхая, приведите в порядок свои мысли. Затем подумайте об ответе одного из ваших экспертов. У вас может появиться чувство, что вы его полностью выдумали, – не беспокойтесь, это правильное ощущение. Воображение ... Выдумка ... Интуиция! Спросите самого себя, что бы сказал данный человек, если бы действительно был здесь. Придумайте ответ!

Повторяйте процесс, обращаясь к другим консультантам, пока не наберете несколько предполагаемых решений вашей проблемы. Некоторые идеи могут звучать нелепо, но не отбрасывайте их – они часто способны натолкнуть вас и ваших экспертов на новые идеи.

Выслушав всех шестерых советников, сравните их решения. Какое из них выглядит оптимальным для вашей профессиональной и личной жизни? Вы часто будете получать ответы, которые сэкономят вам время и деньги.

Подходите творчески, используйте вашу коллегию «невидимых советников» для мозгового штурма. Попросите экспертов дать детальное описание: финансы, маркетинг, временной график, производство, персонал ... Точно так же можно поступать и по поводу семейных или личных/любовных взаимоотношений.

Получив ответы, лично поблагодарите каждого члена коллегии и выйдите с уровня на счет от одного до пяти.

Позаботьтесь записать ВСЕ идеи, особенно идеи тех членов коллегии, которые в сегодняшней жизни являются вашими конкурентами. Возможно, вас ждет потрясение, когда вы узнаете, что некоторые из отвергнутых на коллегии идей эти самые конкуренты начали реально воплощать в жизнь.

Всегда используйте свою альфа-коллегию для творческого принятия решений во всех областях вашей жизни. И помните: если вам поднадоел какой-нибудь эксперт, вы можете уволить его!

Принятие решений по методу Бенджамина Франклина

И в заключении темы рассмотрим модернизированную версию старинного рецепта принятия решений по Бенджамину Франклину. Этот метод нередко используется коммерсантами при заключении сделок и может оказаться исключительно полезным и для вас.

Вначале проведите на стандартном машинописном листе бумаги вертикальную черту. По одну сторону от нее напишите «за», а по другую – «против». Затем перечислите все «за» и «против» для каждого решения. Увидев все «за» и «против», легко выбрать, какое решение следует принять. Конечно же то, где «за» больше, чем «против»!

Единственный недостаток этого метода в том, что он почти стопроцентно основан на левополушарном логическом мышлении. Правое же, творческое, интуитивное полушарие в принятии решения не участвует.

Для создания наиболее усовершенствованного «метода Бена Франклина» вы можете с помощью альфа-коллегии подключить на уровне альфа-ритмов правое полушарие мозга. Этим и будет объединена логика с интуицией.

Метод «Бен-альфа»

Начните с чистого листка бумаги. Проведите вертикальную черту с «за» и «против» по обеим сторонам от нее.

Выйдите на уровень альфа-ритмов методом «Три-один». На этом уровне войдите в помещение альфа-коллегии и займите свое место в председательском кресле. Вызовите двух самых отъявленных спорщиков: двух членов коллегии, чаще всего бравших слово на прошлых заседаниях.

Отведите сторону «за» одному из них, а «против» – другому. Дайте им немного времени на подготовку выступлений. Затем, используя метод «Ноготь большого пальца» (нажатие на ноготь), чтобы не выходить из расслабленного состояния, откройте глаза и запишите высказывания экспертов.

Снова закройте глаза, погрузитесь на более глубокий уровень, медленно делая глубокие вдохи и выдохи. В обратном отсчете (от десяти до одного) нет нужды, если вы все еще на уровне. Снова обратитесь к своим советникам и спросите, что они могут добавить к прежним высказываниям. Откройте глаза и запишите ответы. При необходимости вы можете повторять процесс до тех пор, пока оба энтузиаста не исчерпают все свои доводы «за» и «против» данного решения. Выйдите с уровня на счет от одного до пяти.

Сравните аргументы «за» и «против». Из этой информации вы извлечете ответ, учитывающий как логические выводы левого полушария, так и творческие, интуитивные идеи правого.

Метод «Бен альфа» откроет вам мир гармонического, творческого и логического решения проблем, который не только приносит пользу, но и стимулирует.

Р Е З Ю М Е

Творческое решение проблем

Проведение мыслительной коллегии экспертов на альфа-уровне может быть так же приятно, как и полезно, для решения проблем и принятия решений касающихся деловых и/или личных аспектов вашей жизни. Вам понравится усложнять и углублять характеры ваших экспертов, прочитав их биографии и автобиографии. Альфа-коллегия – замечательное упражнение для развития ваших способностей к творчеству, воображению, визуализации.

Последнее слово о контактах с людьми (что кроме НЛП?)

Из книги Харви Маккея «Уцелеть среди людей».

Сразу по окончании Миннесотского университета я не мог позволить себе роскошь снять собственную квартиру, так что продолжал жить в доме родителей в Сент-Поле. Мама умерла незадолго до того, как я окончил школу, остались только мы с отцом.

Ему было одиноко.

Я же только-только начал делать карьеру и не думал ни о чем другом.

И вот результат: никогда еще в моей жизни не было столько «разговоров по душам».

Я работал в «Кволити парк» и зарабатывал на жизнь продажей конвертов. Мне безумно хотелось перевести стрелки на скоростную магистраль, но я понятия не имел, где ее искать и как вскочить в мчащийся поезд. А мой отец знал.

— Слушай, сын, с тех пор как тебе стукнуло семь лет, ты только и делал, что играл в гольф. Помнится, однажды ты вернулся с площадки с разбитыми в кровь руками.

(Мне разрешали бесплатно ударить раз-другой в награду за то, что я носился как угорелый по всей площадке с проволочной корзинкой, подбирая раскатившиеся шары).

— В сущности,— добавил отец,— гольф до сих пор остается единственным занятием, к которому ты относишься всерьез.

— Поезжай в Миннеаполис,— продолжал отец,— подай заявление о приеме в клуб «Оук ридж». Расскажи им о своих подвигах: как ты выступал за команду Миннесотского университета, как дважды становился чемпионом и принимал участие в соревнованиях на кубок штата. Им нужна «свежая кровь». Нужны таланты. Постарайся, чтобы тебя приняли без вступительного взноса: он чудовищно высок, нам с тобой не осилить. Если тебя примут — считай, что приобрел ценнейшие знакомства. В клубе состоит не менее трехсот человек, и все будут рваться играть с тобой. И, кто знает, может, твой щедрый и дальновидный работодатель поможет тебе с уплатой членских взносов. Заодно покажешь, как ты умеешь продавать конверты членам клуба.

А правда, почему бы и нет? Что я теряю? На заседании приемной комиссии я устроил спектакль века. Шансы были малы, но я рискнул.

— Как без вступительного взноса?— изумилась комиссия,— Принять вас, юношу двадцати двух лет, не знакомого ни с одним членом клуба, бесплатно? Чтобы вы приставали со своими конвертами к нашим старым маразм... к нашим многоуважаемым ветеранам?

— Что вы, ни в коем случае!

— Ну конечно! Ваша заветная цель — помочь нам выиграть соревнования на приз города, а не заниматься сбытом конвертов!

— Уверяю вас, я далек от того, чтобы пользоваться гольфом в корыстных целях. Но, откровенно говоря, не вижу в обезвещении связями ничего плохого. Так делают все, вступая в загородные клубы. И нельзя ставить мне в вину молодость. Молодые будут дольше платить взносы.

— Как насчет вступительного?

— Не могу себе позволить — во всяком случае, в настоящее время. Может, немного погодя...

— Вот тогда мы вас и зачислим.

— Значит, пусть молодые ждут до старости? Даже если они отличные игроки?..

Через полгода они сдались. Приняли меня практически без вступительного взноса и с умеренными ежемесячными. Правда, дали понять, что будут пристально следить за изменениями в моем финансовом положении.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы с вами прошли долгий путь. Сколько мы еще будем идти вместе — это зависит только от вас. По дороге я рассказал вам об инструментах, с помощью которых вы можете изменить вашу жизнь, вручил их вам и научил ими пользоваться. Теперь это не составляет тайны. Что вы с ними будете делать — это решать вам. Может быть, вы придете к выводу, что узнали нечто новое и не лишнее интереса, а затем, закрыв книгу, будете жить дальше, как всегда жили. А может быть, вы все-таки сделаете попытку стать хозяином своего сознания и своей жизни. Поверите в свои необъятные силы и эта вера пробудит их в вас, а за ними — и состояния, которые сотворят чудо и с вами самими, и с теми, кого вы втяните в свою орбиту. Но такое может случиться лишь при условии, что вы заставите это случиться.

Давайте выполним главное, чему вы научились. Надеюсь, мне удалось вас убедить, что самое мощное оружие на Земле — это биокомпьютер, помещенный природой в емкость, ограниченную с двух сторон ушами. Ваш мозг, если им правильно управлять, способен сделать вашу жизнь такой, какой вы и во сне не могли увидеть. Вы освоили формулу успеха: знай свою цель, принимай решительные действия, развивай сенсорную чуткость, чтобы знать что ты получаешь, изменяй свое поведение до тех пор, пока не получишь то, что желаешь.

Представьте себе две стрелы, направленные в одну сторону. Сместив чуть-чуть, всего на 2-3 градуса одну из них, вы вначале и не заметите разницы в их направлениях. Но если вы последите направления, которые указывают эти стрелы, то увидите, что расстояние между стрелами, а также разница в их направлениях по мере движения увеличиваются.

Именно такой эффект может оказать на вас эта книга. Она не изменит вас в одночасье. Но если вы научитесь управлять своим сознанием, то через шесть недель, через шесть месяцев, через шесть лет разница между тем, что вы из себя представляете сейчас и тем, чем вы станете, будет очень разительна ... «Лиха беда начало», — гласит русская народная поговорка. Если вы сегодня использовали хоть что-то, о чем узнали из этой книги, вы уже сделали первый шаг. Процесс, как говаривал М.С. Горбачев, пошел. И каждое действие будет иметь определенный результат и все эти результаты будут в вашу пользу.

Каждая дорога куда-нибудь да ведет. Вопрос только заключается в том, куда вам в данный момент хочется идти. Если вы будете продолжать движением этом направлении, где вы будете через пять или десять лет? Скажите, только честно, хотите ли вы туда попасть или нет? Философ Джон Нэйсбитт как-то

сказал, что лучший способ предвидеть будущее состоит в том, чтобы точно знать, что происходит сейчас. Лучше не скажешь, верно? Поэтому, закрыв эту книгу, сядьте и задумайтесь, в каком направлении вы идете и действительно ли вы хотите туда идти. Если нет, то все очень просто изменить. Главная идея этой книги – это возможность для человека почти молниеносных перемен как на личностном, так и на межличностном уровнях. Ваше беспредельное могущество заключается в том, что вы можете извлекать опыт из любого события и заставлять этот опыт работать на себя. Это беспредельные возможности изменять свое восприятие мира, изменять свое поведение и изменять результаты, к которым оно приводит. Но самое главное, что может качественно изменить вашу жизнь, так это ваши неограниченные возможности любить и быть любимым.

Это книга о неограниченной власти, которую человек может подучить над самим собой, если достигнет этого беспредельного могущества. Но помните, что истинное могущество является результатом взаимодействия людей друг с другом. Поэтому послушайтесь моего совета: подберите себе команду. Это может быть ваша собственная семья или группа ваших лучших друзей. Или это могут быть ваши сотрудники или деловые партнеры. Главное – близкие вам по духу люди. Работая в коллективе, вы работаете лучше и результативнее. Чем больше отдаешь другому, тем больше получаешь.

«Химик, который может извлечь из своего сердца атомы сочувствия, уважения, терпения, желания, удивления и всепрощения и соединить их вместе, получит молекулу, называемую любовью».

Калил Джибран

Я так уговариваю вас непременно делиться с другими информацией, которую вы почерпнули из этой книги, по двум причинам. Во-первых, уча других, мы учимся сами. Во-вторых, вы получаете необыкновенную, необъяснимую радость, помогая другому изменить его жизнь к лучшему.

«Кем бы ты ни был – комбайнер, академик, художник, – живи и выкладывайся весь без остатка, старайся много знать, не ходи против совести, не жалуйся и не завидуй. Это будет завидная судьба» (Василий Макарович Шукшин).

Будь тем, кто делает. Овладевай ситуацией. Предпринимай решительные действия. И главное, не только ради самого себя, но ради других.

Разрешите мне закончить книгу, процитировав старинное ирландское благословение: «До тех пор, пока мы не встретимся снова, пусть дорога ласкова изгибается, знакомясь с тобой, пусть ветер дует тебе только в спину, пусть солнце ласкает твое чело своим теплом, пусть дожди не дают твоим полям засохнуть, поливая их своей благодатной влагой и пусть Бог бережно держит тебя на своей доброй ладони...»

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

«Программа психотренинга для релаксации и снятия стресса»

Найдите спокойное место, где вас не потревожат. Найдите удобный стул, расстегните одежду. Если носите очки, то снимите их вместе с часами. Поставьте ноги ступнями на пол, руки опустите на колени ладонями вверх. Сделайте глубокий вдох и расслабьтесь.

Выйдите на уровень альфа-ритмов с помощью метода «Три-один».

Метод «Три -один»

Следайте глубокий вдох и во время выхода мысленно повторяйте и представляйте себе цифру 3 (три раза).

Три (пауза). Три (пауза). Три (пауза).

Сделайте глубокий вдох и во время выдоха мысленно повторяйте и представьте себе цифру 2 (три раза).

Два (пауза). Два (пауза). Два (пауза).

Сделайте глубокий вдох и во время выдоха мысленно повторяйте и представьте себе цифру 1 (три раза).

Один (пауза). Один (пауза). Один (пауза).

Теперь вы находитесь на уровне альфа-ритмов, то есть на основном уровне, который вы научитесь использовать для улучшения всех сторон вашей жизни.

Чтобы помочь вам выйти на более глубокий, здоровый и «расслабленный» уровень сознания, я сейчас буду считать от десяти до одного и давать вам указания на каждой цифре.

На каждой следующей цифре вы почувствуете, что погружаетесь все глубже, расслабляетесь все больше. Вы перейдете на более глубокие, здоровые (психически и физически) уровни сознания.

Чтобы полная релаксация шла более эффективно, мы станем использовать зрительный образ бело-голубого свечения – свечения, медленно проходящего по вашему телу, полностью расслабляющего и тело и разум.

10 ... представьте, что бело-голубое свечение проникает через вашу макушку, снимая напряжение с верхней части головы и лба. Почувствуйте, как бело-голубое свечение изгоняет напряжение из вашего сознания, оставляя живительное, расслабленное ощущение ...

9 ... Представьте, что бело-голубое свечение медленно обволакивает глаза ... расслабляет глаза ... почувствуйте, что они расслабились ... почувствуйте, как бело-голубое свечение спускается ниже ... расслабляет мышцы лица ... ниже, ниже ... Слегка раскройте губы ... расслабьтесь ... Сделайте глубокий вдох и медленный выдох. Выдыхая, расслабляйтесь еще больше ...

8 ... Почувствуйте, как бело-голубое свечение опускается ниже ... охватывает заднюю часть шеи, расслабляя мышцы шеи и плеч ... можете представить руки, нежно массирующие вашу шею и плечи ... Ощутите, как расслабились мышцы шеи и плеч ... Почувствуйте, как погружаетесь еще глубже ...

7 ... Представьте, как бело-голубое свечение проникает в руки, расслабляя руки ... ниже, в локти ... расслабляя, успокаивая, исцеляя ... бело-голубое свечение теперь движется к запястьям ... почувствуйте, как руки и ладони наливаются тяжестью ... Расслабьте обе ладони ... Ощутите покалывание в пальцах ... Расслабьтесь ... Почувствуйте, как напряженность через пальцы вытекает из тела ... Расслабьтесь ...

6 ... Глубже и глубже ... представьте, как это бело-голубое свечение снова поднимается к шее и плечам ... полностью расслабьте эту область ... почувствуйте руки, нежно массирующие шею и плечи ... Представьте, как бело-голубое свечение медленно проникает внутрь груди ... Расслабьте все органы грудной клетки ...

5 ... Свечение теперь движется к желудку и пищеварительным органам ... Расслабляющее, успокаивающее, исцеляющее ...

4 ... Расслабляющее свечение теперь движется к половым органам ... Расслабьтесь ... Переходит в бедра ... почувствуйте, как ощущение расслабленности распространяется ниже ... ниже ... ниже ...

3 ... Ощущение расслабленности опускается к коленям ... Расслабьтесь ... Глубже и глубже в состоянии полной релаксации ... Бело-голубое свечение опускается ниже ... ниже ... расслабились оба колена ... Расслабьтесь ...

2 ... Все глубже и глубже к полной релаксации ... почувствуйте, как бело-голубое свечение опускается ниже ... ниже ... Расслабляются щиколотки ... ниже ... ниже ... ступни ... Расслабляются пальцы ног и подошвы ... при расслаблении ощутите покалывание в обеих ступнях ...

1 ... Теперь вы полностью физически расслаблены. Каждый раз, расслабляя тело и сознание, вы будете погружаться глубже ... быстрее и легче, чем в этот раз.

Чтобы помочь вам выйти на более глубокие, здоровые и «расслабленные» уровни сознания, я сейчас буду считать от одного до трех и щелкну пальцами. В этот момент используйте свое воображение, чтобы зрительно представить себя перенесенным в то место, где вам когда-то было хорошо и спокойно. Вообразите приятную обстановку. Поверьте, что вы действительно там ... Постарайтесь увидеть то, что увидели бы ... Услышать то, что слышали бы ... почувствуйте вкус, запах, прикосновения ... и ощутите то, что ощутили бы ...

Раз ... (пауза).

Два ... (пауза).

На счет три вы перенесетесь на место релаксации. Когда вы в следующий раз услышите мой голос, на этом релаксационном уровне сознания пройдет много, много времени. Мой голос вас не потревожит; вы глубоко вздохнете и погрузитесь еще глубже.

Три ... (щелчок пальцами).

Расслабьтесь ... (пауза 30 секунд).

Расслабьтесь ... Вдохните глубоко и погружайтесь глубже (пауза).

Программирование новой информации

... (пауза)

(Мысленно произнесите здесь вашу программирующую фразу – альфаматику. В этот момент можно ввести любой метод программирования, описанный в книге).

Сейчас мы программируем позитивный пусковой механизм – «Ноготь большого пальца».

Чтобы заставить себя мгновенно расслабиться, мысленно произнесите:

«Каждый раз, когда я слегка нажму указательным пальцем на ноготь большого пальца, я незамедлительно перейду к приятному, расслабленному состоянию тела и сознания».

В этот момент слегка нажмите на ноготь большого пальца указательным пальцем и представьте, как вы расслабляетесь. Теперь медленно ослабьте нажим и почувствуйте себя еще более расслабленным ... почувствуйте, как вы расслаблены.

Каждый раз, применяя метод «Ноготь ...», вы попадаете на более глубокий и приятный релаксационный уровень сознания и тела ... (быстрее и легче, чем в предыдущий раз. Этот метод можно применять в тот момент, когда вам будет необходимо мгновенно расслабиться. Он сработает, даже если не закрывать глаза и заниматься своими обычными повседневными делами.

А сейчас мы запрограммируем еще один позитивный пусковой механизм – «Поглаживание большого пальца».

Медленно поглаживая большой палец указательным пальцем той же руки от первого сустава до кончика пальца, мысленно скажите себе следующее программирующее утверждение:

«Каждый раз, когда я глажу свой большой палец указательным ... медленно глажу от первого сустава до кончика пальца ... Я представляю себе, как напряжение покидает мое тело и я чувствую в себе больше уверенности, чтобы справиться с любой ситуацией».

Представьте, как напряжение тает в воздухе.

Всякий раз, используя метод «поглаживание большого пальца», вы почувствуете, как напряжение и неприятные последствия стресса покидают ваше тело, почувствуете уверенность в своих силах и это поможет вам справиться с любой ситуацией. Этот метод можно применять, когда вам будет необходимо мгновенно снять стресс или когда вы окажетесь в критической ситуации.

Теперь у вас есть инструменты для мгновенного расслабления и снятия стресса ... они на кончиках ваших пальцев.

(Вы повторите каждую программу как минимум три раза на уровне альфа-ритмов, чтобы закрепить ее, сделать частью самого себя).

... (конец программирования)

Сейчас я начну считать от одного до пяти. На счет пять вы откроете глаза; вы совершенно проснетесь; вы полны энергии; вы чувствуете себя лучше, чем раньше.

Раз ... два, начинаем медленно выходить ... три ... На счет пять вы откроете глаза. Вы проснетесь полностью, с чувством уверенности и безопасности ... Не пострадают ни слух, ни зрение ... не будет головной боли. Ваши зрение и слух будут улучшаться каждый раз, когда вы погрузитесь на эти глубокие уровни сознания ... четыре ... пять ... (щелчок пальцами).

Глаза открыты, вы проснулись, чувствуя себя бодрым и здоровым, с ощущением полной безопасности и уверенности в собственных силах.

** Многие записывают вышеприведенный текст на магнитофон и регулярно прослушивают записи.*

Сверхмощное программирование для достижения целей, здоровья и успеха

1. Выйдите на уровень альфа-ритмов методом «Три-один» (3-3-3; 2-2-2; 1-1-1).
2. Для погружения считайте от 10 до 1 (10 - 9 - 8 - 7 - 6 - 5 - 4 - 3 - 2 - 1), для физического расслабления ... представьте себе бело-голубое свечение, пронизывающее ваше начиная с макушки ... медленно опускающееся вниз на каждый последующей цифре.
3. Для погружения перенеситесь в ваше идеальное место психологического расслабления на короткое время.

4. Ввод альфаматики: мысленно произнесите краткое доброе пожелание, позитивное утверждение (или альфаматику)

«Позитивное мышление приносит мне желаемые преимущества и пользу»

«День за днем и день ото дня дела все лучше у меня»

«У меня всегда будет идеальное физическое и психическое здоровье».

5. Пятый раздел секции программирования – психическое программирование. Это вербальные и мысленные образы, то есть вам нужно применять свои собственные слова и визуализировать события перед вашим внутренним взором. Закрыв глаза, смотрите (внутренне) на 20 градусов вверх от горизонтальной линии взгляда.

Альфаматика гармоничной жизни

Создайте собственный мыслительный образ для каждой альфаматики. Повторяйте каждую альфаматику по три раза в день на релаксационном уровне альфа-ритмов сознания и тела. Дополнительно редактируйте каждую альфаматику на уровне бета-ритмов (работа/бодрствование).

Физическое благополучие. Мои действия идеальны и поэтому мое тело восстанавливает идеальные органы, ткани и клетки.

Умственная деятельность. Моя способность к творческому мышлению возрастает с каждым моим вдохом.

Эмоциональный самоконтроль. Мое отношение стало позитивным. Я принимаю и продвигу перемены.

Личностный рост. Я радуюсь каждому дню, когда выполняю задуманное так хорошо, как только смогу ... когда я энергичен, уверен и смел.

Успех в бизнесе. Я мудро распоряжаюсь своим временем и быстро достигаю своих целей.

Гармоничные семейные отношения. Я люблю своих близких и позволяю им быть самими собой.

Доверие к окружающим. Я становлюсь более отзывчивым, терпимым и стараюсь понять всех, с кем общаюсь.

Финансовое благополучие. Средств достаточно ... недостаток потребностей. Теперь я знаю и получаю то, чего хочу от жизни.

Приложение 2

«Программа тренировки коммуникаций» (Репертуар влияния на людей)

«Я стал считать себя мастером своего дела только тогда, когда научился давать до 20 вариантов интонации, взгляда, постановки фигуры, мимики и жеста».

А.С. Макаренко

В произведениях Л.Н. Толстого:
25 интонаций голоса,
87 оттенков улыбки,
95 оттенков взгляда.

Жесты – отработывайте репертуар различных 20 открывающих жестов:

- открытие рук
- открытие ног
- расстегивание пиджака
- снятие пиджака
- снятие галстука
- прикосновение ...

Взгляд – отработывайте репертуар различных 20 взглядов:

- | | |
|--------------------|--------------------|
| • спокойный | • доброжелательный |
| • заинтересованный | • юмористический |
| • сочувственный | • ироничный |
| • восхищенный | • пристальный |
| • удивленный | • злобный |
| • скорбный | • торжествующий |
| • застенчивый | • одухотворенный |
| • влюбленный | • восторженный |
| • веселый | • задумчивый |
| • равнодушный | • вызывающий |
| • нежный | • жизнерадостный |
| • печальный | • взволнованный |
| • вдохновляющий | • стеклянный |

Мимика – отработывайте репертуар различных 20 мимических масок.

Признанный корифей французского кино Луи де Фюнес каждое утро 15-20 минут корчил рожицы перед зеркалом. Может быть, хватит и одной?

- | | |
|------------------|-----------------------|
| • злость | • безразличие |
| • презрение | • враждебность |
| • печаль | • сильная злость |
| • страх | • плохое самочувствие |
| • удивление | • скепсис |
| • радость | • скорбь |
| • бурная радость | • глубокая печаль |

Шесть мимических масок

- губы сомкнуты,

<i>Презрение</i>	<ul style="list-style-type: none"> • зубы сжаты. • брови сдвинуты к переносице и опущены • вертикальные складки на лбу и переносице, • глаза прищурены, • нос сморщен, • нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней.
<i>Печаль:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • брови сдвинуты к переносице и опущены, • вертикальные складки на лбу и переносице, • глаза прищурены, • уголки губ опущены, • губы сомкнуты
<i>Страх:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • брови сведены над переносицей и приподняты, • горизонтальные складки на лбу, • глаза широко открыты, • губы растянуты в стороны, • рот приоткрыт
<i>Удивление:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • брови подняты вверх, • горизонтальные складки на лбу, • глаза широко открыты, • уголки губ приподняты, • рот приоткрыт
<i>Радость:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • брови подняты вверх, • горизонтальные складки на лбу, • глаза прищурены или открыты, • уголки губ приподняты, • губы сомкнуты.

Интонация – отработайте репертуар различных 20 интонаций.

Произнесите фразы типа «Доброе утро», «Да», «Нет», «Будь добра», «Подойди сюда», «Сделайте это», «Подумай над этим», «Я вам больше не задерживаю», «Хорошо, я обязательно над этим подумаю» следующим образом:

- | | |
|-------------------|----------------------------------|
| • спокойно | • доброжелательно |
| • заинтересованно | • юмористически |
| • сочувственно | • иронично |
| • восхищенно | • громко |
| • удивленно | • тихо |
| • скорбно | • проникновенно |
| • застенчиво | • растянуто |
| • влюбленно | • злобно |
| • весело | • задумчиво |
| • равнодушно | • взволнованно |
| • нежно | • тоном ответственного работника |

Походка – отработайте репертуар различных 20 походок.

Походите, как ходит:

- младенец, который только что начал ходить,
- глубокий старик,
- старуха,
- лев,
- львица,
- пьяный,
- артист балета,

- артистка балета,
- орангутанг,
- шимпанзе,
- Гамлет, принц датский,
- Гамлет, больной сильным радикулитом.
- амеба,
- солдат прусской армии,
- священник,
- проститутка,
- Ромео, в нетерпеливом ожидании свидания,
- Джульетта в нетерпеливом ожидании свидания,
- император Священной Римской Империи,
- новобрачная после первой брачной ночи.

Приложение 3

«Программа тренировки НЛП-технологий».

I Присоединение

А. Вначале необходимо присоединиться к позе, дыханию, тону голоса, темпу речи, выражению лица, морганию.

Б. Далее по предикатам определяется репрезентативная система

*видеть, смотреть,
представьте, ярко, → Визуальная система
перспектива, взгляд*

*послушайте, громко
Это созвучно, → Аудиальная система
я слышу*

*легко, чувствую,
ощутить, трудно, → Кинестетическая система
тяжелый, удобно*

В. Далее определяется ведущая стратегия мышления.

1 – вначале необходимо заметить первое движение глаз поиска,

2 – потом надо определить модальность на этапе репрезентации,

3 – затем, задавая вопрос сравнения, надо определить референтную оценку.

– Вспомните, о чем шла речь на последнем Совете учредителей?

Взгляд
вверх прямо,
вверх влево, → Визуальная модальность поиска
вверх вправо
прямо перед собой

взгляд направо,
налево, → Аудиальная модальность
вниз направо

взгляд вниз прямо → Кинестетическая модальность
вниз налево

Слова вашего собеседника:

Коллеги! Мне представляется, что мы не до конца понимаем, к каким тяжелым последствиям может привести данное решение.

Анализ слов вашего собеседника:

Из анализа предложения собеседника делается вывод:
Стратегия мышления собеседника $V_n - A_p - K_o$, то есть

визуальный поиск,
аудиальная репрезентация,
кинестетическая референтная оценка.

II Закрепление

Ответ на предложение вашего собеседника, учитывая выявленную его стратегию мышления $V_n - A_p - K_o$:

Наше предприятие будет иметь хорошую перспективу только в том случае, если каждый из нас, прислушиваясь друг к другу, будет содействовать развитию духа сотрудничества.

* * *

Мне представляется, что нужно хорошенько посмотреть, чтобы увидеть, как это будет соответствовать всей картине.

Я уверен, что это позволит ответить на вопросы, которые мы себе зададим и Вы на самом деле сможете сказать: да, это то, что нужно.

И вы почувствуете, что это наиболее верный выбор.

Итак, для примера приведены два варианта ответов на предложения собеседника, у которого выявлена стратегия мышления $V_n - A_p - K_o$.

Всего же существует 27 стратегий мышлений.

III Ведение

Для ведения необходимо постепенно изменять позу, жесты, мимику, темп речи и дыхание. Рекомендуется отрабатывать 9 наиболее часто встречающихся стратегий мышления.

- | | | |
|----------------------|---|---|
| 1) $V_n - A_p - K_o$ | визуальный поиск,
аудиальная репрезентация,
кинестетическая
референтная оценка | Наше предприятие будет иметь хорошую <u>перспективу</u> только в том случае, если каждый из нас, <u>прислушиваясь</u> друг к другу, будет содействовать развитию духа <u>сотрудничества</u> . |
|----------------------|---|---|

- 2) $V_n - V_p - K_o$ визуальный поиск,
визуальная репрезентация,
кинестетическая референтная
оценка
- 3) $V_n - V_p - V_o$ визуальный поиск,
визуальная репрезентация,
визуальная референтная оценка
- 4) $V_n - V_p - A_o$ визуальный поиск,
визуальная репрезентация,
аудиальная референтная оценка
- 5) $V_n - A_p - V_o$ визуальный поиск,
аудиальная репрезентация,
визуальная референтная оценка
- 6) $V_n - A_p - A_o$ визуальный поиск,
аудиальная репрезентация,
аудиальная референтная оценка
- 7) $A_n - V_p - K_o$ аудиальный поиск,
визуальная репрезентация,
кинестетическая референтная
оценка
- 8) $A_n - A_p - K_o$ аудиальный поиск,
аудиальная репрезентация,
кинестетическая референтная
оценка
- 9) $A_n - K_p - V_o$ аудиальный поиск,
кинестетическая репрезентация,
визуальная референтная оценка

Задание: остальные 18 ответов на оставшиеся стратегии мышления заполните сами. Если не получается, то заново проштудируйте материал про репрезентативные системы и стратегии мышления. Тем более, что вообще-то вы не просто должны заполнить 18 пропущенных стратегий, а владеть ими в полном совершенстве и виртуозно применять их в своей ежедневной практике. Девять стратегий мышления – это едва ли не самое главное во всей книге. Чтение же самой книги хоть на пять - десять - двадцать раз умений и навыков влияния на людей у вас не разовьет. Для этого вы сами должны каждый день упорно отрабатывать если не все 27, то хотя бы 9 наиболее часто встречающихся стратегий мышления. Так приходит совершенство. Так приходит профессионализм.

Бланк учета

Таблица 7

Препочитаемая репрезентативная система	Стратегия мышления	Результат разговора

Определение стратегии мышления собеседника

Таблица 6

№	Ф.И.О. собеседника	Ведущая репрезентативная система	Предполагаемая репрезентативная система	Стратегия мышления	Пример вашего ответа в разговоре или просто вашей реплики
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Дата	Ф.И.О. собеседника	Цель разговора	Ведущая репрезентативная система
1 января			
2 января			
3 января			
4 января			

ОТВЕТЫ НА ЗАДАНИЯ***Варианты ответов***

- А. 1. Кино
2. Спектакль
3. Музей
4. Телевизор
- Б. 1. Концерт.
2. Stereo-магнитофон.
3. Старые новогодние открытки.
4. Опера.
- В. 1. Купание.
2. Прогулка в парке.
3. Танцы.
4. Обед.
- Г. 1. Видеомагнитофон.
2. Калейдоскоп.
3. Телевизор.
4. Микроскоп.
- Д. 1. Транзисторный приемник.
2. Музыкальная телепрограмма.
3. Проигрыватель компакт-дисков
4. Колокольчики.
- Е. 1. Спортивное снаряжение.
2. меховое пальто.
3. Шелка или атлас
4. Обогреватель.
- Ж. 1. Прекрасный внешний вид.
2. Простор.
3. Цвета, краски.
4. Ландшафт.
- З. 1. Постучите по стене.
2. Тихие соседи.
3. Веселые (шумные) соседи.
4. Пенье птиц.
- И. 1. Камин.
2. Ковер.
3. Прохлада, тепло.
4. Аромат цветов.

УКАЗАТЕЛЬ СТРАТЕГИЙ

Если вы хотите разрушить неожиданно появившуюся проблему, просмотрите этот список ... найдите предмет беспокойства ... прочитайте в тексте книги о подходящем методе ... и применяйте его для решения ваших проблем.

Вы сами творец своего мира!

Беспокойство: метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; уровень альфа-ритмов; пусковой механизм; ввод альфаматики.

Бизнес, успех: голографическая иннергизация; метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; таблица «Маршруты успеха»; пусковой механизм; мгновенная коррекция отношения; ввод альфаматики; альфа-менеджмент времени; метод «Бен-альфа»; программа «Заметки в блокноте»; альфа-коллегия.

Благополучие: пусковой механизм; ввод альфаматики; голографическая иннергизация; маршруты успеха.

Боль, снятие: метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; пусковой механизм; ввод альфаматики; голографическая иннергизация на релаксационном уровне.

Быстрое чтение: ввод альфаматики; пусковой механизм; метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца».

Вдохновение: уровень альфа-ритмов; альфа-коллегия; пусковой механизм.

Вес, изменение: пусковой механизм; ввод альфаматики; голографическая иннергизация; метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца».

Взаимоотношения: соответствие на вербальном и физическом уровне; субъективное программирование; голографическая иннергизация.

Визуализация: голографическая иннергизация; пусковой механизм; ввод альфаматики; рассмотреть события дня на уровне альфа-ритмов.

Вина: метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; ввод альфаматики; субъективное программирование; пусковой механизм; уровень альфа-ритмов для оценки событий дня.

Время, менеджмент: программа «Заметки в блокноте»; метод «Бен-альфа»; альфа-коллегия; пусковой механизм; уровень альфа-ритмов для оценки и коррекции событий дня; ввод альфаматики; ежедневные маршруты успеха.

Гнев: метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; мгновенная коррекция отношения; пусковой механизм; ввод альфаматики.

Депрессия: мгновенная коррекция отношения; вербальный или физический пусковой механизм; голографическая иннергизация; ввод альфаматики.

Здоровье: метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; голографическая иннергизация; мгновенная коррекция отношения.

Интуиция: уровень альфа-ритмов; альфа-коллегия; ввод альфаматики.

Курение, бросание: пусковой механизм; голографическая иннергизация; ввод альфаматики; метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца».

Мотивация: программа «Заметки в блокноте»; ввод альфаматики; пусковой механизм.

Нерешительность, медлительность: ввод альфаматики; пусковой механизм.

Общение: соответствие физическое; соответствие вербальное; субъективное программирование; голографическая иннергизация.

Организованность: программа «Заметки в блокноте»; пусковой механизм; ввод альфаматики.

Ответы, поиск: альфа-коллегия; метод «Бен-альфа»; интуиция на уровне альфа-ритмов.

Отношение, изменение: мгновенная коррекция отношения; пусковой механизм.

Память, улучшение: пусковой механизм; программа «Заметки в блокноте»; ввод альфаматики; практика визуализации/иннергизации.

Пара, поиск идеальной пары: постановка целей; голографическая иннергизация; метод «Бен-альфа»; субъективное программирование.

Письмо/писатели: альфа-коллегия; ввод альфаматики; программа «Заметки в блокноте»; метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; пусковой механизм.

Поиск пропавших людей или животных: субъективное программирование; голографическая иннергизация.

Прибавка, просьба о ... : программа «Заметки в блокноте»; соответствие на вербальном и физическом уровне; совещание с членами мыслительной коллегии; голографическая иннергизация; субъективное программирование.

Привычки, изменение: метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; пусковой механизм; ввод альфаматики; голографическая иннергизация.

Проблемы, решение: программа «Заметки в блокноте»; метод «Бен-альфа»; альфа-коллегия; голографическая иннергизация для поиска решения.

Продажи: пусковой механизм; субъективное программирование; голографическая иннергизация; ввод альфаматики; соответствие на вербальном и физическом уровне.

Разочарование: метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; мгновенная коррекция отношения; пусковой механизм; ввод альфаматики.

Релаксация: метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; пусковой механизм; уровень альфа-ритмов; ввод альфаматики.

Речи, публичные: пусковой механизм; программа «Заметки в блокноте»; метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; голографическая иннергизация.

Решения, принятие: программа «Заметки в блокноте»; метод «Бен-альфа»; альфа-коллегия;

Страхи: метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; мгновенная коррекция отношения; пусковой механизм; голографическая иннергизация; ввод альфаматики.

Стресс, снятие: пусковой механизм; метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; уровень альфа-ритмов; ввод альфаматики.

Суматошность: метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; мгновенная коррекция отношения; пусковой механизм; ввод альфаматики; программа «Заметки в блокноте»; метод «Бен-альфа».

Счастье: мгновенная коррекция отношения; пусковой механизм; голографическая иннергизация.

Творческие способности: пусковой механизм; альфа-коллегия; ввод альфаматики на релаксационном уровне.

Тревога: метод «Ноготь большого пальца»; метод «Поглаживание большого пальца»; мгновенная коррекция отношения; пусковой механизм; ввод альфаматики.

Уверенность в себе: пусковой механизм; ввод альфаматики; голографическая иннергизация.

Цели, выбор цели: пусковой механизм; таблица «Маршруты успеха»; голографическая иннергизация; метод «Бен-альфа»; альфа-коллегия; ввод альфаматики.

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

ПИСЬМА И ОТЗЫВЫ, ПОСТУПИВШИЕ ОТ УЧАСТНИКОВ «ПРОГРАММЫ ДОСТИЖЕНИЕ МАКСИМУМА»

Какую ценность представляет для меня Программа?

1. Я стал более четко и ясно воспринимать окружающий мир.
2. Я сейчас улавливаю множество оттенков и тонкостей при общении с людьми.
3. Я стал спокойнее, рассудительнее, выдержаннее в тех ситуациях, которые ранее вызывали у меня раздражение.
4. В своей основной деятельности как-то не хочется идти банальными путями и применять традиционные подходы к решению задач, проблем и т.п.»
5. Программа воздействовала на меня таким образом, что я стала больше понимать себя, и это, конечно, дает мне некоторую внутреннюю свободу. Эта так называемая внутренняя свобода есть чувство, которое мне трудно изложить на бумаге.
6. Я бы хотела сказать, что в целом Программа – это нечто грандиозное. Я встретила очень хороших людей, и в течение всех дней у меня было ощущение, что я ожила.
7. Программа произвела на меня сильное впечатление. Она оглушила, потрясла, пробудила интерес к дальнейшей жизни, к окружающим людям. Программа будто дала мне новое качество, новое ощущение, новый вкус к жизни.
8. Появилась свобода в общении с людьми, раскомплексованность, большая терпимость. Поведение и характеры людей приобрели новые оттенки. Мир стал объемным. Я прорвалась к себе и к людям.
9. Исчезли раздражительность и многословие. В разговоре появились цель, терпение, уравновешенность и гибкость по отношению к другим.
10. Стала более глубоко вникать в тревоги и заботы людей, более широко смотреть на жизнь.
11. Появились откровенность, искренность, открытость, доверие, непредвзятое отношение к другим.
12. Как будто что-то, сковывающее меня и диктующее мне, ушло в сторону, и я обнаружил в себе прилив жизненных сил и энергии. Я обнаружил силы изменить способ моего бытия, быть более успешным, получать от жизни радость.
13. Программа «Достижение максимума» дала мне внутреннюю свободу, уверенность в своих силах, огромный прилив жизненных сил и энергии.
14. Я вернул себе любовь, жизнь, энергию.
15. Я начинаю владеть жизнью, вижу новые возможности и свободу.
16. Я ощутил свободу в отношении к обстоятельствам жизни. Она не кажется мне больше ужасной.
17. Члены семьи начали относиться ко мне подозрительно хорошо, замечательно. Вчера я впервые за многие годы испытал ощущение подлинности жизни у себя дома.
18. В семье прекратились стычки, упреки, подозрения. Мои близкие потянулись ко мне, я стала мягче и естественней. Сейчас я счастлива.
19. Я наконец-то понял причину дискомфорта в семье. Теперь все в порядке.
20. По-иному смотрю на свои проблемы. Получил дополнительную свободу, так как увидел, что над некоторыми из них нет необходимости много работать.

Интервью Игоря Добротворского в журнале "Секрет фирмы" № 11 2005 г. «7 ШАГОВ ПОСТРОЕНИЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ»

Построение в компании эффективной системы продаж методом проб и ошибок занимает много лет. Построить такую систему продаж нелегко. Здесь требуется выдержка и железная сила воли. Опыт тренера и консультанта Игоря Добротворского, полученный при построении десятков систем продаж в различных бизнесах, постепенно превратился в отработанную технологию. Эта технология по-настоящему эффективна. В интервью "СФ" Игорь Добротворский согласился приоткрыть несколько профессиональных секретов.

Текст: ОЛЬГА САЙМОЙЛОВА

Почему не идут продажи?

СЕКРЕТ ФИРМЫ: Как Вы считаете, существуют ли типичные ошибки в ходе построения системы продаж в компании?

ИГОРЬ ДОБРОТВОРСКИЙ: Как правило, на практике встречаются несколько типичных ошибок, которые совершают руководители при создании отдела продаж. Если у компании есть финансовые ресурсы, то она обращается в профильные службы, агентства для поиска профессиональных менеджеров по продажам. Но, как вы сами понимаете, квалифицированные специалисты - профессионалы уже давно работают на своих местах с налаженной клиентской базой.

Другая грубая ошибка - это найм случайных людей. В результате имеем то, что ничего не имеем. Через короткий промежуток времени нанятые люди уходят. В итоге - продаж в отделе практически нет.

СФ: А где же взять, в таком случае, нужных менеджеров по продажам?

ИД: Готовых людей зачастую взять просто негде. Имеет смысл начинать учить подходящих сотрудников самостоятельно. А для этого - нужно посылать их на профессиональные тренинги продаж. Заказывать корпоративные тренинги специально для своей компании... Короче инвестировать силы, деньги, терпение и время.

Консалтинг системы продаж

СФ: Что включает консалтинг построения отдела продаж?

ИД: Консалтинг при построении отдела продаж состоит из четырех блоков: системы оптимизации работы отдела продаж на внешнем рынке, системы управления сбытом, системы управления персоналом и системы управления коммуникациями.

Под системой оптимизации продаж на внешнем рынке мы понимаем позиционирование товара, сегментацию рынка с выбором целевого сегмента, выбор канала распределения, технологии стимулирования сбыта. Система управления сбытом включает в себя оптимизацию структуры службы продаж, оптимизацию документооборота, бизнес-процессов в продажах. Следующая задача - организация работы людей. Менеджеров по продажам, как звезд в хоккее, нужно отобрать, обучить, разработать систему мотивации. Четвертый блок включает систему управления коммуникациями с клиентами компании.

СФ: В чем состоят главные отличия вашей системы построения отдела продаж от других тренинговых продуктов, которые представлены сегодня на рынке?

ИД: Предположим, речь идет о спортсменах. У любого тренера возникнет вопрос: к чему готовить команду? Мы должны решить, каким «видом спорта» являются наши продажи. Первый шаг - создание так называемых карт продаж, то есть алгоритмов процесса продажи. Существует несколько видов алгоритмов: как привлечь нового клиента, как развить отношения со старым клиентом, как работать с дилерами, дистрибьюторами, партнерами. Карта продаж создается максимально подробно и учитывает все логические разветвления, начиная от сбора информации о клиенте, установления контакта с ним, определения его потребностей и возможностей и заканчивая более мелкими вопросами: как позвонить, как договориться с секретарем и т.д. Стандартная схема адаптируется к каждой отрасли и компании. Для того чтобы дать людям умения, мы «вытаскиваем» из этой карты продаж тот или иной контакт с клиентом и описываем стандартные сценарии, по которым он осуществляется (как договариваться о встрече, как начинать разговор о потребностях, как проводить презентацию, как переходить к обсуждению, как

торговаться). Чтобы сценарий был приближен к жизни, делается сегментация компаний, вводятся типы клиентов. После того как базовые сценарии описаны, мы должны понять, кто какие задачи выполняет. Для этого создается матрица функций и задач, которая определяет, что конкретно делает человек из огромного процесса продажи: ведет ли он его от начала до конца или выполняет только какую-то часть работы. Следующий этап – создание матрицы навыков, то есть определение того, что человек должен знать и уметь, чтобы осуществлять эту функцию. Разрабатывается система мероприятий, в которую включаются теоретические семинары, тренинги, экзамены и аттестации, позволяющие повысить уровень знаний человека.

Мероприятия подготовки персонала

СФ: Карты продаж и матрицы готовы. Что дальше?

ИД: Создается календарный план подготовки, в контрольных точках проводится аттестация. Если кто-то из сотрудников «не тянет», человек увольняется, и на его место приходит стажер. Пополнение компании «новой кровью» – очень важный элемент жизнедеятельности всей системы. По разработанной нами методике руководители подразделений каждую неделю проводят тренинговые мероприятия.

СФ: Как часто нужно проводить эти мероприятия?

ИД: Мы рекомендуем проводить тренинги раз в неделю, а раз в квартал организовывать большие одно-двух-дневные тренинги, чтобы закрепить базовые навыки и показать системность подхода. Отдельно взятый тренинг по продажам так же бесполезен, как для футбольной команды тренинг по подаче угловых. Систему подготовки нельзя оторвать от системы планирования, контроля, мотивации – они взаимосвязаны.

СФ: Проводите ли вы предварительную диагностику компании?

ИД: Первый этап диагностики – предпроектное обследование, во время которого мы получаем информацию об основных «болевых точках» клиента. Наше предложение должно быть адекватно и объективно потребностям клиента, и его субъективным ощущениям. Если он думает, что его проблема в персонале, а мы видим, что реальная проблема – в управлении, отсутствии системы планирования, то мы будем решать проблему кадров, а потом плавно перейдем к другим вопросам. Доказать, что наше видение правильное, мы можем, только установив с клиентом доверительные отношения. Второй этап диагностики – анкетирование для топ-менеджмента. Результатом этого опроса является мини-анализ, во время которого клиент узнает наше мнение, а мы, в свою очередь, понимаем, сколько клиент готов инвестировать в эти изменения. Наша задача – вписаться в те ресурсы, которые соответствуют реальным возможностям клиента. Если бюджет клиента ограничен и он вынужден экономить, мы начнем с малого – с того, что можно сделать сегодня.

СФ: Вы показываете клиенту эффективность тренинга?

ИД: На презентации мы последовательно объясняем, что на каком этапе будем делать и что получим на выходе. Отличие системного проекта от абстрактного тренинга в том, что в конце должен быть результат. Мы говорим клиенту: «По нашему опыту, эти инвестиции обычно поднимают продажи на такой-то уровень, значит, вы должны выйти на такой-то валовой доход». Мы не можем сделать шаги за клиента, поскольку политическая воля остается за ним, но мы постараемся доказать ему необходимость этих шагов и поможем топ-менеджеру принять грамотные решения. Если он нам доверяет, то будет выполнять наши установки. Консалтинг – это улица с двусторонним движением. Мы заинтересованы, чтобы в компании произошли реальные изменения, и будем тратить на это столько времени, сколько требуется.

СФ: Какие именно приемы осваивают менеджеры по продажам?

ИД: Олег Табаков как-то заметил, что хороший актер отличается от плохого тем, что у хорошего много шаблонов и стереотипов, а у плохого их мало. Быть актером без стереотипов нельзя, потому что невозможно каждый раз пытаться заново сыграть роль. По аналогии со сценическим искусством, в продажах нельзя каждый раз думать, как вести себя с клиентом – на это нет времени. Продавец заходит в кабинет, у него всего пять минут для того, чтобы привлечь клиента. Будет ли он думать? Нет, он будет выполнять сценарий, используя наработанные приемы и шаблоны. Опытный менеджер по продажам за первую минуту определит психотип клиента и за 10 секунд выберет нужную методику, а затем разыграет эту комбинацию, как хороший карточный игрок. На занятиях мы даем задание презентовать товар. Продавец заходит и с порога начинает что-то предлагать, а клиент отвечает, что это дорого. Что произошло? Человек не поговорил о покупателе, он перепрыгнул процедуру. Любая хозяйка согласится, что, если при приготовлении борща нарушить процедуру, блюдо может получиться вкусным, но это будет не борщ. Технология продаж сложная, у нее много вариантов, условий. Мы показываем маршрут движения, объясняем, почему здесь нужно остановиться, а тут, наоборот, давить на газ. Возьмем ситуацию: прода-

вещ договорился о встрече с клиентом, но ровно час назад у клиента что-то произошло и ему не до встречи, а отменить ее он считает невежливым. Зачем продавцу тратить свое время и время покупателя? Продолжая что-то «бубнить», он будет только раздражать. Опытный менеджер должен это почувствовать и предложить перенести встречу на другое время, тогда клиент сразу поймет, что с ним работает профессионал.

СФ: Цель обучения - довести каждый шаг до автоматизма?

ИД: Согласно принципу Вильфредо Парето, человек в 80% случаев сталкивается со стандартными ситуациями: одними и теми же реакциями, возражениями и подходами. Наша первая цель – дать базовые ситуации. Вместо того чтобы, заходя к клиенту, начинать подбирать слова и волноваться, не лучше ли продавцу выучить стандартное приветствие наизусть? Поверьте, что, когда он это сделает, у него изменится осанка. Если человек стоит на крепком фундаменте, он спокойно отреагирует на 20% внештатных ситуаций, а самое главное – он их заметит. Второй этап – дать менеджеру навыки поведения в нестандартных ситуациях. Например, мы показываем, как уйти от ответа на прямой вопрос, если ты не знаешь ответа. Иногда сразу отвечать и не нужно: клиент не должен знать, что у тебя готов ответ. Овладение такими навыками – высший пилотаж, который присущ «звездам».

СФ: Какие роли приходится играть продавцу?

ИД: Работа менеджера по продажам состоит в контактировании с клиентом, для того чтобы извлечь из этого выгоду для компании и для себя. Где-то он собирает информацию, где-то вербует, где-то входит в доверие, презентует, торгуется, наконец, дает откат. Поэтому он должен быть актером, психологом, коммуникатором, оратором, слушателем, шпионом, агентом и резидентом.

СФ: Как вписываются язык и культура в систему освоения навыков продаж?

ИД: В каждом социуме есть своя культура речи, и с каждым клиентом нужно говорить на его языке, чтобы быть понятным. У нас многонациональная страна, и, если человек работает в Татарстане, ему было бы неплохо знать татарский. Я уверен, что через несколько лет в отделениях банков, работающих с розничными клиентами, появятся люди, которые будут говорить на азербайджанском языке, потому что азербайджанцев в Москве больше миллиона человек. Если в компании принят строгий западный стиль, – не опаздывай. В компании с восточной ментальностью нужно сначала поговорить о детях, а потом уже рассказывать о своем деле.

Игорь Добротворский (г. Москва) с 1991 года занимается проведением тренингов, семинаров, разработкой программ и персональным консультированием. Учредитель и руководитель Института коучинга и тренинга. В числе корпоративных клиентов Торговый дом "Холод", компания "Спортпроект", "Ogiflame", Институт Бизнеса и Делового Администрирования при Академии Народного Хозяйства Правительства РФ и др.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Асамаа И.* Как себя вести. Таллинн, 1980.
2. *Абрамова Н.Т.* Целостность и управление. М., 1974.
3. *Абуль-Фарадж.* Книга занимательных историй. М., 1957.
4. *Абчук В.А.* Правила успеха. Л., 1991.
5. *Абчук В.А.* Предприимчивость и риск. Л., 1991.
6. *Агостон А.* Теория цвета и ее применение. М., 1982.
7. *Айзенк Г.Ю.* Проверьте свои способности. СПб., 1994.
8. *Акишина А.А. и др.* Жесты и мимика в русской речи. М., 1991.
9. Активные методы обучения в системе подготовки специалистов и руководителей / Отв. ред. Р.Ф. Жуков. Л., 1989.
10. *Алексеев А.А., Громова Л.А.* Поймите меня правильно, или Книга о том, как найти свой стиль мышления, интеллектуально использовать ресурсы и обрести взаимопонимание с людьми. СПб., 1993.
11. *Ананьев Б.Г.* О проблемах современного человекознания. М., 1977.
12. *Ананьев Б.Г.* Человек как предмет познания. Л., 1968.
13. *Анастази А.А.* Психологическое тестирование: В 2 т. М., 1982.
14. Англо-русский словарь - минимум психологических терминов. М., 1993.
15. *Анохин П.К.* Биология и нейрофизиология условного рефлекса. М., 1968.
16. *Антонян Ю.М., Гульдан В.В.* Криминальная патопсихология. М., 1991.
17. *Баев О.Я.* Конфликты в деятельности следователя. Воронеж, 1981.
18. *Басин Ф.В.* Проблемы "бессознательного" (о неосознаваемых формах высшей нервной деятельности). М., 1968.
19. *Беляев Г.С., Лобзин В.С., Копылова И.А.* Психогигиеническая саморегуляция. Л., 1977.
20. *Берн Э.* Введение в психиатрию и психоанализ для непосвященных. СПб., 1991.
21. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Психология человеческих отношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. М., 1988.
22. *Бернштейн Н.А.* Очерки по физиологии движений и физиологии активности. М., 1966.
23. *Бодалев А.А.* Личность и общение. М., 1978.
24. *Бойко Е.И.* Мозг и психика. М., 1969.
25. *Бойко В.В., Ковалев А.Г., Панферов В.Н.* Социально-психологический климат коллектива и личность. М., 1983.
26. *Бородкий Ф.М., Коряк Н.М.* Внимание: конфликт! Новосибирск, 1989.
27. *Бреннен Б.Е.* Руки света. СПб., 1992.
28. *Брунер Дж.* Психология познания. М., 1977.
29. *Вайнцивайг П.* Десять заповедей творческой личности. М., 1990.
30. *Васильев Ю.Л.* Юридическая психология. М., 1991.
31. *Васильев И.А., Поплужный В.А., Тихомиров О.К.* Эмоции и мышление. М., 1980.
32. *Вацлавик П.* Как стать несчастным без посторонней помощи. М., 1993.
33. *Веккер Л.М.* Психические процессы. Т. 1 - 3. Л., 1974 - 1981.
34. *Венгер Л.А.* Восприятие и обучение. М., 1969.
35. *Вертгеймер М.* Продуктивное мышление. М., 1987.
36. *Виллюнас В.К.* Психология эмоциональных явлений. М., 1976.
37. *Выготский Л.С.* Развитие высших психических функций. М., 1960.
38. *Вяткин В.Н., Шевляков В.М., Серов В.Н., Рачков А.И.* Инструменты руководителя. Ижевск, 1990.
39. *Галушко В.П.* Деловые игры. Киев, 1989.
40. *Гальперин П.Я., Кобылицкая С.Л.* Экспериментальное формирование внимания. М., 1974.
41. *Ганзен В.А.* Восприятие целостных объектов. Л., 1976.
42. *Гастев А.К.* Трудовые установки. М., 1973.
43. *Губайдуллин М.* Физиогномика. Определение характера по лицу. СПб., 1993.
44. *Голубев Е.П.* Какое принять решение? М., 1990.
45. *Грановская Р.М.* Восприятие и модели памяти. Л., 1974.
46. *Грановская Р.М.* Элементы практической психологии. Л., 1988.
47. *Гримак Л.П.* Резервы человеческой психики: Введение в психологию активности. М., 1987.
48. *Гришина Н.В.* Я и другие: общение в трудовом коллективе. Л., 1990.
49. *Гуревич К.М.* Профессиональная пригодность и основные свойства нервной системы. М., 1970.
50. *Добротворский И.Л.* Как найти себя и начать жить: Руководство. Воронеж, 1993 серия из 3-х книг.

51. *Добротворский И.Л.* Технологии успеха: Все, что вам действительно нужно знать о достижении успеха. Москва, 1996.
52. *Добротворский И.Л.* Золотые правила ежедневной жизни. Москва, 1997.
53. *Добротворский И.Л.* 1001 путь к успеху: Практическое руководство. Москва, 1999, 2000, 2001, 2002.
54. *Добротворский И.Л.* Новейшие психотехнологии. Москва, 2002.
55. *Добротворский И.Л.* Учебник "Менеджмент: эффективные технологии" Курс основ менеджмента для студентов. Москва, 2002.
56. *Добротворский И.Л.* Пособие "Самоменеджмент: эффективные технологии". Москва, 2003.
57. *Добротворский И.Л.* Искусство войны в бизнесе. Москва, 2003.
58. *Добротворский И.Л.* Тренинг профессиональных продаж. Москва, 2003.
59. *Добротворский И.Л.* Школа MLM. Серия из 7 книг. Москва, 2003.
60. *Добротворский И.Л.* Новые технологии победы. Москва, 2003.
61. *Добротворский И.Л.* Школа совершенствования. Москва, 2003.
62. *Добротворский И.Л.* Как стать лидером. Харьков, 2004.
63. *Добротворский И.Л.* Как относиться к себе и к людям. Москва, 2005.
64. *Добротворский И.Л.* Деньги и власть. Москва, 2005.
65. *Добротворский И.Л.* Технологии успеха для учащихся. Москва, 2005.
66. *Дружинин В.В., Конторов Д.С., Конторов М.Д.* Введение в теорию конфликта. М., 1989.
67. *Дэна Д.* Преодоление разногласий. Как улучшить взаимоотношения на работе и дома. СПб., 1993.
68. *Дюрвиль Г., Дюрвиль А.* Чтение по лицу характера, темперамента и болезненных предрасположений. СПб., 1993.
69. *Емельянов Ю.Н.* Активное социально-психологическое обучение. Л., 1985.
70. *Емельянов Ю.Н.* Обучение паритетному диалогу. Л., 1991.
71. *Жариков Е.С.* Вступающему в должность. М., 1985.
72. *Жариков Е.С.* Уроки психолога и руководителя. Вып. 1, 2. М., 1990.
73. *Жариков Е.С., Золотов А.Б.* Как приблизить час открытий. Введение в психологию научного труда. Кишинев, 1990.
74. *Жуков Р.Ф.* Совершенствование стиля руководителя. Л., 1989.
75. *Жуков Ю.М.* Эффективность делового общения. М., 1988.
76. *Жуплеев А.В.* Эффект горизонта: руководитель и кадры. М., 1989.
77. *Зигерт В., Лонг Л.* Руководить без конфликтов. М., 1990.
78. *Зиминцев А.М.* Психология политической борьбы. СПб., 1993.
79. *Ивин А.А.* Искусство правильно мыслить. М., 1986.
80. Искусство управления и конкретные ситуации / Сост. Г.Х. Попов. М., 1977.
81. *Иствуд А.* Я вас слушаю... М., 1984.
82. *Каппони В., Новак Т.* Сам себе психолог. СПб., 1994.
83. *Карандашев В.Н.* Основы психологии общения. Челябинск, 1990.
84. *Карлоф Б.* Деловая стратегия. М., 1991.
85. *Карнеги Д.* Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить. М., 1991.
86. *Киллен К.* Вопросы управления. М., 1981.
87. *Клацки К.* Память человека. Структура и процессы. М., 1978.
88. *Климов Е.А.* Индивидуальный стиль деятельности в зависимости от типологических свойств нервной системы. Казань, 1969.
89. *Ковалев А.Г.* Психология личности. М., 1970.
90. *Ковалев А.Г.* Руководителю о работнике. М., 1988.
91. Коллектив. Личность. Общение: Словарь социально-психологических понятий. Л., 1987.
92. *Кон И.С.* Открытие "Я". М., 1980.
93. *Космолинский А.П.* Эмоциональный стресс при работе в экстремальных условиях. М., 1976.
94. *Костандов Э.А.* Восприятие и эмоции. М., 1977.
95. *Котов Д.П., Шиханцов Г.Г.* Психология следователя. Воронеж, 1977.
96. Краткий психологический словарь. Хрестоматия. М., 1974.
97. *Кречмер Э.* Строение тела и характер. Психология индивидуальных различий. Тексты. М., 1982.
98. *Крижанская Ю.С., Третьяков В.П.* Грамматика общения. Л., 1990.
99. *Кудряшова Л.Д.* Каким быть руководителю. Л., 1986.
100. *Кузьмин Е.С., Волков И.П., Емельянов Ю.Н.* Руководитель и коллектив. Л., 1974.
101. *Лебедев В.И.* Психология и управление. М., 1990.
102. *Леви В.Л.* Искусство быть собой. Индивидуальная психотехника. М., 1991.
103. *Левитов Н.Д.* Психология труда. М., 1963.

104. Левитов Н.Д. О психических состояниях человека. М., 1964.
105. Левитов Н.Д. Психология характера. М., 1969.
106. Лезер Ф. Тренировка памяти. М., 1974.
107. Леонтьев А.А. Психология общения. Тарту, 1974.
108. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. М., 1972.
109. Ломов Б.Ф. Теоретические и методологические проблемы психологии. М., 1984.
110. Лупьян Я.А. Барьеры общения, конфликты, стресс... Минск, 1986.
111. Лурия А.Р. Язык и сознание. М., 1979.
112. Мар Т. Чтение лица или китайское искусство физиогномики. М., 1992.
113. Марищук В.Л. Психологические основы формирования профессионально значимых качеств. Л., 1978.
114. Мартынов А.В. Исповедимый путь. М., 1991.
115. Матюшкин А.М. Проблемные ситуации в мышлении и обучении. М., 1972.
116. Мелибруда Е.жи. Я - Ты - Мы: Психологические возможности улучшения общения. М., 1986.
117. Мерлин В.С. Лекции по психологии мотивов человека. Пермь, 1971.
118. Методы практической психологии общения. Л., 1990.
119. Механизмы памяти / Отв. ред. Г.А. Вартамян. Л., 1987.
120. Мишич П. Как проводить деловые беседы. М., 1987.
121. Мольц М. Я - это Я, или Как стать счастливым. М., 1992.
122. Науман Э. Принять решение - но как? М., 1987.
123. Не повторить ошибок. Практические советы руководителю. М., 1988.
124. Никифоров А.С. Эмоции в нашей жизни. М., 1978.
125. Никифоров А.С. Самоконтроль человека. Л., 1989.
126. Ниренберг Дж., Калеро Г. Читать человека как книгу. М., 1990.
127. Обозов Н.Н., Щекин Г.В. Психология работы с людьми. Киев, 1990.
128. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. Киев, 1990.
129. Обозов Н.Н. Психология делового общения. Л., 1991.
130. Олейник А.Н. Основы конфликтологии. Психологические средства деятельности сотрудников органов внутренних дел в ситуации конфликтов. М., 1992.
131. Организация и проведение деловых игр / Под ред. В.Н. Буркова, А.Т. Ивановского, А.М. Немцова и А.В. Щекина. М., 1975.
132. Основы инженерной психологии / Под ред. Б.Ф. Ломова. М., 1977.
133. Очерк теории темперамента / Под ред. В.С. Мерлина. Пермь, 1973.
134. О'Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой. М., 1979.
135. Пайль В.Г. Психология в приложении к обучению. М., 1976.
136. Пальцев А.И. Практическое пособие таможенному работнику по вопросам психологии. Новосибирск, 1994.
137. Панасюк А.Ю. Управленческое общение: практические советы. М., 1990.
138. Паркинсон Д.Р. Люди сделают так, как захотите ВЫ. М., 1993.
139. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. М., 1971.
140. Пекелис В. Твои возможности, человек! М., 1973.
141. Петровская Л.А. Компетентность в общении. М., 1989.
142. Петровский А.В. Личность, деятельность, коллектив. М., 1982.
143. Пиаже Ж. Избранные психологические труды. М., 1969.
144. Пиз А. Язык жестов. СПб., 1993.
145. Питере Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления. М., 1986.
146. Питерцев С.К., Степанов А.А. Тактические приемы допроса: Учебное пособие. СПб., 1994.
147. Планкетт Л., Хейл Г. Выработка и принятие управленческих решений. М., 1984.
148. Платонов К.К. Вопросы психологии труда. М., 1970.
149. Платонов К.К. Занимательная психология. М., 1962.
150. Платонов К.К. Психологический практикум. М., 1980.
151. Платонов К.К. Краткий словарь системы психологических понятий. М., 1984.
152. Платонов К.К. Структура и развитие личности. М., 1986.
153. Пособие по психологии общения для сотрудников органов внутренних дел. СПб., 1994.
154. Пособие-практикум по менеджменту. СПб., 1992.
155. Психогигиеническая саморегуляция. Л., 1977.
156. Психология в управлении. Л., 1983.
157. Психология: Словарь. М., 1990.
158. Психология индивидуальных различий. Тексты. М., 1982.

159. *Пярнитс Ю.Э., Савенкова Т.И.* Стратегия и тактика гибкого управления. М., 1991.
160. *Робер М.А., Гильман Ф.* Психология индивида и группы. М., 1988.
161. *Ромен А.С.* Самовнушение и его влияние на организм человека. Алма-Ата, 1971.
162. *Рубинштейн С.Л.* Проблемы общей психологии. М., 1973.
163. *Свенцицкий А.Л.* Социальная психология управления. Л., 1986.
164. *Серов Н.В.* Лечение цветом. Мода и гармония. СПб., 1993.
165. *Симоненко Ю.А.* Искусство разбираться в себе и других. Л., 1990.
166. *Скотт Д.Г.* Сила ума: описание пути к успеху в бизнесе. Способы разрешения конфликтов. СПб., 1994.
167. Современная зарубежная социальная психология. Тексты. М., 1984.
168. *Соколов А.Н.* Внутренняя речь и мышление. М., 1968.
169. *Сопер П.Л.* Основы искусства речи. М., 1992.
170. Социальная психология личности. Л., 1974.
171. *Стоддард Э.Л.* Семь шагов к успеху. Красноярск, 1991.
172. *Стреляу Я.* Роль темперамента в психическом развитии. М., 1982.
173. *Суворова В.В.* Психофизиология стресса. М., 1975.
174. *Суходольский Г.В.* Основы психологической теории деятельности. Л., 1988.
175. *Теплов Б.М.* Проблемы индивидуальных различий. М., 1961.
176. Тест Люшера. Психология цвета. М., 1975.
177. *Томас Ф.* Тайны лица (физиогномика). СПб., 1993.
178. Труд, контакты, эмоции. М., 1982.
179. *Узнадзе Д.Н.* Психологические исследования. М., 1966.
180. Управление по результатам. М., 1988.
181. *Филонов Л.Б.* Тренинги делового общения сотрудников органов внутренних дел с различными категориями граждан. М., 1992.
182. *Фишер Р., Юри У.* Путь к согласию, или Переговоры без поражения. М., 1990.
183. *Хьюбел Д.* Глаз, мозг, зрение. М., 1990.
184. *Цыгичко В.Н.* Руководителю о принятии решений. М., 1991.
185. *Чернышева М.А.* Этика деловых отношений. М., 1988.
186. *Шадриков В.Д.* Психологический анализ деятельности. Ярославль, 1979.
187. *Швальбе Б., Швальбе Х.* Личность, карьера, успех. Психология бизнеса. М., 1993.
188. *Шейнов В.П.* Искусство общения: подготовка и проведение деловых бесед. Рекомендации для руководителей. Минск, 1990.
189. *Шейнов В.П.* Как сделать совещание более эффективным, но менее продолжительным. Как подготовить хорошее выступление. Рекомендации для руководителей. Минск, 1990.
190. *Шейнов В.П.* Техника личной работы: где взять недостающее время. Рекомендации для руководителей. Минск, 1990.
191. *Шейнов В.П.* Управление конфликтными ситуациями. Рекомендации для руководителей. Минск, 1990.
192. *Шибутани Т.* Социальная психология. М., 1969.
193. *Шрайнер К.* Как снять стресс. М., 1993.
194. *Шувчук Б.О.* 100 ситуаций в управлении. М., 1977.
195. Эффективность труда руководителя. М., 1982.
196. *Якобсон П.М.* Психологические проблемы мотивации поведения человека. М., 1969.
197. *Янг С.* Системное управление организацией. М., 1972.
198. *Ярошевский М.Г.* Психология в XX столетии. М., 1971.

Annotation

What intensity does help one man to go forward, to arrange his own happiness and to increase his own riches during all his life, and another can not start at the same time? What matter does give the power and the energy to one man and does not give it to another? Why one man can examine the perspective in the ball of the problems and realize his own dreams, and at the same time another undertakes desperate efforts, mistakes infinitely, but gets no results?

These and other related questions are studied by the author, Dr. of Psychology, Dr. of Philosophy, who used an original synthetic approach based upon generalization of the up-to-date materials of natural and social sciences.

The book is addressed to psychologists, specialists in the disciplinary branches, philosophies, parents, students, scientists, teachers, laymens to everybody interested in human problems.

Those who'd like to get in touch with the Center please write at the address: ***P.O. Box 35 Moscow 111116 Russia.***

E-mail: info@coachtraining.ru

КОРОТКО ОБ АВТОРЕ

Игорь Добротворский – бизнес-тренер, эксперт по продажам, маркетингу и управлению, создатель Интернет-проекта Coachtraining.ru, основатель Института коучинга и тренинга (г. Москва).

В 80-х годах прошел курс обучения у основателя гуманистической психологии Карла Роджерса (США). Далее обучался психотехнологиям личностного и профессионального развития у Дэвида Ниннона (США), современным методам коммуникации и менеджмента – у Дэнниса Перси (Канада), прикладным методикам – у Мэрилин Аткинсон (Канада) и др.

С 1991 года занимается проведением семинаров, тренингов, разработкой тренинговых программ и персональным консультированием. Создатель уникальных психологических программ: «Психология управленческих решений», «Аксиомы развития личности руководителя», а также VIP-программы «Харизма, уверенность, власть».

Академик А.А. Леонтьев назвал Игоря Добротворского «профессионалом практической психологии» в научном журнале Академии Педагогических Наук «Вопросы психологии» № 2 за 1996 год.

Он автор популярного учебника для учащихся ВУЗов «Менеджмент: эффективные технологии» Полный курс основ менеджмента для студентов. В качестве учебника книга была утверждена Министерством образования РФ.

С 2000 года Игорь Добротворский приглашен читать авторский курс лекций по психологии личности в Центральный лекторий Политехнического музея (г. Москва).

Неоднократно участвовал в программах телеканалов «RTVI» (г. Нью-Йорк, США), «Ethnic Channel» (г. Торонто, Канада), в передачах I телеканала «Город женщин» (г. Москва), III телеканала «Синий троллейбус» (г. Москва) и мн. др.

В 1995 и 2005 годах проходил две 6-месячные стажировки в международных центрах коучинга, тренинга при “University of New-York” (г. Нью-Йорк, США) и “University of Toronto” (г. Торонто, Канада).

Специализация – проведение авторских тренингов «Эффективные методы продаж», «Как устранить возражения», «Управление отделом продаж», «Искусство телефонных продаж», «Харизма», «Инструменты Руководства» и др.

КНИГИ ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО:

- "Как найти себя и начать жить" Воронеж, 1993.
- "Технологии успеха" Москва, 1996.
- "Золотые правила ежедневной жизни" Москва, 1997.
- "1001 путь к успеху" Москва, 2000, 2001, 2002, 2003.
- "Новейшие психотехнологии" Москва, 2002, 2006.
- учебник "Менеджмент" Москва, 2002.
- пособие "Самоменеджмент" Москва, 2003.
- "Искусство войны в бизнесе" Москва, 2003.
- "Тренинг профессиональных продаж" Москва, 2003.
- "Величайший шанс в мире" Москва, 2003.
- "Как и чему обучать дистрибьюторов" Москва, 2003.
- "Как мотивировать дистрибьюторов" Москва, 2003.
- "Где и как искать клиентов" Москва, 2003.
- "Как провести эффективную беседу" Москва, 2003.
- "Как провести эффективную презентацию" Москва, 2003.
- "Как строить эффективные структуры" Москва, 2003.
- "Новые технологии победы" Москва, 2003.
- "Школа совершенствования" Москва, 2003.
- "Как стать лидером" Харьков, 2004, 2005, 2006.
- "Харизма: Власть и влияние личности" Москва, 2006.
- "Постройте ваше будущее" Москва, 2006.
- "Как стать первоклассным руководителем" Москва, 2006.
- "Технологии успеха: 1001 совет школьнику" Москва, 2006.
- "Стань успешным в мире денег", Ростов-на-Дону, 2006.
- "Как относиться к себе и к людям" Ростов-на-Дону, 2006.
- "Самоучитель психологического мастерства" Ростов-на-Дону, 2006.
- "Практика продаж" Москва, 2007.
- "Продажи на 100%" Москва, 2007.
- "Переговоры на 100%" Москва, 2007.
- "Думай и побеждай" Москва, 2007.
- "Величайший секрет, как достичь успеха" Москва, 2007.
- "1000 технологий победы" Москва, 2007.
- "Как взять жизнь в свои руки" Москва, 2007.



- Уважаемый читатель!

Возможно, Вы работаете на радио или на телевидении или имеете связи, знакомых в этих сферах. Я буду исключительно Вам признателен, если Вы поделитесь со мной своими возможностями. Я ищу людей, которых заинтересует моя авторская программа «Вопросы об успехе: Технологии успеха». Может быть, таким человеком будете именно Вы?...

Позвоните, пожалуйста:

(495) 362-07-60 Елена Петровна

(495) 621-10-41 Ирина Ивановна

(495) 769-69-63 Игорь Леонидович

(495) 903-41-82 Светлана Ивановна

(495) 959-75-59 Светлана Николаевна

Также со мной можно связаться по электронной почте:

dobrotv@mail.ru

igor@coachtraining.ru

Спасибо Вам за то, что Вы приобрели мою книгу.

Успехов и всего самого хорошего.

ИНСТИТУТ КОУЧИНГА И ТРЕНИНГА

БИЗНЕС-ТРЕНИНГИ И КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Система корпоративных и открытых тренингов и тренинговых программ Игоря Добротворского, направленная на повышение эффективности организации. Освоение современных методов организации и ведения бизнеса. Выявление и раскрытие потенциала сотрудников всех уровней. Психологическое тестирование.

Уникальные авторские разработки. Адаптация программ к структуре и специфике Вашей компании. Высоквалифицированные бизнес-тренеры.

**Эффективные продажи. Успешная коммуникация.
Командная работа. Искусство презентации.
Пробуждение подлинного лидерства.
Управление временем. VIP - коучинг.**

КОУЧИНГ. ОБУЧЕНИЕ КОУЧИНГУ

Персональные тренировки Игорем Добротворским руководителей высшего и среднего звена. Освоение принципов руководства в стиле коучинг.

Обучение и тренировки сотрудников: повышение профессионализма, достижение мастерства в коммуникации, увеличение компетентности и уверенности. Создание отдела коучинга и внедрение коучинговой культуры в организации. Обучение коучингу.

ТРЕНИНГИ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА

Система тренингов, направленная на раскрытие внутреннего потенциала человека, повышение его личной эффективности и социальной интеграции.

Самые современные технологии обучения и развития.

**Программа «Созидание»: Открытие, Прорыв,
Лидерская программа. Мастерство.**

Современный стиль общения, руководства и обучения.

Тел./факс: (495) 769-69-63

E-mail: info@coachtraining.ru

<http://www.coachtraining.ru>

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ КОУЧИНГ

Мы с Вами сможем успешно работать над разрешением таких проблем, как:

- Повышение эффективности Вашего бизнеса и карьеры
- Снятие стрессов, депрессий, волнений, тревог
- Разрешение конфликтов на работе и в семье...

И над достижением таких целей, как:

- ◆ Создать долгосрочную стратегию развития компании
- ◆ Начать успешную политическую карьеру
- ◆ Начать новое направление бизнеса
- ◆ Взрастить одного из директоров холдинга до партнера и двигателя бизнеса
- ◆ Сделать компанию № 1 в отрасли и выйти на международный рынок ...

Программы для персональной тренировки первых лиц:

- ★ Цикл «Принятие управленческих решений»
- ★ Цикл «Персональное управление временем»
- ★ Цикл «Делегирование и контроль за исполнением»

Каждая из программ представляет собой цикл из нескольких индивидуальных тренировочных сессий по 3 часа.

В результате Вы вырабатываете новые и более эффективные навыки и способы поведения, получаете индивидуально разработанные рекомендации, обучаетесь методам организации своего рабочего процесса...

Курс V.I.P.- тренинг «7 шагов» для предприятий и организаций, руководителей, топ-менеджеров, спортсменов высшего класса и профессионалов включает:

- От чего зависит успех, радость, счастье в нашей жизни?
- Какие убеждения ограничивают нас?
- Как избавиться от психологических зажимов, связанных с детством?
- Как выстраивать стратегию жизни?
- Как научиться видеть ситуацию глазами другого человека?
- Как достигать поставленных целей?
- Как открыть в себе источник неограниченных возможностей и пользоваться им каждый день?

ВОЗМОЖНЫ СЛЕДУЮЩИЕ ВАРИАНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА:

1 уровень: Коучинг для руководителя

В ходе регулярных индивидуальных встреч с руководителем, коуч-консультант помогает найти и внедрить оптимальные решения;

Направления коучинга:

- Рост продаж
- Стратегия развития
- Маркетинговая стратегия
- Раскрутка направления
- Новые продукты, рынки
- Работа с персоналом
- Стимулирование и контроль
- Планирование и бюджетирование

2 уровень: Консалтинг (решения)

Согласовав с Вами техническое задание, группа консультантов РАЗРАБАТЫВАЕТ рекомендации-решения, включающие конкретный подробный план внедрения. Рекомендации презентуются перед руководством компании.

Направления консалтинга:

- Анализ существующей системы продаж
- Рост продаж
- Стратегия развития
- Маркетинговая стратегия
- Вывод и раскрутка
 - нового товара/услуги
 - бренда
 - в новом регионе
- Построение системы дистрибуции
- Разработка системы планирования и контроля
- Разработка системы бюджетирования
- Разработка системы стимулирования
- Разработка системы отбора, аттестации и развития персонала

3 уровень: Консалтинг (внедрение)

После принятия результатов консалтинга 2 уровня возможен мониторинг внедрения или даже управления внедрением посредством проектной группы, бизнес-мастерских по доработке и тренингов для персонала.

4 уровень: Бизнес-мастерские

Решения, разработанные командой руководителей собственноручно под руководством тренера-консультанта в течение интенсивной 2-5 дневной мастерской – наиболее выгодный для компании вариант консалтинга. В результате значительно облегчается внедрение, экономится время и деньги, к тому же, команда руководителей будет способна к разработке подобных решений в будущем самостоятельно.

Направления бизнес-мастерских:

- Анализ существующей системы продаж
- Рост продаж
- Стратегия развития
- Маркетинговая стратегия
- Вывод и раскрутка
 - нового товара/услуги
 - бренда
 - в новом регионе

- Построение системы дистрибуции
- Разработка системы планирования и контроля
- Разработка системы бюджетирования
- Разработка системы стимулирования
- Разработка системы отбора, аттестации и развития персонала

5 уровень: Проекты роста продаж

Комплексные проекты с результатом «под ключ».

Возможно вознаграждение в зависимости от результата.

Условия и содержание проекта согласовываются с собственником или генеральным директором компании.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО

- Решение семейных и личных проблем.
- Обретение уверенности в себе, удачи в делах и радости жизни.
- Одиночество. Трудности при общении с противоположным полом.
- Неудачи в карьере и бизнесе. Планирование карьеры.
- Технология поиска работы.
- Снятие стрессов.
- Искусство публичного выступления.
- Формирование внешнего и внутреннего имиджа.

Компакт-диски:

1. Брайан Трейси. "Психология продаж" в 6-ти компакт-дисках.
2. Брайан Трейси. "Психология достижений" в 6-ти компакт-дисках.
3. Брайан Трейси. "Как управлять своим временем" в 6-ти компакт-дисках.

Стоимость – 3000 руб. за набор из 6 компакт-дисков.

Все цены указаны со стоимостью доставки по России. Оплата почтовым переводом в рублях по курсу ЦБ РФ на предыдущий день оплаты. Оплату просим направлять по адресу: 111116 г. Москва, а/я 35 Длобротворскому И.Л.

В разделе почтового перевода «Для письменного сообщения» укажите адрес доставки, имя получателя и заказ. Отправка заказа производится в течение одной недели с момента получения перевода.

Запись на лекции, тренинги и консультации:

- (495) 362-07-60 Елена Петровна
- (495) 621-10-41 Ирина Ивановна
- (495) 769-69-63 Игорь Леонидович
- (495) 903-41-82 Светлана Ивановна
- (495) 959-75-59 Светлана Николаевна

E-mail: info@coachtraining.ru

<http://www.coachtraining.ru>

АНКЕТА ЧИТАТЕЛЯ

Уважаемый читатель!

Мы были бы очень признательны за любые замечания и предложения, которые вы сочтете нужным сделать. Ниже перечисляются вопросы, которые нас особенно интересуют:

1. Какое общее отношение сложилось у Вас к книге (хорошая – плохая, нужная – ненужная) и почему?
2. Какие конкретно разделы вам понравились, не понравились и почему?
3. Были ли какие-то разделы слишком сложными или, наоборот, примитивными?
4. Какие еще темы, на Ваш взгляд, следовало бы включить в книгу?
5. Есть ли у Вас замечания по стилю изложения материала?

Если можно, то сообщите краткую информацию о себе. Спасибо.

Отзывы просьба направлять по E-mail: info@coachtraining.ru

ГДЕ КУПИТЬ КНИГИ ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО

Город	Название магазина	Телефон
Астрахань	«Библиосфера»	(8512) 22-47-21
Волгоград	«Современник»	(8442) 38-33-94
Воронеж	«Библиосфера»	(4732) 72-73-44
Екатеринбург	«Дом книги»	(343) 358-12-00
Ижевск	«Инвис»	(3412) 78-35-04
Казань	«Аист-Пресс»	(8432) 17-39-08
Красноярск	«Книжный мир»	(3912) 27-39-71
МОСКВА	Институт коучинга и тренинга	(495) 769-69-63
Нижний Новгород	«Дом Книги»	(8312) 46-22-92
Новосибирск	«Топ-книга»	(3832) 36-10-26
Омск	Омский книготорговый дом	(3812) 26-87-97
Пермь	«Библиосфера»	(3422) 10-19-80
Ростов-на-Дону	«Феникс»	(918) 546-08-09 Игорь Викторович e-mail: loza-iv@mail.ru
Самара	«Культурная инициатива»	(846) 34-86-61
Санкт-Петербург	«Дом книги»	(812) 315-45-01
Саратов	«Библиосфера»	(8452) 26-07-67
Тюмень	Областная научная библиотека	(3452) 25-12-94
Уфа	«Библиосфера»	(3472) 24-28-94
Челябинск	«Челябинск-книга»	(351) 63-14-51
Ярославль	«Дом книги»	(4852) 30-47-51

ГДЕ ЗАКАЗАТЬ СЕМИНАРЫ, ТРЕНИНГИ ИГОРЯ ДОБРОТВОРСКОГО

Город	Название партнерской компании	Телефон, e-mail
Екатеринбург	«Интеллект-капитал»	(343) 380-02-52 (343) 380-02-51 Наумова Ирина info@intellect-capital.ru
Кемерово	«Бизнес Кузбасса»	(3842) 28-33-86 59-56-59 моб. 8-950-260-46-45 моб. Калабина Светлана Викторовна kadr@kemcity.ru
Краснодар	«Центр развития бизнеса и личности»	(861) 210-16-07 Лапшин Павел realitynew@gmail.com
МОСКВА	Институт коучинга и тренинга	(495) 769-69-63 info@coachtraining.ru
Ростов-на-Дону	«Феникс»	(918) 546-08-09 Лоза Игорь Викторович e-mail: loza-iv@mail.ru
Санкт-Петербург	«Стокгольмская Школа Экономики»	(812) 320-48-04 Цыганова Наталья e-mail: nt@sseru.org
Санкт-Петербург	Институт репутации	(812) ... Гуриева Светлана e-mail: svetlana@reputin.ru
Пермь	«IBC Human Resources»	(342) 246-28-40 Ильиных Светлана e-mail: hr@perm.ibc.ru
Тюмень	«Перспектива»	(3452) 21-34-06 Галина perspektive-t@rambler.ru
Челябинск	Образовательный центр «Диалог»	(351) 235-22-16 (351) 779-80-98 Шведько Елена shwedd@mail.ru

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие

От автора

Часть I. Стресс. Как работает ваш мозг

Часть II. Введение в НЛП

Часть III. Секреты НЛП или Дейл Карнеги отдыхает

Часть IV. Волшебные технологии НЛП

Часть V. Как зацепиться за успех

Часть VI. Субъективные коммуникации

Часть VII. Чудесные маршруты успеха

Часть VIII. Тайны альфа-менеджмента

Часть IX. Как творчески решать проблемы

Последнее слово о контактах с людьми (что кроме НЛП)?

Приложение 1. «Программа психотренинга для релаксации и снятия стресса»

Приложение 2. «Программа тренировки коммуникаций»

Приложение 3. «Программа тренировки НЛП-технологий»

Ответы на задания

Указатель стратегий

Специальное предложение: Ответы на письма
«Школы Новой Психологии»