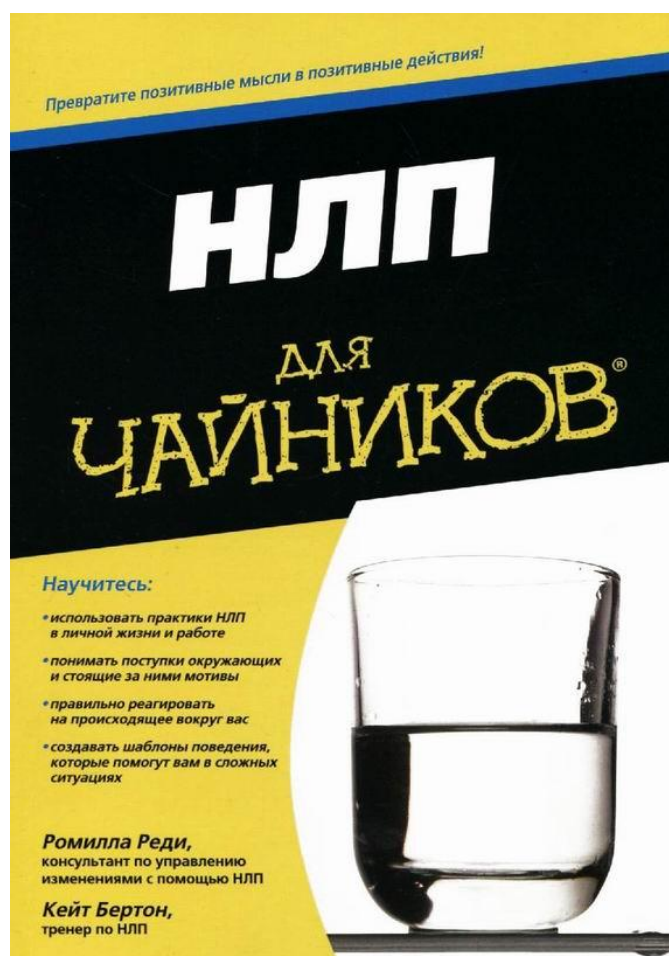


Ромилла Реди, Кейт Бертон - НЛП для “чайников”



ББК (Ю)88.53

РЗЗ

УДК 159.98

Компьютерное издательство “Диалектика”

Главный редактор Тригуб Зав. редакцией Н.М. Макарова Перевод с английского С. В. Каденко и Е.А. Черненко

Под редакцией Е.А. Черненко

По общим вопросам обращайтесь в издательство “Диалектика” по адресу:

info@dialektika.com, <http://www.dialektika.com>

Реди, Ромилла, Бертон, Кейтв.

РЗЗ НЛП для “чайников”. : Пер. с англ. — М. : ООО “И.Д. Вильямс”, 2009. — 272 с.: ил. — Парал. тит. англ.

ISBN 978-5-8459-1399-9 (рус.)

ливе: vk.com/public142500168

В настоящее время популярность нейро-лингвистического программирования растет, его методы успешно применяются в образовании, управлении персоналом, адвокатской практике, спорте и многих других сферах деятельности. Наряду с этим множатся заблуждения и домыслы. НЛП называют набором манипулятивных методик, шаманских техник и даже “эликсиром благополучия” современного человека. Прочитав книгу *НЛП для “чайников”*, написанную известными специалистами в этой области, вы поймете, что речь идет о самом популярном сегодня направлении в психологии. Книга ориентирована на практическое применение нейро-лингвистического программирования в повседневной жизни: она научит вас лучше видеть, слышать и чувствовать окружающий мир, постоянно самосовершенствоваться, улучшить навыки общения с окружающими. С

помощью *НЛП* для “чайников” вы станете хозяином своего мышления и эмоций, сумеете применить открывшиеся способности в профессиональной карьере и бизнесе, во взаимоотношениях с близкими, друзьями, коллегами, для улучшения здоровья и физической формы.

Книга *НЛП* для “чайников” адресована широкому кругу читателей, интересующихся проблемами психологии и желающих улучшить свою жизнь с помощью *НЛП*.

ББК (Ю)88.53

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

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, scanning, or otherwise, except under the terms of the Copyright, Designs and Patents Act 1988 or under the terms of a licence issued by the Copyright Licensing Agency Ltd, 90 Tottenham Court Road, London, W1T 4LP, UK, without the permission in the writing of the Publisher. Requests to the Publisher for permission should be addressed to the Legal Department, Wiley Publishing, Inc., 10475 Crosspoint Blvd, Indianapolis, Indiana, 46256, United States, 317-572-3447, fax 317-572-4447, or e-mail permcoordinator@wiley.com

Copyright © 2009 by Dialektika Computer Publishing.

Original English language edition Copyright © 2004 by Wiley Publishing, Inc.

Authorized translation from English language edition published by Wiley Publishing, Inc., Copyright © 2008.

ISBN 978-5-8459-1399-9 (рус.)

перевод, оформление, макетирование

ISBN 0-7645-7028-5 (англ.)

England, 2004

Оглавление

Введение

ЧАСТЬ I. О ДИВНЫЙ НОВЫЙ МИР

Глава 1. Что скрывается за термином НЛП

Глава 2. Базовые пресуппозиции НЛП Глава 3.

Ваша жизнь в ваших руках

ЧАСТЬ II. ПРАВИЛА ДОРОЖНОГО

ДВИЖЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО

СОЗНАНИЯ

Глава 4. Кто за рулем автобуса?

Глава 5. Как управлять процессом общения

ЧАСТЬ III. КАК ПРИОБРЕТАТЬ ДРУЗЕЙ И

ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ

Глава 6. Увидеть, услышать и найти свой путь к более эффективному

общению

Глава 7. Создание раппорта

Глава 8. Понимать, чтобы быть понятым

ЧАСТЬ IV. ВООРУЖИТЕСЬ СРЕДСТВАМИ НЛП

Глава 9. Бросаем якоря

Глава 10. Управляйте своей жизнью!

Глава 11. Внедрение изменений на разных логических уровнях

Глава 12. За вашими привычками стоят скрытые внутренние программы

Глава 13. Путешествие во времени

Глава 14. Семь футов под килем

ЧАСТЬ V. ПАРОЛЬ ДЛЯ ВХОДА

Глава 15. Основа основ — метамодель Глава

16. Гипнотизируйте своих собеседников

Глава 17. Истории, притчи и метафоры: рассказывайте сказки, чтобы

пробраться в подсознание Глава 18. Задавайте правильные вопросы

ЧАСТЬ VI. ВЕЛИКОЛЕПНЫЕ ДЕСЯТКИ

Глава 19. Десять способов применения НЛП

Глава 20. Книги, которые должны быть в вашей библиотеке

Глава 21. Интернет-ресурсы по НЛП

Глава 22. Кинофильмы, сюжеты которых иллюстрируют применение техник НЛП

ЧАСТЬ VII. ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А. Достижение взаимопонимания

Приложение Б. Контрольные вопросы для четкой формулировки результата Предметный указатель

Об авторах

Ромилла Реди — профессиональный психолог, специалист по нейролингвистическому программированию (НЛП), директор компании *Ready*

милла является автором и ведущей семинаров и тренингов различной направленности, которые она проводит в Великобритании и за ее пределами. Великолпно развитые навыки межкуль- турного общения позволяют Ромилле создавать атмосферу доверия при работе с группами, включающими людей разных национальностей. Статьи Ромиллы, посвященные практическо- му применению НЛП, прежде всего развитию стрессоустойчивости, часто публикуются в пе- риодических изданиях и пользуются большой популярностью читателей. Кроме того, автор этой книги постоянно выступает в радиопередачах.

Кейт Бертон — известный специалист по нейро-лингвистическому программированию — помогает своим клиентам добиваться личной и организационной эффективности. Кейт начала свою карьеру в бизнесе как специалист по корпоративной рекламе и маркетингу в компании *Hewlett-Packard*. Сейчас у нее огромный послужной список, включающий опыт сотрудничества с множеством различных организаций. Всем им, независимо от сферы деятельности, Кейт помогла развить рекламное направление. Она предпочитает не только проводить тренинги и семинары, но и разрабатывать их программы исходя из нужд клиентов. Истинное удовольствие для нее — поддерживать людей, укрепляя их мотивацию, развивая самосознание и вселяя уверенность. По мнению Кейт, все люди обладают уникальными талантами, способностями и ценными качествами. Задача консультанта состоит в том, чтобы содействовать каждому человеку в полном раскрытии всех сильных сторон.

Благодарности авторов

Ромилла. Трудно поверить, что скоро мы увидим книгу *НЛП “для чайников”* в продаже. Воплощение этой мечты было бы невозможным без помощи и поддержки, оказанной множеством замечательных людей: я хотела бы выразить всем им свою сердечную признательность. Я чрезвычайно признательна своему соавтору, Кейт Бертон, за согласие сотрудничать со мной в этом проекте (точкой отсчета является тот момент, когда я мимоходом спросила у Кейт, не хочет ли она поработать со мной над книгой об НЛП).

Спасибо маме за любовь, поддержку и идеи; так держать! Моя сестра Анжела всегда была рядом: в минуты не только торжества, но и уныния. Она прекрасно исполнила роль первого “чайника”-дегустатора: прочитала рукопись нашей книги и внесла дельные советы по улучшению содержания. Спасибо Освину — лучшему в мире дедушке; “братусю” и Дереку — за то, что они помогли мне найти и сохранить собственный стиль: моему сыну Дервенту, который выручает меня, когда у меня проблемы с ноутбуком, и его замечательным друзьям, Бену, Эзре и Мэтту (это лишь несколько из них), у которых я учусь терпимости и чувству юмора. Спасибо Кэрл: она, слава Богу, поддерживает нас в добром здравии; моим “игровым партнерам” по НЛП: Дэвиту Стейкеру, Энн-Мари и Ринту, которые помогают мне учиться и приспосабливаться к каждой жизненной ситуации; благодарю великолепные четверки, собачью и кошачью, которые научили меня беззаветной любви. Спасибо моему учителю Йоги, Свами Амбикананде Сарасвати, за ее бесконечное терпение и готовность отвечать на мои вопросы; Дэвиду, моему инструктору по НЛП, присвоившему мне новый ранг на многоступенчатом пути личностного роста. И, наконец, я хотела бы поблагодарить Джейсона за то, что он “шагнул в пустоту”, доверился нам и предоставил условия для создания этой книги. Дэниел с его замечательной командой редакторов внесли в нашу совместную работу новое измерение, обогатили ее благодаря своим остроумным вопросам и замечаниям. Также спасибо Сэму и другим представителям группы поддержки и маркетинга: их работа также заслуживает наивысшей похвалы.

Кейт. Когда мы с Ромиллой взялись за написание этой книги, мы собирались получить новый опыт и немного развлечься. Надо признаться, что нам удалось и то и другое. Кроме того, благодаря этой работе мы развили взаимопонимание. Между нами возникла крепкая дружба.

Я благодарна всей моей семье, особенно Бобу, Розе и Джессике, за бескорыстную любовь и поддержку, а главное — за умение постоянно поддерживать меня на плаву в работе над каждой главой. Спасибо вам, мои замечательные друзья, за то, что обходились без меня, пока я была слишком занята и не имела возможности общаться с вами.

Я признательна Иену за то, что он “подсадил” меня на НЛП, и по-прежнему

преклоняюсь перед его компетентностью; также спасибо Джен, подарившей мне неподдельную радость в лучшие моменты тренинга по НЛП.

Благодарю своих клиентов и коллег, особенно Линду и Хелен, за возможность учиться и практиковаться в НЛП. Спасибо Джейсону, Сэму, Дэну, Джулии, Шону и прекрасным специалистам из компании *Wiley*, которые помогли претворить идею создания этой книги в реальность. И, наконец, спасибо вам, наш читатель, за то, что эта привлекла ваше внимание. Пусть она увлечет вас и подтолкнет к познанию нового.

Введение

«

Сегодня упоминания о нейро-лингвистическом программировании (НЛП) звучат повсюду — в офисах, учебных заведениях, медицинских учреждениях, социальных центрах и даже в кофейнях. Мы, авторы, написали эту книгу потому, что для каждой из нас практика НЛП послужила пусковым моментом для множества жизненных изменений. Теперь мы хотим зажать в читателях искру любопытства, поделиться возможностями НЛП! и объяснить, какие изменения следует считать предпочтительными. Также мы стремимся расширить границы понимания НЛП; вывести его за рамки академических и деловых кругов, подарить обычным людям. Всех их мы считаем своими друзьями, и особенно вас, наш читатель.

Начнем с самого начала. Что скрывается за названием НЛП? “Нейро” обозначает принадлежность к процессам, происходящим в нашем головном мозге, т.е. в сознании, а “лингвистическое” относится к речи; к тому, как мы ее применяем. Слово же “программирование” указывает на устойчивые образцы поведения, которые можно заучить, отработать, а затем воспроизводить автоматически. Чем можно объяснить стремительный рост популярности НЛП? Прежде всего, оно актуально. Надо признать, что и само название, и специфика терминологии НЛП создают порой психологический барьер в сознании среднестатистического человека. Иногда НЛП характеризуют как “изучение структуры субъективного опыта”; называют его “искусством и наукой общения”. Мы предпочитаем выражаться простыми словами: НЛП позволяет разобраться в собственных мыслях и чувствах; помогает вам осознать, как вы воспринимаете повседневную жизнь и окружающий мир. Вооружившись этим пониманием, вы превратите жизнь — работу, досуг и общение с окружающими — в сказку. Вы научитесь радоваться каждому мгновению жизни.

Об этой книге

Эта книга не оставит равнодушным человека, которого влечет самопознание и которому ценны и интересны отношения с окружающими. Благодаря эмпирическому характеру НЛП направляет людей по пути формирования собственной жизни — всех ее аспектов. Данное направление особенно привлекает тех, кто хочет решиться и сделать шаг в сторону от привычного пути, — сказать да новым возможностям.

В этой книге мы попытались преподнести НЛП как дружественное и прагматичное, доступное и полезное направление современной психологической науки. Мы хотим, чтобы вы, открыв книгу на любой странице, быстро находили описания практических приемов, касающихся использования НЛП для решения проблем или осуществления жизненных изменений.

Раскладывая свой товар, НЛП, “на прилавках” перед вами, мы действовали избирательно. Мы стремились предложить вам соблазнительное меню, если вы новичок. Читателю же, интересующемуся в психологии, мы поможем углубить понимание предмета, а также почерпнуть новые идеи и сведения прикладного характера. С этой целью мы построили книгу так, чтобы вам было легко найти такую информацию.

S Как выбрать правильный путь в достижении поставленной цели.

S Каковы главные постулаты НЛП и почему они важны.

S Как следует понимать манеру поведения других людей и добиться того, чтобы

ваши собственные слова и поступки верно интерпретировались окружающими.

С Когда нужно создавать атмосферу взаимопонимания, а когда ее следует решительно разрушить.

Как заставить свое подсознание работать наряду с сознанием для достижения общей цели — *вашей личной цели*.

Лучший способ изучения НЛП — добросовестная отработка практических навыков. Убедительно просим: постарайтесь выполнить каждое из предложенных нами упражнений. Опасаетесь, что вы можете выйти далеко за рамки привычного вам стиля поведения? Так концепция НЛП как раз и состоит в том, чтобы отказаться от шаблонов поведения и научиться действовать нестандартно.

Обозначения, принятые в книге

Чтобы вам было проще ориентироваться в материале этой книги, мы ввели ряд условных обозначений.

^ Курсив используется, когда мы хотим выделить новые слова или термины.

У Полуужирный шрифт используется для того, чтобы выделить последовательности действия той или иной программы.

У Моноширинным шрифтом мы пользуемся для набора электронных адресов.

*Ч*ио не обзлЗамельно HUFiaftib*

Мы построили книгу таким образом, чтобы вам не пришлось читать ее от корки до корки. И хотя после всех затраченных усилий нам, авторам, конечно, хотелось бы надеяться, что вы пожелаете прочесть каждое слово, заключенное между двумя сторонами желто-черной обложки, мы все-таки позаботились о том, чтобы вы могли без труда распознать материал, без которого можно обойтись. Эти сведения, хотя и интересные и относятся к рассматриваемой теме, не обязательны для усвоения.

Стекст врезок. Врезки — это блоки, размещенные отдельно от основного текста и содержащие дополнительный материал, иллюстрирующий изложение теории НЛП.

Блок рекламы на последних страницах книги. Хотя, может, вам интересно, какие еще книги выпустило наше издательство? Решайте сами.

Кто вы, наш, читатель?

Приступая к написанию этой книги, мы сделали несколько предположений о том, кто с наибольшей вероятностью возьмет в руки эту книгу... Мы полагаем, что вы — обычный человек, который хочет быть счастливым. Вас, вероятно, привлекает обучение и интересуют новые идеи и возможности. Вероятно, вам знакомы слова "нейролингвистическое программирование" и вы даже применяли основные понятия на практике, хотя не исключено, что это термин для вас новый и немного интригующий.

Для прочтения этой книги не требуется никаких базовых знаний по НЛП, но НЛП — точно для вас, если для вас справедливо хоть одно из следующих утверждений.

v' Вас огорчает текущее положение дел в вашей жизни или вы сыты неприятностями по горло.

v' Вы стремитесь обогатить свой жизненный опыт новыми достижениями и интересами, стремитесь к успеху.

v' Вы хотите научиться оказывать влияние на окружающих, не выходя при этом за рамки приличий.

v' Вас привлекает самопознание и саморазвитие, v' Вы готовы претворить мечты в реальность.

Как построена эта книга

Мы разделили книгу на семь частей, каждая из которых состоит из глав. Чтобы разнообразить чтение и повеселить вас, в начале каждой части мы поместили забавные карикатуры.

Часть I. О дивный новый мир

Один мудрец сказал: "Если вы всегда будете делать то, что делали всегда, то всегда

будете оставаться с тем, что всегда имели”. Эти слова могут послужить напутствием к путешествию по стране НЛП. В этой части вы получите первое представление о возможностях НЛП. Приступая к чтению, постарайтесь отбросить предрассудки и убеждения, которые могут помешать обучению.

Часть II. Правила дорожного движения для вашего сознания

Вам наверняка случалось задавать себе вопрос: “Неужели это происходит со мной?”. Но часто ли вы спрашиваете себя: “А чего, собственно, мне хотелось бы добиться?”. В части II мы предлагаем вам подумать над самым главным вопросом всех времен: “Чего я хочу?”, а затем исследовать сознательное и бессознательное начала вашего внутреннего мира. В главах этой части собран интересный материал, и, мы надеемся, вы оцените его.

Часть III. Как приобретать друзей и оказывать влияние

Задумывались ли вы над тем, какой беззаботной была бы ваша жизнь, если бы окружающие люди поступали согласно *вашим* представлениям о том, что им надлежит делать? Мы не считаем себя волшебниками, которые превратят ваших злейших врагов в податливого платилин, но взаимопонимание и взаимовлияние — очень важные темы в НЛП. Именно этому вопросу посвящена значительная часть книги. В главах же части III мы предоставим вам “набор ключей” для понимания точки зрения окружающих. Мы покажем вам, как взять на себя ответственность за изменение способа взаимоотношений с самыми важными людьми в вашей жизни и сделать более гибким собственное поведение.

Часть IV. Вооружитесь средствами НЛП

Надеемся, вы готовы вооружиться основными инструментами НЛП? В главах этой части мы откроем вам суть нейро-лингвистического программирования. Вы найдете в них практический материал, к которому будете постоянно возвращаться по мере углубления в предмет. Вы узнаете, как приспосабливаться и управлять собственным мышлением в сложных ситуациях, как отыскать внутренние ресурсы, помогающие избавиться от бесполезных, а порой и вредных привычек; а затем вы узнаете, как разработать “бизнес-план” построения своего будущего и как реализовать его, руководствуясь новыми представлениями о решении укоренившихся проблем и построении надежного моста в будущее.

Часть V. Пароль для входа

Из данной части вы узнаете, что речь, которой вы пользуетесь, не просто описывает ощущения, но и создает их. На примере мастеров вербальных коммуникаций мы объясним, как заставить слушателей внимать вам, заставив дыхание. Верите ли вы, что жизнь можно описать как последовательность историй? Из глав этой части вы почерпнете информацию о том, как написать собственную историю жизни — историю личных побед.

Часть VI. Великолепные десятки

Книга серии ...для “чайников” невозможна без знаменитых великолепных десятков! Информация этой части представлена в максимально сжатом виде. В главах этой части мы предлагаем обобщить (или дополнить) ваши представления об НЛП. Эта часть может стать для вас поворотным пунктом, если вы хотите расставить все точки над *i* в отношении того, почему вы используете или должны применять нейро-лингвистическое программирование в своей жизни.

Итак, если вам не терпится быстро получить упорядоченные ответы на вопросы об НЛП, приглашаем в “Великолепные десятки”. Мы уверены, что вы эти небольшие главы обеспечат вас ответами на наиболее жгучие вопросы об НЛП.

Часть VII. Приложения

В приложения мы включили перечень полезных адресов организаций и сайтов, имеющих отношение к НЛП, а также — два важнейших шаблона, которые следует использовать ежедневно для того, чтобы:

^v добиваться исполнения поставленных целей — об этом подробно рассказывается в главе 3;

С достигать взаимопонимания с другими людьми — этот вопрос рассматривается в главе 7.

Также приводятся перечни книг об НЛП, а также фильмов, которые расширят ваше представление об этом направлении психологии.

Пиктограммы, используемые в книге



Значки, расположенные на полях этой книги, — пиктограммы — помогут вам быстро найти нужную информацию.

Термины НЛП, которые с непривычки могут показаться иностранными словами, но в контексте НЛП точно передают смысл и значение тех или иных понятий.

Описания идей, которые помогут вам практиковаться в технике НЛП и предоставлять пищу для размышлений.

Практический совет, который поможет вам обратить мощь НЛП себе на пользу.

Дружеское напоминание о важных моментах, которые следуе! взять на заметку.

Истории о реальном опыте применения НЛП на практике. Одни истории правды вы, в других изменены имена героев, а третьи повествуют о вымышленных персонажах.

Пиктограмма указывает, чего следует избегать, чтобы не переусердствовать в самостоятельной отработке навыков НЛП.

Куда двигаться дальше

Как отмечено выше, вам не обязательно читать книгу от корки до корки, но вы только выиграете от того, что будете усваивать материал в подходящем для вас темпе и в нужной — наиболее целесообразной! — последовательности.

Воспользуйтесь содержанием, чтобы по- пять, что привлекает вас в первую очередь. Например, если вам срочно нужно наладить отношения с другим человеком, первым делом обратитесь к главе 7. Если вы хотите узнать, что заставляет сработать ваш внутренний переключатель, начните с главы 6 и откройте силу своих

ощущений. Не бойтесь задержать дыхание и погрузиться на глубину.

Когда вы прочтете книгу и захотите узнать больше, мы советуем вам получить более полное представление об НЛП на семинарах и тренингах, в процессе живого общения с другими людьми. В одной из глав части “Великолепные десятки приведены ссылки, которые ориентируют вас в поиске ресурсов.

Ждем ваших отзывов!

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик и комментатор. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше

и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересно услышать и любые другие замечания, которые вам хотелось бы высказать в наш адрес.

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

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

координаты:

info@dialektika. com

<http://www.dialektika.com>

Информация для писем:

из России:

из Украины:

E-mail:

WWW:

Часть I

О дивный новый мир



В этой части...

Вы узнаете, что означает термин “НЛП” и почему в настоящее время он у всех на слуху. Прежде всего мы расскажем вам об истоках нейро- лингвистического программирования, о его основателях — нескольких умных калифорнийцах, а затем предоставим возможность сформировать предположения, правильные для вас, и выбрать верное направление, которое поможет вам добиться самореализации в жизни.

Глава 1

Что скрывается за термином НЛП

/В этой главе...

2 Отправляемся в путь

>Обсуждаем основные темы НЛП

> Как извлечь из НЛП максимальную пользу

Есть мудрая суфийская история. Человек, за которым гнался голодный тигр, в отчаянии повернулся к хищнику и воскликнул: “Ну почему ты не оставишь меня в покое?!” На что тигр ответил: “А почему ты не перестанешь выглядеть так аппетитно?”

В общении между двумя людьми или, в данном случае, между человеком и животным, всегда присутствует более одного вектора. Иногда мы просто не осознаем этого, и тогда качество взаимодействия страдает.

НЛП — одна из наиболее эффективных стратегий, доступных на сегодняшний день, которая позволяет блестяще решить проблему межличностного взаимодействия. В НЛП главный акцент ставится на общении и сопутствующих ему изменениях. Сегодня все мы ощущаем крайнюю потребность в навыках, необходимых для развития гибкости в общении. Фокусов и ухищрений больше недостаточно: людям катастрофически недостает “естественности” поведения.

Итак, приглашаем к началу нашего путешествия; в этой главе вас ждет беглое знакомство с основной тематикой НЛП.

Что такое НЛП

Все мы от рождения обладаем определенным складом нервной системы. Наша способность к чему бы то ни было, будь то плавание в бассейне, приготовление пищи или чтение этой книги, зависит от того, как мы контролируем свою нервную систему. НЛП учит мыслить более эффективно и позволяет разобраться, как эффективнее общаться не только с окружающими, но и с самим собой.

Что скрывается за мудреным термином “нейро-лингвистическое программирование”?

С “Нейро” указывает на причастность к деятельности нервной системы. НЛП основано на идее о том, что мы воспринимаем мир посредством наших чувств и преобразуем чувственную информацию в мыслительные процессы, как сознательные, так и бессознательные. Мыслительные процессы активируют высшую нервную систему, которая влияет на физиологию, обуславливает эмоции и поведение индивида.

С “Лингвистическое” обозначает способ использования людьми речи для того, чтобы адекватно воспринять мир, фиксировать и концептуально представлять свой опыт и транслировать передавать его другим. В НЛП лингвистика отождествляется с изучением механизма, посредством которого произносимые вами слова влияют на ваши ощущения.

С “Программирование”—термин в значительной мере заимствован из теории обучения и относится к тому, как мы кодируем, или мысленно представляем, свой жизненный опыт. Для принятия решений, разрешения проблем, обучения, оценки и получения результатов вы используете наработанные, усвоенные, многократно опробованные и закрепленные схемы. Благодаря НЛП вы можете научиться

перекодировать свои ощущения и организовать внутреннее программирование для достижения желаемых результатов.



Чтобы увидеть этот процесс в действии, проследите за своим мышлением. Представьте себе жаркий летний вечер. Вы возвращаетесь домой, идете на кухню и достаете из холодильника лимон. Рассмотрите его поверхность, его кожуру — блестящую, будто покрытую воском, с зелеными пятнышками на концах. Почувствуйте, как плод приятно холодит вам руку. Поднесите лимон к носу и понюхайте. Вот так. Слегка сожмите его и ощутите вес лимона в своей ладони. Теперь возьмите нож и разрежьте плод пополам. Обратите внимание, как течет сок; почувствуйте, как усилился запах. Теперь надкусите лимон и почувствуйте, как сок брызнул вам в рот.

Слова... Обычные слова способны активизировать слюнные железы! Всего лишь одно слово “лимон” — и ваш мозг начинает активно работать. Напечатанные на бумаге слова сообщили вашему мозгу, что у вас во рту лимон, и вызвали реакцию, адекватную ситуации. Мы считаем, что слова лишь описывают смыслы, на самом же деле они создают вашу персональную реальность. В ходе нашего совместного путешествия вы узнаете об этом гораздо больше.

Несколько кратких определений

НЛП можно описать несколькими способами. Согласно формальному определению, НЛП — это поведенческая модель и набор определенных навыков и техник. НЛП основано Джоном Гриндером и Ричардом Бэндлером в 1975 году. Также НЛП определяется как изучение субъективного

опыта, поскольку изучает паттерны, или “программы”, созданные взаимодействием мозга (нейро), языка (лингвистическое) и тела, которые создают как эффективное (успешное), так и неэффективное поведение. Нам, авторам, по душе простое определение: НЛП — это изучение структуры нашего субъективного опыта. Вот еще несколько вариантов ответа на вопрос викторины стоимостью сто тысяч долларов “Что такое нейро-лингвистическое программирование?”

S Искусство и наука общения.

S Ключ к обучению.

·/

S Наука о том, что заставляет срабатывать ваши внутренние переключатели. *S* Путь к достижению желаемых результатов во всех сферах вашей жизни. *S* Влияние на других в рамках этики.

S Инструкция к действию для вашего мозга. *S* Секрет успешных людей.

S Способ создания вашего собственного будущего.

С То. что помогает людям адекватно воспринимать окружающую их действительность.

³S Инструментарий для внедрения изменений на уровне индивидуума и организации.

Где все началось, и куда все движется

НЛП возникло в Калифорнии в начале 1970-х годов в Университете Санта-Крус. Магистрант Ричард Бэндлер, изучавший информационные науки и математику, предложил доктору Джону Гриндеру, преподавателю лингвистики, вместе исследовать поведение людей, которые считались прекрасными специалистами в интерактивном общении и новаторами. Ученых заинтересовала способность некоторых людей вопреки неблагоприятным обстоятельствам и “отягчающим факторам” проникать в сознание психически больных людей, в то время как никому другому не удавалось наладить контакт с этими пациентами.

Итак, истоки НЛП лежат в теориях трех всемирно известных психотерапевтов, работы которых изучали Бэндлер и Гриндер: Вирджинии Сатир (создателя совместной семейной терапии Фрица Перлза (основателя гештальт-психологии) и Милтона Х Эриксона (основателя клинической гипнотерапии).

В своей работе Бэндлер и Гриндер также использовали наработки лингвистов Альфреда Кожицкого и Ноама Хомского, социолога Грегори Бейтсона и психоаналитика Пола Ванлавики.

С тех пор НЛП прошло длинный путь, объединило многие дисциплины и получило признание во многих странах мира, появились энтузиасты, которые продолжили историю НЛП — наполнили ее практическим содержанием преобразуя с помощью НЛП жизнь реальных людей, таких как вы и я. Существует обширная литература по НЛП; сегодня отдельными методами НЛП пользуются врачи и медсестры, таксисты, продавцы, тренеры и бухгалтеры, учителя и дрессировщики, родители, рабочие, пенсионеры и подростки. В “Великолепных десятках” мы перечислим несколько сфер применения нейро-лингвистического программирования.

Мы надеемся, что каждое следующее поколение будет перенимать идеи, отсеивать лишнее и совершенствовать НЛП, обогащая его собственным опытом. Если НЛП стимулирует появление нового образа мышления, новый выбор и декларирует положительное намерение, которое обуславливает действие, то, на наш взгляд, будущее сулит массу новых возможностей. Остальное зависит от каждого из нас.

Этические аспекты НЛП

НЛП нередко ассоциируется со словом “манипуляция” поэтому мы хотели бы сразу прояснить этот вопрос. Вы постоянно влияете на других людей. Когда вы делаете это сознательно, стремясь получить желаемый результат, то возникает вопрос о порядочности. Не манипулируете ли вы, чтобы добиться своего за чужой счет, в ущерб окружающим? Вопрос, который мы, авторы, задаем себе, когда действуем в своих интересах, звучит следующим образом: “каковы наши позитивные намерения в отношении другого субъекта, будь то индивидуум или группа?” Если они действительно носят положительный характер и мы собираемся принести пользу другой стороне, то мы принимаем условия этой игры, исход которой взаимовыгоден. Если вы стремитесь к обоюдовыгодному результату, вы на пути к успеху. Если нет, речь идет о манипуляции. К тому же, как известно, что посеешь, то и пожнешь.

Столпы НЛП — честность и искренность

НЛП опирается на четыре столпа (рис. 1.1). суть которых мы сейчас проясним.

Раппорт. Алгоритм построения отношений с окружающими, да и с самим собой, вероятно, является самым важным преимуществом, который можно получить от изучения НЛП. Учитывая современный темп жизни, есть еще один важный урок, который следует

усвоить. НЛП наудит вас отвергать просьбы занять ваше время, не разрывая при этом дружеских или деловых



НЛП

The diagram is a stylized representation of a classical temple. It features a triangular pediment at the top, a horizontal frieze with a beaded pattern below it, and a row of columns. The columns are divided into three visible sections. The base of each column is a rectangular block containing text. The first column on the left is partially cut off, showing the letters 'рт'. The second column is labeled 'Сенсорная чувствительность'. The third column is labeled 'Ориентация на результат'. The fourth column is also partially cut off on the right side.

рт

Сенсорная
чувстви-
тельность

Ориентация
на результат

отношений с "просителем". Из главы 7 вы узнаете о том, как формировать доверительную атмосферу, и научитесь распознавать моменты, когда следует решительно разрывать отношения.

S Сенсорная чувствительность. Вы наверняка замечали, что звуки и запахи чужого дома резко отличаются от тех, к которым привыкли вы в своем собственном жилище. Достаточно ли вы чутки, чтобы заметить взволнованность коллег, которые говорят о своих проблемах? Обращаете ли вы внимание на цвет ночного неба или на молодые зеленые листья весной? Подобно знаменитому детективу Шерлоку Холмсу вы начнете замечать, насколько богаче становится ваш мир, когда вы воспринимаете его всеми чувствами, которые вам даны. Глава 6 посвящена чувственному восприятию и тому, как использовать зрение, слух, осязание, чутье, вкус и обоняние с максимальной пользой.

S Ориентация на результат. На страницах этой книги вы часто встретите слова, обозначающие такие понятия как результат, или исход. Этими словами мы, авторы, призываем вас думать о цели своего поведения, о том, чего вы хотите добиться, а не "зависать" на негативном восприятии проблемы. Принципы целевого мышления помогут вам принимать взвешенные решения и делать лучший выбор — идет ли речь о том, чем заняться в выходные, как реализовать важный проект или как познать истинную цель своей жизни. Прочтите главу 4, чтобы добиваться результатов которых вы заслуживаете.

Гибкость поведения. Это способность изменять свое поведение, чтобы прояснить или вызвать реакцию другого человека. Гибкость поведения может также означать выработку целого ряда реакций на любой данный стимул вместо использования привычных (и потому ограничивающих) реакций, которые уменьшают способность добиваться результата. Речь идет о том, чтобы поступить по-новому, если то, что вы делали прежде, не срабатывало. Гибкость занимает ключевое место в практике НЛП; вы обнаружите инструменты и идеи, относящиеся к данной теме, в каждой главе. Возьмите же их на вооружение! Возможно, вам захочется сразу узнать, как управлять общением, тогда переходите к главе 5, в которой предлагаются базовые инструкции по развитию гибкости.



Теперь давайте рассмотрим роль перечисленных аспектов с точки зрения повседневной жизни. Допустим, вы заказали доставку неких товаров по почте. Товар, скажем, установочный диск с электронной базой данных для хранения имен, адресов и телефонов ваших друзей или клиентов, привозят вам домой. Курьер выписывает чек

и прощается с вами. Вы устанавливаете программу на свой компьютер, некоторое время с ней работаете, а затем она загадочным образом перестает работать. В системе ошибка, но вы уже потратили многие часы на то, чтобы установить ее и ввести всю контактную информацию. Вы звоните поставщику, но работники службы технической поддержки не только отказываются помочь, но еще и грубят.

Вам нужно применить все свои навыки, чтобы установить *rapport* с менеджером службы технической поддержки, прежде чем кто-либо согласится выслушать вашу жалобу. Вам придется *подключить свои чувства*, в частности, слух, чтобы внимательно выслушать то, что говорит поставщик, и придумать, как сдерживать свои эмоции, чтобы сформулировать ответ самым лучшим образом. Вам понадобится четко уяснить *результат* — чего вы хотите добиться, подавая жалобу? Чтобы вам возместили убытки или заменили диск с программой? И, наконец, вам придется проявить *гибкость* в поведении и проанализировать другие возможные варианты действия, если не удастся

достичь желаемого результата с первой попытки.

модели и моделирование

Первоначально нейро-лингвистическое программирование (НЛП) представляло собой модель общения с самим собой и с окружающими, разработанную Бэндлером и Гриндером на основе наблюдений “паттернов совершенства” у экспертов в различных областях профессиональной коммуникации, включая психотерапию, бизнесе, гипноз, закон и образование. Неудивительно, что в НЛП большое значение придается моделям и моделированию.

“Фишка” НЛП — в моделировании образцов высшего мастерства в каждой сфере человеческой деятельности. Посыл таков: если существует некто, мастерски владеющий каким-то искусством, то можно смоделировать и перенять мастерство. Следовательно, можно научиться “входить в образ” любого, кем вы восхищаетесь — акул бизнеса или известных спортсменов, официанта из любимого ресторана или энергичного инструктора аэробики.

Коммуникационная модель НЛП

Модель НЛП поясняет, как мы обрабатываем информацию, поступающую извне. Согласно концепции НЛП, человек идет по жизни, реагируя не на окружающий мир, а на собственную модель, или карту, этого мира.

Фундаментальное предположение (пресуппозиция) НЛП состоит в том, что карта — это не территория. Это означает, что вы и я переживаем одно и то же событие по-разному. Двое друзей, приглашенных на вечеринку, хорошо проведут время, познакомятся с множеством новых друзей, насладятся приятными напитками и угощениями и, возможно, посмотрят какое-нибудь представление. Однако если на следующий день их спросить, что происходило на вечеринке, то у каждого будет своя история. Итак, внутреннее отражение внешнего события не тождественно самому событию.



НЛП не меняет окружающий мир; оно помогает вам изменить манеру наблюдения и восприятия окружающего мира. НЛП помогает создать карту внешнего мира, которая позволяет действовать эффективнее.

Джон — архитектор, арендующий дорогой офис в центре города. Он часто жало-

<S/\~7 VL?

вался, что в офисах плохо проводится уборка, сотрудники лентяи, а офис-

менеджер бездельник. Встретившись с Джоном в его офисе, мы обнаружили, что и сам он оставлял планы и дизайнерские наброски где попало и никогда не убирал за собой, а его рабочее место производило впечатление хаоса. Он часто работал допоздна и злился, когда его отрывали от работы, так что уборщики уходили, не решаясь его побеспокоить. Естественно, он игнорировал взгляды и мнения своих подчиненных. Его карта окружающей действительности кардинально отличалась от представлений офисных работников.

Моделирование мастерства

Моделирование мастерства — еще одна важная тема, которую нельзя пропустить. Основная концепция НЛП заключается в том, что всему, что умеет делать кто-то другой, можно обучиться, если разбить процесс обучения на достаточно малые компоненты. Эта мощная и обнадеживающая перспектива: разбиение больших и громоздких проектов на множество маленьких ассоциируется с поеданием слона по кусочкам.

!Рекомендации для более эффективного использования НЛП

Как вы убедитесь, практическое применение нейро-лингвистического программирования со- стоит в увеличении числа возможных вариантов выбора в ситуациях, когда так просто попасть в ловушку, где вы ограничены собственным опытом и высказыванием: “так положено, так тому и быть”. Чтобы извлечь пользу от НЛП, вам нужно быть открытым и предоставить себе и дру- гим возможность оспаривать так



называемые “нормы” и подвергать их конструктивной критике. Вот несколько подсказок, которые помогут реализовать эту рекомендацию на практике.

Начало начал - отношения

По сути НЛП — технология, которая предоставляет инструментарий и возможности для из- менения любого аспекта вашей жизни, который не отражает вашего нынешнего состояния. Это особое отношение к жизни. Все возможно, если вы настроены решительно и сформировали жизненную позицию, ориентированную на успех. Если ваша позиция не поддерживает ориента- ции на богатую впечатлениями и успешную жизнь, то вам, возможно, захочется что-то изме- нить. Изменив свое сознание и жизненную позицию, вы *действительно* измените свою жизнь.

Многие люди проводят массу времени, жалея себя, выискивая отрицательные стороны в своей жизни. Эти “жертвы обстоятельств” ненавидят свою работу, хо- тят бросить курить, боятся растолстеть или еще чего-то. Внимание! Если заста- вить себя сосредоточиться на позитивной цели, то можно очень быстро добиться положительных результатов.

Польза любознательности и сомнений

Есть два полезных свойства, о которых всегда следует помни ть: *любопытство* — призна- ние того, что вы не знаете ответов на все вопросы, и *смелость не бояться незнания* — по- скольку она предшествует новому пониманию. Как сказал великий гипнотерапевт Милтон Х. Эриксон (мы часто будем говорить о нем): “Озарению всегда предшествует замешательство”.



Если идеи, изложенные” в этой книге, заставят вас задуматься, вызовут сомнения, поблагодарите себя! Данное состояние— первый шаг к осознанию и пониманию. Воспринимайте сомнения как признак того, что вы знаете больше, чем подозревали.

Перемены: точка отсчета в каждом из нас

Прошли те дни. когда вы были обречены на вращение в порочном кругу повторяющихся привычек и реакций, утомительных и малоэффективных. Сегодня НЛП помогает добиваться измеримых результатов, позволяющих улучшить качество жизни людей, без самокопания — продолжительных и болезненных путешествий в прошлое.

Прочтя следующие главы, вы откроете эмпирическую природу НЛП — речь идет о том, чтобы не просто читать, а испытать все на собственном опыте, решиться и сделать шаг — изменить свою жизнь. Испытайте идеи НЛП на себе — не верьте нам на слово.

Ответственность за перемены лежит на *ваг*. эта книга — только катализатор. Если вы со- про тивляетесь переменам, то вы просто зря потратили свои деньги. Мы советуем

вам вы!юл- нить все упражнения, которые приводятся на ст раницах этой книги, зафиксировать новые на- выки, а затем обучить им других, поделиться знаниями, как известно, учить кого-то — значит учит ься во второй раз.

Путешествуйте по книге с улыбкой!

Когда Майкл Паркинсон, телеведущий, брал интервью у Клинта Иствуда, актер дал зрителям разумный совет: “Давайте серьезно относиться к работе, а не к себе”. НЛП бывает забав- ным и смешным. Не стремитесь стать идеальным — это слишком тяжелая, даже непосильная задача. И не забудьте взять с собой в дорогу чувство юмора: оно пригодится вам, когда вы будете путешествовать по страницам книги и постигать меняющийся мир вокруг вас. Уче- ба — это очень большая ответственность, но при этом — отменная забава!

Глава 2

Базовые пресуппозиции НЛП

В этой главе...

2 Фундаментальные предположения НЛП

> Представьте себя на месте другого человека <Учитесь искусству гибкости

> Берите на себя 100-процентную ответственность в каждом сеансе интерактивного общения

Бренда — моя (Ромиллы), подруга у которой есть единственная, горячо любимая дочь Мэри. Девочка родилась, когда Бренда и Джим оставили надежду завести ребенка, по п ому неудивительно, что малышка росла в обстановке полной вседозволенности, и к десяти годам избалованность была налицо. Склонная к приступам гнева, Мэри частенько каталась по полу, крича и размахивая руками и ногами. Бренда никак не могла совладать с этими при- ступами, пока однажды... Мэри валялась на полу, испытывая мощност ь своих легких, а Брен- да вытащила из кухонного шкафа пару металлических сковородок и присоединилась к Мэри, лежавшей на полу. Бренда изо всех сил стучала сковородками об деревянный пол и орала не хуже Мэри. Как вы думаете, что произошло? Мэри замерла на полу, в удивлении глядя на мать. Именно в этот момент Мэри осознала, что Бренда — куда более искусная истеричка, и она, Мэри, всегда будет проигрывать состязания, так что продолжать в том же духе беспо- лезно. С этого момента приступы гнева прекратились. Бренда обрела контроль над своим общением с Мэри, изменив привычную схему своего поведения.

Эта маленькая история показывает, как **человек, обладающий максимальной гибкостью в заданной системе, влияет на эту систему**. Данное заявление не было выведено в резуль- тате каких-либо лабораторных исследований. Это — предпосылка, или одно из базовых предположений НЛП: если взять его на вооружение и применять на практике, то оно облег- чит ваше путешествие по жизни. Кроме того, приведенная выше история иллюстрирует лишь одно из нескольких предположений, или пресуппозиций, составляющих основу НЛП.

Пресуппозиции

Пресуппозиции НЛП — не более чем обобщения, разработанные основателями НЛП и ка- сающиеся функционирования человека в окружающем мире. В этой главе мы предлагаем к рассмотрению некоторые пресуппозиции, которые считаем наиболее существенными.

Карта - не территория

Одно из первых положений нейро-лингвистического программирования состоит в том, что *карта — это не территория*. Данное высказывание было опубликовано польским мате- магом Кожибским в журнале *Science and Sanity* в 1933 году. Кожибский

имел в виду, что каждый человек воспринимает мир (территорию) посредством своих ощущений (зрение,

слух, осязание, обоняние и вкус). Внутреннее отражение окружающего мира в вашем сознании — это карта.

Картина, которую вы создаете, написана красками вашего восприятия и никогда не является точной копией действительности. Иными словами, то, что находится снаружи, никогда не может совпадать с картиной, которая формируется в сознании.

Обратимся к следующей аналогии: я (Ромилла) сижу в своей оранжерее и набираю текст на компьютере, поглядывая на дуб в моем саду. Картина этого дуба, которую я создаю в своем сознании, закрывая глаза, отличается от реального дерева, растущего посередине сада. Не будучи ботаником, я не могу разглядеть черт, которые ботаник разглядел бы на моем месте. Поскольку я не замечаю этих черт, следовательно, они не присутствуют в моем внутреннем представлении дуба. Однако это не означает, что их не существует в действительности. Рассмотрим другую аналогию. Если бы вы ездили на машине по Лондону с атласом города, то дороги, нарисованные на карте, очень сильно отличались бы от дорог, по которым вы ездите в действительности. К примеру, станции метро, которые вы проезжаете, являются трехмерными разноцветными объектами, а на карте они обозначены синими кружками, пересекаемыми красной линией.

Использование собственного внутреннего фильтра

Каждую секунду ваши органы чувств бомбардируют ваш головной мозг двумя миллиардами бит информации, но ваше сознание в состоянии одновременно воспринять лишь от пяти до девяти объектов, так что большинство входящей информации отфильтровывается. На этот процесс фильтрации оказывает влияние ваша система ценностей и убеждений, воспоминания, предшествовавшие решения, опыт, ваше культурное и социальное положение, которые пропускают только то, на что настроены ваши фильтры.

Моя (Ромиллы) подруга испытывает особые чувства к животным, и ее объединяет с ними особая связь. Находясь за рулем автомобиля, она замечает животных за деревьями по сторонам дороги или на заборах гораздо раньше, чем ее пассажиры, которые оглядываются вокруг.

Некоторые европейцы и жители Северной Америки испытывают серьезный культурный шок, посещая такие страны, как Индия или Мексика. Находясь под влиянием собственной культурной среды, они могут быть шокированы уровнем нищеты на некоторых территориях, в то время как жители этих территорий воспринимают нищету как неотъемлемую составляющую своей жизни.

Незнакомая территория: путешествие по чужой карте

Речь идет о том, что каждый из нас обладает строго индивидуальной картой окружающего мира, и, чтобы облегчить процесс общения, полезно хотя бы попытаться понять внутреннюю реальность, или карту действительности, того человека, с которым вы общаетесь.



Во время недавнего посещения супермаркета меня (Ромиллу) попросили заполнить коротенькую анкету о качестве обслуживания и продуктов, которое мы получаем в обмен за наши деньги. Женщины-продавцы, стоявшие за прилавком, были очень расстроены, поскольку мужчина, только что вышедший из магазина, отказался заполнять анкету и, более того, наговорил им грубостей. Я попросила девушек представить себе, что невежливый покупатель попросту... неграмотен, и предложила представить, что он всего лишь пытался замаскировать собственную неловкость

хамством. И !еремена, произошедшая с девушками, была разитель- ной. “Ой, я даже не думала об этом”, — воскликнула одна из них. Их настроение моментально изменилось: на смену злобе и осуждению пришло глубокое сочувст- вие. Избавившись от отрицательных эмоций, они почувствовали себя гораздо лучше!

Вы можете воспользоваться этой стратегией, когда окажетесь в ситуации, в которой реакция другого человека вас удивляет, злит или просто приводит в недоумение. Встретившись с чело-

веком, который вас раздражает, проделайте следующие шаги, чтобы и змеи 1 ль свое мнение о нем.

%



1. Подумайте о том хорошем, 410 есть в вашей жизни.

2. Опираясь на примеры собственных успехов, призовите на помощь все свое благородст во.

3. Спросите себя, какие событ во внутреннем мире »того человека так негативно влияют на его поведение.

Овладев данной техникой, вы не только почувствуете себя счастливее, но и сможете спо- койно воспринимать других людей с их личными особенностями, которые воспринимаются как причуды.

Человек реагирует на действительность в соответствии со своей картой мира

Как вы уже знаете, каждый человек реагирует на окружающих людей и мир в целом в со- ответствии с личной картой мира. Карта основана на представлении о себе как о личности, на системе ценностей и убеждений, а также— на взглядах, воспоминаниях и осооенностях культурной среды.

Карта мира, которой следует другой человек, может быть вам непонятна. Впрочем, не- много понимания и терпимости — и вы освоите навык распознавания чужих карт.



Моя (Ромиллы) мать была медсестрой, и какое-то время ей довелось работать в пси- хиатрической лечебнице. Одним из пациентов был очень обходительный, пре- красно образованный преподаватель английского языка. Заболевание профессора проявлялась в том, что он разгуливал по ночам с открытым зонтиком. Он был убежден, что лунные лучи

вызовут у него “лунное безумие”, и мысль об этом вво- дила его в панику. 1 см не менее все профессиональные достижения этого челове- ка сохранились; профессор с радостью делился своей страстью к английской ли- тературе с работниками клиники, жизнь которых, конечно же, обогащалась в про- цессе ежедневного общения с необычным пациентом. Если бы персонал относился к “сумасшедшему профессору нетерпимо, пренебрежительно, игнорировал его, то жизнь сотрудников была бы гораздо беднее: они лишились бы красочности его литературных повествований и его превосходного чувства юмора.

Поражений не существует, есть только обратная связь

Всегда необходимо помнить о том, что каждый человек допускает ошибки и терпит неудачи. У вас есть выбор: вы можете позволить нежелательным результатам сломить себя, а можете извлечь новые уроки, встряхнуться и снова попытаться взять барьер.

Детская карта мира

Детская карта мира иногда заставляет взрослого человека задуматься¹ Удачный тому пример — забавная история, распространявшаяся в Интернете.

Полицейский, сидевший в полицейском фургоне со своим четвероногим напарником, заметил, что на них внимательно смотрит маленький мальчик. Мальчик спросил, не собака ли это сидит в фургоне. Полицейский подтвердил, что второй обитатель его фургона — действительно собака. Мальчик очень удивился и спросил: “А за что ее арестовали?”

Я (Ромилла) посещала курс лекций, которые проводил замечательный гавайский шаман. Серж Кахили Кинг. Как-то лектор сказал, что никогда не делал ошибок. Это вызвало несколько недоверчивых ухмылок в аудитории, поскольку никто из нас ему не поверил, а блеск в его глазах противоречил его общей невозмутимости. После этого он сказал, что, возможно, не всегда добивался желаемых результатов, но ошибок никогда не делал.

Представьте себе моряка, плывущего из Саутгемптона в Сидней. Что он делает, обнаружив, что отклонился от курса, — воздевает руки к небу в ужасе и всхлипывает, вытирая слезы платком, или вносит необходимые поправки, а затем поворачивает штурвал и, меняя курс, следит за компасом?



Обратная связь, или ответная реакция — это получение отправителем сообщения (вербального или невербального) от адресата сообщения. Значение термина “обратная связь” может быть более широким и подразумевать результат, или исход, конкретной ситуации.

Томас Альва Эдисон — человек, у которого можно многое узнать об обратной связи. Более всего известный как изобретатель электрической лампочки, он был весьма плодовитым изобретателем. Его гениальность заключалась в том, что он пробовал свои идеи, *обучаясь на “неожиданных резу. Испытаниях* и внедряя концепции, не сработавшие в прежних экспериментах, в новые изобретения. Если окружающие расценивали тысячи попыток, предпринятых Эдисоном при изобретении лампочки, как неудачи, то сам Эдисон считал каждый эксперимент еще одним способом узнать, как *нельзя* сконструировать лампочку.



Переживая из-за неудачи, вы концентрируете внимание на прошлом и его проблемах — на том, чего уже не изменить. Исследуя достигнутые результаты, в том числе нежелательные, старайтесь перенести фокус внимания на новые возможности и смотреть вперед.

Если вы терпите поражение, то можете использовать описываемую пресуппозицию НЛП для того, чтобы найти новые возможности для развития. Прodelайте

следующее упражнение. Подумайте о какой-нибудь из своих неудач и ответьте на такие вопросы.

СЧего я хочу достичь?

Чего я достиг к нынешнему моменту? S Какую обратную связь я получил?

Какие уроки я извлек?

У Как я могу с пользой применить эти уроки? S Как я измерю свой успех?

Итак, время идти вперед и предпринимать следующую попытку!

1 Можно ли представить себе мир, где люди перестают учиться ходить после первого падения при попытке встать на ноги? Как, по-вашему, выглядел бы наш мир, если бы только избранные владели искусством ходьбы?

Смысл коммуникации — реакция, которую она вызывает

Успех вашего общения с людьми зависит от того, как слушатель воспринимает ваши слова, а не от того, что вы имели в виду. Иными словами, значение коммуникации — реакция, которую она вызывает.

Таково еще одно важное положение, касающееся общения. Оно возлагает бремя ответственности за то, чтобы ваше сообщение было правильно понято, непосредственно на вас, отправителя. Придерживаясь этой пресуппозиции, вы уже не сможете обвинить другого человека в недопонимании. Если реакция, которой вы добились от собеседника, не совпадает с ожидаемой, то у вас, как у человека, изучающего НЛП, будет возможность разобраться в том, почему так произошло. Также у вас будет достаточно гибкости для того, чтобы по-другому донести свое послание — изменив свое поведение и выбрав другие слова.



Итак, всегда начинайте “от обратного”: подумайте о том, какого результата вы хотите добиться в процессе общения. Что бы было, если бы строитель начал бездумно шлепать кирпичи один на другой без всякого плана? Никакого собора он бы не построил! Чтобы построить здание с крепким фундаментом, следует начинать с архитектурского видения конечного продукта. Также это хороший способ не дать воли эмоциям, когда вы попадаете в непредвиденную ситуацию.

Если хотите узнать больше о сенсорной чувствительности, откройте главу 6. Глава 5 повествует о том, как достичь большей гибкости в поведении, и содержит еще несколько подсказок, которые научат вас справляться с негативными эмоциями.

Если ваши действия не приносят ожидаемых результатов, измените свое поведение!

Это кажется очевидным, однако вы далеко не всегда корректируете свое поведение. В конце концов, гораздо легче идти по жизни, мечтая об изменениях в других людях... Но вы можете попросту впасть в депрессию, если постоянно будете думать о том, как несовершенны окружающие! (Авторы, конечно же, шутят.

Не все обладают вашими внутренними ресурсами, и уже тот факт, что вы читаете эту книгу, означает, что вы готовы внести изменения в свою жизнь. Мы считаем, что для изменения самого себя требуется гораздо меньше усилий, чем для того, чтобы заставить кого-то воспринять ваши идеи.

Если вы возьмете на вооружение эту пресуппозицию НЛП, то сумеете отказаться от того, чтобы биться головой об стенку или тратить время, попусту сетуя на свою жестокую судьбу. Однако прежде чем вы сможете действительно сменить затику поведения,

следует раз- оратся, почему привычный вам способ действия не приносит плодов.

ак почему же действия бывают безрезультатными? Во многих случаях вам просто не удается донести до собеседников свои мысли — так, как вам хотелось бы их передать.

Например, если вы испытываете дискомфорт в интимной жизни и определили его причи- ну (вам недостаточно объятий), наверно, следует прямо сказать об этом партнеру. Не осуждая и не обвиняя любимого человека, позаботьтесь о том, чтобы он понял, как вам приятен физи- ческий контакт с ним.



результате Патрисия отставала от одноклассников и ей не удавалось реализовать свой потенциал. Заурядный и недалёковидный учитель, возможно, обвинил бы во всем Патрисию и счел бы ее глупой или нерадивой ученицей. К счастью, ее преподавательница поняла что Патрисии просто нужно показать, как учиться и применять усвоенные уроки



Рассмотрим такой пример. Патрисия была прилежной ученицей, но лучше всего усваивала магериал с помощью тактильных ощущения — прикосновения к пред- метам. Поэтому ей было сложно сидеть на обычных уроках, где господствуют мел и устная речь, больше подходящие тем, у кого доминируют зрительное и слуховое восприятие. В на практике. Девочке повезло, что учительница поняла причину проблем и взяла на себя ответственность за то,

чтобы предпринять нечто новое, изменить свои методы преподавания таким об- разом, чтобы Патрисия не ощущала себя ущербной. Учительница Патрисии ока- залась хорошим педагогом: она проявила гибкость и взяла на себя ответствен- ность за эффективность

процесса обучения.

Ваша ведущая, или первичная, репрезентативная система

Человек воспринимает окружающий мир с помощью пяти чувств — зрения (глаза), слуха (уши), осязания (прикосновение), обоняния (запах) и вкуса. Скорее всего, в стрессовых ситуациях вы используете толь- ко один канал для получения информации об окружающем мире. Этот канал — ваша ведущая, или пер- вичная, система. Ведущая система репрезентации влияет на то, как вы обучаетесь, и на то, как внешний мир воспроизводится в вашем сознании. Более подробно речь об этом пойдет в главе 6.

Вы не можете не нести послания

Доводилось ли вам говорить собеседнику приятные слова, думая при этом: “Да чтоб тебе провалиться!”? Нет? Вот и хорошо, потому что, по мнению авторов этой книги, положение вашего тела или сжатые зубы выдали бы вас с потрохами. Мы уверены, что, если человек, ко- торому адресовано ваше сообщение, изучал НЛП или просто обладает хоть какой-то остро- той чувств, то он обратит внимание на ваш недоброжелательный взгляд, на гримасу, в кото- рую превращается ваше лицо при улыбке, или на нервные нотки в тоне вашего голоса. Так что даже если вы не говорите “Да чтоб тебе провалиться” вслух, вы сообщаете это собесед- нику с помощью языка своего тела.

Это подтверждает увлекательное исследование, проведенное профессором Альбертом Мераби. Результаты показали, что, когда вы говорите о чувствах и отношениях, содержание ваших слов влияет на собеседника гораздо меньше, чем ваш тон и положение вашего тела. Коэффициенты влияния таковы.

S Вербальный компонент — 7 %. ^ Невербальный компонент (язык тела) — 55 %.

^ Тон голоса 38 %.

Люди располагают всеми ресурсами, необходимыми для достижения желаемых результатов

Это наш любимый принцип! Он означает, что каждый человек обладает потенциалом для развития и роста. Важный момент состоит в том, что вы, возможно, и не располагаете необходимыми вам готовыми внутренними ресурсами, но у вас наверняка есть внутренние резервы, необходимые для приобретения новых внутренних и внешних ресурсов.



Восьмилетний Том страдал от нападок одноклассников. Малыш пожаловался отцу, и тот сказал ему, что нужно вести себя увереннее. Заменяя растерянное выражение лица сына, отец понял, что общего совета здесь недостаточно. Мальчику нравился фильм про Терминатора, а Арнольд Шварценеггер был его героем. И отец Тома научил мальчика упражнению под названием *мастерства*. Упражнение заключалось в том, чтобы начертить мелом или представить себе круг и ступить в него, мысленно преображаясь в Арни. Регулярно выполняя задание

отца, Том приобрел уверенность, и забияки отстали от него. Более того, авторитет мальчика среди сверстников существенно вырос, так что другие дети, подвергавшиеся нападкам, просили его научить их технике обороны. Круг мастерства — прекрасная техника для поднятия духа за счет создания мощного ресурсного состояния. (Больше узнать о ресурсном состоянии вы можете из главы 9.)

Любой поступок продиктован благими намерениями

К сожалению, это касается также плохих и непродуктивных поступков. При плохом поведении позитивный мотив, стоящий за ним (так называемая *вторичная выгода*), тускнеет.



Вторичная выгода — это польза, бессознательно извлеченная индивидом из конкретного поступка, обычно неблагоприятного, нецелесообразного или даже запрещенного.

Например, ребенок может устраивать на уроке клоунаду, чтобы заслужить признание сверстников, хотя учителя и родители будут считать такое поведение неподобающим, а то и деструктивным.



Представляем вам Джанет. Младшая из пяти детей, Джанет всю жизнь страдала от боли в спине, но врачи не могли определить причину недуга. Мать Джанет была легкомысленной, самовлюбленной особой, которую вечеринки интересовали больше, чем семья. Когда Джанет была ребенком, о девочке заботились братья и сестры. Когда

Джанет вышла замуж, все заботы о ней взял на себя ее муж. Он зарабатывал деньги, ухаживал за их дочерью, ходил за покупками. Когда дочь Джанет выросла, то и она являлась к матери по первому зову. Созласившись на визит к психотерапевту, Джанет, наконец-то признала, что боли в спине были чисто психосоматическим явлением. Она поняла, что это был ее способ получить любовь и внимание, которых она много лет назад не могла добиться от своей матери.

Поведение Джанет — прекрасная иллюстрация данного принципа, поскольку вторичная выгода для девочки заключалась в том, чтобы заставить членов семьи заботиться о ней. На самом деле Джанет просто хотела компенсировать недостаток любви и внимания. Когда Джанет осознала свою потребность, то смогла признать также тот факт, что она получала достаточно ласки и внимания от своего мужа и дочери. Один из побочных эффектов терапии заключался в следующем: Джанет смогла понять, что поведение ее собственной матери было обусловлено ее личными проблемами, а Джанет была не при чем.



Если вы в состоянии уяснить позитивные намерения, которые заставляют человека вести себя определенным, порой даже неприглядным образом, то вы можете проявить гибкость, и тем самым расширить свои возможности в общении. Тогда вы сможете помочь другой стороне изменить нежелательное поведение путем положительного удовлетворения потребности, которой оно обусловлено.



В международной компании, где в свое время работала одна из авторов, был постоянный клиент, Патрик. Приходя, он всегда занимал один из свободных столов по соседству с ней. Сотрудники не выносили Патрика — самыми мягкими эпитетами, которыми они награждали его, были ‘отвратительный’ и ‘несносный’. Патрик разваливался в кресле, занимая все свободное пространство, и работники вынуждены были протискиваться у него за спиной. Он громко разговаривал, веч- но чего-то требовал и грубил секретарю. Офисные сплетники поговаривали, что поведение несчастного Патрика было результатом деспотического обращения со

стороны матери и еще более властной жены. К сожалению, его потребность в признании и особенно во внимании заставляла беднягу вести себя так, что это приводило отнюдь не к желаемым результатам, а к прямо противоположным. Одной из положительных сторон было то, что, узнав о ситуации в семье Патрика, большинство из нас смогли переменить мнение о нем, относиться к нему добрее. И ни у кого больше не подскакивало давление от одного лишь присутствия Патрика. Уделив ему внимание, мы смогли в определенной мере удовлетворить его скрытую потребность. В результате его неприятное поведение немного смягчилось.

Люди — это гораздо больше, чем их поведение

Я (Ромилла) как-то раз смотрела телепрограмму, посвященную выступлениям исторических деятелей. Меня заставил задуматься ответ Мартина Лютера Кинга младшего на вопрос журналиста о том, как быть с расистами. Мартин Лютер Кинг сказал: “Любовь заставляет вас любить человека, совершающего злодеяние, и ненавидеть при этом само злодеяние”. Это прозвучало как один из постулатов НЛП!

Суть в том, что человек, совершающим дурной поступок, вовсе не обязательно плох как личность. Очень важно отделять человека от его поведения. Неблаговидные действия по отношению к окружающим могут быть продиктованы нехваткой внутренних ресурсов или отсутствием возможности поступать по-другому. Человек, совершающий плохой поступок, может просто-напросто находиться в среде, которая не дает ему реализовать себя с лучшей стороны. Помогая человеку развить его способности и навыки или способствуя его переходу в более благоприятное окружение, вы можете существенно

изменить его поведение и даже помочь в достижении мастерства.

Я (Ромилла) знаю очень милого и доброго юношу, Боба, которому врачи поставили диагноз ‘дислексия’. Боб обожает животных и готов самоотверженно заботиться о каждом живом существе, если его обижают. При этом Боб считался задирой, употреблял наркотики и из-за этого стоял на учете в полиции. Неудивительно, что люди, жившие по соседству с Бобом, считали его плохим. Когда Бобу помогли изменить его представления о собственных способностях, он стал другим человеком: работая в благотворительной организации, заботившейся о животных, он стал приносить значительную пользу обществу.

Поведение каждого из нас в разных сферах жизни, в разных ситуациях и с разными людьми значительно варьируется. В

главе 11 вы прочтете о логических уровнях; там вы узнаете, что у людей есть несколько уровней функционирования:

- ^ личность;
- ^ ценности и убеждения;
- /способности и навыки;
- S поведение;
- ' окружение.

Когда Бобу (из последней истории) помогли реализовать его способности, изменились и его поведение, и взгляд на самого себя. Это позволило ему перейти в среду, где он почувствовал себя нужным. Его отношение к себе как к личности сменилось с “я — неудачник” на “я могу приносить пользу обществу”. Итак, хотя поведение Боба было действительно плохим, оно не делало плохим его самого; как мы убедились, человек — это нечто большее, нежели его поведение.

Сознание и тело взаимосвязаны и влияют друг на друга

Холистическая медицина исходит из пресуппозиции о взаимовлиянии тела и сознания. Миссия врача — не просто подавлять симптомы, но также изучать сознание и тело и лечить и одно, и другое одновременно.



Недавние исследования показали, насколько тесна взаимосвязь сознания и тела. Головной мозг человека общается с остальными органами и тканями с помощью так называемых нейротрансмиттеров, передающих импульсы по нервной системе. Каждая мысль, пришедшая вам в голову, через нейротрансмиттеры достигает самых отдаленных клеток тела. Исследования показали также, что те же нейротрансмиттеры, находящиеся в мозгу, могут формироваться и внутренними органами. Так что концепцию о том, что сигналы инициируются и передаются через нейроны, уже можно считать устаревшей, сигналы могут порождаться и передаваться также другими органами. Доктор Перт из Национального института психического здоровья говорит о 'телосознании' — о сознании и теле, работающих как единое целое, поскольку на уровне нейротрансмиттера не существует разделения между ними.

Чтобы лучше понять эту взаимосвязь и увидеть ее в действии, выполните следующее.



1. Соедините указательный и большой пальцы левой руки в кольцо, как будто говорите “о’кей”.

2. Таким же образом соедините пальцы правой руки. Соедините кольца, как звенья цепочки. Кольца сцеплены друг с

другом и их можно разделить, только если потянуть вас за одну или за другую руку.

3. Подумайте о ком-то, кто вам действительно близок или просто очень нравится, и сильно дерните руку в сторону, чтобы разорвать кольца.

Трудно, правда?

4. Подумайте о ком-то, совсем не близком вам, или о том, кого вы сильно не любите, дерните рукой и разорвите кольца. Немного легче?

Правда, понадобилось меньше усилий для того, чтобы разделить кольца, когда вы подумали о ком-то, кто вам не нравится? Если простая мысль может повлиять на напряжение ваших мышц, то, как вы думаете, что происходит с вашим телом, когда вы постоянно находитесь в состоянии стресса?

Лучше иметь возможность выбора, чем не иметь

В НЛП возможность выбора рассматривается как здоровая жизненная позиция индивида. Иногда вам может казаться, что у вас нет выбора — вы не можете сменить работу, переехать в другую страну или разорвать явно деструктивные отношения. Вы ловите себя на мысли: “У меня нет другого выхода”, “Я должен так поступить”. Боязнь перемен, недостаток уверенности в своих способностях, а иногда даже отсутствие понятия о том, какими достоинствами вы располагаете, могут удерживать вас от необходимых изменений. НЛП спрашивает: “А что, если бы все было по-другому?” и стремится открыть перед вами новые горизонты, перечисляя все ресурсы, которыми вы уже располагаете или которые можете приобрести. НЛП помогает вам изучить причины необходимых изменений, даже если речь идет о мелочах, вызывающих незначительное раздражение или неудовлетворенность. Перемены могут быть стремительными, как пороги на горной реке, и люди, прошедшие через перемены и сделавшие собственный выбор, повышают свою уверенность в собственных силах и лучше контролируют свою жизнь. Глава 3 поможет вам понять, чего вы хотите в жизни и с чего начать путь к цели.

Как ни странно, этот принцип весьма ярко проявился, когда я (Ромилла) работала в

международной компании. Однажды руководство уволило большое количество сотрудников. Те, кто остались, каждый день шли на работу с замиранием сердца, боясь, что сократят и их.

В сфере информационных технологий в те времена царил застой и рабочие места были в дефиците; согласно всеобщему убеждению, ничего другого не оставалось, кроме как держаться за прежнюю работу, как бы ни ужесточали компании условия труда. Справиться со стрессом смогли лишь те, кто твердо знали, чего хотят от своей работы; те, кто вовремя сменили сферу деятельности; и те, кто хладнокровно рассматривал все имеющиеся варианты, какими бы подчас невероятными они ни казались.

Моделирование высокой производительности ведет к успеху

Однажды я (Ромилла), затаив дыхание, наблюдала по телевизору, как Пола Редклифф¹ пересекла финишную линию. Меня просто переполняло восхищение. Как это должно быть, здорово — быть в такой прекрасной физической форме! подумала, что будь у меня цель стать Полой Редклифф, то, имея определенные физические способности, я могла бы развить свои убеждения и систему ценностей таким образом, чтобы подчинить свое окружение, способности и поступки достижению поставленной цели.

НЛП предлагает инструментарий, позволяющий смоделировать поведение любого человека, достигшего мастерства в любом виде деятельности, и симитировать его. И речь не идет о такой грандиозной мечте, как “стать звездой мирового спорта”. Задача может быть предельно простой: моделирование навыков вашего коллеги, который всегда сдает проекты вовремя или друга, который всегда знает, что сказать в нужный момент. Вы можете расспросить человека, которому стремитесь подражать, о том, что его вдохновляет, откуда он знает, когда и что нужно делать, и как ему удается оставаться сосредоточенным на достижении цели. У коллеги, возможно, разработана целая система стратегий, которые позволяют ему достигать целей в работе над проектами и которые вы могли бы перенять. Моделирование чьего-либо успеха — прекрасный способ обратить развешивающие чувства зависти или ревности в конструктивный процесс достижения аналогичного успеха в собственной жизни.

Заключительное слово о presupпозициях НЛП примените их и увидите результат

Протестируйте принципы на себе; ведите себя так, будто приведенные обобщения верны. Применяйте принципы, которые кажутся вам особо полезными, до тех пор, пока они не станут неотъемлемой частью вашей натуры. Испытывая принципы НЛП, не форсируйте события. Составьте список presupпозиций, которые вы желали бы освоить, выбирайте по одному пункту из списка и руководствуйтесь им в течение дня. Неожиданно для себя вы увидите, что вы

живете согласно предписаниям НЛП, и жизнь становится легче!



Важно исследовать ваши собственные базовые убеждения и представления о жизни. Что вы сейчас думаете о разных людях и проблемах, как вы общаетесь, и что важно для вас? Такой самоанализ иногда помогает открыть новые перспективы. Это может повлечь новые действия и, следовательно, изменить ваш образ поведения.

Помните: универсальных рецептов счастья не существует. Постигая суть каждого из положений НЛП, тщательно обдумывайте их. Совершенно необязательно сокишаться с каждым принципом. Вы можете просто примерить их на себя, и увидеть, услышать и почувствовать, какой

¹ Пола Редклифф обладательница мирового рекорда в беге на 100 м.

результат это даст.

Глава 3

Ваша жизнь в ваших руках

В этой главе...

- > **Самочувствие можно выбирать**
 - „• **Как влиять на отношение к вам окружающего мира**
 - > **Рулевое колесо вашей жизни в ваших руках**
 - > **Мысленные усилия позволяют достигать поставленных целей у-**
- Секретная формула успеха**

Ваши воспоминания могут быть чудесным подарком — или жутким бременем. Они могут мягко покачивать вас на шелковых нитях — или опутывать колючей проволокой. Ваша память может приближать вас к осуществлению мечты, а может держать в плену прошлого. Но, воспользовавшись техникой НЛП и научившись программировать собственный разум, вы сможете сделать так, чтобы *ваше прошлое не создавало ваше будущее*.

Эта глава полностью посвящена тому, чтобы сделать вас рулевым, а не пассажиром, на корабле вашей жизни. Итак, поехали! Время повеселиться.

***Власть Наг* воспоминаниями**

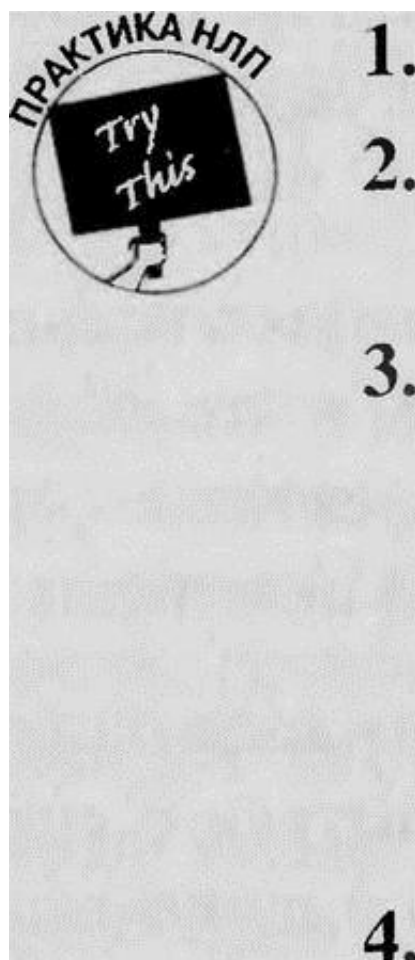
Ваши воспоминания имеют вид образов, звуков и чувств; регулируя остроту ощущений, вы можете усилить в своем сознании приятные воспоминания и ослабить неприятные. О настройке качества ваших воспоминаний читайте в главе 10. Впрочем, вы можете начинать подготовку к управлению памятью уже сейчас, с нескольких простых упражнений.

В первом упражнении вы узнаете, как воспроизводить в памяти приятное воспоминание и манипулировать им, чтобы по собственной воле испытывать положительные эмоции или даже эмоциональный подъем. Следуйте инструкциям.

Подумайте о дне, когда вы были по-настоящему счастливы.

Припомните, что вы видите, слышите и чувствуете, когда воспроизводите в памяти это воспоминание.

Если воспоминание — это картинка, настройте ее качество, сделав ее больше, ярче и приблизив к себе. Если вы видите себя, попытайтесь войти в эту картину и посмотреть, не станет ли вам от этого еще лучше. (Более подробно о переходе на картину рассказывается в главе 10.) Вы увидите, что, настраивая качества картинки, вы можете усилить позитивные эмоции и почувствовать





себя счастливее и лучше.

Обратите внимание на звуки, которые присутствуют в воспоминании. Усиливаются ли ваши положительные ощущения, если сделать звуки громче, представить их у себя в голове?

5. Обратите внимание на ощущения, если они присутствуют в ваших воспоминаниях. Какой частью тела вы их чувствуете? Они связаны с цветом, фактурой, массой? Попробуй же “почувствовать” эти ощущения другими местами; измени связанные с ними цвета, фактуру или вес. Что-то меняется? Настройте эти параметры, чтобы усилить ощущения.

Выполняя это упражнение, вы манипулируете качествами испытанных ощущений и, что самое важное, видите, что действительно *можете* изменять структуру своих воспоминаний, ослабляя влияние неприятных ощущений и вновь переживая радостные моменты.



Конечно, не все воспоминания приятны. Второе упражнение покажет вам, как изменить характер неприятного воспоминания. Изменяя качества неприятного воспоминания, вы сможете избавиться от негативных эмоций, которые, возможно, до сих пор держат вас мертвой хваткой. Выполните следующие шаги.

1. Вызовите в памяти воспоминание, которое вам лишь слегка неприятно. В этом упражнении и до тех пор, пока вы не приобретете достаточного опыта в использовании техники НЛП, мы предлагаем вам вызывать в памяти воспоминания, которые лишь слегка неприятны. Оставьте тяжелые воспоминания, такие как серьезные травмы, до момента, когда будете находиться рядом с опытным психотерапевтом.

2. Зафиксируй же образы, звуки и любые другие ощущения, вызываемые неприятным воспоминанием.

3. Если вы находитесь “внутри ситуации”, выйдите из нее, станьте наблюдателем.

(О том, как входить в ситуацию и выходить из нее, рассказывается в главе 10, в разделе “Ассоциировать или диссоциировать”.) А пока что представьте, что стоите за кинокамерой и снимаете себя самого как актера, как действующее лицо вызванного в памяти воспоминания.

4. Измени же любые звуки, чтобы они стали мягче, или заставьте людей на картинке разговаривать как Микки Маус. Итак, если вы слышите звуки сирены, крики или плач, вы можете смягчить их, а если кто-то говорит что-то неприятное, пусть говорит глупым мультяшным голосом.

5. Настройте качество картинки. Сделайте ее меньше, темнее; пусть она

станет черно- белой; отодвигайте ее от себя до тех пор. пока она не превратится в едва заметную точку. Выполняя этот шаг, вы ощутите, как ослабевает хватка, разрушаются оковы, которыми воспоминание сковывало вас раньше.



Если вы меняете воспоминание, это не означает, что вы отказываетесь признать, что событие действительно происходило в прошлом. Это означает лишь, что вы можете выбирать характер последующего влияния воспоминания на вас в настоящем и будущем.

Видите, потому что верите

Показания двух любых свидетелей какого-либо события обязательно отличаются друг от друга. Причина в том, что каждый человек получает информацию, формирующую его реальность, с помощью пяти чувств (зрения, слуха, осязания, вкуса и обоняния). Ваши чувства бомбардируют ваш мозг таким количеством информации в каждый конкретный момент времени, что для того, чтобы сохранить рассудок, вы обрабатываете лишь малую долю поступающих данных. Что именно будет передано вашему мозгу, зависит от фильтров, а фильтры

представляют собой комбинацию ваших представлений о себе, ценностей, убеждений и воспоминаний. Более подробно о фильтрах рассказывается в главе 5.

Ваши фильтры определяют, что вы воспринимаете и что проецируете во внешний мир. Поэтому, если вы считаете, что вас окружают злопыхатели, эгоисты и завистники, то, скорее всего, причина кроется в вас — в вашей озлобленности, неадекватной модели внешнего мира, завистью к чужим успехам.



Одна из моих (Ромиллы) клиенток, Мэри, была чрезвычайно недовольна своей работой. Она утверждала, что начальница и секретарь отдела преследуют ее, обращаются с ней грубо и постоянно придираются. Я помогла Мэри понять, что начальница — просто одинокая пожилая женщина, которой нет друзей, да и на работе

ее не любят. Теперь, глядя на начальницу, Мэри представляла, что та держит в руках плакат с надписью: “Я чувствую себя никому не нужной и жалкой”. Постепенно Мэри перестала бояться начальницы и научилась твердо говорить “нет”. Поначалу было непросто, но Мэри не только развила в себе чувство собственного достоинства, но и перестала переживать из-за поведения начальницы. Мэри, вероятно, проецировала собственный недостаток самоуважения и считала, что над ней издеваются. Изменение внутреннего “я” путем укрепления уверенности в себе привело к тому, что она начала замечать соответствующие перемены в поведении окружающих. Один из способов, который позволяет вам изменить происходящее вокруг вас, — это изучить и изменить себя, а сделать это можно, если взять на себя ответственность за свои мысли и действия и преодолеть психологические барьеры, например те, которые заставляют вас во всем винить окружающих.

Разработка уровня обвинения

Винить кого-то другого в ваших собственных неприятностях гораздо проще, чем взять на себя ответственность за свою жизнь. Не так просто признать, что, обвиняя других людей, вы передаете им власть над вашей судьбой. Осуждая, вы облачаетесь в костюм жертвы.



Мэри, о которой мы только что говорили, также жаловалась на то, что ей совершенно необоснованно не повышает мне зарплату. В разговоре выяснилось, что Мэри слишком скромно относилась к своим достижениям на работе; неудивительно, что руководство не замечало ее стараний. Мы по заботились о том, чтобы Мэри хорошо подготовилась к следующей аттестации. Мэри подготовила список своих достижений с момента предыдущей аттестации и указала направления дальнейшего совершенствования работы. На итоговом совещании она четко изложила цели своей работы и предложила способы их достижения в сотрудничестве с менеджером. Изучив НЛП, Мэри прекратила обвинять руководство в том, что ее долго не повышали, и перешла к решительным действиям. Поняв, что начальница не способна оценить ее достоинства, Мэри проявила гибкость, достойную эксперта по коммуникации, изменив свое поведение таким образом, чтобы добиться желаемой реакции... и ура! Она получила повышение и прибавку к зарплате!



Чтобы спровоцировать положительные сдвиги в самом себе, вам следует отказать от обвинения окружающих и предпринять шаги по обеспечению желаемого результата.

Не заикливайтесь на уровне проблемы. Поскольку в нашей современной культуре мы только и делаем, что то и дело решаем проблемы, широко распространился такой подход: когда что-то идет не так, вы оглядываетесь назад, чтобы выяснить и проанализировать, что же не сработало. Одним из неприятных побочных эффектов данного принципа является перекладывание вины. Проблема поиска проблем в том, что он не позволяет вам:

- S думать о результате, которого вы хотите добиться;
- S изучать прошлые успехи и моделировать их;
- S выяснять, что помогло кому-то другому добиться результатов, и имитировать их стратегии.

Оглядываясь назад, чтобы проанализировать, почему все обернулось не так, как вы хотели, ответьте на следующие вопросы.

- S Что именно произошло?
- ^ Как долго существует эта проблема?
- ^ Кто виноват в том, что у вас есть эта проблема?
- S Почему она возникла?
- ^S Почему вы ничего не предпринимали для ее решения?

Вопрос “почему” заставляет людей еще сильнее углубляться в проблему, занимать оборонную позицию и отдаляться от позитивного решения. Гораздо конструктивнее спросить: “Чего ты хотел достичь, совершая такой-то поступок?” или “В чем состояла цель такого-то поступка?”



Вспомните момент, когда вы настолько глубоко увязли в проблеме, что не могли найти решения. Возможно, у вас и сейчас есть такая проблема. Постарайтесь по-настоящему, в чем дело — вы сосредотачиваете внимание на

результате, которого хотя- те добиться, или слишком сильно привязываетесь к текущему моменту, пытаясь внести ясность в собственные эмоции?

Помощь уже на подходе: инструкции изложены в форме вопросов “уровня результата” в разделе “Как превзойти технологию SMART: четкая формулировка результатов” ниже в этой главы.

Переход на уровень результата

Этот разумный и более конструктивный процесс предполагает иной способ рассмотрения ваших проблем и вопросов. Мы называем его уровнем результата. Это подход, который позволяет определить, чего вы *позитивно хотите*, и сосредоточиться на этом. Если добавить к этому эффективный процесс постановки целей и контролировать каждый свой шаг, то вы сможете скорректировать любое отклонение от курса и легко и вовремя добиться результатов.

Путь к совершенству

Человеческий мозг — это машина для обучения, которую нужно постоянно чем-то занимать. Если мозг ничем не занят, он заикнется на негативе и принесет своему владельцу массу хлопот (помните — дурная голова ногам покоя не дает?). Человек может использовать всю свою находчивость для того, чтобы направить свое сознание на достижение поставленных

целей. Если вы можете создать оедительную, максимально реальную картину будущего, то ваш мозг поможет вам согласовать свое поведение таким образом, чтобы вы как можно быстрее и без особых усилий добились желаемого исхода. *Первый шаг — решить, чего хотите.*

Осознайте, к чему вы стремитесь

Когда Алиса ("Алиса в стране чудес Льюиса Кэрролла" спрашивает Чеширского Кота: “Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?”), не имея четкого понятия о том, куда хочет попасть, а только зная, что ей хочется куда-то направиться. Чеширский Кот отвечает, что Алиса обязательно куда-нибудь попадет, если только будет идти достаточно долго. Представьте себя на месте Алисы: подумайте, что произойдет, если вы придете на вокзал и попросите билет "куда-нибудь".

Если вы хотите продвигаться к достижению своих целей, то вам следует очень четко уяснить, чего вы *действительно* хотите. Как часто вы оказываетесь в плену ненужных дел и расходуете уйму сил, физических и душевных, пытаясь избежать нежелательного результата!

Чтобы решить, чего вы хотите, и направить свои усилия на достижение поставленной цели, напишите собственный некролог. О да вы сможете определить, какое наследие вы желали бы оставить будущим поколениям и какие действия необходимо предпринять для того, чтобы создать это наследие. Чтобы узнать больше об этой технике, обратитесь к главе 4. Из нее вы узнаете, что ваше подсознательное — прекрасный союзник, который поможет добиться желанных целей... И нежеланных, кстати, тоже!



Клиентка, пришедшая ко мне (Ромилле) на прием, чтобы я помогла ей “выпутаться” из второго брака, заявила: “У меня не складываются отношения с мужем”. Анализируя ее проблемы, мы выяснили, что в детском возрасте она потеряла горячо любимого дедушку. Травма, нанесенная этим событием, оставила глубокий след в ее сознании, и боязнь утраты заставляла ее прерывать от ношения, чтобы не переживать новых потерь. Поскольку на подсознательном уровне клиентка сосредотачивала внимание на том, чего ей не хотелось испытывать, — на боли утраты — ее

бессознательное диктовало ей поведение, позволяющее избежать 60- ли. К сожалению, такая тактика привела к возникновению новых проблем. Чтобы построить отношения, к которым она стремилась, ей нужно было подумать о том, как они должны быть устроены, и сосредоточиться на том, чтобы создать их в реальной жизни.

Один из способов определить, чего вы действительно хотите, — перенестись в будущее. Представьте себя стариком (или старушкой). Вы сидите в кресле, а возле вас сгрудились внуки, требующие рассказать о вашей жизни. Вам захочется рассказывать им о том, как вы когда-то упустили шанс воплотить свою мечту, потому что боялись или не верили в свои силы? Или вы предпочтете поведать им о том, как, несмотря на все



препятствия, следуя собственным идеалам, вы совершили что-то стоящее?

Загляните на годы вперед и оттуда посмотрите на свою сегодняшнюю жизнь. Составьте список замыслов, которые вы бы осмелились воплотить, будь у вас деньги и влияние, необходимые для верного достижения успеха.

Так, например, вы можете решить, что вас интересует материальный аспект, например большие деньги, шикарный дом, красивые машины; возможно, вы решите, что должны стать влиятельной фигурой на политической арене. Внимательное прочтение раздела “Как пре- взойти технологию SMART: четкая формулировка результатов” (ниже в этой главе) и главы 5 поможет вам понять, почему вы ставите перед собой именно такие цели, и найти “горячие клавиши”, руководящие вашими действиями.

Как превзойти технологию SMART: четкая формулировка результатов

Несколько лет назад программа целеполагания SMART была на пике популярности в деловых кругах. В соответствии с моделью SMART, цели должны быть конкретными (Specific), измеримыми (Measurable), достижимыми (Achievable), реалистичными (Realistic) и определенными во времени (Timed). На первый взгляд, просто прекрасно. Заслуга НЛП в том, что оно позволяет подключить конкретную сенсорную информацию, помогающую откорректировать ваше поведение самостоятельно или с помощью дополнительных ресурсов, в том числе инструкторов НЛП.

Благодаря НЛП мы можем порекомендовать более эффективный способ продвижения вперед, который делает цели модели SMART еще более эффективными, помогая вам определить, чего вы хотите, с помощью четкой формулировки результатов. НЛП расширяет подход SMART, заставляя нас использовать все наши чувства при формировании цели, чтобы усовершенствовать ее, сделать более эффективной, а не просто конкретной, измеримой, достижимой, реалистичной и определенной во времени. Этот процесс требует от нас ответа на ряд вопросов, которые действительно помогут вам изучить все “как”, “почему”, и “зачем” желаемого результата. Выполняя данную процедуру, вы лучше поймете истинные мотивы, которые заставляют вас стремиться к поставленным целям, и вы сможете взвесить все “за” и “против”, определяющие ваш успех или поражение! Достаточно распространенным примером четко сформулированного результата может служить ваше стремление получить более высокооплачиваемую работу.

Формулировка цели



Чтобы добиться хорошей формулировки цели, нужно определить набор условий, соответствие которым приведет к эффективному и желанному результату. В НЛП цель

считается хорошо сформулированной, если она отвечает следующим критериям.

1.

Выражена позитивно.

Определена и оценена на основе сенсорных данных.

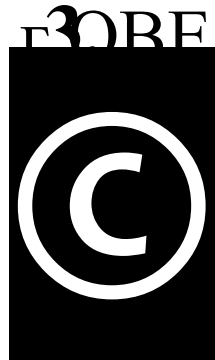
2

Иницируется и поддерживается тем, кто хочет ее добиться.

Сохраняет положительные побочные эффекты текущего состояния.

■

Должным образом контекстуализирована, т.е. введена в контекст текущих жизненных событий.



Когда желаемый результат отвечает этим критериям, в НЛП считается, что он удовлетворяет условиям хорошей формулировки.

Для каждого результата, которого вы хотите достичь, мы предлагаем вам задать себе следующие вопросы.

S Цель сформулирована позитивно?

S Она оправдана, постоянна и находится в пределах моих возможностей?

Она определена на основе сенсорных данных?

S Четко ли определен контекст?

I ^ Определяет ли цель необходимые средства?

Я подумал об экологическом аспекте результата?

S Определяет ли цель первый шаг, который мне следует предпринять?

В следующих разделах мы подробнее рассмотрим процесс целеполагания.

Цель сформулирована позитивно?

Чего вы хотите? Или по-другому — что бы вы предпочли?

Это вопросы, которые помогают уяснить желаемый результат, поскольку, чтобы сосредоточиться и определить, в каком направлении действовать, важно знать, чего вы на самом деле хотите. Расплывчатая цель вроде “мне нужно больше денег” не годится, поскольку ее можно достичь, найдя пятидолларовую банкноту на готуаре. Более подходящая цель может звучать как “Хочу, чтоб на моем банковском счету появилась тысяча долларов или “Хочу весить 78 килограммов”, или “Хочу зарплату 35 тысяч долларов в год”. Постановка негативных целей вроде “Я не хочу больше здесь работать” может привести к ужасным последствиям. Так что, если поймаете себя на мысли “Я не хочу...”, спросите себя лучше “А чего мне хотелось бы вместо этого?”

Цель оправдана, постоянна и находится в пределах моих возможностей?

Иногда приходится слышать, что кто-то хочет бросить курить; на вопрос “почему себе-седник отвечает: “Моя жена хочет, чтобы я завязал. Это, конечно, неплохой стимул, однако у человека гораздо больше шансов преуспеть в достижении цели, если стимул к получению конкретного результата исходит от него самого, например: “Хочу жить долго и сохранить здоровье”. И наоборот, если ваша цель “пару недель поваляться на солнышке в марте”, то ваш начальник может быть против, и, таким образом, достижение результата лежит за пределами ваших возможностей.

Итак, задайте себе следующие вопросы.

S Я делаю это для себя или для кого-то еще?

S Зависит ли результат только от меня?



Работая консультантом по маркетингу, я (Кейт) вела несколько проектов с клиентами — представителями крупных корпораций. Эти люди были очень заняты, неорганизованны и постоянно находились в состоянии стресса. Я подолгу общалась с ними, и иногда мне приходилось ждать, пока они закончат разговоры по телефону или

анализ данных. Моей целью в работе с клиентом стало "работать эффективно, коммерчески выгодно и в спокойной обстановке". На первый взгляд кажется, что я не могла контролировать результат, поскольку я также зависела от клиентов, которые действовали так, как им было удобно и привычно. Применяя принцип хорошей формулировки результата, я установила для встреч с неорганизованными клиентами четкие цели. Мои методы включали общение в спокойной обстановке (желательно в отдельном кабинете) без отвлекающих факторов либо проведение видеоконференций вместо посещения места работы клиента. Я установила конкретные ограничения, такие как определение времени начала и завершения встреч, распределение целей, пункты повестки дня, четкие действия и информация в письменном виде. Полностью расписывая по пунктам рабочее время и взимая дополнительную плату за каждый час, потраченный впустую, как это принято у юристов, я смогла повлиять на эффективность деятельности своих клиентов. Изначально казалось, что цель "работать спокойно, эффективно и коммерчески выгодно" зависела не только от меня, значит, я не могла достичь ее по своему желанию. Но, проявив гибкость в поведении, я взяла на себя ответственность за достижение результата: повлияла на клиентуру и сохранила собственное душевное спокойствие.

Акцент на негативных моментах может повредить вашему здоровью

Я (Ромилла) знаю как минимум двух человек, которые умудрились заставить начальство уволить их с работы, потому что бессознательно придерживались неподходящей манеры поведения. Анализируя ситуацию позже, они поняли, что могли бы вести себя по-другому, если бы сосредоточили усилия на определении более подходящих занятий и поисках лучшей работы. Вместо этого они попусту тратили энергию на "нежелание" находиться на прежнем рабочем месте и скатились к деструктивному и неадекватному поведению.

Определена ли цель на основе сенсорных данных?

Ключевой вопрос здесь: Когда я буду знать, что цель достигнута?" Следующие вопросы крайне важны, поскольку они помогают уточнить чересчур расплывчатые цели

или узнать, достаточно ли четко вы представляете результат'.

"Как я узнаю, что добился результата?"

Что я буду делать, когда достигну его?"

Что я буду видеть, слышать и чувствовать, когда добьюсь его?"

На одном из моих семинаров бухгалтер Дэвид сказал, что хочет работать на себя. Его единственное стремление состояло в том, чтобы заработать определенную сумму за три месяца. Отвечая на приведенные вопросы, он обнаружил, что на самом деле точно не знает, чего хочет от работы на себя. Его изначальная цель,



хотя и позитивно сформулированная, была слишком расплывчатой для того, чтобы куда-то привести. С тем же успехом он мог бы скатать: 'Я знаю, что на хочу работать на кого-то другого' (негативная формулировка). Следуя процедуре четкой формулировки результата, он смог определить, что на самом деле ему хотелось обучать других бухгалтеров, работавших на себя: рассказывать им, как преуспеть в бизнесе, используя технику продаж, основанную на НЛП.

Четко ли определен контекст?

Четко ли определен контекст моей цели? Где, когда, как и с кем я хочу этого добиться? Эти вопросы помогают разобраться, чего вы хотите, и исключить то, чего не хотите. Например, если вам не понравился прошлый отпуск на Луне, то ваша цель ⁴⁴Хочу собственную дачу исключает приобретение участка на Луне, а если марсиане — не ваша любимая раса, то вам не захочется поселиться и на Марсе.

Уясняя, когда вы хотите чего-то добиться, вы можете определить шаги, которые следует предпринять для достижения цели. Например, цель ⁴⁴хочу собственную дачу, при условии, что смогу платить кому-то за ее содержание, потребует от вас сначала достичь определенного уровня годового дохода и только потом покупать дачу.



Когда предприниматель Кит захотел расширить свой домашний бизнес, его первоочередной целью стала постройка отдельного здания на территории, прилегающей к его дому. (Кит держал магазин, который занимал первый этаж его дома, а офис располагался в двух комнатах верхнего этажа.)

Задав себе правильные вопросы, он изменил формулировку результата на ⁴⁴поиск офисного помещения вне дома. Удачным решением оказался переезд всех шести человек, составлявших штат фирмы, в офисное помещение с низкой арендной платой, которое обеспечивало возможности для расширения бизнеса. Кит с женой снова смогли пользоваться всеми комнатами в доме и получили возможность спокойно отдыхать, не слыша шума в магазине.

Определяет ли цель необходимые средства?

Вопросы, поставленные ниже, помогут вам определить ресурсы для достижения цели (людей, знания и т. д.). При необходимости вам следует обратиться к возможному прошлому опыту применения ресурсов, который может оказаться полезным в данной ситуации. Представьте себе Питера, который хочет быть дельтапланеристом, но боится высоты. Какие ответы он даст на поставленные вопросы?

·S Какими ресурсами я располагаю сейчас?

Питер: "У меня есть желание учиться и друзья-планеристы, которые помогут мне. Я в хорошей форме и мне легко осваивать новые виды спорта. Вряд ли это будет сильно отличаться от катания на водных лыжах!"

У Какие ресурсы мне нужно приобрести?

Питер: "Я хочу преодолеть страх высоты, так что нужно найти гипнотизера или психотерапевта, который поможет мне в этом. Также нужно подыскать клуб, где можно было бы нанять инструктора и дельтаплан. Придется скорректировать график, чтобы выкроить время для нового хобби".

У Есть ли у меня доказательства подобных достижений в прошлом?

Питер: "Ну, я учился водить автомобиль, и это было так страшно, особенно в первый раз, когда казалось, что полицейская машина со включенными сигналами и мигалкой едет прямо на меня, но я все равно выучился и теперь стал хорошим водителем".

S Что произойдет, если я буду действовать так, как необходимыми средствами?

Питер: “О, я уже чувствую, как парю в воздухе и у меня не сводит желудок, когда я смотрю вниз. Я никогда не думал, что смогу оставить твердую землю не в металлическом корпусе самолета. Не могу дождаться, так хочу полетать!”



оправдана ваша цель



Если представить себе, что произойдет, будь у вас ресурсы, то это поможет вам преодолеть все психологические барьеры, препятствующие достижению цели. Также это позволяет вам "примерить" результат — в этот момент вы можете изменить собственное сознание.

Проверьте, насколько экологически

Словарь определяет экологию, как “раздел биологии, который изучает привычки и модели существования живых организмов и их отношение к окружающей среде”. В НЛП, когда мы говорим о *проверке на экологию*, то просто задаем вопросы, чтобы убедиться, что результат вписывается во все аспекты вашей жизни. Экологическая проверка проливает свет на скрытые мотивы, или *вторичную выгоду*, о которой вы не подозреваете при постановке целей. *Вторичная*

или *позитивный побочный продукт*, определяется как поведение, которое кажется негативным или проблемным, в то время как в действительности на каком-то уровне оно выполняет позитивную функцию.

Следующие вопросы — “система с лазерным наведением”, которая поможет вам докопаться до сути ваших желаний. Задавая себе эти вопросы, фиксируйте все картины,

звуки,

и особенно ощущения, всплывающие на поверхность из вашего подсознания. Отнеситесь с должным вниманием к полученным ответам и соответствующим образом скорректируйте свою цель.

I S Какое стремление *на самом деле* стоит за моей целью?

I S Что я потеряю или обрету, достигнув ее?

S Что случится, если я получу то, чего хочу?

S Чего не случится, если я получу это?

vy

S Что случится, если я не получу того, чего хочу?

I S Чего не случится, если я не получу этого?



Еще один из моих (Кейт) клиентов, Майк, был для меня загадкой. Он неплохо учился в школе и добился достаточно хороших результатов для того, чтобы по-

ступить в университет и изучать искусство. Впрочем, его истинной страстью была работа по дереву. Он решил применить процедуру четкой формулировки результата для того, чтобы решить, как устроить свое будущее. Ему было ясно, что он хочет заниматься творчеством, так что диплом по специальности, связанной с искусством, его вполне устраивал. Он мог представить, как стоит на выставке, разговаривает с посетителями о своей работе. Он осознавал себя как творческую личность и ознакомился с литературой по своей тематике, так что у него были все необходимые ресурсы. Впрочем, когда дело дошло до “экологии поступления в университет, он понял, что ему не хочется тратить годы на изучение теории. Он обнаружил, что на самом деле ему хотелось поступить в ученики к какому-нибудь мастеру и постигать навыки прикладного характера.

Каков первый шаг?

Лао-Цзы, древнего философа, основателя даосизма, считают автором фразы о том, что путь в тысячу миль начинается с одного шага. Этот важный момент стоит запомнить. Часто перемены носят не революционный характер, а напоминают воду, которая точит камень, — медленное продвижение к поставленной цели. Сформулировав цель, вы обязательно должны спуститься на уровень плана действий, которые приведут вас к цели. Без этого не обойтись. Так что, если уж вы решили получить Оскара за лучший сценарий, записывайтесь на курсы сценаристов и начинайте писать. Но если всякий раз, собираясь сесть за сценарий, вы позволяете себе отвлекаться, ваша цель останется лишь мечтой. Чтобы превратить мечту в реальность, следует сделать первый жизненно важный шаг, поскольку без него вы можете не набрать достаточного разгона для совершения последующих шагов.

Четырехуровневая формула успеха

В формула успеха включается все, что вы открыли для себя при создании хотя бы одной четко сформулированной цели. Эту формулу можно применять как к глобальным целям вашей жизни, так и к краткосрочным. Помните: попасть в мишень гораздо легче, если она видна и четко очерчена. Робин Гуд никогда бы не добился руки девицы Марион, если бы не целил в яблочко.

Итак, чтобы попасть в яблочко, выполните следующие шаги:

1. Четко определите, каков желаемый результат. Важно знать, чего именно вы хотите. Можете использовать формулировку цели для того, чтобы скорректировать желаемый результат и удовлетворить условия четкой формулировки. См. предыдущие разделы.

2. Переходите к действиям. Если вы не предпримете первый шаг, а затем и последующие, ничто не позволит вам приблизиться к желаемому результату.

3. Проявляйте сенсорную чувствительность. Если вы в состоянии видеть, слышать и чувствовать, какие методы не работают, то сможете корректировать свое поведение таким образом, чтобы направить свои действия на достижение желаемого результата. Глава 6 покажет вам, как развить чувствительную сознательность.

4. Проявляйте гибкость в поведении. Этот принцип прекрасно гармонирует с положением НЛП: “В общении между людьми инициативой завладевает тот, кто обладает большей гибкостью поведения”. Можно сказать по-другому: “Если это не работает, попробуйте что-то другое”. Вернитесь к главе 2, где подробно разъясняется этот великий постулат.

Если вы всегда будете делать то, что



делали всегда, то всегда будете оставаться при своем.

Вращение колеса жизни.

Этот раздел поможет вам определить, сбалансирована ли ваша жизнь, и, если есть сфера, где нужно совершенствоваться, то над какими именно аспектами следует работать, чтобы легко и эффективно достичь равновесия.

Если бы вам предложили пометить сектора на изображении колеса словами, которые обозначают наиболее важные аспекты в разных сферах вашей жизни, то какие слова вы бы брали? Обычно люди включают в число этих аспектов работу и карьеру (в том числе, дом), финансы и деньги, друзей и семью, отношения, индивидуальный рост и обучение, развлечения и отдых, духовность и физическое окружение.



Пометив центр колеса нулем, а на окружности поставив 10, проранжируйте уровни своей удовлетворенности в каждой сфере вашей жизни и соедините полученные точки. Получившаяся замкнутая кривая — это ваше собственное колесо жизни (пример можно увидеть на рис. 3.1). Идеальной ситуации, вероятно, соответствуют сплошные “десятки”: тогда линии составят идеальный круг, как на рисунке.

!дневник. мечты для ваших целей

Случалось ли вам когда-нибудь назначить встречу, но нигде не записать об этом? Что было потом? Вы не забыли о встрече? Если не забыли, благодарите свое подсознание за бдительность. Если забыли, то, надеюсь, что вы усвоили урок и теперь записываете все, что следует помнить.



Думайте о цели как о встрече с желаемым результатом и запишите ее на бумаге. Если бы нам предложили вместо написания этой книги дать вам один-единственный совет, то мы бы сказали вот что: записывайте свои цели, действуйте, чтобы их достичь, и ежедневно работайте над своими планами.

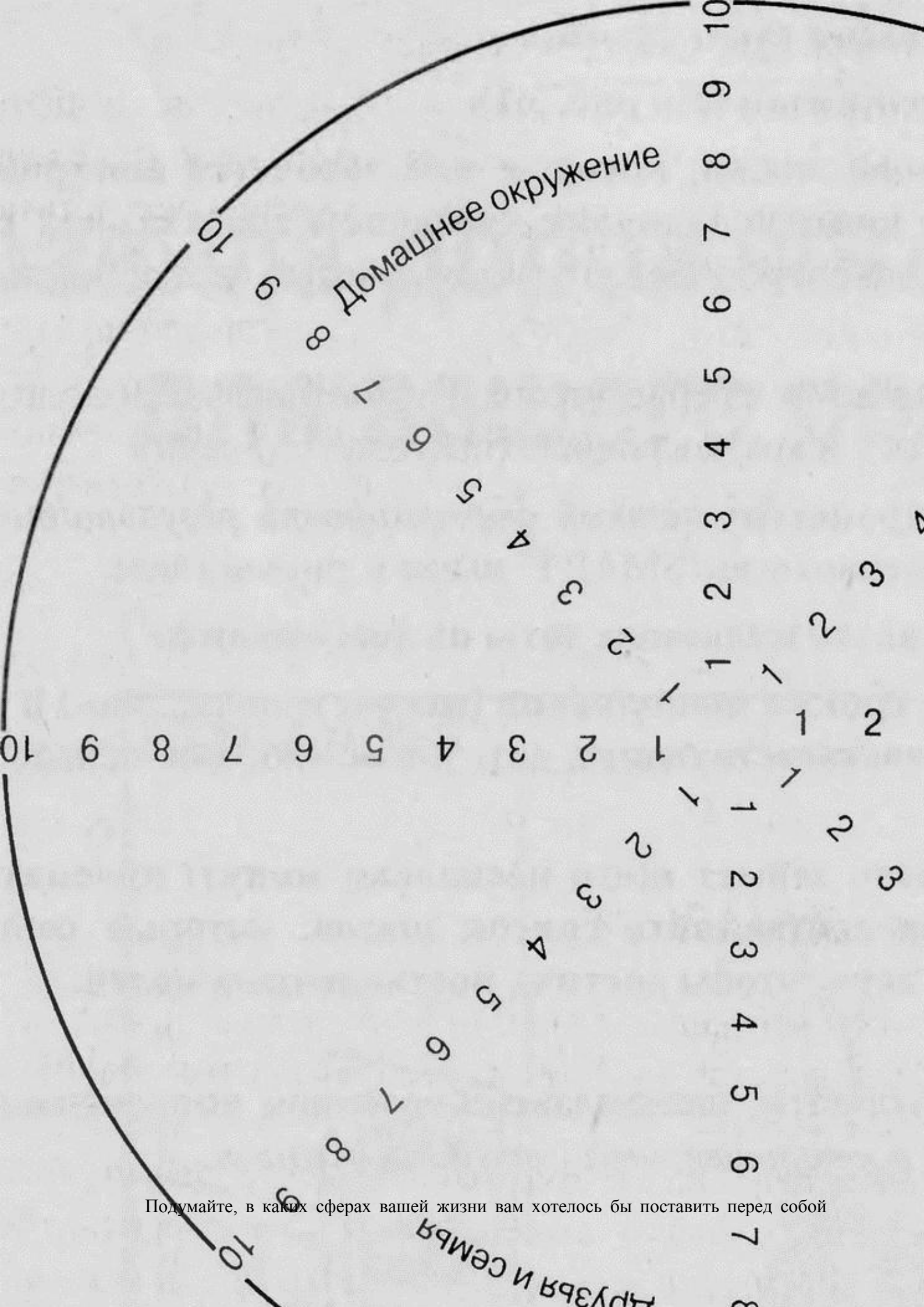
В главе 4 вы ближе познакомитесь с Активирующей ретикулярной системой (АРС).

А пока считайте, что ваша АРС работает как антенна, настроенная на возможности, людей и другие ресурсы, которые вам понадобятся для достижения целей. Запись формулировки цели на бумагу

включает вашу систему активации. Система активации — это сеть нервных клеток, работающая как радар и направляющая ваше внимание на то, что для вас важно. Например, чтобы вы остались в живых, она направит ваше внимание на автомобиль, который приближается к вам, когда вы, переходя улицу, углубитесь в свои мысли. Ваша АРС также позволит вам быть начеку и не упустить возможностей, связанных с достижением поставленных целей.

Я (Ромилла) веду семинары по постановке целей под названием “Путь к цели”. Один из бонусов, которые достаются выпускникам семинаров, — “дневник мечты”, представляющий собой красочный блокнот, куда делегаты семинаров могут записывать свои мечты и замыслы. Идея состоит в том, чтобы иметь под рукой нечто, приятное на вид и на ощупь: “дневник мечты можно брать в руки каждый день, помечать в нем шаги, которые уже сделаны, и добавлять рисунки и записи, которые необходимы для

воплощения других замыслов.



Подумайте, в каких сферах вашей жизни вам хотелось бы поставить перед собой

цели. Возможно, это будет непросто, так что мы предлагаем вам подумать над каждым этапом не торопясь, потому что это важное дело: ставя перед собой цели, вы *строите свое желаемое будущее*. В принципе, вам следует завести собственный дневник мечты и наполнить его своими мечтами и целями. Выполните следующее.

1. Найдите красивый блокнот, с которым вам будет приятно работать каждый день; запаситесь также цветными закладками.

2. Нарисуйте и заполните колесо жизни (см. рис. 3.1).

3. Выберите разные сферы своей жизни, которые вам захочется выстроить (возможно, заново), и пометьте каждую закладку названием аспекта, над которым хотите работать. Возможно, для начала вам захочется работать над одной или двумя сферами.

4. Придумайте себе цели для каждой сферы жизни. Рассматривайте и долгосрочные (вся жизнь, пять лет или дольше), и краткосрочные (полгода-год) цели.

5. Примените к своим целям процедуру четкой формулировки результатов. Загляните в раздел “Как превзойти технологию SMART” выше в данной главе.

6. Запишите свои цели и проставьте желаемые даты их достижения.

7. Разбейте цели на группы по срокам выполнения (месяц, неделя, день) и запишите их в дневник напротив соответствующих дат. Возможно, вам понадобятся закладки (лучше одного цвета).

8. Каждый вечер перед сном (это займет всего несколько минут)



просматривайте перечень своих замыслов и составляйте список шагов, которые собираетесь предпринять на следующий день, чтобы достичь поставленных целей.

Отмечая полученные результаты, наслаждайтесь чувством выполненного долга, и почаще *припоминайте все хорошее, что у вас есть в жизни*.

"Просто сделай это / "

Мы консультировали молодого писателя, Джека, который потратил много времени, сил и энергии на написание книги. Он рассказал, что один его знакомый, Джон, заявил: “Не огорчайся сильно, если твою книгу никто не купит”. Джека расстроило такое отношение к его дитю, но затем он понял, что в отличие от Джона, он кое-что сделал — вложил ресурсы в творческий процесс и самовыражение. Большинство людей исходят из того, что выбор строго ограничен или его вообще нет. Их злит, когда другие освобождаются от ограничений. Давайте же будем помнить о том, что “поражений не существует, существует лишь обратная связь”; почему бы нам не *набраться смелости и не воплотить в жизнь свои мечты* !

Часть II

Правила дорожного движения

для вашего сознания

ATTENANT



В Стину lчастmU...

Мы узнаем, что происходит “за кулисами” вашей мыслительной деятельности — на бессознательном ее уровне. Страшно? Вовсе нет, если понять, что ваше бессознательное — это часть вашего “Я”, которая заботится о вашем благополучии.

Вам когда-нибудь доводилось строить грандиозные планы, будоражившие ваше воображение, которые закончились ничем только оттого, что вы не знали, с чего начать? В этой части книги мы выясним, почему так происходит. Начав осваивать навыки мастеров коммуникации, вы окажетесь на пути к совершенству.

Глава 4

Кто за рулем автобуса?

В этой главе...

- > **Изучим свое подсознание ' <Как работает головной мозг**
- > **Можно ли преодолеть свои страхи**
- > **Ваши истинные мотивы**

Пока вас не попросят проследить за собственным дыханием, вы не замечаете этого процесса: воздух проходит через носовые ходы, затем глубже в дыхательные пути; грудная клетка двигается с каждым вдохом и выдохом. Сконцентрировавшись на этом, вы перенесли процесс дыхания на сознательный уровень. По мере того, как вы будете читать дальше и перестанете следить за собственным дыханием, оно снова станет бессознательным наряду со множеством других событий, непрерывно протекающих в вашем организме.

Попробуйте-ка сознательно активизировать каждый мускул вашей руки, чтобы взять стакан воды и поднести ко рту. Не получается? Но если вам захочется пить, вы поднимете руку со стаканом воды и напьетесь. Этот пример подтверждает, что бессознательное, т.е. функционирование мозга за пределами сознательного уровня, руководит вашим телом.

Если вы сомневаетесь в роли, которую бессознательное играет в нашей жизни, мы расскажем об эксперименте, проведенном исследователем Полом Торсенем. Ученый загипнотизировал участника эксперимента и, вкладывая ему в руку ручку, сказал, что это раскаленный шомпол. О ужас! В том месте, где ручка коснулась кожи, на руке загипнотизированного появился волдырь, словно от настоящего ожога!

В этой главе вы больше узнаете о собственном бессознательном и научитесь использовать свой мозг для того, чтобы сосредотачиваться на поставленных целях и достигать их с минимальными затратами сил и времени. Вы разберетесь в психологических аспектах посттравматического нервного расстройства и фобий и узнаете, как их преодолеть. И, что самое важное, вы узнаете о своих ценностях, которые выступают в роли переключателей, ответственных за вашу мотивацию. Определив структуру своих убеждений, вы сможете ее изменить. Тогда вы обретете власть над своими эмоциями, побуждениями и над своей реакцией на людей и события, с которыми сталкивает вас жизнь. Вы научитесь принимать свои воспоминания спокойно, не сгибаясь при этом под бременем прошлого.

Как наши страхи уводят нас в неверном направлении

Ваше бессознательное не только контролирует функционирование организма, но также может оказывать колоссальное влияние на результаты, которых вы добиваетесь в жизни. Случалось ли вам сознательно желать сделать что-то одно, а потом предпринимать нечто совершенно другое?

Вы можете сознательно решить, что желаете достичь цели. Однако вы рискуете столкнуться с неудачей, если не подключите свое бессознательное. Бессознательное может запустить собственную программу, которая является полной противоположностью тому, чего вы желаете на сознательном уровне! А если вы найдете общий язык со своим бессознательным началом, то значительно ускорите и облегчите свое продвижение в направлении поставленной цели.



Несмотря на то что мои (Ромиллы) клиент Роджер ставил перед собой вполне определенные цели и как профессионал обладал исключительными способностями, ему никак не удавалось наладить бизнес. Роджер паниковал, видя, что вложенные средства не приносят доходов. При детальном изучении проблемы оказалось, что в сознании Роджера засела фраза из песни: 'Я не могу петь блюз в комнате с кондиционером'. Автор песни хотел сказать, что может петь блюз, живя в нищете, а успех и богатство не способствуют творчеству. Роджер, поклонник этого певца, подсознательно боялся, что успех помешает ему наслаждаться жизнью и погубит в нем творческое начало. Когда он осознал, что ощущение полноты жизни не зависит от материального благополучия — он сможет 'петь блюз и как нищий, и как миллионер, бизнес его резко пошел в гору.

Чтобы согласовать ваше бессознательное начало с сознательными желаниями и помыслами, нужно разобраться в "распределении обязанностей между сознательным и бессознательным. В следующих разделах мы проясним много удивительных взаимосвязей.

Сознательное и бессознательное

Согласно терминологии НЛП ваше сознательное начало — это та часть вашего сознания, которая отвечает за осознанное восприятие внутренних и внешних стимулов, воздействующих на вас в заданный момент времени; этот набор сведений согласно результатам исследований, проведенных Джорджем Миллером в 1956 году, ограничивается 2-7 информационными фрагментами. (Более подробно о работах Миллера читайте в главе 5.) Речь идет о вашей краткосрочной памяти, которая может хранить мысли от нескольких минут до нескольких часов. Например, вы используете эту часть своего мозга, когда держите в уме новый телефонный номер, пока не наберете или не запишете его. Остальную часть работы (мыслительной деятельности) берут на себя ваше бессознательное, или подсознательное, начало. Сознательное начало можно сравнить с вершиной айсберга, а бессознательное — с дебрями десятилетиями его массы, которые находятся под водой.

Ваше сознательное и бессознательное помогают вам овладевать разными способностями (табл. 4.1). Зная роли сознательного и бессознательного начал, вы поймете, какое полушарие 10-лового мозга вам удастся использовать лучше: логическое левое или творческое правое. Это поможет вам решать, на каких сферах деятельности и вам лучше сосредоточиться. Например, если ваш мозг — левша, то вам стоит учиться рисовать или заниматься другим творчеством, а если у вас лучше развито правое полушарие, у вас хорошо пойдет прикладная математика. Кстати, медитация поможет вам развить способности обоих полушарий и лучше согласовать их работу.

Бессознательное начало помогает

Работать целостно (полагаясь на ощущения)

Использовать интуицию

Мыслить творчески

Использовать язык жестов
Полагаться на эмоции

Хранить воспоминания в виде образов

Ваше причудливое бессознательное

У каждого из ваших знакомых найдутся свои причуды. Точно так же и ваше бессознательное обладает своими причудами, с которыми вам будет полезно ознакомиться, чтобы лучше с ним ладить. В идеале ваше сознательное и бессознательное должны действовать как единое целое — для вашего блага.

Сексизм не при нем

Вы знаете, что у вашего мозга есть левое и правое полушария, соединенные мозолистым телом? Как правило, мозолистое тело у женщин более объемное, чем у мужчин, и это позволяет им эффективнее справляться с делами в режиме многозадачности.

Да, кстати! Если кто-то назовет вас толстяком... поблагодарите его. Ведь по сути, вам делают комплимент: восхищаются плотностью нейронной сети, связывающей клетки вашего мозга и делающей вас более разумным.

1

Возьмите к себе в команду собственное бессознательное, заставьте его помогать, а не мешать вам! У вас появится возможность ставить перед собой более амбициозные цели и достигать их с меньшими усилиями.

Ваше бессознательное начало не знает частицы “не”

Бессознательное не умеет обрабатывать информацию, сформулированную в негативном ключе. Все ваши мысли, желания, намерения оно воспринимает как позитивные мысли, как утверждения. Допустим, вы думаете: “Не хочу быть бедным”. Бессознательное начало сосредотачивается на единственном значащем слове — “бедный”, и ваша первоначальная мысль превращается в “хочу быть бедным”. Бедность становится неосознанной целью. Подобно маленькому ребенку, который стремится угодить старшим во что бы то ни стало, не осознавая смысла ситуации, бессознательное начало запускает программы ваших действий, направленные на то, чтобы оставаться бедным. Конечно же, это не то, к чему вы на самом деле стремитесь!

Вот почему так важна положительная формулировка целей. Возвращаясь к нашему при- меру, откажитесь от негативной формулировки: “Не хочу быть бедным”. Начните думать: “Хочу быть богатым”. Более подробную информацию о положительной формулировке целей можно найти в главе 3.

Бессознательное начало нужно направлять

К-Л

Ноги уподобляют бессознательное начало шаловливой обезьяне, постоянно скачущей с дерева на дерево. Чтобы занять обезьяну и не давать ей шалить, нужно воткнуть в землю палку и велеть обезьяне карабкаться по ней вверх-вниз. Если сознательное начало не укажет бессознательному направление деятельности, то бессознательное будет искать эго направле- ние где попало. Маленький непослушный мальчишка, например, может решить, что если он примкнет к шайке дворовых хулиганов, то у него появится направление в жизни и пример для подражания; ориентирами для него станут главарь шайки и бандитские законы. Ваше бессоз- нательное поступит точно так же— а ведь никому не хочется, чтобы ею (или ее) бессозна- тельное начало, образно говоря, третировало прохожих и писало на стенах бранные слова.

Чтобы оуздать бессознательное, надо открыть коммуникационные каналы между созна- тельным и бессознательным началами. ' акая гармония достигается в процессе уединенных раздумий, медитации и анализа воспоминаний, которые всплывают из глубин бессознатель- ного. Более полную информацию о том, как открывать коммуникационные каналы, вы смо- жете почерпнуть из главы 7.

Ваше бессознательное — хранитель воспоминаний

В 1957 году исследование Пснфилда показало, что в память “записывается” буквально весь жизненный опыт человека. В ходе эксперимента мозг бодрствующей женщины стимули- ровали с помощью электрода, и ГГенфилд обнаружил, что участница смогла воспроизвести подробнейшую картину праздника, на котором присутс- твовала в раннем детстве. Описанные участницей события впоследствии полностью подтвердились. Хранение и упорядочивание воспоминаний — одна из функций бессознательного начала.

Одним из назначений бессознательного начала является подавление воспоминаний, вызы- вающие отрицательные эмоции, которые не находят выхода



Отношения Тома и Дианы дали трещину, и у последней начались приступы рез- ких болей в животе; врачи не могли найти им соматической (физиологической) причины. В процессе прохождения терапии Диана вспомнила день, когда ее мать бросила семью ради другого мужчины. Она вспомнила отъезд матери и то, как она, маленькая девочка, всхлипывая, отчаянно произносит первое, что приходит ей на ум: ‘ Мама, не уходи, у меня болит животик’. Так Диана поняла, что в ней проснулось воспоминание, мирно дремавшее на протяжении долгих лет. Боль в животе, которую она выдумывала, чтобы вернуть мать, была воспроизведена ее бессознательным началом, чтобы помочь ей вернуть Тома.

Еще одна функция бессознательного — воспроизведение подавленных воспоминаний

для рассмотрения отрицательных эмоций и для освобождения от них. К сожалению, подобно ма-ленькому ребенку, который на людях заставляет родителей краснеть, бессознательное не все-гда выбирает подходящие моменты для воспроизведения воспоминаний, требующих рас-смотрения. Например, вы присуствуете на семейном торжестве, наслаждаясь вниманием близких, а бессознательное начинает нашептывать вам: “А помнишь, как папа тебя отшлепал на день рождения? Вспомни сейчас же! И вот вы уже чувствуете себя не в своей тарелке или произносите что-то совершенно неуместное, озадачивающее ваших родственников.

Бессознательное - машина для обучения

Ваше бессознательное постоянно подпитывается новым опытом и охотится за новыми впечатлениями. Подобно шаловливой обезьянке, бессознательное доставит вам немало хлопот, если вы позволите ему скучать. Авторы знакомы с очень добрым, душевным, весьма образованным человеком, на которого работа нагоняла смертную тоску. Вместо того чтобы искать конструктивные методы борьбы со скукой, он всерьез увлекся компьютерными играми. Эта мания серьезно осложнила его жизнь. К счастью, новая работа открыла нашему герою новые горизонты, и теперь он полностью доволен своей новой профессией.

Вы можете найти конструктивные способы занять свой ум, например чтение, разгадывание головоломок, любое хобби. Такие занятия помогут нервным клеткам вашего мозга (нейронам) нарастить больше дендритов (древовидных отростков) и развить умственные способности. Медитация— лучший способ, позволяющий гармонизировать сознание и бессознательное, успокоить нервы, совладать со стрессом и расширить творческие способности.

Ваше бессознательное нравственно

Ваше бессознательное начало всегда стремится к тому, чтобы вы не вышли за рамки узкого коридора, определяемого моралью (какой бы она ни была для вашего бессознательного). Более того, неосознаваемая вами часть вашего ума будет навязывать вам эту мораль, даже если общество считает ее неправильной. Террорист пойдет на подрыв самолета с заложниками, не испытывая никаких угрызений совести, поскольку согласно собственному моральному кодексу он является борцом за правое дело, “поборником морали в порочном обществе”. Мафиозо будет

убивать для того, чтобы защитить честь своей группировки, не чувствуя вины, потому что усвоил: честь банды важнее заповеди “не убий” или законов общества, не приемлющего убийства. Так что если *ваше* бессознательное решит, что вы заслуживаете наказания, то вас будет угнетать чувство вины и вы займетесь самобичеванием. При этом недопустимость поступков, которые возмущают ваше бессознательное, может быть как

действительной, так и мнимой.



У меня (Томиллы) на тренинге была клиентка, у которой не складывались отношения с мужчинами, и в один прекрасный момент она пришла со мной посоветоваться. После нескольких успешных сеансов Джейн призналась, что, по ее мнению, она манипулировала мужчинами и отвергала тех, кто стремился к близким отношениям.

Изучение опыта Джейн выявило воспоминание: когда ей было пять лет, она манипулировала своим грубияном-отцом, заставляя его извиняться. Когда я предположила, что отец Джейн на самом деле любил ее и нашел в себе силы выразить свою любовь, извиняясь перед ней, Джейн была потрясена. Одним из результатов выявления отрицательных ощущений вины, которые преследовали Джейн всю жизнь, стало то, что она смогла двигаться дальше, отказаться от отношений, не

соответствовавших ее нуждам, и изменить способ поведения, направленный на поддержание столь непродуктивных отношений.

Активирующая ретикулярная система (АРС) — ваша система слежения

Каждую секунду ваши пять органов чувств воспринимают приблизительно два миллиарда информационных фрагментов. Чтобы сохранить ваш рассудок, совокупность нейронов и соединяющих их нервных волокон, расположенных в стволе мозга и образующих сеть, фильтрует этот поток информации так что лишь ничтожная доля поступающих извне сведений проходит дальше и становится доступной вашему сознанию. Эта нейронная сеть называется активирующей ретикулярной системой (АРС). Она работает, как антенна, которая фиксирует внешние стимулы и заставляет ваш мозг обращать на них внимание. Ретикулярная формация связана со всеми органами чувств, двигательными и чувствительными областями коры большого мозга, таламусом и гипоталамусом, спинным мозгом. Она регулирует уровень возбуждения и тонуса различных отделов центральной нервной системы, участвует в регуляции уровня сознания, эмоций, сна и бодрствования, вегетативных функций, целенаправленных движений. Установлено, что один нейрон ретикулярной формации может быть связанным (т.е. иметь синапсы более чем с двадцатью пятью тысячами других нейронов). Активирующая ретикулярная система пропускает только данные, которые соответствуют хотя бы одному из следующих критериев.

■ **6** Информация важна для вашего *выживания*. Скажем, вы крепко спите, но просыпаетесь от легкого, но странного шума. Другой пример: если вы рассеянно бродите по улицам, погруженный в свои фантазии, вас заставит ветрепенуться машина, движущаяся прямо на вас.

■ Информация обладает *новизной*. Вспомните свои ощущения после того, как сделали ремонт в своей комнате. Сначала вы испытывали истинное наслаждение каждый раз, когда входили в комнату, а новые обои радовали глаз. Затем, спустя несколько недель, вы начинали замечать, что картина висит криво, или орнамент не везде совпадает, или цвет обоев не очень хорошо

соответствует гардинам и пр. Ваше восприятие менялось потому, что стимул (обстановка вашей комнаты) терял новизну.

■ Внешний стимул несет глубокое эмоциональное содержание. Известно, что молодая мать сразу проснется, если изменится дыхание ее спящего ребенка, но будет спокойно спать под грохот машин под окном (или храп мужа).

Доводилось ли вам потерять спутника в людном месте, скажем, в супермаркете? Должно быть, вы в растерянности озирались по сторонам, возможно — испытывали досаду и злились на спутника, который словно растворился в толпе. Наконец замечая его в некотором отдалении от себя, вы испытываете облегчение. Если бы у вас не существовало эмоциональной связи с этим человеком, то он оставался бы для вас просто безликим элементом толпы. Но он — ваш спутник, и поэтому выделяется в толпе, как маяк в тумане.

Благодаря активирующей ретикулярной системе в зону вашего пристального внимания попадают стимулы, интенсивность которых превышает некий порог восприятия. Рутинные, повседневные заботы и повторяющиеся изо дня в день внешние воздействия оказываются ниже этого порога. Однако вы безошибочно “отлавливаете” стимулы, значимые в контексте достижения текущих целей.

Случалось ли вам составлять расписание дел на утро или, скажем, на выходные дни? Если да, то, должно быть, вы прикрепляли его на стене? Возможно, некоторое время вы замечали его, а затем — перестали обращать внимание, хотя и проходили мимо по многим раз. Все потому, что список утратил новизну, и активирующая ретикулярная система позволила ему спуститься ниже порога наблюдения.

Есть ли в кругу ваших знакомых хронические неудачники, коронными фразами

которых являются такие высказывания, как “У меня не получится”, или “Мне не везет по жизни”. Хронический неудачник — это человек, чья система убеждений не позволяет ему разглядеть новые возможности. Даже столкнувшись с новой возможностью или очевидным успехом нос к носу, он восклицает: “Это слишком хорошо, чтобы быть правдой”. Однако есть те, кто всегда встает с нужной ноги. Удачливый человек открыт для новых возможностей. Его образ мышления позволяет искать положительные результаты даже в поражении, поскольку система убеждений победителя гласит, что он — герой, достойный победы.

Ваши убеждения влияют на пороговый уровень активирующей ретикулярной системы. Тот, кто считает себя человеком, не умеющим хорошо излагать свои мысли, не обращает внимания на объявления о вакансии журналиста, даже если этот его недостаток вымышлен. Другой кандидат на вакантную должность, не подверженный комплексу плохого писателя и уверенный в своих силах, может выиграть конкурс на замещение вакантной должности, даже выполнив тестовое задание с грамматическими ошибками.

Осознав свои убеждения, вы сможете определить, каким образом ваши установки мешают вам в достижении поставленных целей. Вспомните, когда вам действительно хотелось чего-то добиться, но по каким-то причинам вы не могли выполнить желаемого. Теперь проанализируйте свои убеждения. Возможно, вы обнаружите, что какие-то установки входили в противоречие с осознаваемыми целями; мешали вам разглядеть перспективы, открывающиеся новые возможности получения желаемого результата.

Как создаются воспоминания

Воспоминания создаются на основе информации, которая вначале обрабатывается активирующей ретикулярной системой, затем поступает в маленький миндалевидный орган — амигдалу (греч. “миндаль”), служащий складом эмоциональных впечатлений. В амигдале стимул получает эмоциональную оценку, после чего передается в гиппокамп. Гиппокамп

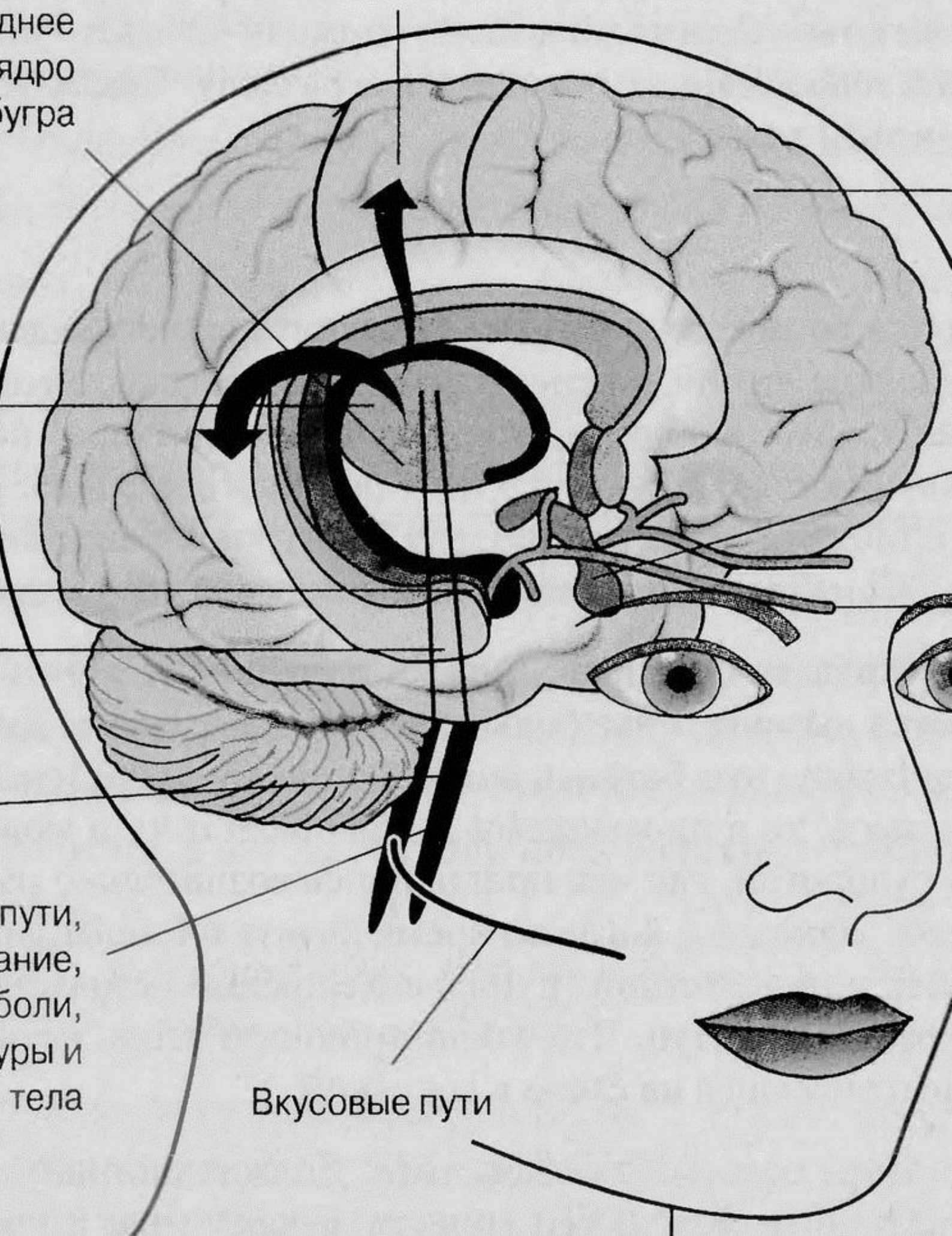
оценивает данные на основе информации, хранящейся в долгосрочной памяти, и передает их в кору головного мозга для анализа и “перезаписи” в долгосрочную память. На рис. 4.1 показано расположение этих частей головного мозга с латинскими названиями.

Соматосенсорная кора

днее
ядро
угра

пути,
ание,
боли,
уры и
тела

Вкусовые пути



Посттравматическое нервное расстройство (“Вьетнамский синдром”)

Информация о посттравматических нервных расстройствах стала достоянием широкой публики после появления фильмов о войне во Вьетнаме и ее ветеранах. Сегодня благодаря новостям мы знаем гораздо больше: нам известно, что данный синдром проявляется у людей, которые длительное время работали в стрессовых ситуациях (например, в аварийных службах), пострадали во время войн или стали жертвами преступлений.

“Вьетнамским синдром” развивается, когда амигдала получает входные данные с очень высоким эмоциональным содержанием, впадает в панику и не может передать информацию в гиппокамп. В результате гиппокамп не может передать воспоминание в кору для анализа, т.е. мозг не в состоянии полноценно воспринять это событие. Поскольку амигдала — это орган, от которого напрямую зависит выживание индивида, у жертв посттравматического стрессового расстройства она постоянно пребывает в состоянии возбуждения.

Вирджиния Вулф в романе “Миссис Дэллоуэй”, написанном в начале 20-х годов XX века, приводит портрет Септимуса Смита, страдающего от посттравматического нервного расстройства, вызванного ужасами Первой мировой войны. К сожалению, на тот момент традиционная медицина располагала сравнительно малым опытом решения подобных проблем.

Таким пациентам, как Септимус Смит, рекомендовали побольше отдыхать, чтобы восстановить силы. Типичной психологической рекомендацией был совет “взять себя в руки”.

Фобии, как и посттравматический синдром, относятся к числу нервных расстройств, в основе развития которых лежит чувство тревоги. В обоих случаях воспоминание остается “запертым” в амигдале. К счастью, сегодня мы располагаем техникой НЛП для излечения от фобий, которая может оказаться весьма полезной и помочь человеку избавиться от обоих недугов. За более детальной информацией обратитесь к разделу “Быстрое избавление от фобий с помощью НЛП” ниже в этой главе.

Фобии

Специалисты расходятся во мнениях, пытаются объяснить происхождение фобий. Некоторые психологи связывают развитие фобий с пережитыми психологическими травмами (например, испугом), другие считают, что фобия — это усвоенная реакция на некоторое событие (двухлетний ребенок сталкивается с коброй и у него развивается фобия, потому что он увидел, как реагируют взрослые). Можете перейти к разделу “Быстрое избавление от фобий с помощью НЛП” ниже в этой главе. Вы найдете там советы, которые помогут вам преодолеть свои страхи.



Я (Ромилла) страдала офидиофобией и не стесняюсь в этом признаться. Возможно, мне удастся вызвать у вас больше сочувствия, если я буду выражаться понятнее и просто скажу, что боялась змей. Фобия была настолько сильной, что, если мне снились змеи, то я просыпалась в холодном поту и мои конечности были парализованы судорогой, так что приходилось сознательно расслаблять по очереди все части тела. Однажды, когда во время визита в Голландию я зашла в гостиную своей подруги, в присутствии группы

совершенно незнакомых мне людей у меня случился нервный приступ. Что стало причиной столь нетипичного поведения?.. Чучело кобры, висевшее на стене в гостиной.

В настоящее время меня не беспокоит боязнь змей. Должна признаться, что я справилась со своим страхом, еще ничего не зная об НЛП. Причем возвращение к нормальному состоянию произошло в весьма драматической обстановке— в маленьком зоопарке в Момбасе, Кения. Я прогуливалась по зоопарку с мужем, разглядывая экзотических представителей фауны, когда к нам подошел один из зрителей зверинца и спросил, не желаем ли мы сфотографироваться с питоном, который обвился вокруг его шеи. Пока муж и работник зоопарка убедили меня подержать питона, вокруг нас собралась публика в количестве примерно тридцати человек, но я этого не заметила. Зритель попытался повесить питона мне на шею, но я живо увернулась и с криком бросилась в сторону. Вот тогда-то я и заметила зрителей: все они покатывались со смеху, некоторых хохотали буквально до слез. Вторая попытка оказалась успешной, хотя я и кричала до тех пор, пока питона не водрузили мне на шею. Кстати, змеи совсем не противные!

Если бы я была знакома с НЛП, преодоление страха было бы гораздо менее болезненным: я могла бы воспользоваться техникой излечения от фобий.

Быстрое избавление от фобий с помощью НЛП

Техника быстрого избавления от фобий позволит вам заново пережить травму или фобию, не ощущая при этом эмоционального содержания события и не приводя в действие механизм, вызывающий страх. Во время выполнения техники вам следует находиться в обстановке, где вы чувствуете себя в совершенной безопасности, в присутствии другого человека, который может помочь вам твердо держаться на ногах.

В ходе выполнения техники вам предстоит исследовать прошлый опыт, отделяя от себя (в настоящем) воспоминания (эмоции, вызванные травмой) двойным барьером. В последовательности действий, которая приводится ниже, двойное отделение выполняется следующим образом: вы представляете, что видите себя в зрительном зале, глядящего на экран, на кото-

ром транслируется травмирующая ситуация из прошлого (с вами же в главной роли). (Это и называют двойной диссоциацией; когда вы смотрите на себя со стороны, у вас отсутствуют чувства, которые вы испытывали бы, если бы действительно переживали данную ситуацию.) Более подробно о диссоциации рассказывается в главе 10.

- 1.** Определите, когда у вас возникает болезненная реакция (на стимул, на травматическое или неприятное воспоминание), которую вы хотели бы преодолеть.
- 2.** Вспомните, что находились в безопасности до и после неприятного события.
- 3.** Представьте себе, что сидите в кино и видите себя на черно-белом экране.
- 4.** Теперь представьте, как покидаете себя, сидящего в зале, и перемещаетесь на место киномеханика.
- 5.** Теперь вы видите, как вы сидите в зале и смотрите на собственное изображение на экране.
- 6.** Прокрутите фильм на маленьком экране, в черно-белых тонах, с того момента, когда вы еще не пережили травму, и до момента, когда вы снова оказались в

безопасности.

7. Теперь остановите кадр или сделайте так, чтобы экран стал совершенно белым.

8. Перенеситесь из аппаратной и со своего места в зале в конец фильма.

9. Прокрутите фильм назад очень быстро, за секунду или две, в цвете, как если бы вы сами в нем участвовали, до самого начала, когда вы еще были в безопасности.

10. Можете повторять шаги 8 и 9 до тех пор, пока событие перестанет вызывать у вас не-приятные ощущения.

11. Теперь перенеситесь в будущее и представьте себе момент, когда у вас может случиться приступ фобии. Отследите свою реакцию.

Какие бывают фобии

Представляем вам несколько терминов, над которыми можно было бы посмеяться, не будь они названиями недугов — фобий.

v' Пеладофобия — боязнь лысых людей, **v'** Филофобия — боязнь влюбиться или быть влюбленным. **s** Фобифобия — боязнь фобий, **v'** Ксирофобия — боязнь лезвий.

S Галеофобия — боязнь котов.

'^ Трискадекафобия — боязнь числа 13. **v'** Октофобия — боязнь числа 8.

Важная роль убеждений и ценностей

Высказывание “Для нынешней молодежи нет ничего святого!” было распространено во все времена и остается таковым поныне. На самом деле ценности есть у всех; просто у разных людей (или групп людей) они разные. Ценности и убеждения подобны фильтрам, которые вы неосознанно используете для того, чтобы решить, какие элементы входящих сигналов из внешнего мира пропустить в свое сознание, а какие оставить без внимания. Вы уже знаете, что подразумевается под этим не так ли? Девять десятых вашего мозга приходятся на бессознательное: оно формирует всевозможные убеждения и принимает разнообразные решения, касающиеся вас и вашего окружения... а вы о них можете даже не подозревать!

Власть убеждения

Ваши убеждения, если их довести до крайности, определяют ваш выбор в ключевых жизненных решениях, в вопросах жизни и смерти. Ваши убеждения способны сделать вас здоровым, богатым и счастливым или, напротив, заставить вас оставаться больным, бедным и несчастным.



Убеждения о которых мы ведем речь следует отличать от религиозных убеждений. В терминах НЛП убеждения человека — это установки, представляющие собой обобщения его жизненного опыта. Эти обобщения формируют основу картины реальности каждого из нас. Впоследствии эта картина определяет поведение индивида.

Например, вы можете использовать убеждение, которое дает вам право совершить какое-то действие, чтобы развить новое убеждение и перейти на следующий уровень достижения целей. Так, убеждение “Я действительно хорошо излагаю свои мысли на

бумаге” поможет вам укрепиться в убеждении, что вам следовало бы испытать свои силы в журналистике или стать писателем. Возможно, вы обнаружите в себе достаточно мужества для того, чтобы отправить рассказ в какой-то журнал... и вот вы внезапно становитесь популярным автором!

Наряду с позитивными, вдохновляющими убеждениями, у вас могут быть негативные, сковывающие установки, как, если вы имели несчастье быть объектом насмешек в школе, то, возможно, у вас развилось убеждение в том, что люди в целом опасны. Это может заставить вас держаться весьма настороженно или даже агрессивно по отношению к незнакомым или малознакомым людям. Некоторые из них, безусловно, отплатят вам той же монетой — агрессией. Их естественная реакция укрепит вашу веру в то, что от людей исходит опасность. Дружелюбной же реакции вы можете даже не заметить, поскольку ваши внутренние фильтры, определяемые негативным убеждением, не настроены на восприятие приятных людей. Они просто не пропускают в ваше сознание соответствующие позитивные сигналы.



Знайте, что, такие речевые обороты, как “не могу”, “должен”, “не должен”, “мог бы”, “не мог бы”, “следует и не следует” в большинстве случаев бывают замешаны на ограничивающих убеждениях. Как сказал Генри Форд, “Может тот, кто думает, что может, и не может тот, кто думает, что не может. Это неумолимый и неоспоримый закон”.

Влияние убеждений окружающих

Мысль о том, что предубеждения других людей могут налагать на вас ложные ограничения, является действительно пугающей, особенно если в роли других людей выступают учителя, руководители и коллеги, и родные и близкие — те, с которыми мы взаимодействуем ежедневно.



С группой детей было проведено очень интересное исследование, показавшее, как убеждения учителя могут расширять или ограничивать способности ребенка к обучению.

Учеников с примерно равными умственными способностями, отобранных для участия в эксперименте, случайным образом разделили на две группы. Учителю одной группы сказали, что дети в группе одаренные, а учителю другой группы сообщили, что ему предстоит иметь дело с детьми, страдающими задержкой психического развития. Через год провели исследование умственных способностей детей из обеих групп. Результаты говорили сами за себя: показатель уровня интеллекта в группе, где учитель считал детей одаренными, был выше, чем во время предыдущего тестирования, а в группе, которую учитель считал отстающей, уровень интеллекта оказался ниже, чем раньше.

Увы, такие ограничения не являются исключительно бичом переполненных школ: они накладываются и в семьях, где родители загоняют детей в рамки “допустимого”. Другие примеры: ваши друзья призывают вас к благоразумию в тот момент, когда вы решились сменить надежную и хорошо работу и заняться воплощением мечты всей своей жизни, или начальник, стиль общения которого отличается от вашего, тормозит ваш карьерный рост. Считаете, что некоторые из этих людей знают больше вас? Вы просто

возводите их на пьедестал

Ребенку может быть сложно бороться с недостатками учителя без поддержки родителей, а с ограничениями, которые налагают родители или семья, дело обстоит еще хуже. Взрослый человек может взвешивать все за и “против” услышанного совета. Об этом более подробно рассказывается в главе 7, посвященной достижению взаимопонимания (см. раздел “Исследование перцепционных позиций”). Поняв, чем определяется точка зрения другого человека, вы можете сделать свой выбор — последовать совету или отказаться от него и, что не менее важно, вы всегда можете изменить стиль своего общения таким образом, чтобы до собеседника доходили ваши послания.¹ ак вы добьетесь целей в общении с окружающими.

Изменение убеждений

Одни убеждения придают вам сил, другие установки ограничивают ваш образ мыслей и препятствуют движению вперед. Хорошая новость состоит в том, что убеждения могут меняться и меняются. Возьмем пример под названием “миля за четыре минуты”. Много лет назад спортсмены-бегуны не верили, что милю можно преодолеть за четыре минуты. Роджер Бэннистер добился этого результата в мае 1954 года. Вскоре после этого его рекорд били несколько раз.

Что вы говорите? Мол, “зачем мне менять то, что склеивает воедино мой мир?” Да, убеждения помогают сохранять мир целостным, но хорошо это или плохо? Осознав или хотя бы предположив, что убеждение мешает вам двигаться вперед, измените его. Если вы начнете тосковать по уютному покрывалу старых убеждений, вы всегда можете вернуться к нему снова.

Если я попрошу вас сконцентрироваться на одном из ваших убеждений, то вы, возможно, нарисуете мысленную картину, испытаете определенное ощущение, что-то услышите — почувствуете что-то, а то и все сразу. Итак, мы можем заключить, что ваши убеждения обладают определенными качествами. Эти качества — зрительные (образы), слуховые (звуки) и кинестетические (осознательные ощущения) — называются *модальностями*. Модальности можно подстраивать с помощью субмодальностей. Субмодальности — это отдельные сенсорные качества, воспринимаемые каждым чувством. Например, зрительные субмодальности включают цвет, форму, движение, яркость, объемность и т.д., слуховые субмодальности включают громкость, высоту, темп и т.д., кинестетические субмодальности включают давление, температуру, фактуру, место и т.д.

Одним из способов изменения убеждения является подстройка его субмодальностей. Это очень полезная процедура, которая помогает ослабить хватку ограничивающего убеждения и усилить влияние положительного убеждения, чтобы сформировать новую, позитивную установку, в справедливости которой вы еще не совсем уверены. Допустим, вас тянет к людям и вам давно уже говорят, что субъективность — это плохо; если изменить ваше убеждение на “я хорошо обращаюсь с людьми”, то вы будете чувствовать себя при общении с окружающими гораздо увереннее. Аналогично, убеждение “я —



хороший художник” поможет вам выбрать для себя занятие, позволяющее реализовать это призвание, например, компьютерную графику.

Чтобы попрактиковаться в управлении собственными убеждениями или в их изменении, выполните следующие шаги.

1.

Подумайте об убеждении, в достоверности которого не сомневаетесь, допустим: “Я — очень внимательный водитель”. Если не можете придумать такого убеждения, спросите себя, уверены ли вы

что завтра утром встанет солнце. Уверены? Не- смотря на все эти тучи?

2.

3. Вы представили себе картину, что-то почувствовали и/или услышали звуки? Ка- кими качествами обладает эта картина, ощущение или звук?

4. Теперь подумайте об убеждении, которое хотели бы изменить, поскольку оно вам только вредит: “Я не умею нормально парковать автомобиль!”

5. Сопоставьте свойства убеждения, в истинности козорого уверены, со свойствами убеждения, которое хотели бы изменить. Допустим, картина убеждения, в котором вы не сомневаетесь— это большое, яркое, трехмерное изображение, находящееся прямо перед вами, а картина убеждения, которое вы стремитесь изменить, — маленькая, туск- лая, двухмерная и расположена далеко от вас. Сделайте картину убеждения, которое вы хотите изменить, яркой, большой, трехмерной и придвиньте ее к себе. Аналогичным об- разом вы можете представить себе свойства любых звуков и ощущений, связанных с убеждением, в истинности которого вы уверены. Отличаются ли от них свойства звуков и

ощущений, связанных с убеждением, которое вы хотите изменить?



Совокупность убеждений называется системой убеждений. Убеждение или система убеждений могут подкреплять определенный идеал. Идеалы (ценности) объясняют, почему вы совершаете определенные поступки. Убеждения управляют вашим по- ведением, которое помогает вам бороться за свои идеалы, — если, конечно, не воз- никает конфликтов с бессознательным. А теперь поговорим о ценностях.

Ценности

Ценности — это “горячие клавиши”, которые управляют вашим поведением и являются бессознательными мотивирующими или демотивирующими стимулами. Именно под влия-



нием системы ценностей вы совершаете определенные по- ступки. Совершив же

Рис. 4.2.
ценностей

Иерархия
<http://e-puzzle.ru>

поступок, вы используете систему ценностей для того, чтобы определить, хороший он или плохой. Например, если вы цените честность, то непременно подберете бумажник, лежащий посреди улицы, чтобы передать его полиции для поиска владельца, и вам будет приятно это сделать.

Ценности определяют ваш выбор друзей и спутников жизни, товаров и услуг, ваши интересы и то, как вы проводите свободное время. Как и убеждения, ваша система ценностей также влияет на фильтры, обусловленные действием активизирующей ретикулярной системы (она подробно описана выше в этой главе).

У вас, как и у любого другого человека, множество обли- чий. Назовем лишь несколько: вы, вероятно — член семьи, рабочего коллектива, а, возможно, еще и некоего клуба еди- номышленников, разделяющих общее хобби. Каждая из ук- азанных сторон вашей жизни — семья, работа, хобби и т.д. — характеризуется определенной иерархией ценностей, причем одна ценность самая главная. Ценности, расположенные на верху иерархии обычно более абстрактны, нежели ценности более низких уровней, и именно они оказывают самое боль- шое влияние на вашу жизнь. Например, на рис. 4.2. "семья" и "друзья" являются более конкретными ценностями, а "счас- тье" — достаточно абстрактное понятие.

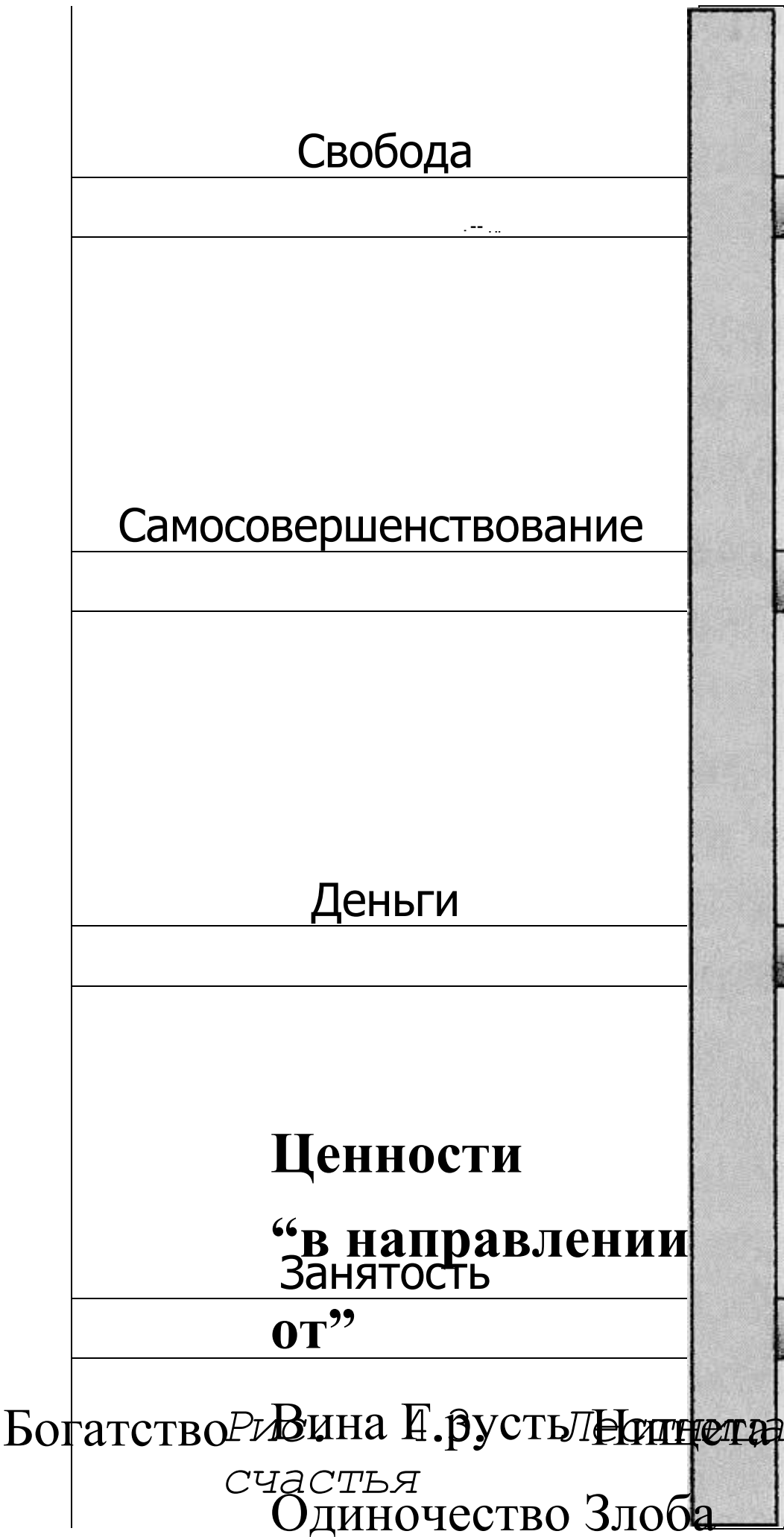
Ценности и средства

Ценности могут либо быть *конечными*, либо являться *средствами*. Средства расположены на более низких уровнях иерархии и выступают в роли ступеней той лестницы, по которой вы продвигаетесь к конечным ценностям. На рис. 4.3. конечной ценностью является свобода, а все остальное — промежуточные ценности, или средства. Ценности-средства — это подцели, которых необходимо достичь, чтобы добраться до конечной ценности. Свободу сложнее количественно выразить, чем, скажем, деньги. Вы можете располагать деньгами, но не быть свободным, но для свободы вам точно нужны деньги. Итак, свобода — конечная ценность — зависит от денег, которые, таким образом, не более чем средства.

Ваши ценности могут вести вас либо по направлению к счастью, либо в направлении от страдания.

Ценности “по направлению к”

- Любовь
- Свобода
- Здоровье
- Счастье



Ценности типа “в направлении от” подразумевают наличие отрицательных переживаний, негативных решений или душевных травм, которые ухудшают вашу жизнь. От них можно избавиться, используя Терапию временной линии (о ней речь пойдет ниже). Основной целью любой техники такого рода является извлечение ценных уроков из неприятных событий: это позволяет бессознательному началу выпустить на свободу отрицательные эмоции. По сути, терапия временной линии построена на принципе, согласно которому ваши воспоминания расположены вдоль оси времени. Модифицируя воспоминания на оси времени, вы можете ослабить влияние некоторых из них, а это, в свою очередь, позволит вам обрести более жесткий контроль над своей реакцией на события и увидеть новые возможности выбора. Чтобы узнать больше об этой технике, обратитесь к главе 13.

Формирование ценностей

Система ценностей в основном формируется на протяжении трех периодов жизни человека.

4^й Период **импринтинга** длится с рождения примерно до семи лет. На протяжении этого времени вы учитесь (в значительной мере, бессознательно) у родителей.

5^й Период **моделирования** — с восьми до тринадцати лет, когда вы учитесь, сознательно и бессознательно копируя друзей. Некоторые из ваших ключевых, самых важных ценностей формируются в возрасте около десяти лет.

6^й Период **социализации** длится с четырнадцати до двадцати одного года. Именно в это время вы постигаете ценности, определяющие ваши взаимоотношения с людьми.

Выявите свои ценности

Если вы желаете усовершенствовать некоторые стороны вашей жизни, то начните с изучения своей системы ценностей и выясните, как осуществить позитивные изменения. Следуя пошаговым рекомендациям, приведенным ниже, вы можете узнать, что мешает вам получить желаемый результат.



1. Выберите сферу вашей жизни, которая вас не удовлетворяет или которую вы хотели бы усовершенствовать. Допустим, вы живете или работаете в обстановке, которая вам не нравится, и хотели бы улучшить ее.

2.

Составьте

е список всего, что для вас важно в данном контексте. Вы увидите, что первые несколько ценностей придут в голову очень быстро. Сосредоточьтесь на них, и на поверхность “всплывет” еще одна группа ценностей.

3.

Расположите ценности в порядке убывания важности: возглавлять перечень должна самая высшая ценность. Если у вас возникнут проблемы с “сортировкой” списка, просто спросите себя: “Если бы у меня было «А», но не было «В», устроило бы меня такое положение вещей?” Если ответ утвердительный, то “А” важнее, чем “В”. Если ответ отрицательный, то “В” нужно поставить перед “А”. Вот пример списка ценностей, связанных с работой: успех, власть, достижения, дух приключения, стабильность. (Вы можете решить, что стабильность для вас важнее, чем дух приключений.) Проанализируйте приведенный пример списка и перестройте его по своему усмотрению. Возможно, при этом обнаружится, что некоторые ценности, о

которых вы подумали едва ли не в последнюю очередь, имеют для вас самое большое значение.

4.

Отсортировав ценности, спросите себя, существует ли ценность, которая была бы для вас полезна в данной сфере вашей жизни, но которой вам не хватает. На какое место в списке существующих ценностей вы бы ее поставили? Например, если вы цените свою работу, но не можете добиться желаемых успехов, то, возможно, это обусловлено тем, что не все цели из вашей иерархии ценностей достигаются. Прodelав описанную процедуру, вы можете решить, что вам важнее: успех, самореализация, достижения, дух приключений, стабильность.



Конфликт ценностей

Когда промежуточные ценности отсортированы (см. предыдущий раздел), гораздо легче добиться конечной цели. К сожалению, конечные ценности могут в итоге оказаться конфликтными. Вы настроены продвигаться к цели, а ваше бессознательное начало придерживается иного мнения и фактически уводит вас в противоположном направлении.

Возможно, в детстве вы жили в крайней нужде, и у вас выработалась приоритетная ценность “уйти от нищеты”, которая напрямую конфликтует с ценностью “к богатству”. Итак, вы хотите быть богатым, но продолжаете думать “я не хочу быть бедным”, и ваше бессознательное “помогает” вам реализовывать именно эту ценность.

Другой конфликт возможен, когда вы стремитесь одновременно к нескольким результатам, и вам кажется, что вы можете достичь либо одной цели, либо другой. Пример такого конфликта: вы пытаетесь похудеть, но также хотите наслаждаться изысканной пищей.

Существует ли в вашей жизни доминирующая ценность, которая мешает вам получать удовольствие? Например, наличие денег как первоочередная ценность может сделать вас



баснословно богатым. Но она же может затруднять построение гармоничных партнерских отношений — в личной жизни или в бизнесе.

Позаботьтесь о том, чтобы не тратить слишком много времени на преследование промежуточных ценностей, иначе вы можете так и не добиться конечной цели!

Изменение ценностей

Размышляя о своих ценностях, вы создаете образ, точно так же, как когда думаете о своих убеждениях (за более подробной информацией по этому вопросу обратитесь к разделу “Власть убеждений” выше в этой главе). Вы можете изменить иерархию ценностей, меняя характеристики образа, создающего ценность. Предположим, например, что ваши жизненные ценности таковы: свобода, достижения, финансовая стабильность, удовольствие, семья, здоровье.

Допустим, в какой-то период жизни вас подводит здоровье. Вы решаете, что здоровье важнее удовольствия, и хотите сделать перестановку в иерархии ценностей. Для этого воспользуйтесь следующей процедурой.

1. Думая об удовольствии, зафиксируйте картину, которая возникает в вашем сознании, обращая внимание на следующие параметры: размер, цветная/черно-белая, положение, статичная или динамичная, четкая или расплывчатая.

2. Зафиксируйте картину, которая возникает в вашем мозгу при мысли о здоровье.

3. Поменяйте местами свойства картин.
Как и в случае изменения свойств картины убеждения, изменение свойств картины вашего здоровья таким образом, что она станет такой же яркой, как и образ удовольствия, приведет к возрастанию приоритетности здоровья и позволит поставить его рядом с удовольствием. Теперь измените картину удовольствия, присвоив ей качества вашего прежнего образа здоровья. Это позволит вам ‘опустить’ удовольствие на уровень, где раньше было здоровье.

Смоделируйте свое будущее!

Что бы вам ни твердили в школе, когда вы рассеянно глазели в окно классной комнаты, выпускать сознание на свободу полезно: эта процедура может стать действенным первым шагом на пути к достижению любых целей. Используя технику, описанную в предыдущих разделах, вы можете выяснить, в чем состоит ваше заветное желание, и предпринять первый шаг на пути к его осуществлению — просто помечтать о нем.



Итак, позвольте себе мечтать и развлекаться. О чем бы вы попросили, если бы вам вдруг явилась фея и предложила исполнить ваше заветное желание? Представьте, что вы получили силу, связи и средства, необходимые для исполнения мечты. У вас есть цель? Теперь проделайте следующее.

1. Составьте список всего, что для вас важно в данной цели, — список всех причин, по которым вы к ней так стремитесь, — и расположите эти причины в порядке убывания значимости. Вас удивляют ваши ценности? Вы осознали, что какой-то аспект, который вы считали важным, на самом деле не так уж важен, — если учесть настоящие ценности? Если вы не совсем четко представляете, как проранжировать ценности, обратитесь к разделу “Выявите свои ценности” выше в этой главе.

2. Теперь, продолжая мечтать, представьте, как вы покидаете свое тело и устремляетесь в будущее, в то время, когда ваша цель уже достигнута.

3. Фиксируйте картины, звуки и ощущения и управляйте ими. Постарайтесь сделать их как можно более сильными и яркими!

4. Из будущего оглянитесь на настоящее и позвольте бессознательному началу заметить то, о чем ему необходимо знать и в чем ему следует вам помочь на пути к осуществлению цели. Не забывайте выяснить, каким будет первый шаг!

5. Когда вы полностью насладились мечтой, вернитесь в настоящее и сделайте первый шаг\

Вы способны удивить самого себя!

Глава 5

Как управлять процессом общения

/3 этой главе...

- > **Модель общения НЛП**
- > **Вы полностью ответственны за любое интерактивное общение**
- > **Различные схемы общения**
- > **Как повысить эффективность взаимодействия**
- > **Техника, позволяющая отрешиться от эмоций и сосредоточиться на результатах общения с окружающими**

Скажите, что бы вы ответили на вопрос “За какую долю процесса общения вы отвечаете, когда ведете диалог”? 50%? В конце концов, в диалоге участвуют двое, так что логично предположить, что собеседники делят ответственность пополам: каждый формулирует собственные ответы и воспринимает ответы собеседника. Однако, если вы знакомы с важными предпосылками НЛП (подробно рассмотренными в главе 2), то вашим ответом будет 100 %. Перечислим эти предпосылки.

S Смысл коммуникации — реакция, которую она вызывает.

^ Если ваши действия не приносят ожидаемых результатов, измените свое поведение!

S Человек, обладающий максимальной гибкостью в заданной системе, влияет на эту систему.

В этой главе речь пойдет о том, как взять на себя всю ответственность за любой сеанс общения, в котором вы участвуете. Мы предоставим вам инструментарий, позволяющий распознавать ситуации, в которых ваш собеседник не воспринимает ваших посланий. В каждом из таких случаев в ваших силах переформулировать свои слова, изменить поступки и действия с тем, чтобы добиться желаемой реакции.

Модель общения НЛП

В основе модели общения НЛП, разработанной Ричардом Бэндлером и Джоном Гриндером, лежат постулаты когнитивной психологии.

Вкратце данная модель состоит в следующем. Когда некто ведет себя определенным образом (*внешнее поведение*), это вызывает у вас некоторую реакцию (*ваш внутренний отклик*),

которая, в свою очередь, заставляет вас отвечать определенным образом (*ваше внешнее поведение*), а ваш ответ провоцирует соответствующую реакцию собеседника (*его внутренний отклик*). Описанный цикл, показанный на рис. 5.1., многократно повторяется.

Какова “анатомия” внутреннего отклика? Это внутренний процесс + внутреннее состояние. Под внутренним процессом мы подразумеваем внутренний диалог, а также воспроизводимые в уме образы и звуки. Внутреннее состояние складывается из всей гаммы чувств, которые испытывает человек.

В следующих разделах представлены два сценария, иллюстрирующие модель

общения НЛП в действии.

Сценарий 1

Вообще-то это был приятный, в меру жаркий летний день. Но в офисе у Дэна не работали кондиционеры, и он весь день чувствовал себя не в своей тарелке. Усаживаясь вечером в автомобиль, он со вздохом облегчения включил кондиционер. Дэну не терпелось добраться до дома. Его сын Боб обещал подстричь траву. Дэн с нетерпением предвкушал, как устроится на аккуратном, только что подстриженном газоне, со стаканом холодного пива. Однако подъехав к дому, Дэн заметил, что газон не стрижен.

Врываясь в дом, он вряд ли осознавал, что эмоции берут верх над его мыслями, он испытывал одно только растущее негодование. Вне себя от злости, Дэн начинает кричать на Боба, который, как типичный подросток, уходит в глухую оборону и начинает сердито бормотать что-то про сломанную газонокосилку; Дэн не обращает внимания на оправдания сына, продолжает обвинять его... Наконец, Боб срывается и выкрикивает: “Да стриги ты сам свою чертову траву!” Далее следуют еще несколько выкриков, хлопанье дверьми и, наконец, гробовое молчание. Никто из них — ни отец, ни сын — не настроены общаться дальше.

В данном примере неподстриженная трава служит пусковым механизмом, который включает у Дэна *внутреннее состояние* злости, негодования и неудовлетворенности. *Внутренний процесс* запускает внутренний монолог примерно такого содержания: “Он ведь обещал! Я так и знал, что нельзя ему верить... Мы даем ему все самое лучшее, а он только и делает, что подводит нас...” Перед внутренним взором Дэна в этот момент встают картины из прошлого, когда Боб не оправдывал ожиданий Дэна.

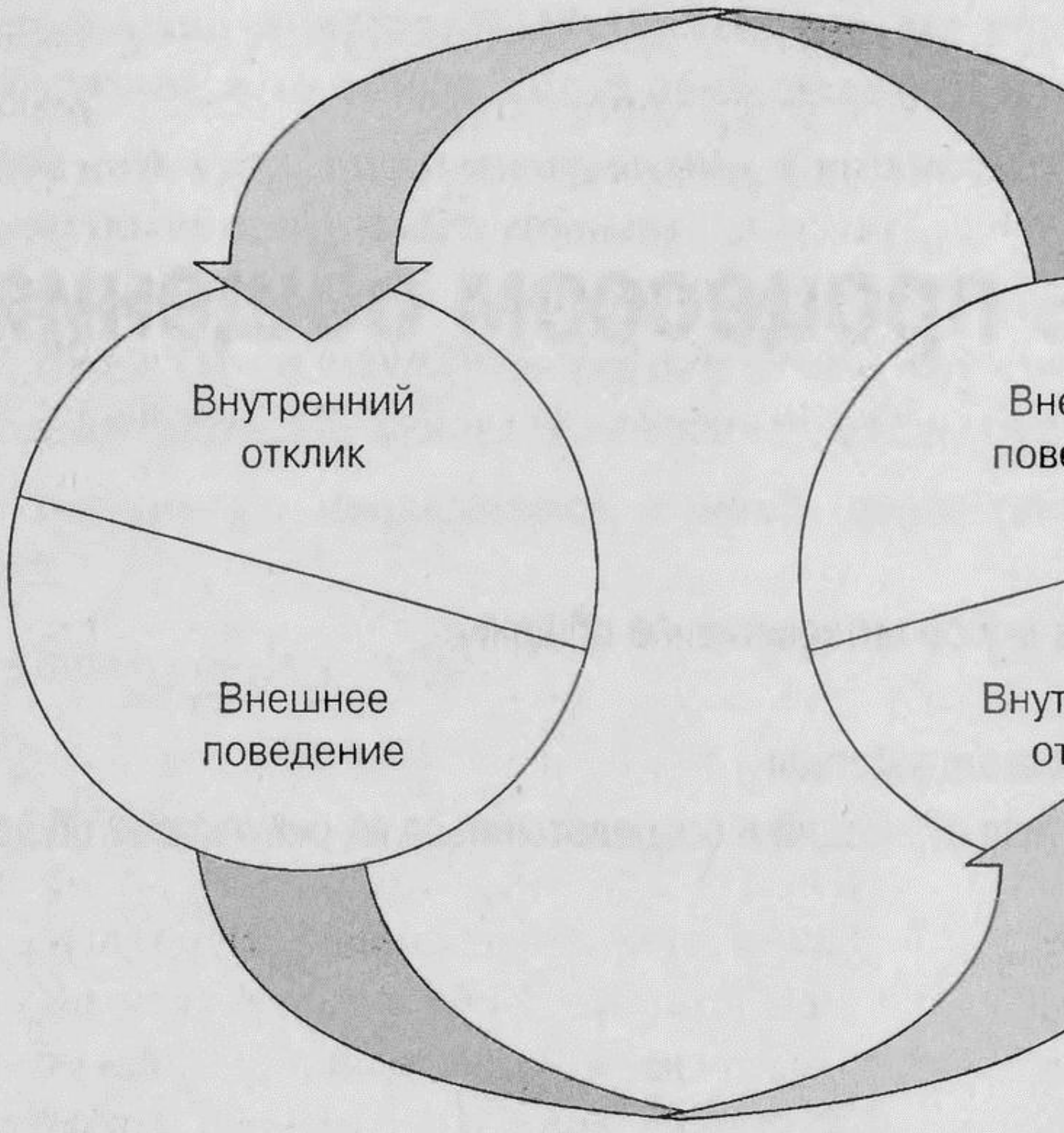


Рис. 5 . 1 . Цикл общения

Часть II. Правила дорожного движения для вашего сознания

Внешнее поведение Дэна, который кричит на Боба, обращаясь к нему на повышенных тонах и с соответствующим выражением лица, спровоцировало у Боба определенное *свое состояние*. Боб испытывает прилив злости, негодования и неудовлетворенности, так напоминающие переживания Дэна. В голове мальчика тоже возникают картины прошлых перебранок с отцом — в результате он делает вывод, что его

не услышат, как и в предыдущие разы. *Внешнее поведение* Боба — переход к свойственной ему угрюмой манере общения, к ворчанию — может еще сильнее разозлить его отца... Круг замкнется.

Сценарий 2

Представьте себе, что подъезжая к дому и видя неподстриженную траву, Дэн вместо того, чтобы сорваться на крик и обвинения, делает глубокий вдох и спрашивает Боба, почему тот не выполнил своего обещания. Боб, ожидая привычных обвинений, занимает оборонную позицию и с вызовом отвечает, что газонокосилка сломалась. Руководствуясь предыдущим опытом, Дэн понимает, что Боб, скорее всего “замкнется в скорлупе”, и, дабы упредить нежелательную реакцию сына, предлагает показать ему, как чинить газонокосилку. Чтобы расслабиться. Дэн выпивает стакан пива, а затем помогает Бобу починить косилку. Боб стрижет газон под присмотром отца, а Боб с семьей в дружелюбной обстановке садится обедать.

В данном сценарии отец находит в себе силы изменить типичный для себя внутренний процесс и сознательно попытаться вспомнить себя подростком, нуждавшимся с одной стороны в тепле, участии и поддержке, а с другой стороны — в твердой родительской руке. Определив, какой результат он хочет получить от общения с сыном и абстрагируясь от собственных эмоций, Дэн сознательно выбирает путь, при котором каналы общения остаются открытыми, и достигает желаемой цели (Боб стрижет газон) с минимальными потерями (уход от конфликта).

Подведем итог. Дэн проявляет гибкость, анализирует манеру поведения Боба и корректирует собственные ответы, чтобы достичь своей цели. Таким образом он обретает контроль над системой.

Понимание процесса общения

Джон Гриндер и Ричард Бэндлер обнаружили, что люди, в совершенстве освоившие искусство общения, обладают тремя важными навыками.

^ Они знают, чего хотят.

S Они успешно фиксируют реакцию, которой добиваются от собеседников.

Они обладают достаточной гибкостью для того, чтобы изменять свое поведение до тех пор, пока не добьются желаемого результата.

У меня (Кейт) есть друг Саймон, который преподавал мне несколько ценных уроков общения с людьми. Саймону всегда удается сохранять спокойствие, и он обычно добивается желаемых результатов даже в самых сложных ситуациях. В ходе любого взаимодействия Саймон пытается понять позицию и точку зрения собеседника, чтобы добиться обоюдно выгодного исхода.

Каждый из нас по-своему обрабатывает информацию и, соответственно, по-разному реагирует на разные ситуации. Не правда ли, было бы полезно узнать, *как* приводятся в действие чьи-нибудь внутренние рычаги? Читайте дальше, и мы дадим вам несколько подсказок.

Семь-два

Профессор Джордж Миллер провел исследование, чтобы выявить, сколько объектов человек способен держать в оперативной памяти в отдельный момент времени. Он пришел к выводу, что человек может одновременно держать в голове от двух до семи информационных объектов, максимум до девяти — при хорошем самочувствии и заинтересованности в данном предмете, а при плохом самочувствии или отсутствии заинтересованности в теме — всего пять.

В плену у числа семь

Моя проблема состоит в том, что меня постоянно преследует число семь. Оно следует за мной повсюду, вторгается в самые потаенные уголки моей жизни и бросается на меня со страниц популярных журналов. Это число принимает массу обликов, то увеличиваясь в размере, то уменьшаясь, но никогда не меняясь

настолько, чтобы его нельзя было узнать. Упорство, с которым это число досаждало мне, не может быть случайным. Как сказал мне один сенатор, за этим кроется скрытый замысел, некий принцип. Либо в этом числе действительно есть что-то необычное, либо я страдаю манией преследования.

Это магическое число — семь плюс-минус два.

Профессор Джордж Миллер, *Psychological Review*, 1956.

Ваши пять чувств (зрение, слух, осязание, обоняние и вкус) бомбардируют вас примерно двумя миллиардами бит информации каждую секунду. Если бы вы попытались разобраться с этим огромным потоком входящих данных, то сошли бы с ума. Чтобы сохранить рассудок, мозг фильтрует внешнюю информацию перед тем, как обрабатывать ее и формировать внутренние представления.

Это обусловлено тем, что процессы, в ходе которых формируются внутренние репрезентации внешних событий, воспринимаемых вашими органами чувств, зависят от множества различных ощущений и внутренних фильтров.

Механизм, посредством которого стимулы, поступающие к вам из окружающего мира, преобразуются во внутреннюю реакцию, включает три основных процесса: опущение, искажение и обобщение. Следующие разделы предоставляют вам краткий обзор этих процессов. Более глубокие сведения по данному вопросу можно почерпнуть в главе 15.

Опущение

Опущение — это процесс исключения некоторых составляющих окружающего мира из создаваемого моделью представления. Опущение происходит, когда вы концентрируетесь на некоторой информации, воспринимаемой посредством органов чувств, абстрагируясь при этом от всех остальных стимулов. Представьте себе чудаковатого профессора, который настолько поглощен своими размышлениями, что выходит из дому в домашних тапочках.



Я (Кейт) могу рассказать историю о своей свекрови, которая (история) ярко иллюстрирует процедуру опущения, осуществляемую бессознательным началом. Моя свекровь работает в Детском обществе оританской благотворительной организации, расположенной в Кеннингтоне (район Лондона). Добирается на работу она на автобусе. Собираясь по утрам, свекровь прежде выносит мусор, а затем возвращается в дом за сумочкой и портфелем. Однажды утром она опаздывала и поэтому схватила все сразу — и сумочку, и портфель, и пакет с мусором. Усевшись в автобус, она обратила внимание на неприятный запах — и только тут до нее дошло, что мусорный пакет до сих пор у нее в руках!

Искажение

Искажение — это такая обработка информации, в результате которой связи между составляющими модели начинают выглядеть не так, как отражаемые ими взаимоотношения. Иными словами, искажение — это необъективная трактовка информации, поступающей к вам через рецепторы пяти чувств.

Циник мог бы заявить, что влюбленность — это разновидность искажения: ваш взор

за- туманен, вы видите объект воздыханий в розовом свете, считаете его идеальным и не замечаете его недостатков.



Как-то поздно вечером я Ромилла) возвращалась на машине домой из Бристоля. Моросил дождь, а температура воздуха была близка к нулю градусов. Трасса была покрыта изморозью, стоял туман. Вдруг впереди я увидела неясный белый силуэт на тротуаре. Сердце у меня заколотилось, как бешенное, а в голове прозвучал внутренний диалог примерно следующего содержания.

“О, Боже! Это привидение. Что же мне делать?!”

“Что за глупости, приведений не бывает”.

“Дорога пуста. Попробую резко развернуться...”

“Я веду себя как идиотка. Никакое это не привидение”.

“Нет, привидение. Что же делать?”

“Но это не привидение”.

“Нет, привидение”. И так далее...

К моему огромному облегчению и, вынуждена признаться, к великому сожалению, привидением оказался сумасшедший бродяга, завернувшийся в белый полиэтилен, и в тумане под дождем он смотрелся действительно жутковато. Думаю, окажись он настоящим привидением, я бы померла!



Можно исказить смысл поступков другого человека.

У моей (Кейт) подруги по имени Жаки был начальник, Том, которому, в силу его воспитания, было трудно общаться с коллегами женского пола: он был весьма резок в обращении с женщинами, находившимися у него в подчинении. Жаки неверно истолковала поведение Тома и решила, что он испытывает к ней неприязнь. Ситуация могла выйти из-под контроля, если бы Жаки не рассказала о своих опасениях своей коллеге. Как только Жаки поняла, что поведение Тома обусловлено его воспитанием, она перестала принимать его близко к сердцу. В результате ее поведение изменилось: она обрела уверенность в себе, и это отразилось на отношении Тома к ней.

Обобщение

Обобщение — это один из трех универсальных компонентов моделирования; процесс, в результате которого отдельное переживание превращается в целую категорию, составляющей которой становится. Другими словами, обобщение происходит, когда вы переносите выводы, сделанные на основе предыдущего опыта, на аналогичные события. На основе обобщений вы строите свою когнитивную карту мира. Другими словами, обобщения — это код, с помощью которого вы интерпретируете

внешние события и составляете свою карту мира. Без обобщения, образно говоря, вам приходилось бы постоянно заново учить алфавит и составлять по буквам слова всякий раз, когда вы читаете книгу. Обобщения же позволяют вам строить СВОИ представления на основе того, что вам уже известно, не изобретая заново велосипед.

Подобно опущениям и искажениям, обобщения позволяют гармонично вписать впечатления о внешних событиях в индивидуальную систему представлений. Обобщения могут стать ограничивающими, если мешают вам адекватно воспринимать события, выходящие за рамки ваших предубеждений. Случалось ли вам совсем не огорчиться, когда какой-то человек или ситуация не оправдали ваших худших ожиданий?



Радовались ли вы в глубине души, что все складывается плохо, как вы и предполагали?

Джон Гриндер предлагает каждый день перед сном вспоминать весь день и создавать по три других способа реагировать. Таким образом вы увеличите гибкость своего поведения и обнаружите, что реагируете на мир вокруг вас более адекватно.

Каждому свое

Люди, на которых воздействуют одни и те же внешние стимулы, запоминают и реагируют по-разному, потому что каждый из них осуществляет опущение, искажение и обобщение по-разному, основываясь на собственных метапрограммах, ценностях, убеждениях, взглядах, воспоминаниях и прежних решениях.

Метапрограммы

Метапрограммы, подробному рассмотрению которых посвящена глава 8 — это внутренние программы, определяющие, как мы сортируем свой опыт, ориентируемся в нем и организуем его. Метапрограммы более абстрактны, чем стратегии мышления, и определяют скорее общий подход к конкретному вопросу, чем детали процесса мышления. С помощью метапрограмм манера поведения каждого индивида раскрывается через его речь. Например, от человека, склонного брать на себя ответственность и “расправляться” с делами (активный тип) можно услышать фразу: “Меня не интересуют оправдания, предоставьте мне результаты”. А человек, который склонен не спеша обдумывать ситуацию, прежде чем приступить к действиям (реактивный тип), скорее всего, скажет: “Не спешите, взвесьте все как следует и убедитесь в том, что полученные результаты — именно то, что нам нужно”. Тот, чье самолюбие ущемлено, обычно склонен к обобщениям, к использованию ярлыков. Например: “Ты имеешь в виду Тома, этого чокнутого интроверта?” (искажение) или: “Да-да, это настоящий торгаш, так и сует свой товар прямо тебе под нос” (обобщение). Впрочем, не следует забывать, что люди могут менять манеру поведения в зависимости от окружения и ситуации, в которой находятся.

Вот небольшой перечень особенностей интровертов и экстравертов с указанием их влияния на процесс внутренней фильтрации. Основу обоих типов составляют характерные для них базовые метапрограммы.

Интроверт ничем не лучше экстраверта, а экстраверт ничем не хуже интроверта.

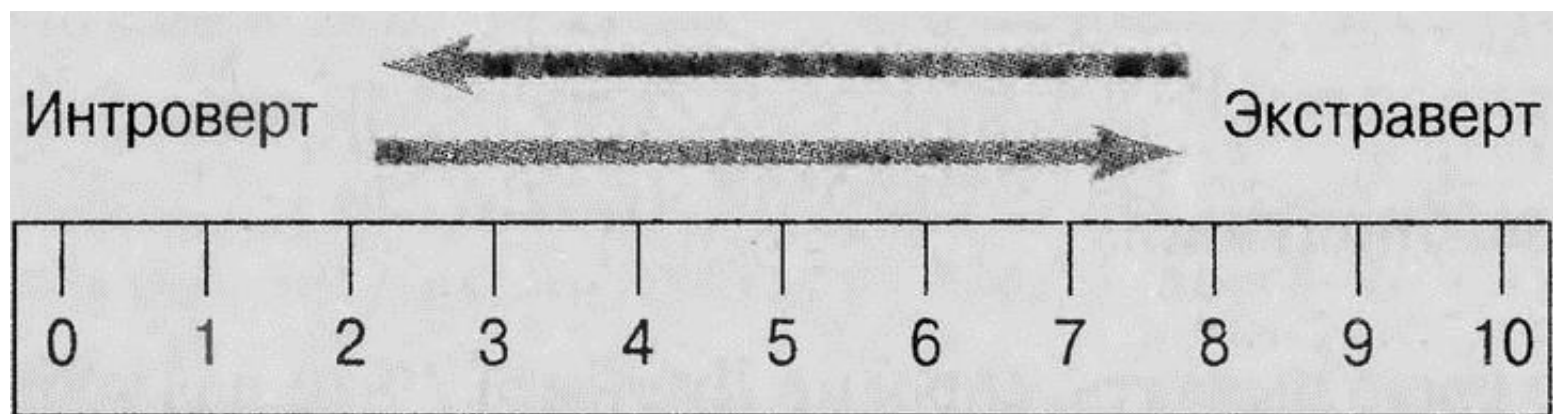
Не следует отождествлять метапрограммы с выбором или-или. Условно их можно расположить вдоль скользящей шкалы (рис. 5.2). К примеру, на работе, в привычной обстановке со знакомыми людьми вы можете вести себя как типичный экстраверт. Эта

Экстраверт

Чтобы что-то сделать, предлагаю в компании побыть один.

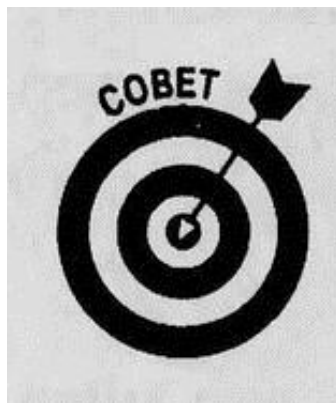
Заводи много друзей, с которыми поверхностна глубокая духовная связь.

Может быть, я слышу больше, чем вы, но не могу выразить это. Я не могу слышать, что вы чувствуете, но не могу выразить это. Я не могу слышать, что вы чувствуете, но не могу выразить это.



стратегия поведения позволит вам воспринимать больше информации, налаживать новые контакты и пользоваться возможностями. Однако встреча с коллегами в неформальной обстановке может повергнуть вас в крайнюю неловкость. Вы станете демонстрировать более замкнутое поведение. В результате вы будете опускать едва уловимые послания, которые в знакомой, рабочей среде вашего офиса были бы для вас очевидными.

Рис.



общении со сверстниками и друзьями. Ценности — мотивируют вас на совершение определенных поступков, но они же могут выступать в роли мощного тормоза, удерживающего вас от достижения поставленных целей. Благодаря ценностям у вас формируются представления о собственных действиях и вы получаете способность оценивать, хороший или плохой поступок вы совершили. Ценности влияют на процесс моделирования, т.е. то, как вы осуществляете опущение, искажение и обобщение данных, полученных от внешних стимулов. Ценности составляют иерархию, на верхней ступени которой находится самая важная для

вас. Вот несколько примеров ценностей: здоровье, богатство, счастье, честность, дружба, творческая реализация. Более подробно о ценностях рассказывается в главе 4.



5.2.

Метапрограммы можно условно расположить

вдоль скользящей шкалы

Мы прекрасно понимаем, что экстраверты могут сильно утомлять своих более замкнутых друзей и знакомых. Поэтому советуем экстравертам сбавлять обороты при встрече с людьми, которые не настолько открыты для общения, и не посягать на его жизненное пространство!

Один приверженец НЛП, экстраверт по натуре (пытавшийся практиковать НЛП с каждым встречным) однажды на вечеринке докучал несчастному интроверту. Преследуя его по всему залу и вторгаясь в его жизненное пространство, экстраверт настигал его снова и снова, вызывая на разговор по душам.

Помня о том, что люди могут по-разному проявлять себя в разных обстановках, попробуйте определить, какой край шкалы вам больше по душе? Маленькая подсказка: ответ на вопрос: “Когда нужно восстановить силы, вы предпочитаете быть в компании или наедине с собой?” — даст вам ключ к определению своих склонностей.

Некоторые экстраверты привязываются к своим домашним любимцам и, когда им хочется отдохнуть, ищут общества четвероногих друзей, а не людей!

Ценности

Ценности — это еще одна группа фильтров, тоже неосознаваемых, хоть и не настолько, как метапрограммы. Вы перенимаете ценности практически через осмос, от своих родителей и близких родственников примерно до семи лет. Затем ценности оттачиваются, преимущественно в

общении со сверстниками и друзьями. Ценности — мотивируют вас на совершение определенных поступков, но они же могут выступать в роли мощного тормоза, удерживающего вас от достижения поставленных целей. Благодаря ценностям у вас формируются представления о собственных действиях и вы получаете способность оценивать, хороший или плохой поступок вы совершили. Ценности влияют на процесс моделирования, т.е. то, как вы осуществляете опущение, искажение и обобщение данных, полученных от внешних стимулов. Ценности составляют иерархию, на верхней ступени которой находится самая важная для вас. Вот несколько примеров ценностей: здоровье, богатство, счастье, честность, дружба, творческая реализация. Более подробно о ценностях рассказывается в главе 4.

Джеймс работал в благотворительной организации, занимающейся внедрением образовательных программ в странах Африки

У него была молодая семья и ему нравилась его работа. Хотя был он беден, как церковная крыса, ему хватало того, что ему платили в благотворительной организации. Иерархия ценностей Джеймса выглядела примерно так.

1. Счастье.
2. Помощь людям в улучшении качества жизни.
3. Общение с семьей.
4. Свобода.
5. Разнообразие.
6. Материальное благополучие.

Эти ценности можно было выявить, спросив Джеймса: “Что для тебя важно в твоей работе?” Поскольку все ценности Джеймса удовлетворялись, он не обращал внимания (опущение!) на любые предложения более высокооплачиваемой работы. Он признает, что впал в заблуждение (искажение!), решив, что *все* (обобщение!) интересы западных стран в Африке сводятся к эксплуатации местного населения. Хотя позднее он осознал, что иногда подобное утверждение служило просто отговоркой для стонущих лентяев, не желавших брать на себя ответственность за собственную судьбу.



Ценности в значительной мере определяются контекстом. Это означает, что некоторые из ваших ценностей актуальны только для определенных сфер вашей жизни и их важность также зависит от того, какой из ее аспектов вы рассматриваете. Система ценностей Джеймса была актуальной только в контексте его работы.

Чтобы разобраться, какие ценности важны для вас в заданной сфере вашей жизни, вам следует замедлить темп жизни (или даже остановиться — сделать передышку) и подумать! Чтобы проделать эту процедуру, выполните следующие шаги.

1. Выберите область вашей

жизни, где вы не настолько успешны, как вам хотелось

бы. Можете, как Джеймс, взять для примера свою профессиональную деятельность или подумать об отношениях с людьми, образовании, окружении и т.д. В главе 3 можно найти подробные рекомендации.

2. Составьте список всего, что важно для вас в данном контексте.

3. Взгляните на перечень и подумайте еще раз. Не упустили ли вы чего-нибудь важного?

4. Выстройте элементы перечня в порядке убывания важности. Действительно ли ценность номер два важнее третьей ценности или, может, следует поставить пятый элемент списка на второе место?



5. Определите, каким образом вы производите для каждой ценности опущение, искажение или обобщение, которое мешает вам достичь желаемого результата. Вот вопрос на сто тысяч долларов!

6. Также подумайте, не замешаны ли здесь какие-то ограничивающие решения, которые влияют на ваши ценности.

7.

Как-то, во время сеанса глубокой релаксации Джеймс вспомнил, что, когда ему было около шести лет, он стал свидетелем того, как его родители обсуждали повышение арендной платы за квартиру, которую они снимали. Он вспомнил, как встревожено звучали голоса родителей. Он понял: именно тогда у него сформировалось убеждение, будто богатые люди — жадные и злые.

Убеждения

Убеждения — действительно страшная штука, они могут поднять вас на вершины успеха или ввергнуть в глубины неудач, поскольку (перефразируем слова Генри Форда): “Во что бы вы ни верили, в успех или в неудачу, вы правы”.

Ваши убеждения формируются бессознательно, самыми разными путями. Вы узнаете от родителей, что вы талантливы, а от учителя — что не умеете рисовать, вы должны поддерживать друзей, которых заводите среди сверстников, и т.д. В некоторых случаях, например, когда учитель говорит вам: “Ты не умеешь рисовать”, вы отменяете любые шансы научиться рисовать, даже если они могли у вас появиться. Ладно, ведь всего-то — один человек сказал вам, что вы не умеете рисовать!

Убеждения могут начинаться с “занозы в мозгу” (помните, что Морфеус говорил Нео в фильме “Матрица”?) и, пока она вас будоражит и беспокоит, вы начинаете находить примеры, подтверждающие эту “занозу”, и через некоторое время у вас формируется конкретное убеждение.

Будьте осторожны при выборе убеждений, поскольку у них есть склонность становиться самореализующимися прогнозами!

Взгляды

Ваши взгляды (отношение) — это ваш комплекс суждений по определенной теме или в отношении группы людей. Взгляды — фильтр, причем вы отдаете себе отчет в его существовании: он формируется на основе совокупности ценностей, убеждений и мнений, касающихся конкретного предмета. Взгляды изменить гораздо сложнее, поскольку ваше сознание активно участвует в их формировании и буквально заставляет вас их придерживаться.

Вы можете получить некоторое представление о взглядах другого человека, наблюдая, что он говорит и как себя ведет. Считается, что человек, мыслящий позитивно, надежен в профессиональной деятельности, в то время как на увертливого хитреца или симулянта полагаться опасно.

Поскольку ваше отношение к чему-либо основывается на вашей системе ценностей и убеждений, оно влияет на ваши способности, заставляя вас вести себя определенным образом. Человек с позитивным взглядом на жизнь всегда ожидает от своей деятельности



положитель- ных результатов. Демонстрируя приятную и действенную манеру поведения, такие люди влияют на окружающих, заставляя их вести себя подобным образом.



В следующий раз, когда вам доведется общаться с нытиком, попробуйте поэкспериментировать и заразить его вирусом позитивного отношения. Если увидите, что кто-то сетует на дождь, попросите его дожидаться момента, когда появится радуга или снова будет солнечно. Или если услышите, как кто-то за глаза ругает человека, скажите что-то позитивное о предмете комментариев. Объясните собеседнику, что люди, позитивно смотрящие на жизнь, меньше подвержены стрессу. Может, вы даже увидите, как какой-нибудь плакса совершит что-то хорошее, и вам захочется его похвалить!

Воспоминания

От ваших воспоминаний зависит, чего вы ожидаете от жизни, как себя ведете и общаетесь с окружающими. Воспоминания о прошлом могут влиять на ваше настоящее и будущее. Проблемы возникают, когда ваши воспоминания не сохраняются в том порядке, в котором они

Ф

были записаны в память. Перепутываясь, воспоминания воскрешают все связанные с ними переживания. Мы имеем в виду, что ваш текущий опыт пробуждает бывшие воспоминания, и оказывается, что вместо того, чтобы воспринимать происходящее, вы реагируете на воспоминания и переживаете о прошлом.



Моя (Кейт) подруга, Тамара, работала с женщиной по имени Шейла. Отношения Тамары и Шейлы, мягко говоря, не складывались. Шейла, по натуре задира, выбрала в качестве объекта своих насмешек Тамару. Тот факт, что Шейла была начальницей Тамары, не играл никакой роли.

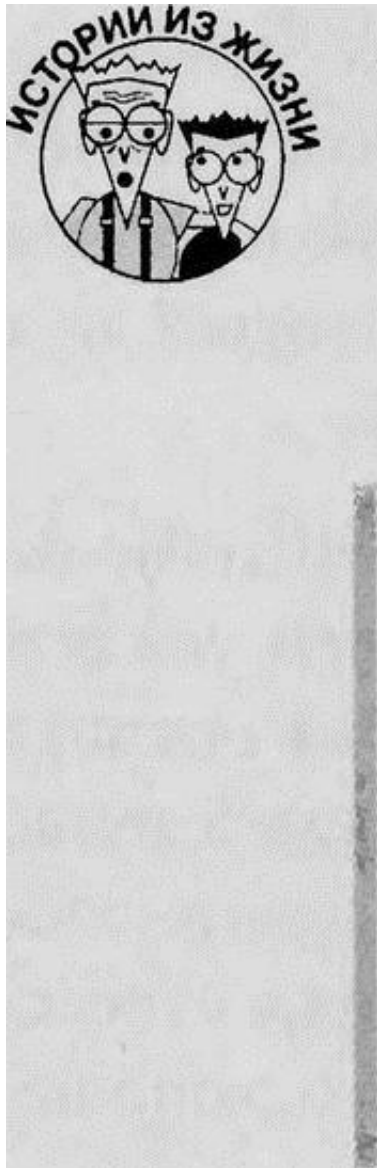
Когда наконец-то Тамара нашла новую работу, оказалось, что там есть Шейла. Именно так звали новую коллегу Тамары, которая — вот совпадение! — тоже была ее начальницей. Тамаре понадобилось долго убеждать себя в том, что вторая Шейла на самом деле симпатичная и дружелюбная женщина; пока она не свыклась с этой мыслью, она относилась к новой коллеге с крайней опаской. Если бы воспоминания Тамары остались в естественной последовательности, ей не пришлось бы заново переживать неприятные ощущения и переживать из-за прошлого. Она проводила обобщения и искажения образа второй Шейлы на основе опыта общения с первой.

Решения

Решение — это завершение процесса выбора, которое обычно (иногда неправильно) фиксирует процесс во времени. Ваши решения тесно связаны с воспоминаниями и влияют на все сферы вашей жизни. Это особенно важно, когда речь идет о решениях, которые ограничивают ваш жизненный выбор — в НЛП они называются *ограничивающими*. К примерам ограничивающих решений относятся следующие: "Я не

умею грамотно писать”, “Деньги — корень зла, поэтому, чтобы быть хорошим, надо быть бедным”, “Если я сяду на диету, то не смогу получать удовольствие от жизни”.

Многие из ваших ограничивающих решений сформировались неосознанно, причем некоторые — когда вы были слишком молоды; теперь, возможно, вы уже забыли о них. По мере вашего взросления и развития, ценности у вас могут меняться, и вам следует время от времени анализировать и пересматривать любые решения, которые могут вам мешать.



Когда Джеймс, проведя несколько лет в Африке, вернулся в Англию, он был беднее церковной крысы. Ему нужно было заботиться о семье, а благотворительная организация, на которую он работал, уже не платила ему. Обдумав сложившуюся ситуацию, он сформировал новую систему ценностей, которая выглядела следующим образом.

S Счастье.

^ Помощь людям в повышении качества жизни.

S Общение с семьей.

Защищенность.

S Финансовая свобода.

S Богатство впечатлений.

Именно тогда, когда он решил, что ему необходима финансовая свобода, на него нашло озарение, и он понял, что решение, принятое в детстве (богатый значит жадный и плохой), мешало ему заботиться о семье. Он подумал, что он может быть богатым, помогать людям и быть рядом с семьей. Сегодня Джеймс безгранично счастлив, очень богат и посвящает себя улучшению жизни других людей. Как? Он дополнил свое звание магистром управления коммерческими организациями докторской степенью по психологии и теперь проводит семинары по всему миру, путешествуя со своей женой.

**попытайтесь
эффективное общение**

построить

Как показывают предыдущие разделы, в значительной мере ваш образ мышления и поведение является бессознательным; ваша реакция на внешние стимулы определяется вашими ценностями, убеждениями, воспоминаниями, и т.д. и находится под их влиянием.



К счастью, вам не приходится полагаться на милость своего бессознательного начала.

Осознанно воспринимая свое поведение, вы можете фактически обрести контроль над своей манерой общения с людьми, и эта мысль придает вам свободу и силы! Примите к сведению следующие рекомендации.

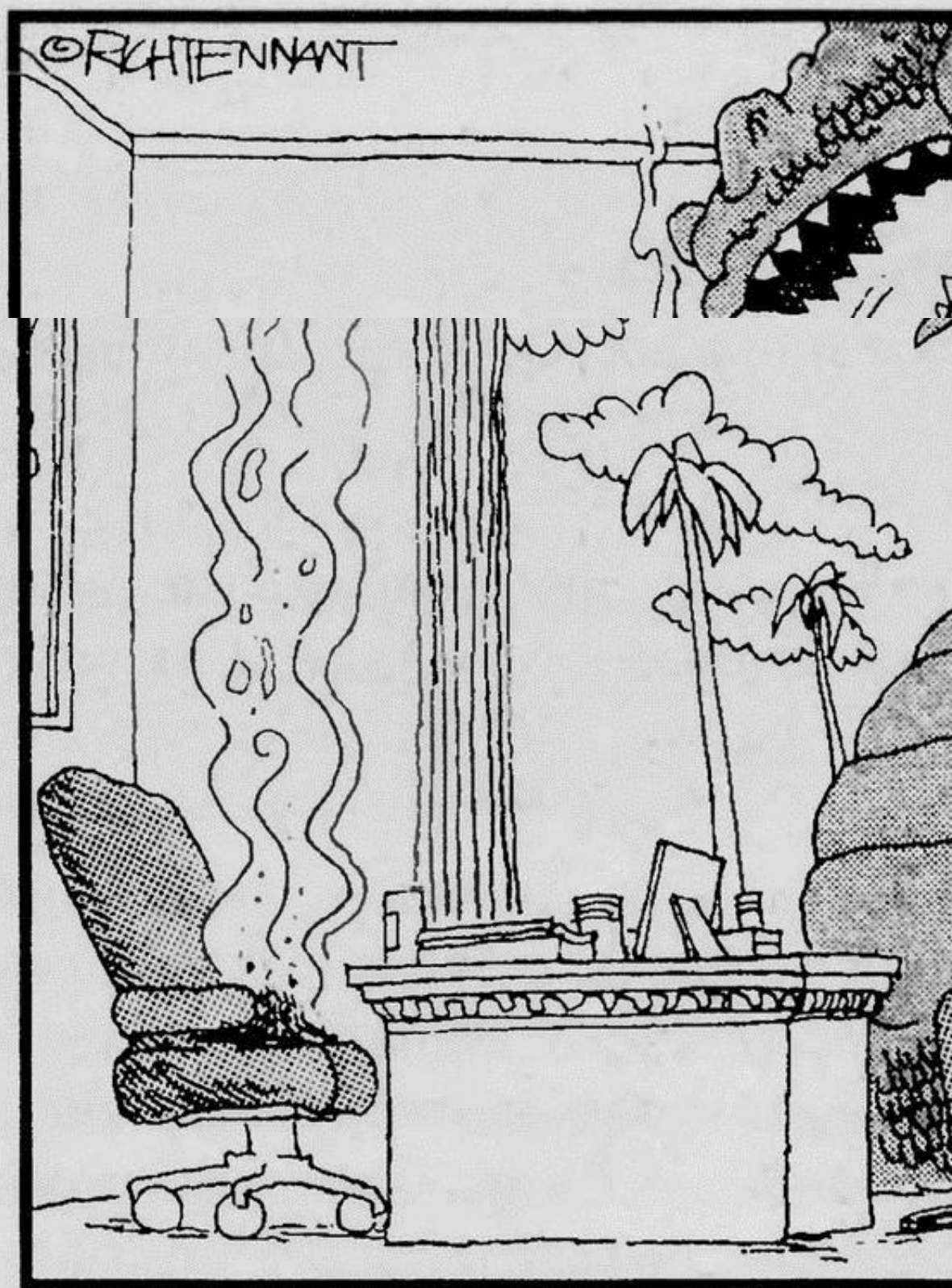
"Думайте, прежде чем говори 11». Думайте о результате, которую добиваетесь при общении с людьми, и действуйте, не забывая о своей цели.

^ Продвигайтесь понемногу. Знание дает вам власть, а власть, как известно, развращает. С другой стороны, власть может также избавить вас от страха. Она может позволить вам проявлять благородство и доброту в своей деятельности, так что, обладая знаниями о модели окружающего мира другого человека, вы можете достичь обоюдно вы! одного результата.

Часть III

Как приобретать друзей и оказывать влияние

The 5th Wave



"Неужели мы и впрямь плохи
Ведь я и впрямь в считан
оцифровываю угрозы со стороны"

в этой части...

Вы поймете, что важным аспектом жизни является связь людей друг с другом. Вы узнаете о двух основных предметах исследования НЛП, которые называются сенсорной чувствительностью и взаимопониманием: они помогают нам функционировать в окружающем мире. Без взаимопонимания вас просто никто не захочет слушать.

Также мы покажем вам, в чем ценность умения слушать, как люди по-разному пользуются словами и как заставить собеседника рассмотреть ситуацию под другим углом.

Глава 6

Увидеть, услышать и найти свой путь к более эффективному общению

в этой главе...

> Исследование удивительных возможностей ваших чувств Как по-настоящему сблизиться с окружающим миром

> Как замечать разницу в образе мышления людей по их речи

> Движения глаз людей — в чем их смысл

Оглянитесь на минутку в прошлое. В начале книги (если вы относитесь к числу удивительно устроенных людей, достаточно дисциплинированных для того, чтобы начинать чтение книги с начала, а не с середины) мы кратко ознакомили вас с основами НЛП. Одним из таких базовых элементов является то, что в НЛП называется *сенсорной чувствительностью*.

Сенсорная чувствительность — это процесс научения восприятию более тонких и полезных различий в информации, поступающей из внешнего мира. т.е. наш способ постижения смыслов окружающего мира и создания собственной реальности с помощью чувств.

На минуту представьте себе особое существо с высоко развитыми персональными антеннами. Это — вы. Человеческий детеныш приходит в мир с невероятно хорошо развитыми чувствами, и все они настроены на то, чтобы открывать секреты мироздания. Если вы родились без физических ограничений, то приходите в мир в виде материнской машины для обучения, с глазами, ушами, обонянием, вкусом и осязанием, а также — с сугубо человеческой способностью налаживать эмоциональную связь с окружающими.

Конечно, жизнь начинается очень хорошо, а затем, в возрасте девяти или десяти лет, она начинает катиться вниз по наклонной. Вы когда-нибудь слышали выражение “Воспользуйся шансом, иначе упустишь его”? Будучи человеческими существами, мы часто ленимся осваивать что-то новое и застреваем где-то на полдороге. Обнаружив какой-то образ действий, хороший и эффективный, мы считаем, что его и следует придерживаться. Мы выбираем самый легкий путь, сужая диапазон возможностей. Это может случиться и с нашей сенсорной чувствительностью. Мы достигаем совершенства в использовании одного образа мышления и обработки информации и позволяем чувствам, не участвующим в процессе, погрузиться в спячку и ржаветь.

Леонардо да Винчи говорил, что среднестатистический человек “смотрит, не видя, прикасается, не осязая, ест, не ощущая вкуса пищи, двигается, не ощущая физически своего тела, вдыхает, не чувствуя запахов или ароматов, и разговаривает, не думая”.

Вот уж действительно — приглашение к самосовершенствованию!

Итак, по мере того, как вы продвигаетесь дальше, благосклонный читатель, мы предлагаем вам испытать несколько новых способов контакта с миром, позволяющих развить удивительные чувства, и увидеть, как все изменится. Угадайте, что дальше? Приготовьтесь как ел-дуг повеселиться и при этом усвоить что-то новое.

Моральности — между мною и тобой...

Модель НЛП описывает ваш способ восприятия внешнего мира — который, кстати, называется реальной жизнью, — с помощью пяти чувств, или модальностей зрения, слуха, осязания, обоняния и вкуса.

Подумайте, что происходит в вашем сознании и в вашем теле, когда я говорю: “Вспомните о прекрасном совместном обеде”. Возможно, перед вами предстанет следующая картина: стол, уставленный живописными блюдами, стук ножей и вилок, голос официанта, который рассказывает вам о сегодняшних специальных предложениях, или голос вашего друга. Возможно, вы ощутите теплое и приятное чувство предвкушения когда до вас донесутся ароматы яств, услышите, как откупоривают бутылку вина, или почувствуете стакан холодной воды в своей руке, а затем — вкус первого глотка. Ммм... многосенсорный опыт. А ведь вы при этом даже не встали с кресла!

До сих пор вы, возможно, и не задумывались над тем, *как* вы думаете (над процессом), а думали только о том, *что* вы думаете (о содержании). Впрочем, качество ваших мыслей определяет качество вашего опыта. Так что вопрос важен не менее (а го и более), чем вопрос *что*. Этот раздел познакомит вас с некоторыми сторонами вашего мыслительного процесса, о которых вы, возможно, никогда не задумывались. По мере того как вы сами начинаете сознавать, *как* вы думаете и воспринимаете окружающий мир, происходят таяние вещи. Вы начинаете замечать, что в состоянии контролировать свои мысли о человеке или ситуации. Также вы осознаете, что не все думают так, как вы, даже если речь идет о повседневных событиях, которые кажутся вам такими ясными и очевидными. И в ходе этого процесса вы можете решить, что от жизни можно получать больше, если начать мыслить по-иному и обращать внимание на различные ощущения.

Фильтрация реальности

При восприятии реальности вы избирательно фильтруете информацию, поступающую извне, тремя важными способами, которые называются зрительным, слуховым и кинестетическим (осязательным). Также существуют обоняние и вкус.

S Некоторые люди запоминают

картина, полученная *визуальным способом*.

^ Некоторые *слышат звуки* — они настроены на *слуховое* восприятие.

S Третья категория полагается на *эмоциональные аспекты осязания* — ощущают *кинестетический* аспект через *телесную восприимчивость*; к этой группе мы также относим ощущения вкуса и запаха.

Давайте представим себе, как читатель воспринимает эту книгу. Зрение, слух и осязание каждого, кто берет ее в руки, будут воспринимать ее по-разному. Возьмем трех читателей. Первый выберет книгу из-за ее интересных иллюстраций, оформления и забавных карикатур. Второго заинтересует содержание — то, о чем идет речь в тексте. Третий наслаждается запахом бумаги и “нутром чувствует”, что это интересная книга, которую стоит взять в руки. Если вы искушенный чи-

ч

татель серии книг *...для “чайников”*, то испытываете все три ощущения! Проверьте это — по мере чтения книги попытайтесь фиксировать, как вы предпочитаете воспринимать информацию. Попробуйте замечать, какие страницы заставляют вас приподняться в кресле и сосредоточиться. Что оказывает на вас самое большое влияние? Слова, иллюстрации или ощущения?

В повседневной жизни вы, естественно, имеете доступ ко всем каналам сенсорного восприятия. Впрочем, в любом заданном контексте одно из чувств обычно доминирует. По мере того как вы станете более тонко чувствовать три широкие группы визуальных, слуховых

и кинестетических ощущений в работе, общении и жизни в целом, мы обещаем вам

положительную отдачу. Для примера представим, что вам хочется изменить обстановку в комнате у себя дома. Возможно, вы думали об этом в чисто *визуальных* терминах — какие цвета вы брать или какие рисунки вы хотели бы видеть на обоях или тканях. Если вы привлекли *слуховой* аспект, то, возможно, задумались над тем, какие звуки будут издавать объекты, находящиеся в комнате: вы хотите, чтобы не скрипел паркет, чтобы с улицы доносился не шум машин, а пение птиц, чтобы в комнате звучала музыка и велись беседы. А что произойдет, если вы будете воспринимать пространство с точки зрения фактуры и запахов — подключите *кинестетические* и *обонятельные* аспекты? Наверно, тогда вы выберете плюшевый, бархатистый ковер или соломенные циновки. Вы можете оставить на виду кирпичную кладку или новый, гладкий цемент на стенах — в зависимости от того, какие ощущения вам больше нравятся.

Обучаясь НЛП, если вы знаете о сенсорных каналах восприятия, можете потихоньку начинать испытывать их. Возможно, если вы раньше изучали язык, то пользовались при этом аудиокассетами или CD-дисками. Не исключено, что обучение шло быстрее, когда вы смотрели иностранные фильмы или спектакли, играли в спортивные игры, обедали или, допустим, посещали уроки танцев с иностранцами. Когда люди начинают развивать свои способности доступа к картинам, словам и ощущениям, они часто открывают в себе таланты, о которых не подозревали ранее.



В НЛП различные каналы, с помощью которых мы представляем или кодируем информацию на внутреннем уровне, используя наши чувства, рассматриваются как *репрезентативные системы*. Вы часто можете слышать, как мастера НЛП говорят о репрезентативных системах, предпочтениях (критериях оценки) или предпочтительных образах мышления. Основными репрезентативными системами являются зрительная, слуховая и кинестетическая. Слова, которыми мы пользуемся, обладают конкретной сенсорной окраской, будь то существительные, глаголы или прилагательные, называются *предикатами*. Примеры предикатов приведены в табл. 6.1 ниже в этой главе.

Как услышать, о чем думают другие

Как все люди, мы обычно пользуемся всем комплексом сенсорных каналов, но все же склонны отдавать предпочтение одному из режимов восприятия внешнего мира.



Так как же нам определить, какому из аспектов — зрительному, слуховому или осязательному — отдает предпочтение вы или кто-то другой? Вот забавный опрос, который совершенно не претендует на научную ценность. Попробуйте ответить на вопросы самостоятельно или с друзьями и коллегами, чтобы узнать больше о своей ключевой репрезентативной системе. Это займет всего несколько минут.^{1 2}

1 Для каждого из следующих высказываний обведите

кружком вариант, который
описывает вас точнее всего.

**1. Я принимаю важные
решения, руководствуясь:**

- a) своим внутренним
чутьем;
- b) вариантами, которые
выглядят наиболее
привлекательными;
- c) тем, что кажется мне
верным.

**2 Вы считаете, что
деловая встреча или
презентация, которую
вы посетили, прошла
успешно, если
участники:**

b)

высказали убедительные аргументы;

c)

уловили основные проблемы.

3.

по тому:

Люди узнают, какое у меня настроение, хорошее или плохое,

a)

как я одет;

b)

какими мыслями и чувствами я делюсь с ними;

c)

каким тоном я разговариваю.

4.

всего на меня влияет:

Если у меня возникают разногласия с кем-то, то сильнее

a)

звучание (тон) голоса другого человека;

b)

то, как на меня смотрят;

c)

ощущения, которые передаются мне от других людей.

5.

Я очень чутко воспринимаю:

a)

окружающие звуки и шумы;

b)

прикосновение разной одежды к моему телу;

c)

цвета и формы, которые меня окружают.

II. Перепишите свои ответы в таблицу

a) ясно
проиллюстрировали
ключевые моменты;

Ia	K
Ib	A
Ic	B
2a	B
2b	A
2c	K
3a	B
3b	K
3c	A
4a	A
4b	B
4c	K
5a	A
5b	K
5c	B

III. Суммируйте количество полученных букв В, А и К.

IV. Посмотрите, каких букв больше.

Преобладает ли одна из букв или они распределены равномерно? Узнайте, каковы ваши предпочтения, ознакомившись со следующими описаниями, и посмотрите, относится ли к вам то, что мы говорим.

V В — визуальный (зрительный) способ — доминирование зрительного канала связи с внешним миром может означать, что вы в состоянии четко видеть свой путь, следить за окружающими вещами и строить долгосрочные планы. Вам нравятся зрительные образы, символы, рисунки, возможно, вы любите смотреть трансляции спортивных игр, заниматься физикой, математикой

и химией. Возможно, для вас важна приятная на вид окружающая обстановка.

А — аудиальный (слуховой) способ — предпочтительность данного способа означает, что вы способны настраиваться на восприятие новых идей на слух, поддерживать гармоничные отношения с людьми и эффективно добывать нужные сведения.

С К — кинестетический (осязательный) способ — предпочтительность данного способа может означать, что вы сможете улавливать новые тенденции, поддерживать равновесие, сохранять крепкую связь с действительностью. Вам могут нравиться контактные виды спорта, атлетика, скалолазание, работа с различными материалами — в сфере электроники или производства. Возможно, для вас важен комфорт в окружающей обстановке.

В Британии и США, согласно оценкам экспертов, визуальный способ восприятия является доминирующим приблизительно у 60% населения. В этом нет ничего удивительного: наше зрительное восприятие постоянно подвергается атаке множества зрительных образов.



Не пытайтесь вешать на людей ярлыки типа “зритель”, “слушатель”, “кинестетик” — такое обобщение слишком грубо. Скорее, следует рассматривать эти три

асpekта как предпочтения или образы поведения, а не как определяющие характеристики личности. Также следует помнить о том, что ни одна из систем не лучше и не хуже любой другой. Речь идет лишь о разных способах восприятия и сохранения информации в ходе постижения окружающего мира. В конце концов, каждый человек уникален.

Прислушайтесь к миру слов

На ранних стадиях развития НЛП его основателей Ричарда Бэндлера и Джона Гриндера, поразило то, насколько по-разному люди используют речь.

Разговорный язык, которым вы пользуетесь, позволяет определить, какая репрезентативная система для вас предпочтительнее. Развивая свои коммуникативные способности, прислушайтесь, какими типами слов пользуются люди, и вы получите полезные подсказки, позволяющие определить, что творится у них в головах и к чему они более восприимчивы — к образам, словам или звукам.

Налаживание взаимопонимания с людьми с помощью слов

На наших собственных семинарах мы часто тестируем эту методику и наблюдаем, насколько просто и быстро можно наладить контакт в группе с одинаковыми предпочтениями. Людям, естественно, гораздо проще общаться с теми, кто “говорит на их языке”.

А что можно предпринять, если вы чувствуете, что “говорите на разных языках” и беседа продвигается с трудом? Для начала слушайте внимательнее и определите языковые предпочтения собеседника. Тогда у вас появится прекрасная возможность привести свою манеру речи в соответствие с языком партнера и наладить взаимопонимание за счет согласования манеры речи.

В табл. 6.1 приведены некоторые фразы и слова с конкретной сенсорной окраской— те самые предикаты — которые вы можете услышать от других людей. Вы можете начинать строить собственные списки и фиксировать, какие слова используете чаще всего в устной речи, или на письме. Если вам будет тяжело наладить контакт с некоторыми людьми, проверьте, не в языке ли проблема.

Таблица 6.1. Слова и фразы - предикаты

Зрительный аспект

Холодный, отскакивать, захватывающий, чувствовать, твердый, поток, схватывать
Кинестетический аспект
движение, нахальный, прочный, прикасаться, топтать, вес
Слуховой аспект

Вести организацию к...

Мы изменили формат работы

Продвигаться через...

Мы попали в цель

Нащупайте этот важный момент

Ухватить важный момент

Зануда, голова от тебя болит

Даю железное обещание

Давайте продвигаться маленькими шагами

**Яркий, блеклый, четкий,
цвет, тусклый, фокус,
графика, освещать,
проникновение, светлый,
перспектива, видение**

Кажется, что...

Картина реальности

**Мы следили за
соблюдением наших
интересов**

**Это новый способ видения
мира**

А теперь, смотрите сюда

Это ясно как божий день

Радует глаз

**Проиллюстрируйте свои
соображения**

Туннельное видение

Спорить,
спрашивать,
глухой, тихий,
гармония,
мелодия,
высказанный,
вопрос,
резонировать,
говорить,
кричать,
пронзительный
, петь,
говорить, тон,
произносить,
вокал, кричать
Важный
вопрос,
который мы
задаем Итак,
вы говорите...
Я
слышал, как он
это сказал
Кто
заказывает
музыку?
Отдается
в ушах
колокольным
звоном
И глухой
бы услышал...
Слово за
слово
Мы с
вами на одной
волне
Настройте
сь на мою
волну
Это как
музыка для
моих ушей
Потаенные
струны души
Существует
т также
несколько
обонятельных и
вкусовых слов-
определителей.

К ним относятся следующие: горький, ароматный, свежий, сочный, запах, едкий, соленый, пахнуть, дымный, кислый, острый, сладкий, душок.

При этом многие слова из вашего лексикона совершенно не связаны с чувствами. Они не носят сенсорной окраски, и вследствие их нейтральности вы никогда не станете связывать их с чьей-либо репрезентативной системой (или отделять их от этой системы). К нейтральным словам относятся следующие: анализировать, отвечать, спрашивать, выбирать, общаться, сложный, учить, испытывать, любимый, представлять, узнавать, вопрос, помнить, формировать, думать, понимать, использовать и удивляться.

Когда слова и мысли людей логически выстроены, носят концептуальный характер и лишены элементов сенсорной окраски, в НЛП такой язык называют дигитальным. Типичный пример дигитального способа изложения — официальные документы. Допустим, фраза звучит так: “Обязательство предоставлять эту информации действительно до момента заключения завершающего страхового договора. Неспособность выполнения этого требования дает организации *United Writers* право при желании изначально избежать заключения страхового договора и, таким образом, позволяет ей отказаться от принятых обязательств”. Но представьте только, как воспримут человека, который в повседневной жизни изъясняется подобным стилем!

Зовите переводчиков



Иногда два человека, даже если они придерживаются одинаковых точек зрения, не могут наладить контакт. Распространенная причина — различие в способах донесения и восприятия информации. Один из собеседников предпочитает, к примеру, слух, а другой является приверженцем зрительного или кинестетического стиля общения. Чтобы эффективно налаживать контакт с окружающими людьми, надо освоить два навыка: определение стиля речи, или репрезентативной системы, которую предпочитаете

вы сами, и использование при необходимости других стилей.

Словарь - богатый или специальный

В любой сфере жизни люди придумывают собственный неформальный жаргон для общения с коллегами, друзьями или семьей. Прислушайтесь к разговору врачей, подростков или строителей: у всех свои способы донести информацию до собеседника быстро и эффективно.

По своему опыту мы знаем, что многие люди, особенно работающие в сфере информационных технологий, пользуются весьма самобытным лексиконом. Окруженные современной техникой, они отдают предпочтение не сенсорным, а скорее “цифровым” словам-определителям (естественно, до тех пор, пока не узнают об НЛП!).

Коммуникативные проблемы могут возникать у людей, принадлежащих к любым сообществам, когда они покидают группу подобных себе индивидов. Увы, слишком часто корпоративный жаргон нагоняет на людей сон. Достаточно сравнить среднестатистический текст презентации *Death by Powerpoint*, которую демонстрируют в корпорациях по всему миру, с воодушевленной речью “У меня есть мечта” такого лидера, как Мартин Лютер Кинг, чтобы понять, почему офисные работники буквально засыпают перед своими ноутбуками среди бела дня.

Весь секрет — в энтузиазме. Когда люди живут делом своей жизни, своей страстью и хотят делиться ею с окружающим миром, они, конечно же, подключают все свои чувства, и это выражается в словах, которые они произносят. Если бы вам пришлось анализировать речи Мартина Лютера Кинга или других признанных

лидеров, то вы бы обратили внимание на богатство их лексикона и использование сенсорно-ориентированных слов в их речи.

Доводилось ли вам слышать споры между руководителем и его подчиненными вроде приведенную ниже? Чтобы продемонстрировать разные стили речи, мы выделили предикаты (сенсорно-ориентированные слова и выражения) курсивом.

Бетти (менеджер): *Я не вижу*, в чем состоит ваша точка зрения по вопросу вашей атте-станции. (Зрительный стиль)

Сотрудник (Билл): Давайте *поговорим* об этом? (Слуховой)

Бетти: Для меня все абсолютно *ясно*, будто написано *черным по белому*. (Зрительный)

Билл: Если мы *обсудим* этот вопрос, то отношения в коллективе станут более *гармоничными*. (Слуховой)

Бетти: *Присмотритесь*. Я уверена, что вы сможете лучше понять проблему, если *те* ее в другом *ракурсе*. (Зрительный)

Билл: Вы что. не *слышите*, что вам *говорят*? Тогда *разговор* закончен. (Слуховой)

Вы заметили, что Бетти остается при своем, зрительном стиле речи, а Билл заикнулся на слуховом режиме? Они отдаляются друг от дру! а, и беседа заходит в тупик.

Но вот появляется третье лицо — допустим. Боб из отдела кадров или какого-нибудь дру- того отдела. 1 [овый учас гник может сдвинуть дискуссию с мертвой точки.

1. Боб подытоживает ситуацию в зрительном режиме для Бетти и в слуховом — для Бил- ла. Беседа продолжается в таком духе.

Боб: Итак, Бетти, похоже, у тебя сложилась четкая *картина* ситуации. (Зрительный канал) Ау тебя, Билл, еще есть серьезные вопросы для и Билл кивают в знак согласия.)

2. Теперь Боб переключается на третью систему (кинестетическую), которая является нейтральной территорией для обеих сторон.

Боб: Вам обоим хочется *сдвинуть* проблему с мертвой точки, чтобы *гора плеч*. Так как насчет того, чтобы разобраться со всеми *камнями* проблеме *четкую форму* и, наконец, *оставить ее в покое*. Можем встретиться у меня в офисе и уделить час этому вопросу.



Одна из наших коллег, Хелен, при знакомстве с НЛП относилась к идее языко-вых различий несколько скептически. Тем не менее она пережила чудесный момент озарения, когда открыла собственные репрезентативные системы и решила поэкспериментировать с ними дома, прежде чем испытывать их в рабочей обстановке. Она заметила, что ее муяс, Питер, иногда "отключался" и терял всякий ин-терес к беседе, когда она хотела обсудить с ним важные решения. Ей стало любопытно, принесет ли какие-либо результаты замена выражений, которые она использовала.

Хелен рассказывает: "Я несколько раз поговорить с мужем о весьма важных вопросах: в какую школу отдать наших девочек и стоит ли тратить тысячи фунтов на ремонт кухни, а в от-в^т получала только односложное «Угу» или «Не сейчас». Я поняла, что предпочитала кинестетическую систему и потому часто начинала беседу со

Зрение одерживает ве

слов: «Питер, как ты *отнесешься* к тому-то и тому-то?» Также я заметила, что он использовал богатый зрительный лексикон. Решила изменить тактику и стала спрашивать его: «Питер, как ты *смотришь* на то, чтобы...» Поразительно, но такой простой прием, как добавление зрительных выражений в свою речь, дал ошеломляющий эффект. Я завладела вниманием мужа. Как по волшебству!”

Язык тела дает полезные подсказки, позволяющие определить предпочтительные репрезентативные системы людей. То, как мы дышим, наша осанка, телосложение, тон голоса и темп речи зависят от того, каких стилей мы придерживаемся в разговоре — зрительного, слухового или кинестетического. На заре НЛП Бэндлер и Гриндер увидели, что люди систематически переводят взгляд в строго определенных направлениях в зависимости от того, к какой репрезентативной системе они обращаются. Эти движения глаз называются *глазными ключами доступа*.

Это означает, что движения глаз в определенных направлениях указывают на визуальное, аудиальное или кинестетическое мышление. Когда люди переводят взгляд в ответ на поставленный вопрос, вы можете догадаться, к чему они получают доступ — к картинкам, звукам или ощущениям. Вы спросите, зачем это вам? Ответ в том, что еще до того, как собеседник произнесет хоть слово, у вас появляется прекрасная возможность определить, какой системой он воспользовался и разговаривать с ним на его языке. В табл. 6.2 указано, какие движения соответствуют основным глазным ключам доступа.

Рис. 6.1 иллюстрирует процесс обработки информации, происходящий в сознании людей, когда их глаза смотрят в определенном направлении. Небольшой процент населения, в том числе, около половины левшей, придерживается обратной модели — движения зрачков этих людей являются зеркальным отражением тех, что показаны на рисунке.

На рис. 6.1. показано, куда двигаются глаза вашего собеседника, когда вы смотрите ему в лицо. Например, если взгляд направлен вправо и вверх, в положение *зрительная воспоминание*, то, если вы попробуете упражнение на себе, ваш собственный взгляд устремится влево и вверх, как в зеркале.

Как распознать лжеца

Как вы думаете, хорошо ли вы умеете распознавать лжецов? Возможно, вы считаете, что располагаете всеми ключами, позволяющими узнать, что ваш собеседник потчует вас выдумками, но многочисленные

Образец	Движение глаз	Что проис
	Вправо вверх	
Зрительный Конструирование		Человек в
Зрительный Воспоминание	Влево вверх	Человек в
Зрительный		
Слуховой Конструирование	Пустой взгляд перед собой По центру справа	Человек в Человек с
Слуховой Воспоминание	По центру слева	
Слуховой Внутренний диалог	Влево вниз	Человек в Человек р
Кинестетический	Вправо вниз	

научные исследования, проведенные в течение последних тридцати лет, показали, что большинство из нас могут лишь догадываться о том, что кто-то любит приврать.

Годы исследований Пола Экмана, всемирно известного эксперта по человеческим эмоциям, показывают, что секрет скрыт в “микровыражениях”. Около сорока двух лицевых мускулов двигаются, создавая тысячи разных микровыражений человеческого лица. Микровыражения постоянно и едва уловимо меняются. Эти изменения почти незаметны, но, если вы научитесь фокусировать внимание и улавливать невероятно быстрые движения мускулов, то сможете получить всю информацию, необходимую для разоблачения лжецов.

Проблема в том, что при такой массе возможностей любому человеку сложно зафиксировать несоответствия, которые указывают на поддельную эмоцию — ложь. Так как же безошибочно разоблачать дерзких лжецов? Исследование Экмана (*New Scientist*, 29 March, 2003) ставит на первое место в списке разоблачителей работников американских спецслужб, тюремных заключенных и тибетских монахов-буддистов.

Вероятно, нет ничего удивительного в том, что агенты секретных служб должны быть обучены распознаванию опасных подозреваемых. Заключенные живут среди людей, имеющих опыт преступной деятельности и обмана, и им просто необходимо знать, кому доверять, чтобы выжить. А вот буддистский монах ни с чем подобным не сталкивается, но зато проводит тысячи часов в медитациях и, видимо, достигает высокой чувствительности, позволяющей точно распознавать эмоции других людей на основе постоянно меняющихся выражений лица.



Развивая свою сенсорную чувствительность и обращая внимание на детали, вы повысите свою проницательность. Зная, каким каналом связи пользуется в заданный момент времени ваш собеседник, вы сможете подбирать слова таким образом, чтобы к вам прислушивались. В следующем упражнении ваша задача состоит в том, чтобы заметить движения глаз других

людей, классифицировать их и определять, какими категориями они мыслят — образами, звуками, или ощущениями. Предложите кому-нибудь из своих друзей поучаствовать в эксперименте, затем используйте вопросы и рисунки движений глаз, приведенные на рис. 6.2. Каждый вопрос на этом игровом листке сформулирован таким образом, чтобы подключить чувства — либо в прошлом, либо в будущем. Прodelайте следующие шаги.

1. Предложите своему другу подумать о чем-то нейтральном, чтобы отметить, каким будет при этом выражение его лица.

Пусть подумает, скажем, о стирке или приготовлении обеда.

2. Задавайте по одному вопросу, вызывающие движение глаз. При этом сосредоточьтесь на взгляде вашего друга — следите за тем, куда смотрят его глаза.

3. Отметьте стрелками на рисунках направления, в которых движутся глаза вашего партнера.

Стрелочки должны соответствовать глазным ключам доступа (см. рис. 6.1), т.е. взгляд может перемещаться вверх, к центру или вниз по вертикали, влево или вправо по горизонтали. Отметив движения глаз вашего друга, проверьте, соответствуют ли эти

движения положениям, описанным в табл. 6.2.

Имейте в виду, что глазные ключи доступа могут быть разными у разных людей; кроме того, уже доступная информация не требует извлечения и потому заметных движений глаз не наблюдается.

Как заставить систему репрезентативных каналов работать на вас

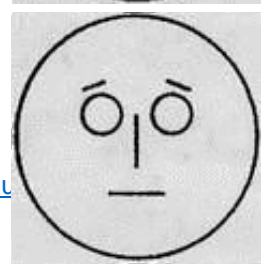
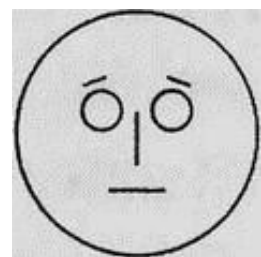
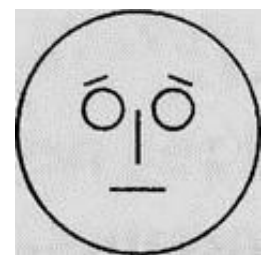
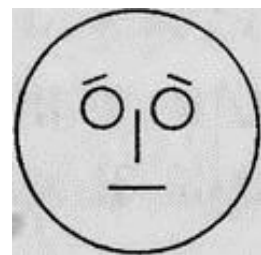
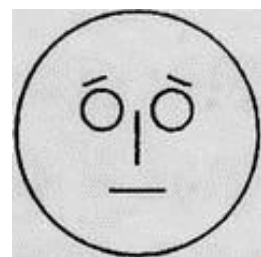
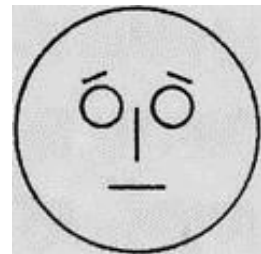
Мы предлагаем вам несколько идей, которые подскажут, как извлечь пользу из новых знаний об особенностях человеческого общения и использовать ее с максимальной эффективностью.

1. Как выглядит королева Англии по телевизору?
2. Что вы видите, когда просыпаетесь утром?
- 3.1 представьте себе розового слона.
4. В треугольник вписан круг, сколько получается фигур?
5. Вспомните звук автомобильного сигнала.
6. Каковы первые слова, которые вы произнесли сегодня?
7. Представьте, что телеведущий вдруг произносит ваше имя и адрес.
8. Что вы говорите себе, когда делаете глупые ошибки.
9. Насколько горячей, по-вашему, должна быть вода в душе?
10. Какие ощущения вызывают у вас крошки хлеба в постели?

Рис. 6.2. Анкета для игры в движения глаз

Влияйте на ход совещаний, тренингов или презентаций. Помните, выступая перед полным залом, что у каждого слушателя свои предпочтительные способы восприятия информации и вам неизвестно, что это за способы. К сожалению, ни у кого на лбу не написано, что он хочет знать и как он предпочитает получать сведения: нарисуйте мне картину, объясните материю на словах, поделитесь ощущениями, с которыми ассоциируется предмет обсуждения. Так что главное, что вам следует сделать,— это позаботиться о том, чтобы наладить контакт со всеми и каждым из присутствующих в зале, используя для этого самые разнообразные средства. Чередуйте различные стили и средства подачи информации, чтобы зрители могли воспринять ее через образы, слушатели — четко и ясно услышать все необходимые сведения, а кинестетики — ощутить «на своей шкуре».

Сделайте жизнь своих домашних счастливее. Поймите, что у каждого члена вашей семьи свой, уникальный взгляд на жизнь. Допустим, вам хочется расширить дом, сделать перестановку в комнате или что-то поменять в саду. Не всем охота тратить долгие часы на обсуждения, которые могут затянуться до поздней ночи. Но в ваших силах для каждого из



близких людей найти “изюминки” в вашем проекте. Ваша вторая половина, возможно, захочет покорпеть над чертежами, а детей привлечет возможность попасть в новую обстановку и запачкать руки краской или землей.

Работайте над формулировкой своих целей, чтобы они выглядели более реальными в ваших глазах. Цели, которые вы ставите перед собой в личной жизни или в работе, смогут осуществиться, если вы привлечете для их достижения все свои чувства. Подумайте о том, как они будут выглядеть, звучать и какие ощущения вызывать на разных этапах — на пути к достижению и когда вы выполните запланированное. Мастера НЛП достигают совершенства, воображая все мельчайшие детали будущих ощущений, — вы часто можете услышать фразу “запускать кинокамеру”, которая используется для описания процесса создания человеком собственной мечты. Итак, если вы хотите заставить кого-то (или самого себя) выбраться из зоны комфорта, заставьте его подумать, как будет выглядеть результат, когда задание будет выполнено, а вся тяжелая работа — сделана.

С Помогите детям повысить успеваемость. К счастью, система образования в настоящее время претерпевает кардинальные изменения к лучшему, и нынешние учителя признают, что у всех детей процесс обучения проходит по-разному. Как родители и как учителя, вы должны понять, какой способ обучения для вашего ребенка наиболее эффективен, и признать, что этот способ может отличаться от системы, к которой учились вы или хотели бы учиться вы. Тем, кто обучается на основе зрительной информации, помогут рисунки, плакаты и графики. Тем, кто предпочитает воспринимать информацию на слух, полезны обсуждения, лекции и музыка. Те, у кого развита кинестетическая система, предпочтут практические занятия и ролевые игры — им нравится “пробовать все на ощупь”. Учителя, преподающие в группах, должны задействовать полисенсорный подход, в рамках которого учебный материал подается в виде, доступном для всех систем восприятия. Детей могут считать отстающими только по той причине, что преобладающий стиль обучения не соответствует их основной системе восприятия. Все описанные принципы касаются также и взрослых обучающихся.

С Усильте влияние письменной речи. Когда вы пишете текст на бумаге или с помощью компьютера (неважно, какой это текст — описание профессии, предложение для клиентов, письмо в благотворительную организацию, реклама товара или статья в местную газету), вам следует расширять свой лексикон таким образом, чтобы отразить все модальности. Чтобы привлечь внимание каждого читателя, используйте слова, которые ассоциируются со всеми тремя режимами восприятия информации.

У Связывайтесь с коллегами и клиентами по телефону. Сегодня все чаще вопросы решаются по телефону и по электронной почте, а не в процессе личного общения. Не исключено, что с некоторыми из своих клиентов или коллег вы никогда не встречаетесь. Держите возле телефона блокнот, где бы было записано, какой стиль речи предпочитает каждый из них — какие языковые обороты вы слышите из их уст: зрительные, слуховые, или кинестетические. Слушая собеседников и отвечая на их реплики, формулируйте свои предложения таким образом, чтобы они соответствовали их предпочтительным репрезентативным системам.



По одному чувству в день
<http://e-puzzle.ru>

Читая эту главу, вы, возможно, проявите больше интереса к самому себе и окружающим, задумаетесь над тем, как вы мыслите и воспринимаете жизнь. Чтобы усовершенствовать свои навыки, попробуйте исследовать свои чувства разными способами. Выбирайте по одному каналу восприятия на каждый день.

Например, сегодняшний день пусть будет *обонятельным*: вы должны обращать внимание на каждый аромат и опенок запаха. Завтра устройте себе *зрительный* день и сосредоточьтесь на образах, формах и картинах — обращайтесь внимание на то, что вас окружает, и на ассоциации, которые возникают у вас при взгляде на привычные предметы. *Осязательный* день может оказаться весьма забавным: вы будете на ощупь распознавать фактуру разных предметов и фиксировать физические ощущения, возникающие у вас при этом.

Если вы строго придерживаетесь устоявшихся привычек, каждое утро выгуливаете собаку или ездите на работу одной и той же дорогой, проследите, как изменится ваше восприятие, если всякий раз фокусировать внимание на каком-то одном сенсорном канале.

Глава 7

Создание раппорта

В 3й главе...

- > Как заставить людей прислушаться к вам в сложных ситуациях
- > Контакт с обладателями тяжелых характеров
- > Учитесь говорить “нет”
- > Увеличение выбора возможных реакций на различные ситуации
- > Смотрите глазами другого

Взаимопонимание подобно деньгам — вы замечаете проблему только тогда, когда взаимопонимания недостаточно. Раппорт — это установление доверия, гармонии и сотрудничества во взаимоотношениях. Налаживание раппорта — это не простая процедура, которую можно включать и выключать по своему желанию. Раппорт, или взаимное доверие между людьми, должно присутствовать постоянно. Первое правило общения: прежде, чем заставлять кого-то прислушаться к вам, установите раппорт, т.е. наладьте контакт. Именно так обстоит дело в любой ситуации, при общении с любым человеком, будь то учитель, ученик, супруг, приятель, официантка, таксист, тренер, врач, психотерапевт.

Взаимопонимание лежит в основе НЛП и является одним из несущих столпов, неотъемлемых компонентов, определяющих успех общения между индивидами или группами людей. Чтобы достичь взаимопонимания с человеком, не обязательно добиваться взаимной симпатии. Речь идет об универсальном способе сосуществования и ведения дел с другими людьми, который основан на взаимном уважении.

Не обманывайте себя: вы не можете просто так вытащить взаимопонимание из портфеля перед совещанием или тематическим собранием, посвященным некой проблеме. Истинное взаимопонимание основано на инстинктивном ощущении доверия и честности. Данная глава поможет вам распознавать наличие или отсутствие раппорта с другим человеком. Мы поможем вам сосредоточиться на налаживании контакта и предоставим вам некоторые специальные инструменты и идеи из арсенала НЛП, которые помогут вам в создании атмосферы взаимного доверия.

В чем важность взаимопонимания

Слово “раппорт” происходит от французского *rapporter*, что означает “возвращать,

отда- вать назад”. В НЛП под раппортом подразумевается налаживание двустороннего контакта между людьми. Вы знаете, что такой контакт налажен, когда ощущаете искреннее доверие и уважение к другому человеку, когда вы, не чувствуя дискомфорта, общаетесь с человеком, независимо от того, насколько сильно он отличается от вас, когда вы прислушиваетесь к сло- вам собеседника, а он — к вашим словам.

Хотя вы можете предпочитать времяпрепровождение с людьми, такими же как вы, реаль- ный мир полон всевозможных типов личностей, для которых характерны разные навыки и взгляды. Взаимопонимание — ключ к успеху и влиянию как в частной жизни, так и в рабо

те. Таким образом, установление раппорта позволяет справляться с делами, затрачивая мини- мум усилий. Это означает, что вы можете предоставлять клиентам качественное обслужива- ние и без усилий пожинать плоды своего труда. По сути, взаимопонимание помогает вам сэ- кономить время, деньги и энергию. Какой замечательный способ существования без стресса!

Как распознать раппорт

Не существует волшебной пилюли, проглотив которую, вы научитесь налаживать контакт. Это умение постигается интуитивно — иначе роботы и инопланетяне давно уже опередили бы нас на этом пути. Итак, чтобы вы поняли, как вам лично следует налаживать контакты и что яв- ляется для вас важным при построении отношений, давайте начнем с некоторых сравнений.

1. Сначала вспомните на секунду о ком-то, с кем у вас налажено взаимопонимание. Ка- кие сигналы вы подаете такому человеку и какие сигналы получаете в ответ, чтобы понять, что вы “на одной волне”? Каким образом вы достигаете взаимопонимания и поддерживаете его?

2. А теперь, наоборот, подумайте о ком-то, с кем не можете наладить контакт, но хотели бы достичь взаимопонимания. Какие сигналы вы подаете такому человеку и какие сигналы получаете в ответ, чтобы понять, что вы “не на одной волне”? Что мешает на- лаживанию и поддержанию контакта с этим человеком?

3. Исходя из опыта общения с первым человеком, подумайте, что вам следует изменить в отношениях со вторым человеком, чтобы укрепить их.



Возможно, вы считаете, что первый человек (с которым у вас установлен раппорт) от природы более открыт и общителен, а второй (с которым не получилось наладить контакт) — просто “трудная” личность. Однако проявляя гибкость в поведении или в мыслях о втором человеке, вы обнаружите, что можете наладить с ним контакт в несколько простых этапов. Возможно, вам следует затратить больше времени на то, чтобы сблизиться с этим человеком и понять, что для него важно, а не заставлять его подстраиваться под ваш образ мыслей. В данной главе мы предоставим вам подсказки, которые помогут решить описанную проблему.

Есть кто дома?

Вы когда-нибудь познакомились с группой людей, имена которых моментально забывались? Вы хотите со- средоточиться, но в итоге не можете сконцентрировать внимание. Или, возможно, по утрам вы привет- ствуете коллег, не находя времени на то, чтобы заглянуть им в глаза.

Роберт Дилтс рассказывает о западно-африканском племени и о манере приветствия, которая в нем принята.

А говорит: “Я вижу тебя... (имя)”.

Б отвечает: “Я здесь. Я вижу тебя... (имя)”.

А отвечает: “Я здесь”.

Попробуйте приветствовать друзей таким образом (естественно, если они согласятся). Подобное приветствие занимает на несколько секунд больше, чем “Привет, дружище!” или “Здрасьте!”, заставляет вас сосредоточить внимание на собеседнике и действительно наладить контакт.

Как определить, с кем вам хочется налаживать контакт

Теперь вы, возможно, заинтересовались окружающими людьми — теми, с кем работаете, живете или общаетесь в свободное время. Наверно, есть несколько индивидов, которых вам хотелось бы ушать получше. Не исключено, что речь идет о менеджере проекта или о семье вашей новой подружки. А. может быть, вы хотите повлиять на управляющего банком!

Ниже приведена форма, в поля которой следует внести сведения о человеке, с которым вы хотели бы наладить взаимопонимание. Причин, по которым мы просим вас все записать на бу- магу, несколько: во-первых, мы хотим заставить вас остановиться и спокойно подумать, а во- вторых — вы должны быть в состоянии вернуться к анкете и просмотреть ее в будущем. Хо- рошие отношения требуют значительных затрат времени, кроме того, их необходимо не просто наладить, но и заботливо поддерживать.

Вы увидите, что вопросы анкеты касаются ваших потребностей, а также потребностей другого человека. Взаимное доверие — это улица с двусторонним движением.

Имя

Компания/группа:

Какие у вас отношения с этим человеком?

Какие изменения вы хотели бы внести в свои отношения с этим человеком?

Как это повлияет на вас?

Как это повлияет на другого человека?

Стоят ли желаемые изменения затрат времени и сил?

Какие затруднения испытывает этот человек?

Что для него важнее всего на данный момент?

С кем из знакомых, успешно наладивших контакт с этим человеком, вы могли бы поговорить? Что вы могли бы узнать у своих знакомых? _____

Какую еще помощь в достижении взаимопонимания с этим человеком вы могли бы получить?

Как, по-вашему, сflBtmyTb с мертвой точки ваши отношения: каковы ваши идеи на данный момент?

Каким может быть ваш первый шаг?

Когда взаимопонимание действительно важно

Быстро развивающиеся компании характеризуются условиями работы, где доминирует постоянный стресс. Например, в рекламном бизнесе царит жесткая конкуренция. Ключевую роль играют новые ко- манды молодых специалистов, творческие натуры, крупные бюджеты и сжатые сроки. Когда люди сидят за работой ночи напролет, неудивительно, что они допускают ошибки.

Можете быть уверены, что в рекламных агентствах, от Лондона до Сиднея, постоянно возникают про- блемы с клиентами. Такие журналы, как *Financial Times*, появляются на столах директоров по всему ми- ру. И как они реагируют, когда на месте свежей рекламы появляются устаревшие рекламные объявле- ния? И

приходится рекламным агентствам оправдываться и валить всю вину на безответные компьютеры, из-за вредного характера которых загадочным образом пропали последние версии верстки.

Один наш друг, работающий в рекламном бизнесе, когда-то в журнале для корпоративных клиентов вместо цветных рекламных фото разместил черно-белые. Впопыхах он забыл проверить пленки. Когда тираж был разослан, он позвонил клиенту, сознался в своей ошибке, извинился и взял на себя ответственность за дорогостоящую оплошность. Поскольку агентство было его собственным, он знал, что, если ему придется самому выкупать тираж, то счет на несколько тысяч фунтов ляжет прямо к нему на стол, и деньги придется изъять из собственных доходов.

На другом конце провода трубку взяла молодая сотрудница корпорации; узнав об ошибке, она сразу сказала, что весь тираж придется переделывать; но предложила сначала поговорить с начальником и перезвонить.

Через час клиентка перезвонила и сообщила, что, по мнению босса, речь действительно шла об оплошности. Поскольку у корпорации были хорошие деловые отношения с агентством, босс дал согласие на продажу тиража с черно-белыми снимками. Он припомнил, как наш друг при необходимости работал для него по выходным и задерживался допоздна, чтобы вовремя подготовить рекламу. Клиент ценил время, которое агент потратил на изучение его деятельности, а также его советы и опыт, которым он охотно делился, чтобы помочь компании-заказчику грамотно распределять бюджетные средства.

Зачем мы об этом рассказываем? Чтобы вы поняли: стоит потратить время и силы на построение нужных отношений и на выполнение поставленных задач.

Основные приемы установления раппорта

Взаимопонимание как основа любых отношений облегчает поиск решения при возникновении проблем и неурядиц. К счастью, научиться налаживать контакт можно — и это не слишком трудно. Раппорт формируется на многих уровнях. Вы можете установить его с помощью:

Слюдей, с которыми вы проводите время, и мест, где вы встречаетесь; ^У своей внешности, речи и поведения; ^У усвоенных навыков;

^У системы ценностей, которой вы придерживаетесь в жизни; ^У ваших убеждений; ваших жизненных целей; ^У умения быть самим собой.



Семь способов налаживания раппорта

Новичкам в НЛП мы предлагаем для начала попробовать простые способы установления раппорта; тем, кого интересует более совершенная техника налаживания контактов, предлагаем читать дальше.

У Проявляйте искренний интерес к тому, что важно для другого человека. Начинать с того, чтобы самому попытаться понять другую, вместо того, чтобы ждать, пока поймут вас.

У Запоминайте ключевые слова, любимые выражения и манеру разговора, присущие другому человеку, и используйте их в собственной речи — но не переусердствуйте.

У Следите за тем, как другой человек предпочитает использовать полученные сведения. Необходимы ли ему многочисленные подробности или достаточно общей картины? В процессе разговора дозируйте информацию порциями соответствующего размера.

У Дышите в такт дыханию собеседника (в его ритме).

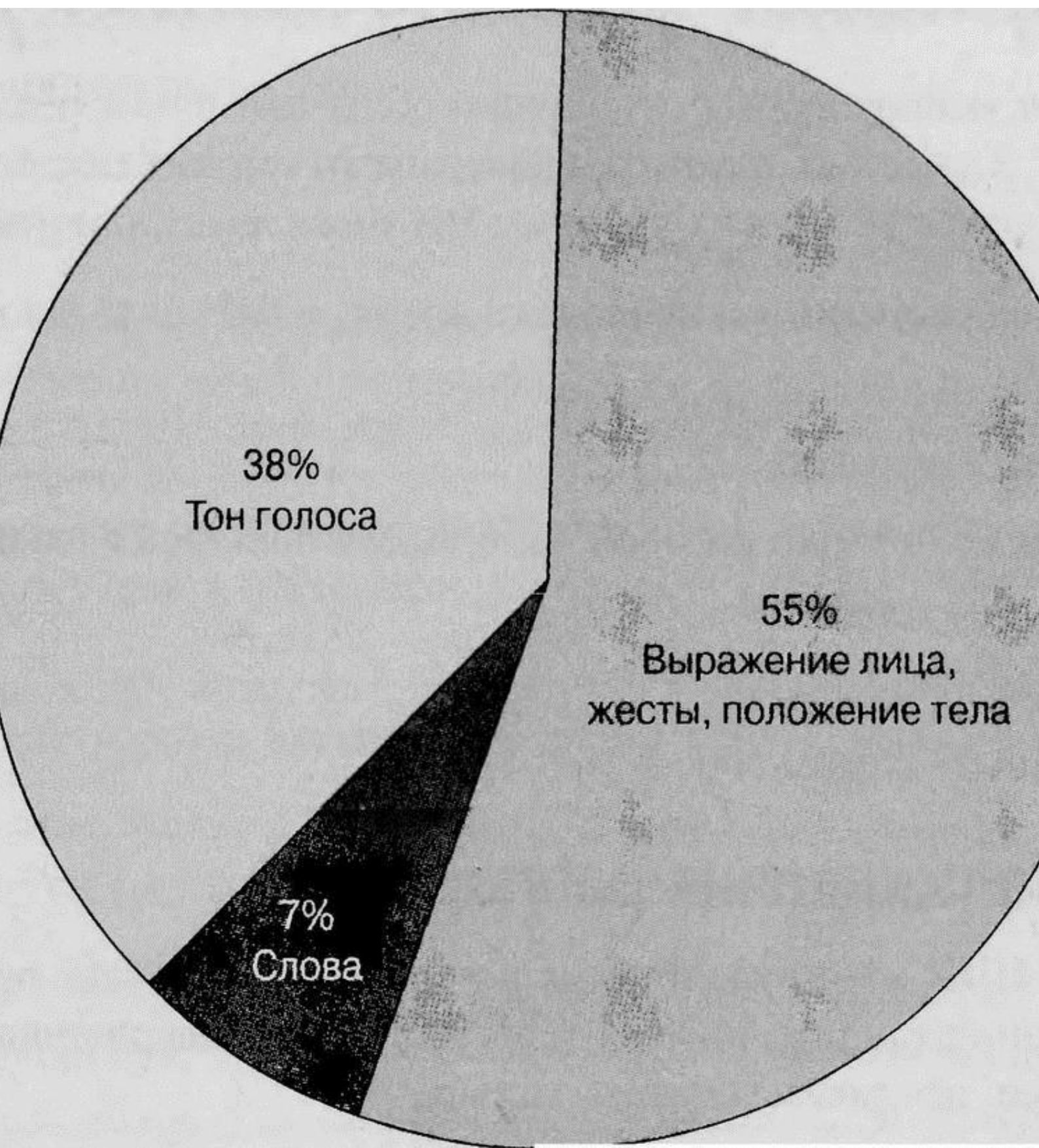
У Пытайтесь разгада 1 ь намерения другого человека — его истинную цель— вме- сто того, чтобы обращать внимание на его слова или действия. Люди не всегда могут понятно изъясняться, но хорошо чувствуют, к чему у них лежит сердце.

У Примите ту же позу, что и ваш собеседник: речь идет о вашем телесном язы- ке, жестах, тоне голоса и темпе речи.

У Уважайте время, силы и средства другого человека, а также людей, которые ему дороги. Для вашего собеседника это важные ресурсы.

“Колесо общения” и достижение взаимопонимания

Классическое исследование профессора Мерабяна из Калифорнийского Университета в Лос- Анджелссе было посвящено тому, как люди воспринимая и реагируют на живое общение. По- лученные результаты показали, что при общении ваше влияние определяется тремя фактора- ми — вашей внешностью, звуком вашего голоса и содержанием вашей речи. В ходе исследова- ния было получено процентное соотношение, показанное ниже на “колесе общения”: 55% приходится на язык тела, 38% — на голос и 7% — на слова, которые вы произносите (рис. 7.1).



ис. 7.1. Ваше влияние в процессе общения

Очень важны первые впечатления. Вы приходите на совещания и встречи

разгоряченным и взволнованным или спокойным и собранным? Разговаривая, вы бормочите себе под нос, глядя в пол, или говорите громко и спокойно и смотрите на аудиторию прямо и уверенно?

В терминах построения раппорта *вы* сами являетесь посланием для собеседника. И вам необходимо, чтобы все компоненты этого послания — слова, образы и звуки — гармонично взаимодействовали. Если вы выглядите неуверенно, то создается впечатление, что вы не верите в собственное послание. Тогда ваши слова не станут воспринимать всерьез.

Взаимопонимание предполагает способность к зрительному контакту с другими людьми, к настройке на их волну. Огромная доля восприятия (93%) вашей искренности определяется не тем, что вы говорите, но тем, как вы это делаете, как вы демонстрируете уважение к мыслям и чувствам другого человека.



Когда у вас налажен контакт с кем-то, вы можете не соглашаться с тем, что говорит этот человек и, тем не менее, относиться к нему (или к ней) с уважением. Важная задача, о которой следует помнить: старайтесь разглядеть в каждом человеке уникального индивида. Например, вы и ваши коллеги или клиенты можете успешно придерживаться различных политических или религиозных убеждений, но это не повод для переживаний. Точно так же существует определенный выбор блюд, которые вы любите, и в этом вопросе вы вполне можете расходиться во взглядах даже с членами своей семьи.



Помните о том, что вам просто хочется оставаться при своем мнении, которое отличается от взглядов другого человека, и это никак не должно отражаться на вашем отношении к нему. Если вы откроете главу 1 и прочтете о логических уровнях, то увидите, что в НЛП проводится черта между убеждениями и ценностями на одном уровне и личностью — на другом, более высоком. Человек — это нечто большее, нежели его слова, поступки или убеждения.

Когда взаимопонимание помогает вам сказать “нет”

Не исключено, что вы ведете себя как плюшевый мишка. Возможно, вы — один из тех людей, которые предпочитают утвердительно отвечать на все вопросы и просьбы начальника, клиентов и членов семьи. Вы первым поднимаете руку на заседаниях комитета, организуете школьные ярмарки или благотворительные обеды, подвозите соседских детей в школу на своей машине и в конечном итоге на вас всегда ложатся все задачи. Если вы хотите защитить себя от перегрузок, то умение говорить “нет” вам просто необходимо. Подумайте над рассказом Джеймса.

Один менеджер был склонен наваливать на безотказных подчиненных множество дополнительных заданий. Джеймсу, программисту, было все труднее говорить: “Я не буду этим заниматься”. Он считал, что, говоря “нет”, он подводит окружающих, и рисковал перетрудиться и серьезно испортить себе здоровье. Он обдумал язык тела начальника отдела и нашел удобную формулу отказа: “Я с радостью взялся бы за это, но мое время полностью расписано. Если вы хотите, чтобы я взял на себя выполнение дополнительных задач, вам придется решить, какую работу мне следует отложить для этого”. Так он перестал брать на себя нагрузку, с которой ему было не под силу справиться.



Подстройка и отражение

Замечаете ли вы, как выглядят два человека, между которыми налажен раппорт? Даже не вслушиваясь в подробности беседы, вы можете заметить, что она напоминает танец. Такие люди словно идут! нога в ногу. В их телодвижениях и манере разговора присутствует ощущение единства — они как будто нарочно координируют свои жесты и речь. НЛП называет такое явление *подстройкой и отражением*.

Подстройка и отражение — это повторение части поведения другого человека для усиления раппорта. Это явление, при котором вы перенимаете чей-то стиль поведения, а также навыки, ценности и убеждения собеседника для того, чтобы наладить с ним взаимопонимание.

И наоборот, вспомните, когда вам непроизвольно пришлось стать свидетелем публичного конфликта между супругами или между родителем и ребенком на улице или в супермаркете. Даже если дело не дошло до драки, конфликт был близок к этому. Если вникать в суть такого разговора, а просто проследив за положением их тел и жестами, легко распознать ситуацию, когда люди абсолютно не синхронны друг с другом. В НЛП такая ситуация называется *несоответствием*.

Подстройка и отражение — это способы четкой настройки на образ мышления другого человека, на его восприятие мира. Вы можете слушать собеседника всем своим телом! Более того, при хорошем раппорте отражение происходит самопроизвольно.

НЛП исходит из того, что можно намеренно подстраиваться под чей-то стиль поведения и отражать его до тех пор, пока процесс не станет естественным. Для этого вам надлежит провести подстройку:

- С тона (звучания) вашего голоса или темпа речи;
- С ритма дыхания;
- С ритма движений и уровня энергетики;
- ^ положения тела и жестов.

Не забывайте о границе между отражением и копированием поведения собеседника. Если вы решили поэкспериментировать с отражением, делайте это постепенно, в безопасных ситуациях или при общении с людьми, с которыми больше никогда не увидите. Впрочем, не стоит удивляться, если техника сработает и незнакомые люди станут вашими друзьями!

Подстраивайте темп, чтобы завладеть инициативой

Налаживание гармоничных отношений требует подстройки поведения под особенности других людей. Если воспользоваться сравнением НЛП, то подстройку можно сравнить с бегом вдоль поезда. Если бы вам пришлось запрыгивать в вагон движущегося поезда, то вы, вероятнее всего, свалились бы с него. Чтобы запрыгнуть в движущийся вагон, вам нужно разбежаться, набрать скорость так, чтобы она сравнялась со скоростью поезда. (Убедительно просим вас никогда не пытаться проверить это на практике! Просто поверьте нам на слово.)

Чтобы завладеть инициативой в общении с кем-то, чтобы повлиять на другого



человека, вам придется сначала подстроиться под его жизненный темп. Это означает, что следует по-настоящему внимательно слушать его, всецело считаться с ним, действительно понимать, от чего он отталкивается, — и проявлять терпимость.



Еще один важный совет НЛП, к которому следует прислушаться, если хотите достичь взаимопонимания: подстраивайтесь, подстраивайтесь снова и снова... до тех пор, пока сами не завладеете инициативой. Подстройка — характеризует в НЛП вашу гибкость, способность надлежащим образом перенимать манеру поведения и лексикон других людей в процессе общения с ними. Осуществив подстройку, вы можете попытаться изменить другого человека, незаметно уводя его в новом направлении. Это называется ведением. Введение — это такое изменение своего поведения при сохранении раппорта, чтобы другой за ним последовал.

Подстройка и ведение — важная часть НЛП. Вы должны войти в мир другого человека и подвести его к тому, чтобы он сам пришел к нужным для достижения желаемого результатам.

Компании, которым удается внедрять крупные программы изменений, делают это с помощью четко выверенных шагов. Это позволяет постепенно внедрить изменения в сознание сотрудников. Рядовые сотрудники неохотно воспринимают переход к новым стилям работы до тех пор, пока координаторы программ не подстроятся под них — не прислушаются к ним и не начнут считаться с ними. Самые успешные руководители первым делом подстраиваются под своих подчиненных.

Успешные продавцы в совершенстве владеют искусством подстройки под клиента. (Под словом ‘успешные мы подразумеваем тех продавцов, которые продают качественные товары, сохраняя свое достоинство и не прибегая к хищническим методам.) Они слушают, слушают и еще раз слушают, разбираясь в том, что же нужно клиенту, чего он в действительности хочет, и только потом пытаются что-то продать ему. Люди терпеть не могут, когда им пытаются всучить товар, но они обожают когда их слушают и дают поговорить о том, что для них важно. Один наш друг, торговец антиквариатом, за долгие годы довел до совершенства свое искусство, мягко направляя своих клиентов, используя собственную искреннюю привязанность к предметам старины, которые продает прямо на дому, и богатый опыт знатока.



Покупая машину, я (Кейт) посетила шесть салонов, и в каждом продавцы пытались заставить меня сделать выбор в пользу своих автомобилей, не проявляя ни малейшего интереса к тому, какую же машину хочу я. В конечном итоге я купила машину у продавца, который обладал прекрасными коммуникативными навыками и смог предложить мне то, что нужно. Он прекрасно подстроился под мое восприятие, внимательно выслушал меня, отнесся ко мне с уважением (в

отличие от остальных продавцов, полагавших, что решение о покупке будет принимать мой муж) и сразу доверил мне ключи, позволив прокатиться. Пока я вела машину, он потихоньку выяснил все сведения, необходимые для того, чтобы подобрать нужную модель, которая бы удовлетворяла всем моим покупательским требованиям... Очевидно, он сразу разобрался, что я за человек, и у него хватило гибкости предоставить мне самой решать, чего я хочу.

Достижение взаимопонимания при виртуальном общении

Пятнадцать лет назад такие средства, как Интернет и электронная почта, использовались по большей части в исследовательских лабораториях яйцеголовыми очкариками. Стандартом были обмен бумажной корреспонденцией и визиты к партнерам и клиентам. Сегодня жизнь кардинально изменилась. Конечно же, мы по-прежнему пишем письма и звоним по телефону, офис без бумаг остается только мечтой, но доля электронных транзакций выросла неизмеримо. Если компьютер выходит из строя и мы в течение часа не можем отправить сообщение, мы чувствуем себя потерянными и беспомощными.

В деловой мир вошла практика проведения телеконференций. Также мы наблюдаем феномен виртуального менеджмента, !международных проектных групп представители которых находятся по разные стороны океана и сотрудничают дистанционно. Недавний опрос, проведенный британской школой менеджмента деловой сферы *Roffey Park*, в котором приняли участие триста семьдесят один менеджер, показал, что 46% руководителей на данный момент работают в виртуальных группах, а 80% опрошенных заявили, что сфера виртуального менеджмента расширяется.

В подобной среде значимость личных контактов сведена к минимуму. Вы не можете елеть за выражением лица и языком тела виртуального собеседника, как в случае непосредственного общения. Преимущество виртуальных рабочих групп состоит в том, что они предоставляют дополнительную свободу, гибкость методов работы, расширяют разнообразие и богатство навыков. Недостаток заключается в том, что в виртуальной группе человек чувствует себя одиноким, изолированным и малоэффективным.

В наше время умение налаживать контакты в процессе виртуального сотрудничества необходимо, как воздух. Не удивительно, что все чаще сотрудников отбирают по наличию “человеческих” навыков — умению влиять на окружающих и вести переговоры, — а не только потому, что у них высокий уровень компетентности в профессиональной сфере. Теперь представляем десять способов установления раппорта в процессе теле- и видеоконференций.

S Убедитесь, что все сотрудники подключены к конференции могут слышать друг друга по телефону. Представьте участников конференции друг другу, поприветствуйте их в ходе переключки.

S Придерживайтесь четкой повестки дня. Заранее определите задачи данного телефонного совещания и согласуйте их со всеми участниками.

S Убедитесь, что все внесли свой вклад в обсуждение. Если это необходимо, поощряйте застенчивых участвовать активнее. Например, можно сказать: “Майк, а что ты думаешь по этому поводу?”

S Пресекайте болтовню и частные беседы. Одно обсуждение, одно совещание, один план.

S Говорите медленнее и изъясняйтесь точнее, чем при личном общении. Помните, что не можете рассчитывать на дополнительные подсказки, которые дают взгляды и телодвижения.

S Прислушайтесь к стилю речи — разберитесь, каковы предпочтения участников: относятся ли они к зрительному, слуховому или кинестетическому типу, и подстройте свою манеру разговора под их стиль, как мы рекомендуем в главе 6.

S Прежде чем начать излагать свою точку зрения, убедитесь, что вас внимательно слушают, иначе первая часть вашего послания будет потеряна. Начиайте с фраз наподобие: “Есть один момент, который нам надо обсудить...” или “Дело обстоит следующим образом...”

S Называйте имена людей чаще, чем при личном общении. Адресуя вопросы участникам, называйте их по именам и благодарите каждого за ценные ответы и

комментарии — также не забывая упомянуть его имя.

S Слушая обсуждение, представляйте зрительный образ человека на другом конце провода (возможно, вам даже захочется иметь под рукой фотографии всех участников совещания).

S Периодически подводите итоги и проверяйте, четко ли усвоены важнейшие моменты и решения. Обязательным является также финальное, по окончании встречи, подведение итогов.

Разрыв раппорта

В жизни неизбежны ситуации, когда вы желаете *разойтись* с кем-то, разорвать налаженный контакт. Разрыв раппорта — это процесс, обратный подстройке или отражению. Для этого вам следует совершить поступок, не соответствующий образу поведения данного человека.

Можно одеться по-другому, изменить тон голоса или темп речи, принять другое положение тела или сменить манеру поведения, чтобы отличаться от другого человека.

Изменения трех аспектов позволяют разорвать раппорт в кратчайший срок.

I Внешность и манера двигаться. Вы можете избегать физического и зрительного контакта, использовать определенное выражение лица для того, чтобы передать свое послание. Поднятые брови о многом скажут собеседнику. Если вы поворачиваетесь спиной, то этот жест еще более красноречив.

S Звук голоса. Измените интонации или громкость вашего голоса. Сделайте его громче, мягче, выше или ниже, но главное — не соответствующим особенностям собеседника. Помните также о силе молчания.

№

S Слова, которые вы произносите. Помните о полезной маленькой фразе: “Нет, спасибо”. Иногда произнести эти слова очень трудно, так что на всякий случай попрактикуйтесь, чтобы не растеряться, когда они вам понадобятся. В кросс-культурных условиях переход к родной речи после долгого общения на международном языке — красноречивый способ сказать “я прекращаю контакт”.

Вы заключаете сделку. Продавцы моментальным жестом, едва подписав контракт. Они отходят в сторону наедине с документами, чтобы не иметь отношения к разговору в глазах покупателя. Это помогает надолго сохранить доверия, даже если покупатель начнет жаловаться.

Вы получили достаточно информации. Ваш мозг переполнен сведениями и вы находитесь на грани. Вам нужно время на то, чтобы обдумать и усвоить информацию, потом вернуться за новой порцией данных.

Вы увидели кого-то другого, с кем хотели бы познакомиться на вечеринке, к вам прицепился ужасный зануда, а рядом гораздо более привлекательный собеседник.

Вы устали. Все хорошее когда-нибудь кончается. Пора чтобы почувствовать — празднику конец и пора разбежаться.

Вы заняты. В любой конкретный момент будьте готовы к спросу на ваши силы. Направляйте их на достижение цели, а не того, чтобы добиваться результатов, которые нужны другим.

Вы затрагиваете скользкие темы. Секс, политика, религия — темы, которых следует избегать во время деловых переговоров. Они служат предметом бурных дискуссий на вечеринках, но не должны гласиться с кем угодно, лишь бы от вас отстали. прервать рапорт и взять тайм-аут.

Существует масса ситуаций, в которых разрыв рапорта — вполне уместная тактика.



Научиться разрывать раппорт и заканчивать беседу — отличный и весьма полезный навык. Обязательно освойте его! Четко дайте собеседнику понять, что вы с удовольствием поговорили бы с ним, если бы беседа происходила в удобное время дня, в удобном месте и у вас было бы достаточно времени. Дайте понять, что вы готовы продолжить разговор, когда все дела, намеченные на день, будут сделаны.



Могущество слова “но”

Бывают случаи, когда одно маленькое словечко способно решить судьбу общения. Работы таких мастеров НЛП, как Роберт Дилтс, показали, что простые слова “и” или “но” заставляют людей по-разному фокусировать внимание. Если вы употребляете слово “но”, люди запомнят то, что было произнесено после него. Если вы употребляете слово “и”, то слушатели запомнят то, что было сказано перед ним, и после

него.

Хватит - значит хватит

Ральф — весьма компетентный инженер и великий рассказчик. Он много путешествовал и охотно общался с окружающими. Друзья обожали слушать его анекдоты и рассказы о подвигах за чашкой кофе возле автомата... до поры до времени.

К сожалению, у Ральфа напрочь отсутствовали “внутренние тормоза” — он не замечал моментов, когда пора было остановиться. Пока сотрудники Ральфа вежливо пятились обратно на рабочие места или отчаянно пытались уйти с работы вечером, он отрезал им пути к отступлению и продолжал свои рассказы, не обращая внимания на утомленные взгляды или попытки закончить беседу. Чем старательнее сотрудник пытался скрыться от него, тем сильнее он углублялся в сюжет следующего эпизода: “А вот еще одна история...” Возникало ощущение, что, если бы вы оставили его там, где он стоял, и вернулись через год, то он начал бы рассказ с того места, на котором остановился.

В конце концов сотрудники и друзья стали избегать Ральфа. Они начали отпускать шуточки у него за спиной. Его перестали приглашать на встречи из страха, что он начнет навязываться. Его карьерный рост замедлился. Коллеги намеренно оборвали с ним все личные контакты, чтобы сохранить собственное время.

По мере того как отчуждение Ральфа росло, ему все сильнее хотелось рассказывать свои истории и собирать вокруг себя публику!



Помните, что собеседник может воспринять лишь часть того, что вы сказали. Представьте себе такой пример: “В этом году компания получила пять миллио- нов фунтов стерлингов прибыли, но мы закрываем филиал в Сан-Франциско”. Если вы произнесете фразу именно так, то люди услышат лишь ту ее часть, кото- рая следует за словом “но”. А теперь подумайте над такой формулировкой: “В этом году компания заработала пять миллионов фунтов стерлингов прибыли, и мы закрываем филиал в Сан-Франциско”. Если вы произнесете именно эти ело- ва, то люди запомнят и то, что идет перед словом “и”, и то, что идет после него.

Проверьте, насколько значимыми являются маленькие слова в вашей повседнев- ной речи. Для этого мы предлагаем вам игру “Да, но...”, рассчитанную не менее чем на трех игроков.^{3 4 5 6 7}

3 Усадите своих друзей в круг.



4 “А” начинает первый круг, предлагая свою “хорошу ю идею”. Например: “Сегодня так солнечно; как насчет того, чтобы устроить себе выходной день и съездить на пляж?”

5 “Б” отвечает: “Да, но...”, и предлагает собственную идею.

6 “В” и все остальные по очереди предлагают свои идеи, всегда начиная фразу со слов “Да, но...”

6. “Б” отвечает “Да, и...” и предлагает свою идею.

7. “В” и все остальные участники по очереди предлагают свои идеи, начиная фразу со слов ⁴ Да, и... ’

Вы заметили разницу?

Как понимать других людей

Преуспевающие люди обладают достаточной гибкостью для того, чтобы смотреть на мир с разных точек зрения. Они видят все в нескольких ракурсах, и это позволяет им лучше понимать и принимать новые идеи. НЛП предлагает различные технические приемы для того, чтобы налаживать контакты при весьма проблематичных отношениях, даже в условиях эмоционального конфликта. Эти приемы также используются для того, чтобы найти новые способы достижения взаимопонимания, даже в рамках отношений, характеризующихся затяжной неприязнью.

Исследование перцепционных позиций

Один из способов, с помощью которых НЛП помогает вам налаживать контакт с окружающими, состоит в различении как минимум трех точек зрения. НЛП называет их *перцепционными позициями*.

Перцепционная позиция, или позиция восприятия, — это ваша точка зрения. Перцепционные позиции напоминают разные углы, под которыми можно рассматривать здание, — можно подойти к центральному входу, можно обойти дом и подойти к задней двери, а затем — взглянуть на него из кабины вертолета с высоты птичьего полета. В НЛП три основных позиции, которые человек может занять при восприятии ситуации или собеседника.

Первая позиция — наблюдение своими глазами, “примерка на себя”. Это ваш собственный, естественный взгляд на мир; вы полностью осознаете все, что чувствуете и думаете, независимо от окружающих. Эта позиция может быть позицией силы в ситуации, когда вам абсолютно ясны ваши желания, убеждения и ценности. Она же может быть на редкость эгоистичной, если вы не желаете разбираться, чего хотят другие.

Вторая позиция — наблюдение с точки зрения другого человека, представление себя на месте кого-то другого; встать во вторую позицию значит почувствовать себя в шкуре другого. Этому быстро обучаются матери, воспитывая своих малышей.

Третья позиция — отойти назад и наблюдать происходящее между вами и другими диссоциированно. Такая позиция предполагает наличие независимого мнения: вы действуете, как посторонний наблюдатель, фиксируя развитие отношений. В идеальном случае эта позиция является наиболее зрелой; придерживаясь ее, вы оцениваете всю многогранность ситуации. Иногда это означает, что вам не хочется становиться активным участником событий и вы просто наблюдаете за ними со стороны.

Постижение всех трех точек зрения делает вас мудрее и позволяет полностью насладиться собственной жизнью.

7 Второй круг начинается, когда “А” предлагает свою следующую идею.

Метаотражение

Метаотражение (концепция, разработанная Робертом Дилтсом) — это четвертая позиция, добавленная к первой (глядя собственными глазами), второй (глядя глазами другого) и третьей (наблюдая и себя и другого). Четвертая позиция — это то, как вы относитесь к себе в отношениях с другим из третьей позиции. Дилтс отмечает, что часто отношение кого-то к вам является отражением (отсюда метаотражение) вашего отношения к себе. Метаотражение создает контекст, в котором можно перемещать позиции восприятия внутри и вне проблемных отношений, пока не будут найдены наиболее подходящие и щоровые отношения.

Метаотражение пригодится вам в особо сложных и ответственных ситуациях. Вот несколько примеров.

- v' Откровенная беседа с подростком или членом семьи.
- v' Публичное высказывание.
- v' Ответственное совещание.
- v' Заключение контракта.
- v' Разговор по душам с супругом или другом.
- v' Выяснение отношений с начальником или коллегой.
- v' Обслуживание проблемных клиентов.



Выберите отношения, которые вы хотели бы исследовать. Возможно, вам хотелось бы разобраться в результатах важного разговора или конфликта, который уже произошел или ждет вас в будущем. Нарисуйте на полу четыре круга, которые будут обозначать вашу позицию (рис. 7.2; можно использовать листы бумаги). Заметьте: при смене позиции надо не просто физически перемещаться из квадрата в квадрат (с листка на листок), а переходить в другое состояние. Устройте себе небольшую зарядку!

4. А теперь отбросьте все три мнения и займите последний участок, четвертую по-

зицию. Подумайте о том, как ваши мысли в третьей позиции выглядят в сравнении с вашей реакцией в первой позиции, и поменяйте их местами. Например, в первой по-

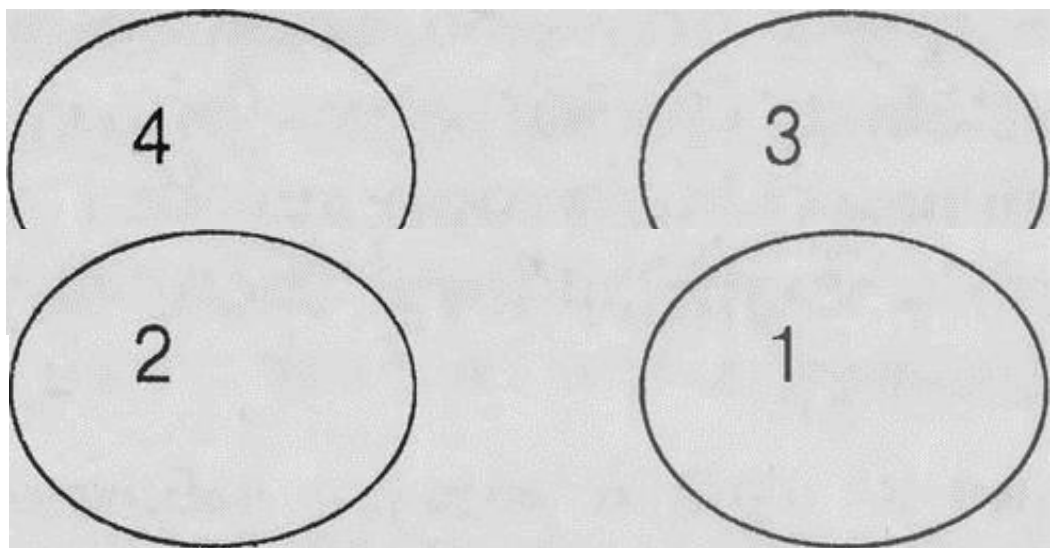


Рис. 7.2 Упражнение "Метаотражение" <http://e-puzzle.ru>

вы были в замешательстве, а в третьей, возможно, чувствовали грусть. Какими бы ни были ваши реакции на ситуацию, мысленно поменяйте их местами.



5. Снова вернитесь во вторую позицию. Спросите себя: “Чем отличается эта позиция теперь? Что изменилось?”

6. В конце возвращай Иесь на первую позицию. Спросите себя: “Чем отличается эта позиция теперь? Что изменилось?”

“Злой” начальник

Рози Миллер, директор лондонской консалтинговой фирмы *The Success Group*, поделилась своим опытом и рассказала, как использовала метаотражение на тренинге для сотрудников.

“Моя клиентка была не в силах выбросить из головы своего начальника, которого описывала как «злого». Она и ее группа тратили все свое время и силы на то, чтобы выяснить, как работать с этим тяжелым человеком, который отличался агрессивной и назойливой манерой поведения. Она хотела разорвать эти малоэффективные отношения. Мы согласились применить метаотражение, чтобы посмотреть, какие идеи могут возникнуть.

В первой позиции она села на стул и подумала о своих отношениях с ним.

Затем во второй позиции она села на стул напротив, представив себя на месте начальника, который смотрит на нее, и осознала, что, вероятно, очень мало знает о нем. Она сказала: «Я не могу понять, что им движет».

Затем, в третьей позиции она стала на стул, посмотрела на босса сверху вниз и сказала себе: «Успокойся, девочка. Не позволяй этому жалкому придурку на тебя влиять». Она представила себе отношения с ним как паутину и решила выпутаться из нее.

В четвертой позиции она начала учиться. К моменту возвращения в первую позицию она просто взглянула на начальника еще разок и отпустила его мановением руки: «Забудем об этом. У меня есть собственная жизнь. До свидания».

Интересно было наблюдать, как быстро она достигла точки, в которой могла просто отгородиться от неприятного человека и спустя несколько недель уже не могла вспомнить деталей своих отношений с ним. Теперь он фактически превратился в вымышленного героя истории о карьерном росте”.

Рассказ приведен с разрешения Рози Миллер

Глава 8

Понимать, чтобы быть понятым

/3 атфiou главе...

- > **Метапрограммы — ваши бессознательные мысленные фильтры**
- > **Как распознавать чужие метапрограммы**
- > **Моделирование черт характера успешных людей**

Исследование, проведенное Джорджем Миллером в 1956 году, показало, что из миллионов бит данных, которые каждую секунду бомбардируют наше сознание, мы воспринимаем от пяти до девяти информационных единиц. Это означает, что огромная масса информации отфильтровывается.

Метопрограммы — это внутренние программы, определяющие наш метод

сортировки и организации опыта и ориентации в нем. Наши метапрограммы абстрактнее конкретных стратегий мышления и определяют скорее общий подход к некоторой теме, нежели детали процесса мышления. Иными словами, метапрограммы — >10 бессознательные фильтры, которые определяют, на что мы обращаем внимание, как обрабатываем получаемую информацию и в каком виде транслируем ее окружающим.

Если вы желаете достичь взаимопонимания с кем-то, вам следует привести свою манеру поведения в соответствие с его образом действий или хотя бы начать говорить с ним “на одном языке”. Мы имеем в виду не подражание акценту, а использование аналогичного лексикона. Научившись распознавать метапрограммы окружающих, вы сможете использовать те же слова и фразы, что и человек, с которым общаетесь. Поскольку люди пользуются метапрограммами большей частью бессознательно, у ваших слов появится новая грань: вы будете одновременно обращаться к сознанию собеседника и к его бессознательному началу.

В этой главе мы познакомим вас с шестью метапрограммами, которые, на наш взгляд, будут наиболее полезны для вас и сделают общение более эффективным; по мере того, как вы ощутите преимущества более качественной коммуникации, мы надеемся, у вас появится стимул к освоению новых метапрограмм.

Основы Метапрограмм.

В детстве вы перенимаете метапрограммы у родителей, учителей, черпаете их в культурной среде, в которой воспитываетесь. По мере взросления и накопления жизненного опыта эти усвоенные программы могут корректироваться. Например, если вы растете в условиях, где вас постоянно обвиняют в излишней субъективности, то вы, возможно, воспитаете в себе некоторую отстраненность и научитесь подавлять свои чувства. Не исключено, что это скажется на вашем выборе профессии. Например, вместо того чтобы работать в социальной сфере, вы выберете профессию, требующую больших затрат интеллектуального труда. Также это может повлиять на вашу манеру обучения — вы научитесь сосредотачиваться на фактах и цифрах. Если вы займетесь преподаванием, то будете предпочитать традиционный метод

обучения — с доской, мелом и устными объяснениями, а не прикладные методы с лабораторными работами и экспериментами, в которых участвуют студенты.

Из множества метапрограмм, описанных в литературе, мы выбрали шесть, с которых, на наш взгляд, вам будет полезнее всего начать. Мы выбрали метапрограмму *нормы/специфический*, поскольку считаем, что она обладает огромным потенциалом: научившись распознавать способность другого человека действовать на глобальном или специфическом уровне, вы можете упредить множество проблем в общении. Освоив пять остальных метапрограмм, вы сможете научиться мотивировать не только самого себя, но и других людей, с которыми контактируете.

В главе 5 вы найдете обсуждение интровертной и экстравертной метапрограмм. В этой главе рассматриваются следующие метапрограммы.

Проактивный/рефлексивный. ^{VS} Возможности/процедуры. ^{VS} Движение к/движение от.

S Внутренний/внешний.

Глобальный/специфический. ^{VS} Сходство/различия.

Приступая к изучению метапрограмм, помните следующее.

S Метапрограммы не предполагают выбора типа или/или, поскольку их можно условно расположить на шкале с диапазоном от одного предпочтительного критерия оценки до противоположного.

^{VS} Метапрограммы не являются основанием для навешивания ярлыков на кого бы то ни было.

не существует правильных или неправильных метапрограмм. Вы просто запускаете различные



комбинации метапрограмм в зависимости от особенностей общения и окружения, в котором находитесь.

Краткая история метапрограмм

Люди пытались систематизировать типы личностей с незапамятных времен. Еще в 400-м году до нашей эры Гиппократ выделил четыре темперамента на основе преобладания того или иного типа биологической жидкости в человеческом организме. Он назвал темпераменты меланхолическим, сангвиническим, холерическим и флегматическим. В настоящее время наряду с классической классификацией Гиппократа широко используются другие классификации.

В 1921 году Карл Густав Юнг опубликовал работу “Психологические типы”. Книга базировалась на результатах психиатрической практики автора с несколькими сотнями пациентов. Юнг попытался разделить больных на категории, чтобы можно было на основе типа личности предсказывать их поведение. Он выделил три аспекта личности, по каждому из которых любому человеку можно дать определенную характеристику.

Экстраверт черпает энергию из общения с внешним миром, в то время как интроверт восстанавливает душевные силы, пребывая наедине с самим собой.

Сенсорный тип воспринимает информацию с помощью своих пяти чувств, а интуитивный тип при сборе данных больше полагается на инстинкты и “внутреннее чутье”.

Мыслитель принимает решения на основе логики и объективных размышлений, в то время как чувственный тип в процессе принятия решений руководствуется субъективными ценностями.

Типы личности, выделенные Юнгом, легли в основу Индикатора типов Майерс-Бриггз, который сегодня является одним из наиболее широко используемых инструментов определения профиля личности.

В начале 1940-х годов авторы Индикатора дополнили его четвертой категорией: судья, или оценочный тип, пытается перестроить окружение таким образом, чтобы ему было комфортно в нем, а восприимчивый тип стремится познать внешний мир и адаптироваться к нему.

Как сказал Джордж Бернارد Шоу, “разумные люди подстраиваются под окружающий мир. Неразумные люди стремятся подогнать мир под свои нужды. Таким образом, весь прогресс зависит от неразумных людей”¹.

Метапрограммы и манера речи

У каждого человека есть манера поведения, которую можно распознать по его речи задолго до того, как поведение проявится в поступках. Лесли Камерон-Бэндлер, в числе прочих, значительно расширила наши знания о метапрограммах, продолжив работы Ричарда Бэнглера. Лесли и ее студент, Роджер Бейли, установили, что люди со сходной манерой говорить демонстрируют сходство манеры поведения. Например, люди с предпринимательской хваткой обладают похожими качествами — коммуникабельностью, умением убеждать, глобальной самоуверенностью и т.д. — даже если работают в совершенно разных областях.

Представьте себе встречу глав государств — членов Организации Объединенных Наций, на которой нет ни одного переводчика. Общения на такой встрече будет очень мало! Аналогичный пробел в общении может возникнуть, если вы не знакомы с метапрограммами, движущими человеком, с которым пытаетесь наладить контакт. Изучение метапрограмм помогает достичь мастерства в интерпретации карт сознания, которые люди используют для выбора образа действия во всевозможных жизненных ситуациях.

Бэндлер и Гриндер поняли, что люди, которые придерживаются одинаковой манеры

речи, быстрее налаживали контакт, чем действующие вразнобой. Не раз доводилось слышать жалобы англичан, не говорящих на французском языке: мол, французы — недружелюбный народ. Те же, кто знает французский, утверждают обратное. Метапрограммы — это мощный инструмент налаживания вербального контакта: вы изучаете манеру общения, которой придерживается другой человек, а затем отвечаете ему на том языке, который он может понять без труда.

Чтобы научить вас распознавать особенности речи, характеризующие различные метапрограммы, мы включили в следующие разделы распространенные речевые обороты.

Метапрограммы и поведение

В “Энциклопедии НЛП” Роберт Дилтс и Джудит Де Лозье поясняют метапрограммы на примере двух человек, располагающих одинаковыми стратегиями принятия решений и получающих различные результаты, если им предоставить одинаковую информацию. Оба строят картину данных в своем сознании, однако один совершенно подавлен массой сведений, а другой быстро примет решение, руководствуясь чувствами, которые вызывает составленная картина. Различие заключается в метапрограммах, которые запускает человек, влияющих на стратегию принятия решений.

Допустим, вы хотите быть похожим на Ричарда Брэнсона, основателя компаний группы *Virgin*. Вы могли бы избрать сложный способ и попытаться копировать стратегии Брэнсона. А могли бы сделать это быстрее и проще, смоделировав их. Часть процесса моделирования требует, чтобы вы поняли и использовали метапрограммы своего кумира.

Следующие разделы данной главы описывают поведение и предпочтения, связанные с разными метапрограммами. Если вы сможете распознать, какой метапрограммой человек склонен оперировать в данных условиях, то будете в состоянии подстраиваться под его метапрограммы, чтобы стать более похожим на него и с меньшими усилиями доносить до него

свое послание. “Примеряя на себя” чью-то модель окружающего мира, вы фактически обретаете новый взгляд на этот мир, расширяете возможности выбора — и получаете дополнительное преимущество.

Проактивный/рефлексивный

Люди, занимающие активную жизненную позицию, находятся на проактивном конце шкалы. Но если вам свойственно критически оценивать ситуации и ждать, пока все наладится само собой, то вы, вероятно, ближе к рефлексивному типу. Вот более подробное описание.

” **Проактивный.** Вы легко завладеваете инициативой и справляетесь с делами. Вы хорошо находите решения в ситуациях, требующих постоянной борьбы на передовой. Вас может привлекать работа в сфере продаж или частное предпринимательство. Возможно, ваше поведение раздражает тех, кто более спокоен по натуре.

” **Рефлексивным.** Вы склонны к фатализму, ждете, пока другие проявят инициативу, и переходите к действиям только в нужный момент. Будьте осторожны, самоанализ способен парализовать вашу волю.



Склонность человека к проактивному или рефлексивному поведению может меняться в зависимости от ситуации. Например, я (Ромилла) знаю человека, который прекрасно выполняет свою работу, однако, когда речь заходит о том, чтобы требовать повышения или прибавок к зарплате, ведет себя как рефлексивный тип. Он ждет инициативы от начальника вместо того, чтобы решительно настаивать на своем. Он предпочитает дожидаться распоряжений, а не браться за проекты самостоятельно, по собственной инициативе. При этом этот человек обожает

отдыхать и ведет себя весьма активно, объезжая туристические агентства, беседуя с людьми и бороздя просторы Интернета при выборе места отдыха.



Различие между проактивным и рефлексивным типом ярко проявляются в предпочтении языка тела. Активная личность обычно двигается более порывисто, всеми своими жестами демонстрируя нетерпение. Такие люди склонны стоять прямо, «плечи расправлены, грудь колесом»: вся их поза говорит о том что они готовы столкнуться с окружающим миром. Реактивный человек двигается медленнее, часто ходит

с опущенной головой и согнутыми плечами.

Проактивная реакция на рефлексивный отдел

Отдел информационных технологии в Университете Юго-Восточной Англии постоянно сталкивался с одними и теми же проблемами при обслуживании финансового и регистрационного отделов. Ситуация осложнялась отсутствием документации, регламентирующей использование программ. Такая ситуация наблюдалась в течение нескольких лет и считалась нормальной. Как вы думаете, какой тип личности преобладал среди сотрудников отдела информационных технологий? Правильно, рефлексивный. Но однажды в отделе появился новый сотрудник, настроенный проактивно. Новичок инициировал три простых шага.

1. Сформировал и постоянно вел список задач с оперативными инструкциями и указанием времени, когда их необходимо выполнять.

2. Организовал регулярные встречи с участием сотрудников регистрационного и финансового отделов.

3. Научил административных работников составлять собственные отчеты.



Благодаря таким действиям персонал всех трех отделов перестал испытывать запредельный стресс, особенно в часы пик. Таким образом между двумя отделами, использовавшими компьютерные системы, было налажено нормальное общение.

Шел Роуз Шарвет, написавшая книгу *Words that Change Minds* если вы хотите взять на работу человека, от которого ожидаете активных действий, вам следует указывать в объявлении контактный телефон, а не предлагать кандидатам присылать автобиографии. Как правило, рефлексивные личности не решают позвонить — это эффективный первичный отбор.

Чтобы узнать, к какому типу — проактивному или рефлексивному — относится человек, спросите его: «Сможете ли вы легко начать действовать, оказавшись в новой ситуации, или вам надо сначала изучить обстановку и понять, что происходит?»

Л
/

Проактивный человек



использует фразы такого типа: “РТнадо просто сделать шаг”. “Надо действовать”, “Вперед”, “Все в наших руках¹”, “Не медли”.

От рефлексивной личности вы, скорее всего, услышите что-нибудь наподобие: “Надо все обдумать”, “Лучше повременить”, “Желательно собрать сведения”, “Взвесить все за и против”, “Семь раз отмерь, один раз отрежь”.

!движение к/движение От

Люди либо тратят время, силы и средства на продвижение к приятным и заслуживающим внимания, либо на бегство *чего-то* что представляется опасным или вредным и чего они, соответственно хотят избежать. Чтобы понять, является ли это “что-то” хорошим или плохим, они используют систему ценностей.

Можете ли вы припомнить, когда в первый раз начинали делать зарядку или сажались на диету? Вы загорелись новой идеей, вам не терпелось начать? В результате вы добились несравненных успехов. Масса вашего тела начала уменьшаться. Вы стали чувствовать себя гораздо лучше благодаря физическим упражнениям. И вдруг движущий стимул пропал, вы прекращали регулярные тренировки и снова начинали поправляться! Дойдя до критической точки, вы снова загорались идеей, и так продолжалось до тех пор, пока... Это похоже на американские горки: сначала мотив есть, а потом совершенно неожиданно он пропадает и вы теряете концентрацию. В чем же причина? Существует вероятность, что, когда речь заходит о вашем здоровье, вы придерживаетесь метапрограммы “

является стимул для перехода к действию, чтобы избежать чего-то, в данном случае ожирения или низкого тонуса. Из рис. 8.1 можно понять, почему люди, мотивация которых определяется преимущественно метапрограммой “движение от”, то теряют, то набирают вес.

С другой стороны, если вы стремитесь к достижению конкретной цели и в состоянии “перед ударом сосредоточить взгляд на мяче”, вы придерживаетесь метапрограммы

Общее правило состоит в том, что вы движетесь либо *в направлении* либо *направленно* к чему-то. По словам Зигмунда Фрейда, ваше внутреннее “я”, представляющее инстинктивные побуждения, либо подталкивает вас к удовольствию, либо уводит от страдания.

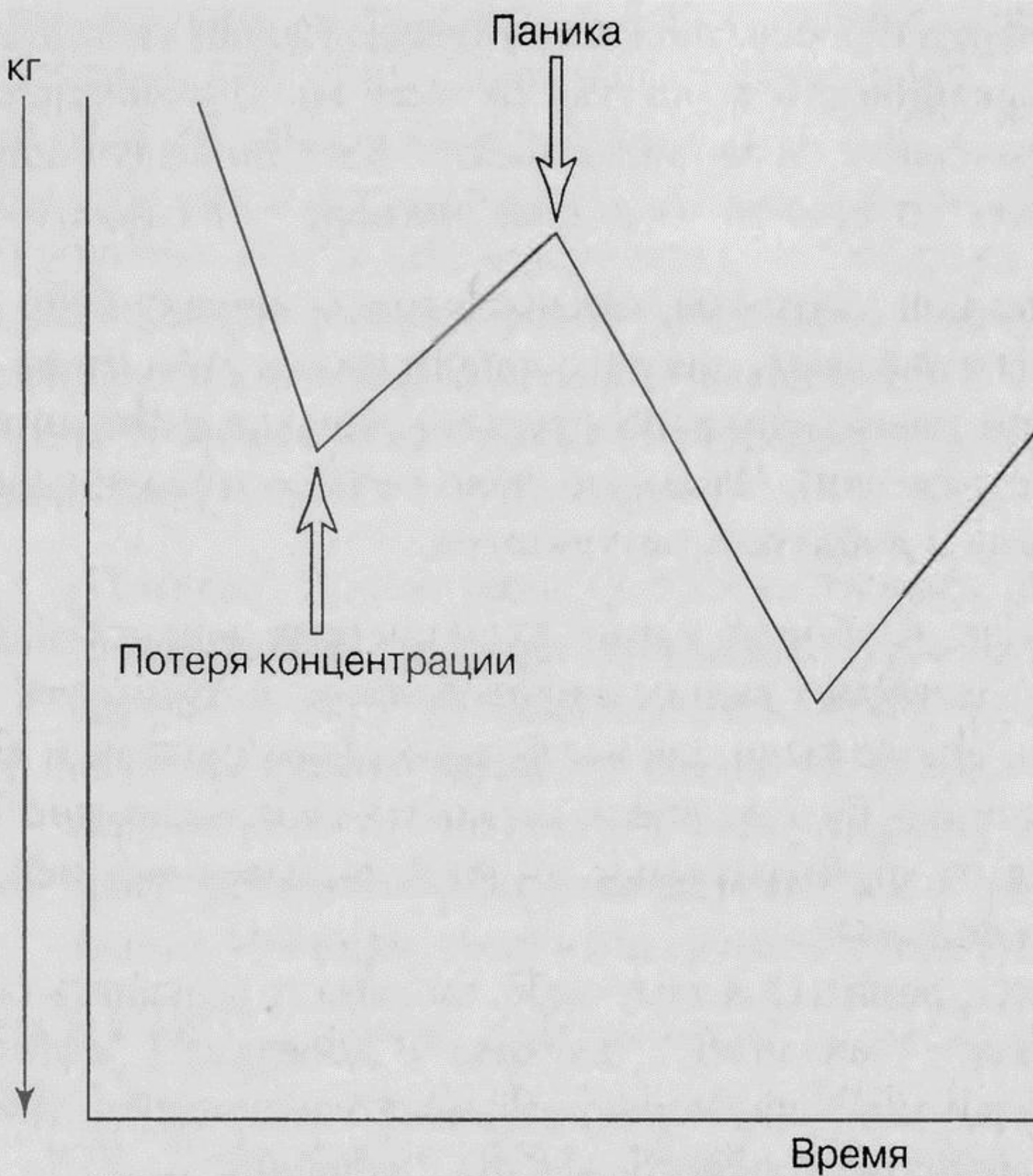
Следует отметить, что в основе метапрограммы, заставляющей двигаться либо *направленно* к, либо *по направлению* к лежат особенности культуры или профессии индивида. К примеру, чем различаются представители традиционной и нетрадиционной медицины? Какие метапрограммы предпочтительны для них? По моим (Ромиллы) оценкам, традиционная медицина более склонна к тенденциям “движение от”, а акцент ставится на излечении болезни после того, как она уже началась, а не на укреплении и поддержании здоровья.

Люди с поведением “движение 01” выбывают достаточно неприятные впечатления у тех, кто придерживается метапрограммы “движение к”.

Представители образа поведения “движение от” быстро замечают, что что-то идет не так и поэтому весьма эффективно работают на производственных предприятиях и в авиации, успешно справляются с кризисными ситуациями и проводят критический анализ обстановки. Это люди, которых шокирует хаос. Вы можете мотивировать представителей данного типа угрозой увольнения или перспективами отрицательных последствий, к которым может привести невыполнение финансовых целей.

Люди, которые руководствуются метапрограммами “по направлению к” могут казаться неясными тем, кто живет под девизом “движение от”, поскольку первые не всегда думают о возможных проблемах и не все! т шботя 1 ся 00 их разрешении на пути к достижению своих целей.

Тех, кто движется “по направлению к”, монтирует прятки. Расскажите им о



преимущества, которые они получают, если увеличится финансовая отдача, и увидите, как у них загорятся глаза. Не обязательно от жадности, а скорее потому, что их привлекают положительные результаты.

В1.1 может * узнать, куда предпочитает двигаться человек — к чему-то или от чего-то, предложив ему ответить на следующие вопросы и проанализировав его ответы.

А: что для вас важно в вашей работе

Б: Осознание собственной защищенности.

А: А почему для вас важна защищенность?

Б: Мне не нужно беспокоиться о том, где взять деньги на жизнь.

А: А почему же так важно иметь деньги на жизнь?

Б: Потому что я не хочу ни от кого зависеть.

Полезно пройти хотя бы три уровня вопросов, поскольку сначала люди склонны отвечать положительно, чтобы скрыть свою СКЛОННОСТЬ к бегству от чего-то. В указанном примере первый ответ формулируется как стремление "к защищенности", хотя последующие реплики обнаруживают склонность к движению "от чего-то" (в нашем примере — от зависимости).



бегство от чего-либо, не удовлетворяет! Изменить ее. Если спортивные игры в школе были, уроки физкультуры, то вам, вероятно, будет сложно. Один из способов избавиться от отрицательных эмоций

Продавцам любого товара или услуг полезно исследовать манеру речи покупателей. Тогда они смогут легко узнавать, для чего людям нужен этот товар — для извлечения выгоды (как при инвестировании средств) или для избегания проблем (например при покупке ездовой). Измените свою речь соответствующим образом, и вы сэкономите время и добьетесь результатов.

Мы движемся от наших идеалов или, наоборот, к ним. Если система ценностей, предполагаемая

воспоминаниями — терапия временной линии

От человека, который более склонен стремиться к чему-либо, вы можете услышать такие слова, как "уладить", "получить", "приобрести", "завладеть", "Достичь", "добиться", "включить". Человек, оперирующий метапрограммой "движение от", часто использует такие слова, как "избегать", "усгранязь", "предотвращать", "избавляться от", "решение".

Если вы — человек возможностей, то вам доставляет удовольствие испытание новых способов выполнения задач. Человек процедур предпочитает следовать испытанным методам.

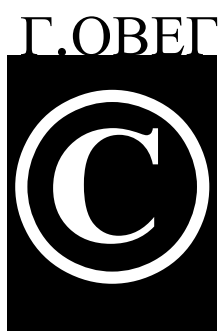
Человека возможностей привлекает разнообразие. Аналогия, которая приходит в голову в этой связи — шведский стол для гурмана, где он за один вечер может выорать и

Возможности / процедуры

попробовать множество деликатесов.

Если вам ближе метапрограмма возможностей, то вам интересно начинать новые проекты, хотя, возможно, вы не всегда в состоянии довести их до конца.

Вам нравится придумывать процедуры — до тех пор, пока вам самим не придется им методично следовать. Из-за своей склонности к тестированию новых способов вы не можете устоять перед искушением и начнете совершенствовать даже самые выверенные и испытанные методики или менять общепринятые правила.



Не просите человека возможное!ей сяди! вся за руль, если не хотите осмотреть достопримечательности. Таким людям нравится каждый раз ездить разной дорогой. Я (Ромилла) обычно оставляю запас времени, если мне нужно попасть в новое место, потому что всегда могу заблудиться. Однажды, когда я доехала к месту назначения, ни разу не сбившись с пути, у меня возникло неприятное чувство, будто меня обманули.

Да поможет Бог тому несчастному, который решится везупить в брак с человеком возможностей! Даже если этот самый человек возможное!ей любит вас до беспамятства, вам будет нелегко добиться от него верности, потому что он будет бояться, что ему "подрежут крылья", что он что-то упустит в жизни и т.д. Заставить человека возможностей ответить "да" можно, если показать ему все возможности, которые открою гея перед ним, если он даст такой ответ.

Если вы склонны действовать согласно установленным процедурам, то вам, вероятно, нравится следовать комплексу правил и инструкций, причем вы предпочитаете, чтобы их придумывали не вы сами, а кто-то другой.

Как только у вас появится инструкция к действию, вы будете постоянно следовать ей без всяких отклонений. Вы будете чувствовать, что обязаны следовать каждому шагу процедуры до конца, а если обстоятельства этому помешают — почувствуете себя обманутым.

Вы соблюдаете все правила дорожного движения и чувствуете себя лично оскорбленным, видя, как другой водитель во время езды разговаривает по мобильному телефону или держит руль одной рукой.



Ромилла) по-настоящему прочувствовала различие между двумя рассматриваемыми типами во время посещения курса Хуна на Гавайях. Два человека из моей группы (в которой было нас всего трое) хотели заниматься в тени деревьев возле большого пруда, с видом на океан. Ричард, третий член группы, очень огорчился и был на грани нервного срыва; он чуть не ушел в другую группу, потому что хотел выполнять упражнения именно там, где ему их продемонстрировали, в сочности следуя инструкциям и не меняя "интерьера".

Вы можете узнать каковы предпочтения человека в области процедур и возможностей, если спросите его:

"Почему вы выбрали эту работу?", или: "Почему вы решили прийти на вечеринку?", или: "Почему вы выбрали именно эту машину?"

Человек возможностей может привести перечень целей, которые были достигнуты при выборе работы, посещении вечеринки или покупке машины. Вы можете узнать причины, по которым он сделал выбор, и возможности, которые этот выбор перед ним открывает.

Процедурный тип начнет рассказывать историю о том, какая последовательность шагов привела к тому, что он получил эту работу. попал на вечеринку, выбрал модель машины. На- пример: "Моему «Форду Пума» было уже семь лет и надо было заменить его. Я купил журналы о автомобилях за последние несколько месяцев, изучил все за и против, сравнил возможные варианты, но, в конце концов, понял, что мне нужна машина, которой понадобится техобслуживание через каждые десять тысяч миль, и потому решил..."



Если вашему коту в воскресный день потребуется неотложная помощь ветеринара, не просите человека проехать вас подвезти. Он будет соблюдать все ограничения скорости, даже если по дороге не будет ни души, ваш кот будет грани жизни и смерти, а вы — на грани истерики.

От тех, кто придерживается преимущественно мегапрограммы возможностей, вы услышите такие фразы, как "что-нибудь придумаем", "чихать на правила", "новые возможности" давайте-ка попробуем так "есть и другие способы".

От человека, находящегося ближе к процедурному полюсу шкалы, чаще вы услышите выражения наподобие "следовать инструкциям", "подчиняться правилам", "шаг за шагом", "во-первых", "во-вторых" и "наконец".

Внутренний/ внешний

Если вы доверяете своим суждениям, когда дело доходит до принятия решений или оценки своей работы, то вам ближе метапрограмма "внутренний". Если в оценке своей работы вы полагаетесь на суждения других, то ваша метапрограмма — "внешний".

Предпочтение метапрограммы определяется тем, где вы черпаете мотивацию и ищете оценку своих действий и решений: внутри себя или в других.

Дети обращаются к внешним источникам, усваивая сознательные и бессознательные уроки, преподнесенные родителями и учителями. Но с возрастом, по мере того, как вы начинаете лучше понимать себя и, следовательно, больше доверять своим суждениям и решениям, обычно происходит смещение к метапрограмме "внутренний".

Аналогичный сдвиг происходит, когда вы узнаете что-то новое. Вам хочется, чтобы окружающие говорили вам только о ваших успехах. Опыт и знания обычно приводят к тому, что человек обращается внутрь своего сознания.

Вы работаете на "внутреннем" краю шкалы, если подвергаете сомнениям негативную реакцию других людей на ваши действия, пусть даже несколько человек оценивают их примерно одинаково. Вам не нужно, чтобы вас хвалили за хорошую работу — вы и так знаете, что работаете хорошо. Вы можете стать успешным предпринимателем, поскольку вам не придется ждать, пока кто-то другой скажет вам, что делать или насколько хорошо у вас получается то или иное.



Руководители, если вам присуща метапрограмма "внутренний", пожалуйста, помните об обратной связи с подчиненными. У них может быть внешний критерий оценки, возможно, они жаждут похвал и хотят, чтобы другие говорили им об их успехах.

Если у вас метапрограмма “внешний”, то для того, чтобы знать, насколько вы успешны, и не испытывать проблем с мотивацией, вам требуется обратная связь со стороны других людей.

Если вы не объясните сотрудникам с внутренним критерием оценки, каких результатов вы от них ожидаете, то их работу, возможно, будет трудно координировать, особенно если вы привыкли вникать во все мелочи, т.е. заниматься микроменеджментом. Подчиненным захочется делать все по-своему и на основе собственного опыта и стандартов. С другой стороны, подчиненными с внешним критерием оценки проще управлять — надо только помнить о том, что их нужно направлять и хвалить.

Чтобы узнать, какая метапрограмма, “внешний” или “внутренний”, свойственна данному человеку, надо спросить: “Откуда вы знаете, что хорошо справились с работой, выбрали нужную модель машины, приняли верное решение и т.д.?” Человек с внутренним критерием оценки ответит: “Я просто знаю, когда хорошо поработал”, а ориентирующийся на внешнюю оценку, скорее всего, скажет: “Машина нравится моей семье”.

Общаясь с человеком, действующим на основе внутреннего критерия оценки, вы сможете влиять на него, если будете пользоваться фразами наподобие “вам судить”, “полностью на ваше усмотрение”, “решайте сами”, “ознакомьтесь с фактами, чтобы принять верное решение”.

В общении с ориентированным на внешние критерии у вас больше шансов добиться положительной реакции при использовании таких фраз, как “статистика/исследования показывают...”, “это (будет) одобрено”, “по мнению экспертов”, “полученные результаты очень хорошие”.

Глобальный/специфический

Одним людям легче увидеть общую картину, когда они только начинают работать над проектом или ставят перед собой цель. Другим трудно увидеть ситуацию в целом, им гораздо легче увидеть отдельные шаги, необходимые для достижения целей, и они предпочитают заниматься более мелкими деталями.



Говоря о “картине”, мы имеем в виду масштабы задач, с которыми предпочитает работать человек. Человек с глобальным критерием оценки разбивает задачи на более крупные “куски”, чем человек специфических критериев, которому надо раздробить задание на этапы поменьше, с которыми легче справиться.

Если вы относитесь к числу людей, предпочитающих работать на глобальном, или понятийном, уровне и вам трудно заниматься деталями, то прежде, чем узнавать что-то новое, вы захотите получить *общую картину* того, чему вас собираются учить. Если лектор сразу углубится в детали предмета, у вас могут возникнуть сложности с освоением новой темы: вы либо просто отключитесь, либо вам быстро наскучат подробности. Образно говоря, вы за деревьями не увидите леса. То же самое с вами будет происходить и при общении с человеком, воспринимающим информацию на уровне деталей.

Но если вы предпочитаете “есть слона по кусочку”, то ваша метапрограмма — “специфический”. У вас склонность к работе с деталями. Вам, наверно, сложно воспринимать человека, мыслящего глобально. Люди с детальным складом ума воспринимают информацию последовательно, поэтапно и нередко испытывают проблемы с расстановкой приоритетов, поскольку не в состоянии увязать свою деятельность с остальными сферами работы. Эти люди прекрасно справляются с работой, требующей особого внимания к мелочам, особенно на протяжении заданного промежутка времени, например на сборочном конвейере или в лаборатории, где проводятся тесты.



Люди “специфического” склада имеют тенденцию с головой уходить в работу над конкретной задачей, не думая о влиянии предпринятых шагов на конечную, желаемую цель. В результате они могут не достичь поставленной цели или увидеть ее только после того, как потратят массу времени и сил на выполнение неверных задач.

При проведении тренингов первым делом дайте беглый обзор курса и только потом переходите к специфике, иначе приверженцы *общей картины* покинут вас еще до начала обучения.



Когда я (Ромилла) работала в сфере информационных технологий, еженедельные совещания в одной международной компании выглядели, мягко говоря, оригинально. Менеджер был сторонником *общей картины*, а один из программистов всегда рассказывал ему о продвижении своей работы в мельчайших подробностях. Остальные члены рабочей группы с трудом сдерживали улыбки, когда на лице менеджера непонимание сменялось скукой, а затем и явным раздражением, пока в конце концов он не обращался к координатору проекта: “Да объясните же мне, что все это значит!” К счастью, координатор проектов привык выполнять работу “средними частями” и был в состоянии растолковать менеджеру детали — по сути, выполняя роль переводчика. Несчастный программист за день до совещаний терял аппетит и сон, для него встречи с менеджером были страшным испытанием!



Вы когда-нибудь откладывали важные дела на потом? Бывает так, что вас жутко тяготит огромный объем работы, которую необходимо выполнить? Используйте следующую процедуру для того, чтобы разбить задачу на более управляемые части.^{8 9 10}

8 Остановитесь! (Если вы, конечно, еще не парализованы до состояния полного бездействия.)

9 Найдите бумагу и ручку.

10 Сядьте и напишите список.
(Подумайте о том, что для вас



4. Пересортируйте список приоритетов в порядке убывания степени важности. Возможно, вам захочется перенести некоторые пункты в другой список действий.

5. Продолжайте процесс разбиения!
Чтобы узнать, где на шкале между “глобальным” и “специфическим” находится человек, спросите его о проекте, над которым ему пришлось работать. Человек “деталей” предоставит вам пошаговый отчет, например, такой.

“Мы с Джимом встретились за обедом в четверг, это было в июле прошлого года. Помню, мне пришлось задать Джиму массу вопросов, потому что он постоянно отклонялся от темы, и я заставлял его сосредоточиться на каждом шаге. Сначала мне было не по себе, но потом я почувствовал себя гораздо лучше. Наконец нам удалось набросать план проекта в первом приближении”.

Приверженец “общей картины” будет непоследователен в изложении, но блестяще подытожит конечный результат. Вот пример.

“Как-то в прошлом году мы с Томом встретились за обедом и решили подумать над созданием заповедника. Ведь это так важно — заботиться о многообразии живой природы! Я глубоко убежден, что людям нужно грамотно распоряжаться окружающей средой, а вы как думаете?”

Человеку, который оперирует глобальными категориями, нравятся слова “обзор”, “общий план”, “в двух словах”, “в общем”, “по сути” и пр.

Тот, кто находится ближе к “специфическому” плюсу, лучше поймет речь, насыщенную словами “план”, “точно”, “рабочий график”, “конкретно”, “во-первых”, “во-вторых”, “далее”, “перед тем, как” и т.д.

Бой, бегство, оцепенение и промедление

Высказывание “спасаться бегством или сражаться” известно всем. Однако стрессовый механизм, помимо решимости вступить в схватку и непреодолимого желания убежать, вызывает и реакцию третьего типа — оцепенение. Например, чернопятная антилопа, которую настигает гепард, от чрезмерного стресса впадает в оцепенение. Такая реакция призвана убедить гепарда в том, что антилопа мертва и ее можно отложить про запас (тогда антилопа сможет сбежать). Есть и еще одна причина такой реакции — когда гепард станет терзать добычу, жертва ничего не почувствует.

Откладывание дел на более поздний срок — человеческий аналог животного оцепенения. Вы склонны откладывать дела на потом? Возможно, вы просто слишком много на себя берете и попросту не знаете, с чего начать.

Сходство/сходство и отличие/отличие

Если вы, узнав или испытывая что-то новое, пытаетесь согласовать полученную информацию с тем, что вам уже известно, то у вас наблюдается предпочтение к *сходству*.

А, может, вы из тех, кто обращает внимание на подобие в различных ситуациях и не упускает из виду различия? В таком случае ваш критерий оценки основан на *сходстве различий*.

**действительно важно, и
запишите все на бумаге.)**

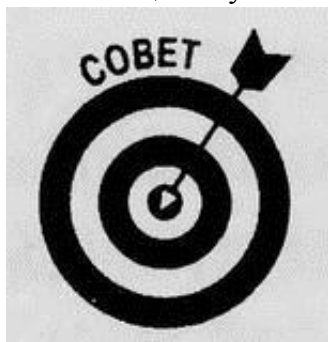
Если же вы в первую очередь замечаете то, что отличается от уже известных вам фактов, то в основе вашего критерия оценки — *различия*.

Если вы — человек “сходства”, то ваша сильная сторона — налаживание контактов: ведь достижение взаимопонимания — это подстройка поведения под чью-то психологию и мышление, а вы, вероятно, производите такую подстройку автоматически. Вы можете упустить

множество полезной информации, если не в состоянии увидеть сходство с уже знакомыми вам ситуациями. Возможно, вам с трудом дается что-то новое, потому что у вас нет “крючков”, на которые можно было бы “подвесить” новые, поступающие к вам сведения. Вы из тех людей, которые не любят перемен и даже испытывают страх перед ними: вам сложно адаптироваться к изменениям в работе и в час 1 ной жизни. Общая тенденция такова, что сторонники “сходства” кардинально меняют свою жизнь раз в 15-25 лет. Если вы — один из них, то вы не особенно часто меняете места работы или жительства.

Если вы — человек “сходства и различия”, то склонны сначала обращать внимание на то, что уподобляет новую ситуацию прежнему опыту, а затем — замечать различия. Вам нравится эволюционный подход к переменам: вы предпочитаете менять свою жизнь каждые пять-семь лет и сопротивляетесь внезапным скачкам.

Если вы руководствуетесь метапрограммой различий, то перемены — ваша стихия. Вы любите резко менять свою жизнь хотя бы раз в полтора года и вносите в нее изменения просто ради самих изменений. Как и сторонники “сходства”, вы отсеиваете массу информации, только в вашем случае это та информация, в которой вы не можете увидеть отличия от имеющейся у вас. Некоторым людям будет трудно с вами общаться, потому что вы всегда видите оборотную сторону медали.



Близкий родственник одного из авторов (Ромиллы) при оценке ситуаций руководствуется отличиями. Пока Ромилла не узнала об НЛП, ей было, мягко говоря, тяжело общаться с этим родственником. Теперь она научилась ценить его слова. При работе над новым проектом она обычно проводит мозговой штурм вместе со своими родными и близкими. Как только у Ромиллы возникают интересные (на ее взгляд) идеи, она обращается к своему несговорчивому родственнику, который умеет распознавать ошибки и проблемы, не замеченные в процессе мозгового штурма. Этот процесс позволяет сэкономить массу времени, которое ушло бы впустую, если бы был избран ошибочный путь.

Чтобы выяснить, какой метапрограммой руководствуется человек, вы можете спросить: "Какое отношение имеет ваше нынешнее занятие к вашей предыдущей работе?"

Человек, который действует, согласно метапрограмме "сходства", скорее всего, ответит: "Да ничем они не отличаются, я, как и раньше, пишу программы".

При верженец метапрограммы "сходства и различия" может ответить: "Я по-прежнему пишу программы для бухгалтерии, но теперь на мне лежит новая обязанность — курировать троих младших программистов".

Сторонник “отличий” может ответить: “Меня перевели на новую должность



координато- ра младших программистов и теперь все по-другому”.

Небольшая игра: спросите кого-нибудь, как соотносятся между собой прямоугольники, показанные на рис. 8.2. Все прямоугольники одинаковы, но не говорите об этом тому, кого спрашиваете.

Человек, оперирующий метапрограммой 10й "сходства", скажет: “Все фигуры на

рисунке — прямоугольники” или “Это прямоугольники одинакового размера”.

Человек, в сознании которого запускается метапрограмма “сходство и различие”, может ответить такой фразой: “Все фигуры — прямоугольники, но один из них расположен вертикально”.

Тот, кто руководствуется метапрограммой “различия”, скорее всего, скажет, “Они нарисованы совершенно по-разному”.

Если у вас нет прямоугольников, арматурных каркасов или подставок для бокалов, то можно воспользоваться тремя монетками, причем положить их следует таким образом, чтобы две лежали орлом, а одна — решкой. Попросите своего друга описать положение трех монет.

Рис. 8.2. Игра сходство/сходство, сходство/различие и

Тот, кто руководствуется критерием сходства, обратит внимание на две монеты, лежащие орлом. При общении с ним, чтобы добиться максимального взаимопонимания, следует пользоваться словами “так же”, “похоже”, “общее”, “всегда”, “постоянно”, “неизменный”, “не хуже”, “идентичный”.

Тот, кто при оценке основывается на сходстве и различиях, скажет что-нибудь наподобие “эти так, а эта так”. Чтобы наладить отношения с таким человеком, вам пригодятся слова и фразы наподобие “одинаково, за исключением”, “лучше”, “постепенный”, “увеличивать”, “меньше”, “не смотря на”, “так же, но разница в том...” В разговоре сначала обратите внимание на сходные аспекты, а потом сосредоточьтесь на различиях, например: “работа будет примерно такая же, какой вы занимались прежде, но теперь вы будете еще и участвовать во внедрении новых решений”.

В тесте с монетами человек, склонный видеть в первую очередь различия, обратит внимание на монету, лежащую решкой. Чтобы повлиять на такого человека, вам лучше использовать такие слова и выражения, как “ничего общего”, “разный”, “кардинальные отличия”, “переделанный”, “революционный”, “совершенно новый”, “ни в какое сравнение”, “я не знаю”,

согласитесь ли вы с тем, что...

Комбинации Метапрограмм

Человек обычно придерживается такого сочетания метапрограмм, которое обеспечивает ему нахождение в зоне комфорта. Всегда помните о том, что нынешние критерии оценки могут меняться в зависимости от обстоятельств, в которых вы оказываетесь. Например, менеджер проектов на работе может сочетать в себе метапрограммы “различия”, “активность”, “детали” и “по направлению к”, а у себя дома быть ближе к “схожести”, “реактивности”, “глобальности”.

Важно помнить также, что определенные комбинации метапрограмм лучше подходят для определенных профессий и что существует масса других метапрограмм (кроме описанных в этой главе), которые могут быть вам полезны.

Только представьте себе, что пилот самолета, на котором вы летите, является человеком “возможностей”, “глобальных критериев оценки” и “различий”. Наверняка вы тряслись бы от ужаса, если бы ваша судьба зависела от человека, который сознательно

пропустил несколько

проверок перед вылетом, потому что процедура эта слишком утомительная и к тому же ему интересно было бы посмотреть, что же случится, когда загорятся красные лампочки!

А хотелось бы вам, чтобы лекарство вам готовил провизор, которому не терпится узнать, что будет, если добавить пару лишних капель симпатичной синей жидкости в вашу микстуру от кашля?

Мы привели эти примеры, чтобы показать: работа будет эффективной, если характер человека соответствует требованиям этой работы.

Например, мы уверены, что оптимальным для контролера качества будет сочетание мета-программ “детали”, “движение от” и “процедуры”.

Развитие Метапрограмм

Метапрограммы — одна из тем, вызывающих неизменный интерес участников моих (Ромиллы) семинаров. Возможно, это вызвано тем, что участники понимают, какую силу дает использование “правильного” языка. Под “правильным” языком я понимаю слова и фразы, наиболее значимые для человека, с которым вы общаетесь. Подбор этих слов и фраз позволит вам достичь взаимопонимания и сделать так, чтобы вас слушали внимательнее, чем любого другого человека, не столь компетентного в искусстве распознавания метапрограмм.

Исходя из этих соображений, мы предлагаем вам развить ваши способности, подумав над следующим.

S Вы можете определить, какую метапрограмму запускаете в разных ситуациях и разных сферах своей жизни? Этот вопрос крайне важен, если вы хотите смоделировать одну сторону своей жизни, в которой вы достигли успеха, для улучшения другой стороны, где никак не можете добиться желаемых успехов. Если планировать отпуск вам удастся лучше, чем делать карьеру, то не оттого ли это происходит, что вы находитесь ближе к метапрограммам “активность”, “движение к” и “процедуры”, когда принимаетесь строить планы отдыха? Вероятно, дело в том, что к отпуску вы подходите творчески: исследуете разные возможности и прикидываете, чем заняться в свободное время. Значит, если вы поставили себе серьезную цель в своей карьере, придерживайтесь более “процедурно-ориентированного” поведения, чтобы определить и осуществить шаги, необходимые для достижения заданного результата. Также не исключено, что вам следует “двигаться по направлению к” цели и проявлять больше активности на пути к ее достижению.

S Если вы испытываете затруднения в общении с другим человеком, не потому ли это происходит, что вы с ним находитесь на противоположных концах шкалы метапрограмм? Попробуйте определить, какими метапрограммами пользуетесь вы и другой человек. Как мы говорили при рассмотрении мета-программы “глобальный/специфический”, данный аспект может создать массу проблем. Если вы говорите об *общей*

предпочитает подробности, то вам следует набраться терпения и разбить задачу на фрагменты помельче! Несоответствие метапрограмм может вызвать серьезный конфликт и создать барьеры в общении, поэтому слушайте, на каком языке говорит ваш собеседник, и помните об обратной связи.

S Если вы подбираете нового сотрудника, то сначала определите функции и обязанности, которые собираетесь возложить на него, а потом опишите черты идеального кандидата на эту должность. Какие вопросы вы будете задавать, чтобы выяснить, хорошо ли кандидат соответствует своей роли? Ошибка в назначении на важную должность может вам очень дорого обойтись. В качестве примера предлагаем вам примерное описание идеального бухгалтера.

^ Проактивный: он должен поспевать за всеми изменениями в налоговом законодательстве.

С Человек *процедур* и *деталей*: копейка должна сойтись с копейкой! К тому он обязан неукоснительно следовать букве закона.

С Обладает *внешним* критерием оценки: любое постановление Министерства финансов для него закон.

С Человек *различий*: он должен замечать любые несоответс! вия в налоговых отчетах клиентов.

Часть IV

Вооружитесь средствами НЛП

The 5th Wave

ДОКТОР РАНТЛО ПРЕТЕНДЕНТА ГИПНОТЕРАПЕВТА

CRICKETMAN

Доктору Моррису Рантлоу
Клиника Рантлоу
1500 Бром Авеню
Эджисон

Уважаемый д-р Рантлоу!
По мере того как вы читаете
эти строки, ваши глаза
начинают слипаться...
Вы входите в состояние
транса...

Вы воспринимаете
только слова,
написанные на
этом листе бумаги

в 1-й части...

Мы добрались до сердцевины нейро-лингвистического программирования — техник и методик. Вооружившись ими, вы научитесь эффективно справляться со многими жизненными трудностями. Применяя представленные в главах этой части методики — от техник якорения до путешествия по собственной линии времени, — вы станете хозяином своих мыслей и чувств. Вперед, к лучшему будущему!

Глава 9

Бросаем якоря

& Ситиу главе...

к 0 том, какое влияние на вас оказывают некоторые звуки, образы, запахи и ощущения

> Самоконтроль ощущений

х'- Самообладание и как ему научиться

х- Как изменить свое отношение к прошлому и будущему

Просто не знаю, что на меня нашло!” Знакомые слова? Случалось ли вам отметить, что ваша реакция на какую-либо ситуацию несколько более бурная, чем требуется? Возможно, чувства взяли верх и просто захлестнули вас. А, может, вы даже вышли из себя.

Любые окружающие события неизменно вызывают у каждого из нас эмоциональный отклик. Одни наши реакции позитивны: влюбленность, радость и наслаждение. Другие виды откликов не столь радостны: разочарование в любви, грусть и душевная боль. Именно эмоции окрашивают жизнь, делая ее либо интересной и веселой либо запутанной и непредсказуемой. В кругу коллег мы часто отмечаем, что руководителям следовало бы оставлять свои эмоции дома. В то же время наши дети предпочли бы, чтобы их родители оставляли на работе все связанные с ней стрессы.

Возможно, вы наблюдали ситуации, когда кто-то ни с того ни с сего “взрывается”. Поводом для эмоционального часто срыва служат события, которые на первый взгляд не должны были бы вызывать столь бурной реакции. Большинству из нас знакомы ощущения беспокойства или тревоги, вызывающие у нас повышенную раздражительность. Все текущие психические и физические условия, влияющие на то, как человек действует, называются в НЛП *состояниями*. Наше состояние воздействует на наши способности и интерпретацию опыта

Доведенные до крайности ощущения подавленности и потери контроля над ситуацией могут стать причиной тяжелой депрессии, негативно повлиять на карьеру и качество общения с окружающими. С человеком, поглощенным негативными переживаниями, не хотят иметь дело, сторонятся его.

Хорошая новость заключается в том, что инструментарий НЛП оказывает стабилизирующий эффект и всегда поможет вам в любой конкретный момент обрести контроль над собой, над своим состоянием и над тем, как вы влияете на окружающих. Как только вы освоите техники НЛП, с вами начнут происходить перемены — словно по волшебству.

Начало работы. с якорями НЛП



Ведущая техника, направленная на создание и поддержание позитивного эмоционального состояния, называется якорением. Якорь — это любой стимул, связанный с определенной реакцией. Якоря возникают естественным путем, но их можно устанавливать преднамеренно, например звонить в колокольчик, чтобы

привлечь внимание людей, или (что "тоньше") становиться в определенное место, отвечая на вопросы. Научившись расставлять нужные якоря, вы сможете управлять и своим собственным состоянием.

Основы техники якорения в НЛП заложил гипнотизер-терапевт Милтон Эриксон. Он первым начал использовать, определенные внешние стимулы как пусковые механизмы, помогающие человеку менять свои внутренние состояния без помощи психотерапевта, в реальной жизни.



Люди обучаются определенной манере поведения, реагируя на стимул — не только дельфины могут учиться головокружительным трюкам. С момента рождения дети "запрограммированы" реагировать на определенные стимулы. Мы постоянно меняем свое состояние в ответ на воздействие нашего окружения, проявляя невиданную гибкость в поведении.

От Твитмайера до Павлова, или Как все начиналось
Результаты, полученные русским физиологом И. Павловым в результате экспериментов с собаками, можно считать примерами якорения. Дайте стимул — пищу, — и получите устойчивую реакцию — слюноотделение. Совместите звук колокольчика — обусловленный стимул — с кормежкой собаки, и вскоре она станет реагировать выделением слюны и на колокольчик.

Менее известный коллега Павлова, Эдвин Беркет Твитмайер, исследовал рефлекс одергивания человеческого колена в 1902 году, еще до того, как Павлов начал изучать рефлексы собак. Твитмайер подносил молоточек к колену и звонил в колокольчик в момент удара. Множество научных открытий были совершены благодаря случайным сбоям в экспериментах и приводили к наиболее существенным прорывам. В один прекрасный день Твитмайер позвонил в колокольчик до того, как опустить молоток. Как вы думаете, что случилось? Да-да, колено подопытногоотреагировало на звук колокольчика!

К сожалению для Твитмайера, он опередил свое время, и его современники-медики остались равнодушны к его изысканиям. Перематываем пленку всего на несколько лет вперед, в 1904 год, и вот работа Павлова с собаками привлекла внимание общественности и принесла ему Нобелевскую премию в области медицины и физиологии.

С тех пор научная сложность и изощренность исследований поведения животных, а затем и человека постоянно росла. Каждый день мы знакомимся с новыми исследованиями мозга и расширяем свои знания о человеческом интеллекте и поведении.

Как установить якорь и перейти в продуктивное состояние

Наши воспоминания сохраняются не в виде голых фактов, а как ассоциации с нашими чувствами. Запахи — особо мощные якоря, служащие для привязки к моментам и событиям. Так, например, улавливая аромат определенных духов, вы переноситесь в прошлое, когда вы собирались на первое свидание. Если вы когда-нибудь выпили чересчур много виски, то один лишь запах этого напитка способен вызвать у вас тошноту. Мы постоянно создаем для себя позитивные и негативные якоря.

С помощью ряда техник якорь можно установить и намеренно. Специалисты в НЛП Иен Мак-Дермотт и Иен Шеркор описывают следующую простую трехступенчатую процедуру якорения, позволяющую контролировать свое состояние.

1.

Четко представьте себе позитивное состояние, в котором хотели бы

пребывать в идеале. Ваше желаемое состояние может требовать от вас смелости, остроумия, энергичности, рассудительности, энтузиазма. Выражайтесь четко и конкретно, когда будете описывать его словами.

2.

3.

Вспомните конкретный случай из прошлого, когда вы находились в этом состоянии. На данном этапе вам следует искать сопоставимый опыт, даже если контекст был совершенно другим.

4.

Воспроизведите опыт настолько явственно, насколько это возможно. Полностью прочувствуйте опыт — образы, звуки, запахи, физические ощущения и эмоции.

Если вы проделали три описанных шага и находитесь в своем лучшем позитивном состоянии, самое время установить якорь. Движения руки прекрасно подходят на роль физического (кинестетического) якоря. Просто обратите внимание на то, чем заняты ваши руки, когда вы переживаете указанные ощущения, и совершите конкретное движение — сжимайте руку в кулак или смыкайте в кольцо большой и указательный пальцы. (Рукопожатие не годится, поскольку этот жест слишком заурядный и обыденный.) Или отметьте звук, который станет слуховым якорем. Тому, кто предпочитает зрительное восприятие, рекомендуется вызывать в сознании образ, символизирующий позитивное состояние.

Если вам понадобится вернуться в позитивное состояние, просто активируйте свой якорь: он послужит толчком к изменению состояния. Чтобы найти более подробную информацию об использовании якоря для изменения состояний, обратитесь к разделу “Изменение состояний с помощью якорей” ниже в этой главе.

Якоря должны быть:

S различимыми — отличными от привычных движений, звуков или образов;

S уникальными — обладать особым значением для вас;

V:

S интенсивными — вызывал у вас явственное и полное погружение в нужное состояние;

S своевременными — использоваться в подходящие моменты для вызова нужных ассоциаций;

закрепленными — пан или пропал. Якорение — это навык, который оттачивается в процессе практики



Негативный якорь может быть установлен ненамеренно. Возьмем, к примеру, ситуацию, когда крайне раздраженный менеджер едет вечером домой и всю дорогу разговаривает по мобильному телефону о проблемах на работе. Когда он достигает своей квартиры, отрицательные чувства, которые он питает по отношению к работе, просто зашкаливают. Что если в тот момент, когда он заходит в дом, к нему подходит жена и целует в знак приветствия? Возможно, он непреднамеренно свяжет поцелуй своей жены с неурядицами на работе. Вот так и создаются якоря. Как вы думаете, что будет дальше? Каждый раз, когда жена будет его целовать, он будет испытывать необъяснимое раздражение.

Как же избежать подобного развития событий?

Следует понять, что именно вызывает у вас отрицательную реакцию, и всегда оставаться хозяином своих переживаний. Допустим, вы привыкли реагировать на определенные ситуации отрицательно, но, как только вы начнете отдавать себе отчет в этом, вы будете в состоянии определить, является ли эта реакция подходящей и продуктивной или ее следует каким-то образом изменить.

Активация и калибровка состояний



Калибровка — это процесс считывания неосознанных, невербальных реакций собеседника во время общения путем сравнения наблюдаемых поведенческих ключей с определенными внутренними реакциями. Очень важный первый шаг — в большинстве процессов НЛП — калибровка проблемного состояния. Другими словами, распо-

знавание особенностей поведения человека, когда он чем-то раздражен или расстроен, — какую позу принимает, куда смотрит, как дышит, какого цвета у него кожа, каким тоном говорит. Зная, как “выглядит” проблемная ситуация, вы получаете точку отсчета для измерения успешности ваших действий.

В ходе калибровки вы учитесь интерпретировать реакции другого человека. Мастера общения не тратят силы на то, чтобы догадываться, о чем думает собеседник; они замечают и распознают едва уловимые сигналы и выражения его лица.

Например, вы знаете, что, если ваш руководитель становится молчаливым и напрягает лицевые мышцы, жди беды. Заметив подобные признаки, постарайтесь не заводить с ним не-принужденную беседу. Если вы обсуждаете грядущую сделку, полезно потянуть время, чтобы узнать людей, с которыми вы ведете переговоры. Дружеские, непринужденные вопросы, заданные возле автомата с кофе или в лифте, могут помочь вам откалибровать язык тела собеседников и изучить их истинные реакции.



Попробуйте сыграть со знакомым в простую игру, в ходе которой вы попрактикуетесь в калибровке его состояния. В процессе игры обращайте внимание на физиологические изменения, которые происходят с вашим партнером: как меняется его выражение, цвет лица, положение тела. Фиксируйте все изменения!

1. Сначала обратите внимание на начальное положение, чтобы определить, как ваш знакомый выглядит в нейтральном состоянии. Чтобы привести его в нейтральное состояние, можете задать будничные вопросы вроде: “Какого цвета носки ты надел сегодня?” или “Сколько ручек у тебя в ящике стола?”

2. Затем попросите партнера на минутку представить себе кого-то, кто ему нравится, — человека, в обществе которого ему приятно находиться. При этом пусть обратит внимание на любые образы, звуки или ощущения. (Дайте собеседнику время “вжиться” в ощущение.)

3. Теперь пусть ваш знакомый вернется к действительности. В НЛП эта процедура называется *разрывом*.

4. Затем попросите его на минутку представить себе кого-то, кто вызывает его ангпатию, — человека, в обществе которого ему неприятно находиться. При этом пусть обратит внимание на любые образы, звуки или ощущения, которые сопутствуют этому переживанию.

5. Проанализируйте отличия в реакции вашего знакомого на положительный и отрицательный образ.

Проводя такой опыт с разными людьми, вы заметите разительную перемену в их внешнем облике: правда, у некоторых изменения могут быть едва заметными.



Одна из ключевых пресуппозиций НЛП гласит: мы не можем не общаться. Нравится вам это или нет, но вы постоянно влияете на других людей. Одним взглядом или словом вы способны вызывать определенные состояния у окружающих и у себя самого. Это так просто — нужно только быть тем, кто вы есть, и делать то, что вы делаете, не прилагая никаких специальных усилий.

Создание собственного арсенала якорей

Одно из важных преимуществ НЛП — возможность программирования ресурсных состояний. Речь идет о простейшем способе, позволяющем действовать эффективно, оставаясь при этом собой. Спросите себя, как вы лучше всего:

^ учитесь;

достигаете высшей производительности;

общаетесь с другими людьми.

Вспомните *моменты из прошлого, когда вам особенно хорошо удавалось достигать этих целей. Что происходило в вашей жизни в эти моменты? Где вы были, с кем. что помогало вам добиться успеха? Что было для вас важно?

Сформируйте набор зрительных, слуховых и кинестетических якорей, которые позволяют вам испытывать удовлетворение от собственного поведения и поведения окружающих. Возможно, вам понадобится поддержка друга для совместной работы над этим заданием.

Выявление собственных якорей

Какие переключатели, какие стимулы оказывают на вас самое большое влияние дома и на работе? Сделайте пометки в таблице, приведенной ниже (рис. 9.1), чтобы можно было проследить, когда вы чувствуете себя хорошо, а когда — не очень. Ваша цель состоит в том, чтобы сосредоточиться на позитивных ощущениях и изменить (или стереть из памяти) негативный опыт.

	ДОМА		НА РАБОТЕ
	Положительные	Отрицательные	Положительные

Рис.

9.1. Таблица индивидуальных якорей

Посвятите некоторое время подробному описанию различных ощущений, которые заставляют вас чувствовать себя хорошо или плохо. Эти уникальные для вас события на первый взгляд могут быть незначительными, будничными.

Вы можете комфортно чувствовать себя дома, глядя на огонь в камине или на вазу с тюльпанами на столе, слушая любимую музыку или ощущая запах готовящихся блюд, доносящийся из кухни. Аналогично, вид вашего компьютера на аккуратном рабочем столе, приглушенный разговор или запах дымящегося горячего напитка может вызывать у вас желание поработать с утра пораньше.

И, наоборот, если вас передергивает от отвращения, когда кто-то включает телевизор на большой громкости или когда вы получаете очередное электронное сообщение, вам понадобится стратегия, которая позволит переключаться с отрицательных эмоций на положительные. Только выяснив, что вам нравится, а что нет, вы сможете начать управлять малейшими деталями своей жизни на протяжении дня.

корректируя их наиболее подходящим образом.

Мы составили таблицу соответствия чувств и репрезентативных систем (о них можно прочесть в главе 6). Вот несколько якорей, на которые следует обратить внимание.

Зрительные — образы, цвета, интерьер.

Слуховые — музыка, голоса, пение птиц, другие звуки.

Кинестетические — ощущение физических предметов, их плотность, фактура
Обонятельные — запахи, химические вещества, ароматы.

Вкусовые — вкус еды и напитков

Во время работы с этим перечнем раз в несколько недель, раздумывайте над тем, что приносит вам радость, ищите свои способы достижения ресурсного состояния. Если у вас преобладает одно из чувств — допустим, у вас больше зрительных якорей, чем слуховых, — проверьте, не упускаете ли вы чего-то из виду, не фильтруете ли информацию понапрасну.



С течением времени якоря меняются. По мере того как вы будете сосредотачивать больше внимания на стимулах, добавляющих вам удовольствие, вы, возможно, начнете замечать, что негативные якоря постепенно отступают на второй план. Вот упражнение, регулярное выполнение которого следовало бы сделать своей полезной привычкой.

В течение дня старайтесь найти пять стимулов впечатлений или событий, которые доставляли вам радость. Заведите блокнот, куда записывайте все хорошее, что с вами происходит. Часто роль играют мелочи — приятный разговор, доброжелательный жест, запах свежей выпечки или проблеск луча солнца среди туч.

Вспоминайте о них, когда почувствуете себя подавленным, и позаботьтесь о том, чтобы посвятить хотя бы часть своего дня важным деталям, имеющим для вас позитивное значение.

Вкус прошлого: якоря в широком употреблении

Вспомните свой первый день в школе. Прислушайтесь к звукам, которые вас окружали, вспомните, какие чувства вызвало у вас новое окружение. Звуки и запахи помогают особо явственно воспроизвести образы из детства... хорошие и плохие. Возможно, и сегодня некоторые стимулы заставляют вас ментально вспоминать школу. Что вызывает у вас воспоминания о школьных днях? Может, запах каких-то блюд или мастики, вид школьного портфеля или звук звонка, возвещающего об окончании уроков.

Для меня (Ромиллы) запах кардамона мгновенно переносит меня в идиллические и яркие времена моего детства в Индии... а у Кейт лишь одно словосочетание "школьная столовая" вызывает в памяти неприятные картины, звуки, вкус и ощущение беспокойства, которое всегда возникало у нее при посещении школьной столовой.

Люди, работающие со взрослыми или детьми в роли тренеров, должны помнить, что обучение в школе зачастую связано с неприятными ощущениями. Порой этот опыт вызывает неприятие обучения и во взрослом возрасте. К счастью, с помощью хороших наставников и тренеров большинство людей переориентируются на продуктивное продолжение обучения в зрелом возрасте.

Переживание эмоций: согласование

Составный

Вспомните вчерашний день. Прокручивая в голове недавние события, спросите себя,

что вы чувствовали в разное время суток. Вы весь день пребывали в одном и том же состоянии? Вряд ли. Подобно показаниям термометра, вы колебались, “охлаждаясь” и “нагреваясь”, ело-вом, перемещаясь по всей шкале эмоции — были холодным и безразличным, разгоряченным, заинтересованным, взволнованным плюс находились на разных промежуточных ступенях.

Все мы обладаем гибкостью поведения и прекрасной способностью менять состояния. Смена состояния — прекрасная возможность отключиться и восстановить силы, “перезарядить батарейки”; не будь у нас этой способности, мы сгорели бы на работе. Например, во время презентации важно менять темп и ритм изложения, чтобы публика не утратила интерес.

В какие-то моменты следует позволить слушателям расслабиться и спокойно слушать, а затем надо заставить их сосредоточиться на деталях или возбудить в них любопытство.

Работая с клиентами, мы отмечаем, что на протяжении весьма короткого промежутка времени они демонстрируют весь спектр эмоций, от крайней злобы, раздражения и беспокойства до приступов смеха. Иногда ситуация становится столь неоднозначной, что клиент вое-кликает: “Я не знаю, смеяться мне или плакать!”

Юмор — прекрасный, эффективный и весьма ценный способ изменения состояний. Герои мультфильмов часто дают нам возможность увидеть оборотную сторону собственного жиз-ценного опыта, рассмотреть серьезный аспект под другим углом. Каждому лидеру — будь то родитель или руководитель — необходим навык улавливать последовательность состояний, переживаемых человеком, и приводить его к положительному результату.

Изменение состояний с помощью якорей

Смена состояний, как мы установили, — обычное дело, однако с помощью якорей вы можете по своему желанию менять свое состояние на более продуктивное. Допустим, вам предстоит принять важное решение, встретиться с нужным человеком или посетить ответственное мероприятие, но вы чем-то крайне раздражены, эмоции зашкаливают, а вам нужно жестко контролировать свои чувства. Пребывая в нужном состоянии, вы сможете сделать лучший выбор и направить свои действия на достижение оптимального результата.

Воспользуемся аналогией. Представьте, что вы плывете в шлюпке. Начинается шторм, и вы хотите достичь безопасной гавани. Развив способность устанавливать якоря, вы можете культивировать в себе состояние спокойствия или переключаться в более энергичный и рискованный режим. По определению, якорь обеспечивает стабильное положение — он обеспечивает вашу безопасность и не позволяет дрейфовать. Сила и стабильность являются ключевыми целями процесса якорения.

В любой момент, когда вы понимаете, что находитесь не в лучшем состоянии, у вас есть выбор — оставаться в этом, неприятном, состоянии (поскольку по какой-то причине вам в нем комфортно) или решить, что есть лучшее состояние, которого вы желали бы достичь. Чтобы изменить свое состояние, вы можете установить якорь и сформировать для себя более позитивное состояние. (Трехэтапную технику смены состояния мы описывали выше в этой главе.)



Постоянное замещение отрицательных якорей положительными может создать проблемы. Отрицательные якоря могут быть одним из способов, с помощью которых подсознательное начало напоминает человеку о некоторой глубинной проблеме, требующей рассмотрения. Постоянное или частое ощущение усталости может свидетельствовать о том, что выбранный режим работы вам не подходит.

Если все время замещать его с помощью “энергичного” якоря, то можно дойти до нервного срыва.

Слушайте ритм барокко

Музыка влияет и на эмоциональное, и на физическое состояние. Об этом феномене знали

еще древние греки; первые психологи пользовались им; и современная наука охотно использует музыку. Установлено, что музыка меняет электрическую активность головного мозга. Музыкальный ритм 60 ударов в минуту является, пожалуй, наиболее приемлемым для представителей всех культур, поскольку соответствует темпу человеческого сердцебиения в состоянии покоя.

Мысленные волны: от альфы до дельты

Наш мозг излучает четыре типа волн, которые измеряются числом циклов в секунду.

1. Волны типа Альфа — ясность спокойствие расслабление — 8-12 циклов в секунду.

2. Волны типа Бета — тревога и решение задач — 13-30 циклов в секунду.

3. Волны типа Тета — творчество и воображение — 4-9 циклов в секунду

4. Волны типа Дельта — глубокий сон — меньше 6 циклов в секунду.

Музыка стиля барокко прекрасно подходит для создания состояния расслабленного бдения, известного как состояние альфа. Чтобы изучить этот музыкальный стиль, поищите пьесы Баха, Моцарта, Генделя и Вивальди, написанные примерно с 1600 по 1750 год.

Вот несколько примеров использования музыки для создания ресурсных состояний.

С Чередуйте стили, которые вы слушаете, — барокко, классику, джаз, блюз, реггей, поп, рок и оперу.

Меняйте ритмы — сравнивайте предсказуемые ритмы с переменными и неизвестными размерами, чтобы стимулировать свою творческую энергию. Для этого хорошо



подойдет музыка в стиле фолк.

Инструменталка или текст? Слова могут отвлекать, а инструментальные произведения обычно расслабляют.

5 Интуиция — доверяйте собственным вкусам. Если вам не нравится произведение, не пытайтесь бороться с собой. Выключите музыку — все равно она вряд ли улучшит ваше состояние.

*** По-разному начинайте каждый день** — если с утра чувствуете себя хорошо, хочется послушать что-то бодрое. Попробуйте переключить радио с канала новостей на воодушевляющую музыку, которая поднимает настроение.

Предлагаем вам выполнить интересное упражнение

1. Подумайте о проблеме, которая вас беспокоит. Оцените ее по шкале серьезности числом от 1 до 10 и запишите балл на бумаге.

2. Выберите три музыкальных композиции различных стилей. К примеру, можете взять пьесу в стиле барокко, инструментальную композицию или легкое вокальное произведение

3. Прослушайте первую композицию, думая о своей проблеме; затем оцените свои соображения по десятибалльной шкале. Запишите свое нынешнее отношение к проблеме и представление о ней.

4. Прослушайте вторую композицию, думая о своей проблеме; затем оцените свои соображения по десятибалльной шкале. Запишите свое нынешнее отношение к проблеме и представление о ней.

5.
1. Прослушайте третью композицию, думая о своей проблеме; затем оцените свои соображения по десятибалльной шкале. Запишите свое нынешнее отношение к проблеме и представление о ней.

Ну что, изменилось ли ваше представление о проблеме? Какая музыка помогла вам достичь самого продуктивного ресурсного состояния?

Представьте себя в шкуре другого человека

Еще один способ развития ваших навыков НЛП — поиск позитивной ролевой модели: найдите человека, который ведет себя так, как вам хотелось бы себя вести. Он станет вашей моделью для подражания. Затем “примерьте на себя” поведение этого человека. Один из способов это сделать — скопировать его манеру держаться: он может демонстрировать жесткость и непоколебимость или быть мягким, улыбаться. Затем можно попытаться ходить так же, как он. Представьте, что носите обувь своего кумира, и попытайтесь пройти по комнате или по улице так, как будто следуете за ним след в след.

Изменив свою физиологию, вы измените внутреннее состояние, которое определяет ваши мысли и реакции.



То, сколько пространства вы занимаете при общении, определяет степень и характер вашего влияния на окружающих. Миниатюрная Джил, одна из наших клиенток, поставила перед собой цель — добиться внимания на заседаниях совета. Подстроившись под манеру поведения своих коллег мужского пола, она переняла более агрессивную манеру подачи

информации — стала целеустремленно пере- двигаться по сцене во время выступления. Теперь она раскладывает бумаги и за- нимает большую площадь на столе в зале заседаний. И то и другое — знаки, при- званные отгородить ее территорию и подчеркнуть статус. Аналогично, мужчинам, работающим с детьми, часто оказывается легче разговаривать с ма- лышами в положении сидя, когда лицо находится ниже, а не нависать над ребен- ком с высоты богатырского роста.

Совершенствование техники якорения

Данный раздел поможет вашему дальнейшему овладению техникой якорения. Вы сможе- те избавиться от вредных привычек, таких как курение или переедание. Возможно, вам хо- чется укрепить уверенность в себе, чтобы добиться успеха на спортивной площадке или без страха выступить с речью перед большой аудиторией.

Надо осознавать, что НЛП не превратит вас в оперного певца или чемпиона- олимпийца за один вечер: НЛП не наделит вас способностями, позволяющими совершать то, что вам не под силу, но техника якорения поможет вам реализовать ваши внутренние ресурсы с максималь- ной эффективностью.

Изменение отрицательных якорей

Иногда необходимо найти способ изменить отрицательный якорь. Простой пример: на- пример, вы хотите избавиться от деструктивной привычки. У человека, сидящего на диете, но протягивающего руку за печеньем во время каждого чаепития, выраженный отрицательный якорь. Напиток равняется для него печенью. А офисный работник, который ежедневно, идя на работу, приходит в беспокойство, потому что однажды поссорился с начальником, воз- можно, находится на пути к неврозу.

Техника десенсибилизации - снижение чувствительности

Один из наиболее распространенных способов, с помощью которых НЛП помогает изба- виться от нежелательного якоря — десенсибилизация. Для снижения чувствительности вам не- обходимо перейти в нейтральное или диссоциированное состояние, а затем рассмотреть про- блему по частям. Так что, если проблема состоит в похудении (о ней говорилось выше), то вам сначала понадобится перейти в сильное состояние, пребывая в котором вы сможете твердо ска- зать “нет” жирной пище. Затем попробуйте мысленно предложить себе различные искушения, находясь именно в этом сильном состоянии. По сути, речь идет о приобретении новых привычек.

Разрушение якоря

Вот еще одна полезная стратегия — разрушение якоря путем установки двух других, не- желательного негативного и более сильного позитивного. В результате у вас возникает новое, иное состояние. Старая манера поведения разрушается, освобождая место для новой.



У меня (Ромиллы) была клиентка, Джейн, которая незадолго до тренингов разве- лась и осталась с двумя детьми на руках. Джейн захлестывала неконтролируемая ярость всякий раз, когда ее бывший муж звонил, чтобы договориться о встрече со своими детьми. Дети, в свою очередь, начинали сильно нервничать перед каждым визитом к отцу и его новой избраннице. Я помогла Джейн установить якоря, кото- рые позволяли ей переходить в одно из спокойных и положительных состояний, в которых она могла поддерживать спокойную беседу со своим бывшим супругом.

Удлинение якорной цепи

Ранее мы говорили о том, как мы в течение одного дня переживаем различные эмоциональ- ные состояния. Якоря

часто “крепятся” на цепь, в которой один переключатель *цепляется” за другой. Иногда полезно создать цепь якорей, подобную скрепленным звеньям браслета.

Каждое звено в цепи работает как стимул, провоцирующий следующее звено и вызывающий определенную последовательность состояний. Для сравнения можете представить себе оперную певицу, которая, готовясь к серьезному выступлению, проходит через определенную последовательность состояний до тех пор, пока не войдет в образ, сосредоточится и подготовится к выходу на сцену.

Вы тоже можете сконструировать цепь из якорей, как маршрут для перехода в желаемое состояние, когда перемещение из текущего состояния в желаемое представляет слишком большой скачок, который нельзя совершить одним махом.

Например, ваше текущее проблемное состояние — злость, а желаемое состояние — спокойствие. Это слишком большой скачок, чтобы совершить его сразу. А вот перейти от злости к беспокойству не составит труда, так как эти состояния — смежные. Ваш второй шаг — от беспокойства к любопытству. Эти два состояния опять-таки близки. Последний шаг — от любопытства к спокойствию. Чтобы проделывать каждый шаг, вам нужно устанавливать новые якоря, как показано выше в данной главе, до тех пор, пока не достигнете желаемого состояния.



Замешательство и спокойствие — полезные промежуточные шаги при изменении собственного состояния и состояния окружающих. Они часто разряжают эмоционально напряженные ситуации. Я (Кейт) однажды участвовала в консалтинговом проекте, где один из менеджеров часто прерывал напряженные телефонные совещания, заявляя: “Я запутался. Кто-нибудь, пожалуйста, объясните мне ситуацию еще раз”. Каждый раз его заявление служило прекрасным средством разрядки обстановки и провоцировало новые идеи. Когда один человек признавался, что запутался, все остальные сбавляли темп и начинали заново анализировать свои позиции.

Якоря для сцены

Многие люди боятся выступать перед публикой. Ряд исследований, основанных на нашем собственном опыте работы с клиентами, демонстрируют, что некоторые люди готовы скорее умереть, чем подняться на сцену и выступить перед аудиторией! Насколько можно судить, в США страх перед публичными выступлениями занимает первое место среди всех прочих страхов, а в Великобритании боязнь больших аудиторий уступает по распространенности только боязни пауков.



Техника якорения — прекрасное средство справиться с этой проблемой!

Кстати, если вас тоже до обморока пугает перспектива выйти к людям и начать им что-то рассказывать, рекомендуем прочесть книгу *Умение выступать на публике для “чайников”*.

Использование круга совершенства

Круг совершенства НЛП — это техника, помогающая призвать всю уверенность в себе для совершения какого-либо поступка. Ее можно использовать, если вы боитесь выступать перед публикой, хотите укрепить свою уверенность для достижения лучших результатов в спорте и во многих других ситуациях.

Круи совершенства — это классическая техника НЛП, которую можно практиковать с парт- пером, непременно после принятия пищи. Будет лучше, если для отработки техники вы при- влечете специалиста по НЛП, который внимательно, без спешки проведет вас через все необ- ходимые паны, поддерживая .?вами кон такт.



Мысленно начертите перед собой окружность диаметром около метра. Далее вам предстоит последовательно входить в круг и выходить из него, выполняя при этом определенные задания.

Что делать?

ИЗ КРУГА Определите свое лучшее состояние. Расскажите своему партнеру, что это за состояние.

Ваш партнер говорит: “Помнишь, когда ты ’... (Используйте его слова) ... Глубоко но- грузитесь в тот момент... представьте себе образы, которые вы тогда видели, звуки, ко- торые слышали.

В КРУГ

В КРУГ

Войдите в

круг и заново переживите этот опыт. (Сделайте его явственным, “вживитесь в тот момент.)

Проследите за тем, чем заняты ваши руки, и удержите это состояние — или установите якорь, связав его с движениями ваших рук.

ИЗ КРУГА Выйдите из круга, покиньте текущее состояние (см. главу 9, где об этом сказано более подробно) и повторите упражнение уже со вторым опытом пребывания в самом лучшем состоянии.

Чтобы подготовить вас к будущем} событию, ваш партнер скажет: “Подумайте, когда СОстояние может вам пригодиться”.

В КРУГ

Держа руку в положении, которое задает

якорь, вы входите в круг, а ваш

партер просит вас зафиксировать, что вы видите, слышите и ощущаете в новом состоянии.

ИЗ КРУГА Расслабьтесь... у вас получилось!

Пространственные якоря

Пространственное якорение — это способ, позволяющий с помощью якорей влиять на аудиторию. Когда вы несколько раз совершаете одни и те же жесты на сцене, в одном и том же месте, люди ждут от вас определенных действий в зависимости от того, в какой точке сцены вы находитесь. Кафедра — очевидный якорь: когда вы стоите за кафедрой, люди ждут, что вы будете говорить.

Во время презентаций вы можете целенаправленно провоцировать ожидания публики, за- нимая определенные положения на сцене. Возможно, вы несете ключевое послание только из центральной точки сцены и уходите в одну сторону, когда рассказываете отвлеченные исто- рии, а в другую — когда сообщаете голые факты. Очень быстро люди на учатся ожидать от вас определенных сведений в зависимости от того, где вы расположитесь.

Заключительное с

Якоря могу!' помогать или мешать вам. Как и в случае с другими техниками, описанными в этой книге, вы освоите их быстрее, если запишитесь на тренинг НЛП и станете работать с опытным специалистом. Однако какой бы путь вы не избрали для развития своих способностей, вы можете учиться самостоятельно или сотрудничая с другими людьми. Мы рекомендуем вам проявить настойчивость, даже если поначалу что-то не будет получаться. Как только вы обретете контроль над собственным состоянием, ваша жизнь улучшится. Игра стоит свеч!

Глава 10

Управляйте своей

В этой главе...

- > **Как чувствовать себя хорошо и даже отлично**
- > **Коррекция информации, воспринимаемой на уровне чувств**
- > **Как избавляться от ограничивающих убеждений и создавать усиливающие**
- > **Путь от деструктивного состояния к ресурсному**
- > **Научимся вытаскивать жало у болезненного опыта**

Выполните следующее: вспомните какой-нибудь случай из прошлого, понастоящему приятный для вас. Постарайтесь полностью погрузиться в воспоминание. Думая о пережитом когда-то опыте, воспроизводите ли вы сопутствующие картины, ощущения, звуки? Если вы воссоздаете в своем сознании все три компонента — прекрасно; если можете воспроизвести хотя бы одну компоненту из трех — это тоже вполне приемлемо. А можете сделать ощущение еще интенсивнее? Замечательно! Сделайте это.

А теперь вернитесь обратно в настоящее и давайте поработаем. Когда вы заново переживали прошлый опыт, каким образом вы увеличивали его интенсивность? Вы сделали картину более яркой, объемной, красочной или, может, вы приблизили ее к себе? Увеличили громкость звуков, которые слышали в переживаемый момент? Если у вас возникало какое-то ощущение, вы позволили ему распространиться по всему вашему телу? Поздравляем: вы только что узнали, как оперировать *субмодальностями*.

Поскольку субмодальности являются основными составляющими нашего способа восприятия мира, едва уловимое изменение любой из них может существенно изменить восприятие ситуации в целом. Это означает, что вы контролируете способ, который выбираете для отражения окружающего мира. Вы можете решить изменить свое сознание для того, чтобы подчеркнуть приятные ощущения или избавиться от отрицательных эмоций, вызванных негативным опытом. Также вы можете научиться переходить из нежелательного состояния, скажем, замешательства, в более продуктивное состояние, например осознания ситуации. Коротко говоря, *вы можете выбирать* смысл, которым наделяются события, происходящие в вашей жизни. В этой главе мы расскажем,

как это делать.

Субмодальности: как мы фиксируем свои ощущения.

Из главы 6 вы узнали, что воспринимаете окружающий мир с помощью пяти органов чувств (на самом деле их шесть, но это уже совсем другая история). В НЛП эти пять чувств называются модальностями. Субмодальности — это средства подстройки ваших модально-стей, позволяющие изменить их качества.

Примерами субмодальностей для зрения могут быть размер картины, ее колорит и насыщенность цветов, наличие или отсутствие рамы. Субмодальности и для слуха — громкость, темп или тембр голоса, для осязания — ощущение тяжести в животе в момент стресса. Улавливаете идею?



Процесс, при котором вы берете два ощущения, сравниваете и противопоставляете субмодальности каждого из них, называется в НЛП контрастным анализом. Например, если мы попросим вас сравнить субмодальности предмета, в реальности которого вы не сомневаетесь, например собаки, с субмодальностями какого-нибудь вымышленного существа, допустим, единорога. — различия неизбежны.

базовые сведения о субмодальностях

С помощью субмодальностей вы наделяете свой опыт значением — воспринимаете его как реальный или вымышленный, позитивный или негативный и т.д. Субмодальности позволяют фиксировать изменения интенсивности смыслов. В упражнении в начале главы вы наделяли значением свой положительный опыт — и это было приятно. Изменяя субмодальности опыта, вы увеличивали остроту переживания, т.е. интенсивность опыта (или его значение) — это было еще приятнее.

Теперь вы можете контролировать свои воспоминания, просто меняя субмодальности картин, звуков и чувств. Вы узнали, что модальности можно разбивать на субмодальности; в свою очередь субмодальности поддаются дальнейшему ‘дроблению’. Например, картина может быть *цветной* или *черно-белой*. Она может быть *обрамлена рамой* или представлять *панораму*. Вам непонятно, что такое панорамная картина? Представьте себе, что стоите на вершине горы и обзываете пейзаж, раскинувшийся перед вами, поворачиваясь на 180°. То, что вы видите, и есть панорама. В следующих разделах этой главы вы узнаете, как *ассоциация* или *диссоциация* с картиной может влиять на ваши эмоции. Звуки могут слышаться у вас в голове или где-то в стороне, вы можете осязать фактуру материала.

Вы можете менять каждую из модальностей, поэтому в конце главы вы найдете их список — он поможет вам осуществить изменения. Прежде чем вы начнете что-то менять, мы рекомендуем заполнить приведенную форму; это позволит вам потом вернуться к исходной структуре модальности, если ваши действия по изменению субмодальностей не принесут вам удовлетворения (например, вызовут беспокойство).

Ассоциировать или диссоциировать

Этот раздел научит вас “входить” в воспоминания и “выходить” из них. Также мы предложим способы усиления и ослабления испытываемых чувств.



Когда вы зрительно представляете себя в какой-то ситуации, вы словно просматриваете фильм с собой в главной роли, заснятый на любительскую видеокамеру. Это — *диссоциированное* (отделенное) состояние. Но вы также можете присутствовать в картине и словно бы видеть все



собственными глазами. Такое состояние называется *ассоциированным*. Ассоциированное или диссоциированное присутствие в картине может оказаться крайне важной субмодальностью.

Обычно эмоции ярче выражены, когда вы пребываете в ассоциированном состоянии. Иногда ассоциирование или диссоциирование бывает затруднено. Например, человеку, переживающему тяжелую личную утрату или травму, возможно, будет трудно диссоциировать себя от болезненного опыта; ему придется специально осваивать это умение.

Переходим к практике ассоциирования и диссоциирования. Представьте, что вы сидите на переднем сиденье автомобиля. В диссоциированном (отстраненном) состоянии постарайтесь *увидеть*, как вы сидите в машине: ощущение будет примерно такое, как при просмотре сюжета по телевизору или разглядывании фотографии. Теперь поработаем с ассоциированным состоянием. Представьте, как вы беретесь рукой за ручку двери, открываете автомобиль и садитесь на сиденье. Оглянитесь. Перед вами — приборная панель. Рассмотрите ее. Теперь посмотрите выше, на ветровое стекло. Оно чистое или мутное? Что вы видите снаружи?

Вам не удастся представить себя в диссоциированном состоянии? Вообразите, как вы выходите на тротуар. Овернитесь, взгляните на машину и на себя, сидящего на переднем сиденье. Если вы по-прежнему не в состоянии диссоциировать, представьте, что смотрите фильм и видите на экране себя, сидящего на переднем сиденье машины.



Вы можете не добиться успеха с первой попытки, однако не сдавайтесь, пробуйте дальше, и со временем у вас все получится. Также вы можете найти специалиста-психолога или группу обучения НЛП, где можно будет получить помощь в развитии навыков диссоциирования.

Разберемся в ваших воспоминаниях

Когда вы читаете книгу, сидя на стуле, то, вероятно, не обращаете внимания на ощущение, вызванное стулом, на котором сидите (хотя теперь, когда мы напомнили вам о нем, наверняка обращаете). Аналогично, вы обычно не фиксируете свойства своих воспоминаний до тех пор, пока вас не попросят вспомнить, как вы чистили зубы, играли в игру, читали книгу или готовили еду. Концентрируясь же на своих воспоминаниях, вы начинаете осознавать, что них есть целый ряд качеств. То, что вы видите, слышите или чувствуете, когда думаете о пережитом в прошлом опыте, — это и есть субмодальности. В следующих разделах приведены вопросы, которые помогут вам выявить свойства зрительных, слуховых и осязательных (кинестетических) субмодальностей.

Примечание: в этой главе мы решили сосредоточиться только на зрительных, слуховых и кинестетических субмодальностях, отложив в сторону вкус и обоняние. Причина в том, что, на наш взгляд, если вы не являетесь дегустатором вин, чая или кофе, то два указанных чувства не обладают для вас такой значимостью, как для представителей некоторых других культур и экзотических профессий. И все же... вкусы и запахи тоже влияют на наше эмоциональное восприятие! Вы можете обнаружить, что определенный запах (скажем, хвои и мандаринов) вдруг переносит вас в мир искрящихся снежинок и новогодних праздников.

Выявление зрительных субмодальностей

Вы можете определить положение картины, которую рисует ваше воображение. Отметьте, где она расположена в пространстве, когда вы смотрите на нее. Например, она может находиться прямо перед вами, слева от вас, справа или быть немного смещена вверх или вниз. Если картина панорамная, то она будет выглядеть так, как будто вы стоите на одном месте и оглядываетесь, чтобы увидеть то, что вас окружает. Также у

картины будут и другие свойства — яркость, четкость, цветовая гамма и т.д. Вот вопросы, с помощью которых вы можете определить субмодальности внутреннего образа.

Зрительные субмодальности вопросы, помогающие их выявить

Где в пространстве находится картина?

Укажите на картину

Насколько (близко) далеко она расположена?

Картина цветная или черно-белая?

Картина ассоциированная или диссоциированная?

Вы видите себя на картине (отстранены) или присутствуете в ней, видя все собственными

Расположение

Цветная/черно-белая

Ассоциированное или диссоциированное состояние

Размер

Двух- или трехмерность

Яркость

Статичная или

подвижная? Форма

Картина в раме или панорамная?

Резкая или расплывчатая

глазами?

Картина большая или маленькая?

Охарактеризуйте ее масштабы

Картина двухмерная (плоская) или трехмерная (объемная)?

Картинная яркая или тусклая?

Картинная статична или на ней все движется, как в фильме?

Если это фильм, то насколько быстро в нем разворачивается действие?

Картина квадратная, круглая или прямоугольная?

У картины есть хорошо заметные границы или она представляет собой панораму?

Образ на картине четкий или расплывается?

Выявление слуховых субмодальностей

Подобно картинам, которые вы создаете в своем сознании, звуки, которые вы слышите, “проигрывая” в голове образы или воспоминания, также обладают определенными свойствами. Возможно, вы не обращаете внимания на характеристики воображаемых звуков — до тех пор, пока не сосредоточитесь на них, ответив на вопросы, приведенные ниже.

Слуховые субмодальности Вопросы, помогающие их выявить

Расположение

Откуда
слышится
звук?

Слова или звуки

Он звучит
в вашей голове
или снаружи?

Покажите,
откуда исходит
звук

Вы
слышите слова
или звуки?

Если вам
слышатся
слова, то
знаком ли вам
голос, который
их произносит?

Громкость

Звук
громкий или
тихий?

Тон

Это едва
различимый
или хорошо
слышный
звук?

Высота

Если вы
слышите голос,
то каков его
тон?

Моно или стерео

Это
глубокий,
звучный,
носовой или,
может быть,
скрежещущий
голос?

Постоянный или

Опишите как
можно полнее
его свойства

прерывистый

Звук
высокий или
низкий?

Вы
слышите звук с
одной стороны
или с обеих
сторон?

слышится отовсюду?

Звук слышится постоянно или прерывается?

Звук

Слуховые субмодальности
помогающие их выявить

Ритм
накладывается на определенный размер или ритм?

**Кинестетические
субмодальности**

**Расположен
ие**

Форма

Давление

Размер

**Качество
Интенсивност
ь**

**Статичное или
движущееся**

Температура

**Постоянное
или
прерывистое**

Фактура

Вопросы,

Звук

Темп

Мелодия

*Выявление
кинестетических
субмодальностей*

Субмодальности,
связанные с
осозательными
ощущениями, также
обладают свойствами,
которые помогают их
определить.

Вопросы,
помогающие их выявить

**Где в вашем теле
возникает ощущение?**

**Покажите, где вы
его чувствуете**

**У ощущения есть
форма?**

**Вы чувствуете
давление?**

**Насколько
масштабно ваше
ощущение?**

**Оно
распространенное или
локальное?**

**Ощущение
вызывает у вас дрожь?**

**Оно
распространено по
всему телу или
сконцентрировано в
определенной части
тела?**

**Ощущение
сильное или слабое?**

**Ощущение
фиксируется в одной
части тела или
перемещается по всему
телу?**

**Вам становится
жарко или холодно,
когда вы испытываете
это ощущение?**

Ощущение постоянное и прерывистое?



Немного практики

Представьте, что у вас есть пульт дистанционного управления с тремя регуляторами ощущений, обозначенными буквами *В* (визуальные, т.е. зрительные), *А* (аудиальные, т.е. слуховые) и *К* (кинестетические, т.е. осязательные). Вы можете изменять свойства любых картин, возникающих в вашем мозгу, воображаемых звуков или ощущений, возникающих в вашем теле при определенных мыслях, просто соответствующим образом настраивая регуляторы *В*, *А* и *К*. (Более подробную информацию о модальностях ВАК вы найдете в главе 6.)

Вы спросите, зачем нужны все эти игры с качеством своих воспоминаний? Допустим, много лет назад вы репетировали школьный спектакль и получили незаслуженный нагоняй от сильно расстроенной чем-то учительницы: «Да ты просто бездарь, опять все испортил!» А в настоящее время вы занимаете должность, которая требует частого проведения презентаций перед коллегами и клиентами. Всякий раз, когда вы начинаете выступление, вас бросает в пот, а в голове звучит голос: «Ты бездарь, все испортил!» Подкорректировав свойства воспоминания, вы лишите его деструктивной силы, и оно перестанет быть препятствием на пути к достижению ваших целей. Представьте, что вы переключаете соответствующий рычаг на пульте управления, и изображение учительницы в вашем детском воспоминании блекнет. Теперь уменьшите размер: учительница станет меньше и утратит внушительность. Наконец, можете снизить громкость, и ее крик превратится в шепот. Теперь вы верите, что отлично умеете проводить презентации?!



Опишите, какова фактура данного ощущения, что оно напоминает вам?

Прежде чем экспериментировать с субмодальностями какого-то воспоминания и менять их, составьте список его исходных характеристик. Если в какой-то момент вы испытаете дискомфорт, то сможете легко вернуться к первоначальному состоянию. В конце главы вы найдете бланк, предназначенный специально для этой цели. Изготовьте столько экземпляров, сколько понадобится.

Перед началом эксперимента с воспоминанием задайте себе вопрос: уместны ли будут какие-либо изменения? Если обнаружите внутреннее сопротивление или какое-либо чувство, вызывающее дискомфорт, смириться с ним и поблагодарите свое бессознательное начало за предупреждение о возможном внутреннем конфликте. Однако подобные случаи требуют тщательного анализа. У меня (Ромиллы) был клиент, который неосознанно не желал совладать со своим горем. Он считал, что если боль утраты уйдет, то он забудет умершего отца. На самом деле, избавившись от боли, он смог вспоминать отца явственнее. Вы можете преодолеть подобный барьер собственными силами или, возможно, вы скорее справитесь с болью, если сможете поговорить о ней с кем-то еще, например с друзьями или со специалистом по НЛП.

Чтобы убедиться, насколько эффективной может быть техника изменения субмодальностей, попробуйте выполнить следующее упражнение. (Не забывайте использовать бланк в конце главы!)

1. Подумайте о ком-то, кто вам симпатичен, к кому вы хорошо относитесь.

2. Вспомните, когда вы за последнее время по-настоящему хорошо проводили время с этим человеком.

3. Зафиксируйте свойства картины, которую видите, любых звуков, которые слышите, и любых возникающих ощущений.

4. Измените картину, которая возникает в вашем сознании, подстраивая по очереди каждую зрительную субмодальность; обратите внимание на то, как каждое изменение отражается на воспоминании о проведенном вместе времени.

5. Измените звуки, которые слышатся, подстраивая по очереди каждую слуховую субмодальность; обратите внимание на то, как каждое изменение отражается на воспоминании.

6. Измените любые ощущения, подстраивая по очереди каждую кинестетическую субмодальность; обратите внимание на то, как каждое изменение отражается на воспоминании о проведенном вместе времени.

Понимание критических субмодальностей

Некоторые субмодальности играют определяющую роль в формировании реакции человека. Речь идет, например о размере или яркости мысленной картины. Вы можете



обнаружить, что, если картину сделать больше или ярче, то ощущение усиливается. Или может оказаться, что если изменить расположение картины или самому стать на ней ассоциированным или диссоциированным действующим лицом, то эти изменения могут отразиться на звуках и ощущениях, связанных с ней.

Критической называется субмодальность, изменение которой приводит к изменению остальных субмодальностей конкретного опыта. Она также влияет на субмодальности других репрезентативных систем. Например, это означает, что

при изменении яркости визуальной картины прошлого опыта меняются не только свойства этой картины, но и характеристики звуков и ощущений, связанных с событием, — причем это происходит без участия вашего сознания.



У одной из моих (Ромилла) клиенток, Сьюзи, возникли проблемы с достижением желаемой цели, к которой она стремилась в течение почти шести месяцев. Я попросила Сьюзи проанализировать субмодальности цели, которой она хотела юбиться. Сьюзи сказала, что она находится вверху слева (если вы представите себе гигантские часы, то цель находилась на уровне 11 часов на

циферблате, на высоте крыши дома). Я попросила Сьюзи изменить расположение образа, чтобы он оказался прямо перед ней, примерно в метре. Реакция Сьюзи оказалась поразительной. Она подскочила на стуле так высоко, что чуть не свалилась с него, затем густо покраснела и начала смеяться. Изменение расположения картины оказало на Сьюзи сильное влияние и сделало цель более осязаемой, поскольку теперь моя клиентка могла почувствовать, какие ощущения вызовет ее достижение: цель стала гораздо ближе. Используя некоторые другие целеполагающие приемы, Сьюзи достигла своей цели спустя четыре месяца после консультации.

Вы воспринимаете окружающий мир с помощью пяти чувств — зрения, слуха, осязания, обоняния и вкуса. Вероятнее всего, для сбора сведений об окружающей мире, особенно в моменты стресса, вы предпочитаете использовать одно из чувств чаще других. Это чувство также называется вашей *веоушей*, или *основной репрезентативной системой*. Она определяет ваш способ обучения и воспроизведения внешнего мира в вашем сознании.



Во время сеанса работы с Чарльзом, моим (Ромиллы) клиентом, я обнаружила, что его основная репрезентативная система — слух. Кинестетическая система была выражена сильнее зрительной, и он весьма глубоко переживал эмоции. Чарльз пытался изменить ворчливый голос, звучащий в его сознании и подрывающий его уверенность в собственных силах при начале каждого нового дела. Исследовав свойства голоса, Чарльз обнаружил, что этот голос принадлежал его

матери, к сожалению, настроенной по отношению к Чарльзу весьма негативно. При звуках голоса у Чарльза появлялось ощущение, будто в районе солнечного сплетения лежит черный блестящий камень. Когда я попросила Чарльза изменить голос, он снизил его громкость до уровня шепота и переместил его в область, находящуюся под левым ухом, рядом с головой. Как только ему удалось это сделать, он с удивлением отметил: «Камень исчез. У меня внутри только теплое сияние». Впрочем, Чарльз не был готов к дальнейшему изменению голоса, поскольку считал, что глот сберегает его от потенциальных проблем. Ему нужно было лишь изменить его свойства, чтобы избавиться от беспокойства.

изменения в реальной жизни

мы надеемся, что, выполняя предложенные выше упражнения, вы получили достаточно четкое представление о том, какие из субмодальностей оказывают на вас самое сильное влияние, какие вами движут. Также мы надеемся, что вы уверились в своей власти над собственными ощущениями и осознали, что можете менять их на основе собственного выбора: теперь

вы сами можете выбирать, как вам себя чувствовать. В свете этого знания и убежденности мы предлагаем вам внести реальные изменения в свою жизнь, проработав упражнения из следующих разделов.

Только представьте: вы можете сесть и запрограммировать собственное сознание — будь то в поезде, в дорожном заторе или даже на утомительном обеде у родственников жены (про родственников мы пошутили). И помните: только практика позволяет достичь совершенства, так что практикуйтесь и твердо верьте, что эксперименты с субмодальностями не просто интересны, но и полезны.

Как извлекать жало болезненного опыта

Вы можете воспроизвести в сознании пережитый неприятный опыт? Мы не имеем в виду нечто,



разрушившее вашу жизнь; просто вспомните инцидент, который при воспоминании причиняет вам дискомфорт. Можете? Хорошо. Теперь, используя список в конце данной главы, проанализируйте и зафиксируйте субмодальность и глубину опыта. На основе этого знания начните изменять картину, звуки и ощущения, возникающие у вас при мысли о неприятном опыте. Что произошло? Теперь вам лучше, не правда ли? Нет? Тогда выясните, что происходит, когда вы меняете субмодальности болезненного опыта на субмодальности приятного воспоминания, которое мы просили вас воспроизвести в начале главы.

Изменение ограничивающего убеждения

Как часто вы ловите себя на мыслях вроде: “Я не могу этого сделать”, “Я не силен в математике” или “Мне никогда не научиться вкусно готовить”? Все это — примеры ограничивающих убеждений. В главе 2 мы объясняем, что ваши убеждения — это обобщения, которые вы делаете относительно самого себя и окружающего мира. Они могут либо сковывать вам руки и мешать продвигаться вперед, либо придавать вам сил. На самом деле убеждения — по самореализующийся прогноз. Все начинается с неких взглядов или идей. Затем ваши фильтры (мембраны, ценности, убеждения, взгляды, воспоминания и решения — см. главу 5) начинают работать как ворота и пропускать в ваше сознание только те факты и тот опыт, которые подкрепляют убеждение. Например, вы решили, что ваши габариты немного превышают желаемые и вам захотелось сесть на диету. Возможно, вы продержались несколько дней, но потом искушение взяло верх. На этом этапе у вас начали возникать мысли, что, мол, “у меня не очень-то получается сидеть на диете”. Затем вы попытались еще раз и снова не устояли, и так продолжалось до тех пор, пока у вас не сформировалось ограничивающее убеждение: “Я не могу соблюдать диету”.^{11 12 13}

**11 Припомните
ограничивавший вас
убеждение, которое
имеется у вас в
настоящий момент и
которое вам хотелось
бы изменить.**

**12 Подумайте об
убеждении, которого
вы придерживались**

раньше, но от которого избавились,
например какая-нибудь
из ваших детских или
подростковых идей. Не
обязательно приводить
пример
ограничивающего
убеждения, от ко-
торого вам, возможно,
захочется избавиться.

- 13 Используя для сверки
перечень в конце
главы, определите
субмодальности
убеждения, от
которого отказались.
Например, думая о
вымышленном персо-
наже наподобие Деда**



некотором расстоянии, цветным и очень ярким. У вас может возникать ощущение теплоты в груди, волнения и вам. Возможно, послышится вкрадчивый голос.

4.

Подумайте об о!

ограничивающем убеждении и присвойте ему субмодальности убеждения, которому больше не верите.

5.

При мысли об ограничивающем убеждении субмодальности, наверное, будут другими.

6.

Передвиньте картину, связанную с ограничивающим убеждением, на то же расстояние и в то же *положение*, которые характеризуют образ Деда Мороза, и присвойте ей те же цвета и яркость. Затем испытайте аналогимы» 'ощущения и прислушайтесь к тому же голосу.

Отметьте, как изменилось ваше отрицательное убеждение (если оно не исчезло вообще)!

Формирование усиливающего убеждения

Поскольку убеждения — это самореализующиеся прогнозы, полезно помнить, что именно вы управляете своим выбором и сами решаете, каких убеждений придерживаться! В предыдущем упражнении вы узнали, как избавиться от ограничивающего убеждения. Не правда ли, было бы действительно полезно научиться расширять свой выбор в жизни,



1.

выбирая те убеждения, которые позволят вам “прозвучать”?

Приведите пример убеждения, которое принесло бы вам реальную пользу — назовем его *желательным убеждением*. Это может быть такое убеждение, как “Я заслуживаю успеха”.

2.

Подумайте об

убеждении, в абсолютной истинности которого не сомневаетесь. Например: завтра с утра встанет! солнце (несмотря на тучи).

3.

Используя справочный материал в конце главы, определите субмодальности этого очевидно истинного убеждения. Например, думая о восходе солнца, вы можете видеть картину прямо перед собой, на расстоянии примерно двух метров, представляющее бледно-розовое сияние; картина очень яркая. Вы можете ощущать тепло и всему телу и слышать пение птиц.

4.

Присвойте желаемому убеждению субмодальности, которыми обладает истинное убеждение. Переместите картину,

Мороза, вы, скорее
всего, видите его
справа от себя, на

возникающую у вас в голове при мысли о желательном убеждении, в то же положение, в котором находится восходящее солнце, раскрасьте ее в те же цвета и присвойте такую же яр- кость. Затем попытайтесь ощутить такое же тепло и услышать пение птиц.

Избавьтесь от боли в спине

1 Процедуру можно применять также к другим неприятным физическим ощущениям.

Откалибруйте вашу боль в спине по шкале от 1 до 5. Создайте картину своей боли в спине.

■ **Выбери те субмодальности ощущения из списка, приведенного в конце главы.**

2 **Меняй 1е по очереди все свойства боли.** У нее есть цвет; что произойдет, если **вы** при-

■ **свопте ей другой цвет, допустим, целительный голубой оттенок?** Что произойдет, если стальная полоска распадется на матерчатые ленты, развевающиеся на ветру? Если боль — мрачная, можете ли вы превратить ее в приятную дрожь? Если вам жарко, може-

3. те ли вы сменить это чувство на ощущение холодног о ветерка, который веет над землей? Подобные изменения должны хотя бы ослабить боль, если не устранить ее полностью.

4. **5.** Теперь представьте, что вы сидите в кино. Удалите боль из вашего тела и сиро- ектируйте картину боли на экран.

6. Уменьшайте картину на экране до тех пор, пока она не станет размером с воз- душный шарик»

7. Теперь проследите за шариком: он поднимается все выше и выше в небо, и по мере того, как он удаляется, ваша боль становится все слабее.

8. Когда шарик достигает облаков, вы оцениваете боль в спине, и теперь ее интен- сивность не превышает одного балла.

9. Когда шарик исчезает из виду, боль становится едва уловимым воспоминанием.

Использование переключения

Представляем вам мощную технику, позволяющую вносить долговременные изменения в поведение и привычки. Как и многие другие механизмы НЛП, данная техника основана на психологии поведения. Предположим, что обучение заданной реакции провоцирует опреде- ленное поведение с вашей стороны: тогда переключение поможет вас заменять нежела- тельное поведение на другую реакцию. Идея, лежащая в основе этой методики, состоит в том, чтобы использовать знакомую манеру нежелательного поведения для создания новой, жела- тельной манеры. Если вы хотите отучиться грызть ногти, определите, что заставляет вас это делать. Допустим, вы



проводите пальцем по ногтю и чувствуете зазубренный краешек, или грызете ногти просто оттого, что нервничаете. Желательный образ — то, что вы бы хотели видеть на месте вредной привычки. В нашем случае это рука с идеально ухоженными ногтями.

Идентифицируйте свое нежелательное поведение.

1. Подумайте наедине с собой, уместно ли вообще вносить изменения. Просто сиротите себя: “Воспринимаю ли я еаму идею изменении как комфортную?”

2. Определите пусковой механизм, который провоцирует нежелательное поведение, и представьте себе соответствующую картину. Вы получили картину для сверки.

3. Поэкспериментируйте с картиной, чтобы обнаружить одну или две критически важных субмодальности.



4. Разорвите состояние.

Разрыв состояния означает изменение вашего текущего состояния или образа мышления. Вы можете встать и хорошенько встряхнуться либо пройтись по комнате, переходя от одной фазы упражнения к другой, чтобы сделать естественную паузу и отдохнуть от картин и эмоций первой стадии упражнения. Это и является, по сути, переключением.¹⁴

7. Вспомните картину для сверки. Убедитесь, что ассоциированно присутствуете на ней, и поместите ее в рамку.

8. Сформируйте образ желательного результата.

9. Сверните образ желательного результата в крошечную, темную точку и поместите ее в нижний левый край картины для сверки.

14 Представьте себе образ желаемого результата. Создайте диссоциированную картину: вы демонстрируете предпочтительное поведение или выглядите каким-то определенным образом.

6 -Разорвите состояние.

10. Со свистящим звуком “фффьють” разверните маленькую темную точку в большой картину таким образом, чтобы она распустилась, как цветок, и заполнила образ для сверки.

11. Сделайте перерыв: разорвите состояние.



12. Повторите процедуру несколько раз.

Если вы относитесь не к зрительному и не к слуховому типу, а к кинестетическому, то свистящий звук может оказаться эффективнее, если в начале упражнения вы широко разведете руки. Тогда при звуке “фьють” вы сможете быстро их сдвинуть.

Теперь у вас накопилось достаточно опыта экспериментов с субмодальностями, и вы знаете, что можете их менять для расширения своего выбора в жизни. Вы можете использовать процедуру присвоения субмодальностей состоянию *истощения* состоянию *покоя*, как проделывали это в предыдущих упражнениях.

Перечень субмодальностей

Зрительные субмодальности

Положение Цветной/черно-белый

Опишите, что вы видите

Ассоциированный или диссоциированный Размер

Двух- или трехмерность Яркость

Статичный или подвижный Форма

Обрамленный рамой или панорамный Сфокусированный или расплывчатый

Слуховые субмодальности

Положение Слова или звуки Г ром кость Тон

Высота

Моно или стерео Постоянный или прерывистый

Слуховые субмодальности

Ритм

Темп

Мелодия

Кинестетические субмодальности

Положение

Форма

Давление

Размер

Свойство

Интенсивность

Статичный или подвижный

Температура

Постоянный или прерывистый Фактура

Глава 11

Внедрение изменений на разных
логических уровнях

8 attiou главе...

> Как без труда вносить изменения в свою жизнь

> Эксперименты с основным инструментарием НЛП, предназначенным для управления изменениями

>''' Ваша жизненная миссия

> Собранность — внутренняя и внешняя

Одно из ключевых положений НЛП гласит: “Карта — это не территория” (более подробно об этом рассказывается в главе 2). Это означает, что ваша карта реальности — лишь часть истории, а собственно территория — нечто гораздо большее. Ситуация еще более усложняется из-за того, что как карта, так и территория вашего опыта меняются чрезвычайно быстро. “Ландшафт” реальности, которую вы анализируете, не статичен, а динамичен. Как же с этим справиться?

Согласно принципам НЛП, в любой заданный момент времени точной карты изменений не существует. Чтобы выживать и преуспевать, вам нужно принять тот факт, что изменения происходят, и приспособить имеющиеся стратегии таким образом, чтобы они работали в со-ответствии с происходящими переменами, а не вопреки им.

В этой главе мы пошагово познакомим вас с нашей, авторов, любимой моделью НЛП, которая в значительной мере обязана своим появлением работам человека по имени Роберт Дилтс. Данная модель особо эффективна, если ее применять для решения двух задач.

С Для понимания изменений внутри вас как индивида.

^ для понимания изменений в организациях.

каков ваш. взгляд?

В зависимости от картины, которую вы выбираете, перемены могут сулить новые возможности и являться позитивной движущей силой — вы можете рассматривать изменения как индивид и как представитель организации. Как это не прискорбно, но многое из того, что говорится об изменениях, сводится к предположению о том, что они должны даваться тяжело. Сложности создают обычно сами люди. Вопрос, над которым вам, возможно, захочется подумать в ходе прочтения данной главы, звучит так: “Как изменилось бы ваше положение, если бы вы исходили из обратного утверждения и верили, что перемены осуществляются безболезненно?”

Добро пожаловать: познакомьтесь с одним из лучших путеводителей НЛП, который может вам помочь, что вы ощущаете во времена перемен, на начальном их этапе.

’-Вы увидите, как разбивать изменения на осуществимые этапы.

Р Вы научитесь уверенно работать над изменениями вместо того, чтобы проводить страусиную политику.

Когда вы начнете рассматривать происходящие с вами перемены, логические уровни могут вам не сбиться с пути в минуты сомнений.

Понимание логических уровней

Логические уровни НЛП — это действенный инструмент, который позволяет анализировать изменения путем их представления в виде модели, содержащей различные информационные категории (рис. 11.1). (В литературе по НЛП вы также можете встретить термин *ней-*

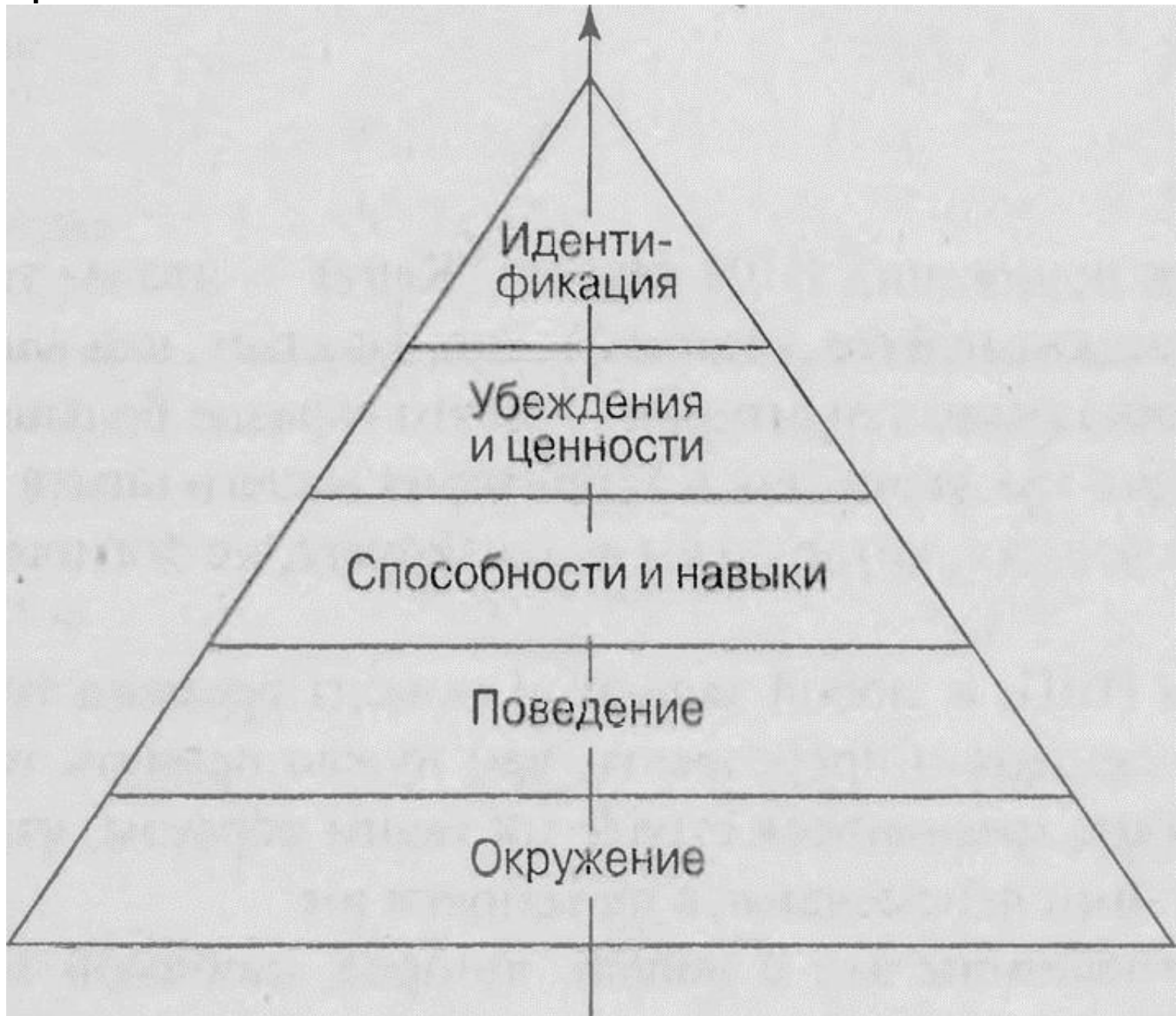
рологические уровни. — Примем.ред.)

Рис.

11.1.Логиче

ютя на рисунке мы и представили уровни в виде иерархии, вам, возможно, будет

Цель



полезно рассматривать их как есть двусторонних отношений или как концентрические окружности. Все уровни связаны друг с другом. Устройство модель просто иллюстрирует некую структуру и позволяет понять, как она работает.

Во МТОІ их случаях изменить ситуацию на нижних уровнях схемы проще, чем на верхних, ак, например, компании изменить офисное здание (окружение), допустим перекрасив стены в другой цвет, будет легче, чем пытаться менять внутреннюю культуру или создавать новый имидж. Каждый уровень влияет на уровни, расположенные выше и ниже его; основная цен- ность модели состоит в том. что она предоставляет структурированный подход, помогающий понять происходящее.



Когда мы чувствуем себя комфортно и все идет, как по маслу, мы говорим: "Мне хорошо быть самим собой". Специалисты по НЛП используют слово *согласованности* (конгруэнтность), чтобы описать, что именно вы испытываете, оставаясь самим собой. Быть самим собой значит чувствовать себя комфортно и пребывать в состоянии внутренней гармонии. Логические уровни поведения, способностей убеждений, ценностей и навыков взаимосвязаны. Рассмотрим эту взаимосвязь

в организациях и индивидах. Когда какой-либо из уровней претерпевает изменения, чаще всего случается некоторое рассогласование. Люди могут вести себя непредсказуемым образом, который на самом деле не отражает их представлений о том, как следует поступать.

Постановка правильных вопросов

Начиная думать о каких-либо изменениях, которые вы хотели бы внести в свою жизнь, можете задать самому себе ряд вопросов на разных уровнях.

^ Окружение касается факторов, которые являются внешними возможностями — я — ми, или ограничениями. Отвечает на вопросы "где?", "когда?" и "с кем?"

✓/ Поведение состоит из конкретных действий, или реакций, в рамках окружения. Отвечает на вопрос "что?"

'S Способности подразумевают знания, навыки и умения, которые определяют ваше поведение и придают ему направленность. Отвечают на вопрос "как?"

•X Убеждения и ценности обеспечивают обоснование (мотивацию и разрешение) для одобрения или осуждения ваших способностей. Отвечают на вопрос "почему?"

Личностные факторы определяют самосознание индивида. Отвечают на вопрос "кто?"

Цель выходит за пределы самосознания и относится к общей картине вашего предназначения (жизненной миссии): вопрос звучит как "для чего или для кого?"

Почему вопрос "Почему?" — самый сложный

Работая журналистом и специализируясь на бизнес-тематике, я (Кейт) часто беседовала с руководителями, вникала в их видение разных проблем и старалась облечь сказанные ими слова в форму, легко доступную для восприятия.

Вопросы "кто", "что", "когда", "где", "почему" и "как" составляют основной арсенал журналиста. Но только познакомившись с логическими уровнями НЛП, я начала понимать, почему одни вопросы вызывают озадаченные взгляды или даже враждебность, а другие воспринимаются "на ура".

Если вы хотите что-то узнать о предмете, проработайте все логические уровни снизу вверх. Начните с окружения -- спросите "где", "когда" и "с кем". Это простые, функциональные вопросы, на которые легко ответить. Далее поставьте вопросы "что" и "как". Вопрос "почему" оставьте напоследок. Гораздо труднее ответить на вопрос "Почему вы так поступили?", который сразу приводит нас прямо в область убеждений, чем на вопрос "Как вам это удалось?", предполагающий гораздо более мягкий подход, или на вопрос "Как это случилось?": он вообще отделяет человека от предмета обсуждения (диссоциация).

Пошаговое продвижение по логическим уровням

Вы можете использовать логические уровни для того, чтобы шаг за шагом анализировать то, что происходит в окружающем вас мире. Они помогут вам понять структуру, внутренние закономерности и содержание различных событий, отношений или организаций — об этом мы поговорим подробнее в следующих разделах.

Давайте подумаем, как вы можете использовать модель в ситуациях, когда вам предстоит! принять решение об изменениях или когда вы сталкиваетесь с проблемой, требующей решения. Вы можете использовать логические уровни, которые помогут вам найти самый лучший путь к достижению цели. Вот как работает эта процедура.

1. Сначала вы должны осознать, что наблюдается некоторое рассогласование.

О том, что дело обстоит именно так, вы поймете, если ощущаете дискомфорт или точно знаете, что хотите изменить ситуацию.

2. Определите сферу своей жизни, в которой необходимы изменения. Вы можете это сделать, задавая себе вопросы. Каждый логический уровень подразумевает определенный тип вопросов. Перейдите к разделу "Поиск рычага для изменений", который может вам поработать на индивидуальных логических уровнях.

3. Когда определите логический уровень, приведите его в соответствие с другими

уровнями. Возможно, на нижних уровнях, допустим, на уровне окружения или поведения, происходят некие простые перемены или на этих уровнях вы можете корректировать свое поведение. Овладение новыми способностями может занять больше времени; возможно, вам понадобится поработать с индивидуальным тренером (или консультантом по НЛП, если речь идет об организационном контексте), который поможет вам проанализировать ваши убеждения и ценности или перевоспитать себя как личность.



Джон работал менеджером по тренингам в сети отелей, которую перекупила кон- курирующая компания, занимавшаяся гостиничным бизнесом. Оправившись от шока, в который его повергли перемены, Джон вынужден был принимать решение: покинуть организацию или остаться в ней после слияния. Изучив сходства и отличия двух организаций, Джон твердо решил остаться, потому что основные ценности остались неизменными — компании хотя и работали по-разному (пове- дение), но их объединяла преданность общим идеалам — обслуживание клиентов и уважение к людям.



Чтобы добиться долговременных изменений, полезно знать, где именно необходимы перемены. Часто мы пытаемся решать проблемы, изменяя логические уровни окружения и поведения, в то время как нам следовало бы обратиться от- дельно к уровню ценностей, убеждений или личностных факторов. Аналогично, когда у вас возникают проблемы, обусловленные поведением кого-то из окружающих вас людей, помните, что не следует пытаться изменить личность чело- века, нужно уважать его убеждения.



Чтобы осуществить изменения безболезненно, вам понадобится применить нуж- ные *средства* (*ресурсы*) в нужное время в нужном месте. Ресурсы — это все, что вам помогает; речь может идти о внешних средствах — людях

или материальных предметах, или о внутренних, таких, как ваши собственные чувства или образ мышления. НЛП предполагает, что люди всегда обладают ресурсами, необходимыми для осуществления любых замыслов или как минимум способны их освоить.

При работе с логическими уровнями изменений всегда важно убедиться в том, что вы получаете необходимые ресурсы с вышестоящего логического уровня. Чтобы осуществить долговременные изменения на уровне окружения, вам понадобятся совершать нужные действия (поведение). Чтобы развить способности, вам понадобятся полезные убеждения.

Практическое применение логических уровней

Вы можете использовать логические уровни для того, чтобы набираться сил и концентрировать внимание в самых разных ситуациях. Вот несколько примеров.

Сбор и структурирование информации — подготовка доклада, школьного сочинения или любой письменной работы.

Налаживание семейных взаимоотношений — вы выясняете, что нужно всем членам вашей семьи для того, чтобы она функционировала как единое целое. Это особо полезно, когда в структуре семьи происходят существенные изменения, такие как рождение ребенка или развод.

Повышение индивидуального или коллективной производительности — решение о том, в какой сфере деятельности внедрить изменения, которые помогут реорганизовать компанию в борьбе с конкурентами, после слияний и приобретений.

Воспитание лидерских качеств и уверенности — продвижение по уровням для восстановления гармонии и укрепления уверенности в себе при руководстве группой или предприятием.



Рано или поздно вы оцените пользу модели логических уровней; осознаете, что она снова и снова приносит вам пользу. Она как пособие, которое помогает расшифровать сложную информацию независимо от того, что вам предстоит сделать — проанализировать деловое предложение или провести непростой разговор.

Поиск нужного рычага для изменений

Карл Юнг, один из ведущих психоаналитиков XX века, однажды сказал: «Мы ничего не сможем изменить, пока не примем изменения как должное. Признание не освобождает, а угнетает». И он был прав, потому что первым шагом к осуществлению изменений является принятие того факта, что они происходят. Приняв это как данность, вы будете в состоянии активно работать над изменениями и расширять свой выбор, а не ждать у моря погоды, гадая, что же с вами произойдет.



Залог осуществления изменений — выполнение грех требований. Вы должны:

желать изменениям,

знать, как их осуществить;

получить или создать возможность для внедрения изменений.

В следующих разделах вы еще ближе познакомитесь с концепцией логических уровней. Исследуя их, помните об одном важном вопросе: «Как сделать так, чтобы изменения давались мне легко?»



Во всех вопросах, которые мы ставим в следующих разделах, мы говорим об изменениях отдельного человека. Эту же методику можно использовать и для изменений в организации.

Окружение

Окружение — это время, место и люди. Это — физический контекст, в котором вы существуете. Понятие окружения связано с поиском нужного времени и нужного места. Если вы хотите хорошо овладеть языком, самый легкий способ обучения — поехать в страну, где на нем говорят, и провести там некоторое время, полностью погрузившись в культуру и (в идеале) живя бок о бок с местным населением. Это самые лучшие условия для обучения. Аналогично, если бы вам захотелось изучить новую компьютерную программу, то имело бы смысл поучаствовать в проекте, над которым работает человек или группа, которые используют программу в своей деятельности. Опять-таки, среда располагала бы к обучению, а это — уже само по себе изменение. Время также играло бы важную роль — вы не можете учиться, если время вам не подходит, — возможно, вы заняты другими делами.

Вот несколько вопросов, связанные с окружением, которые можно задать себе, если вы чувствуете, что место или время не подходят для достижения желаемых результатов.

S “Где мне лучше работается?”

S “Какие края я хотел бы повидать?”

S “Какой тип домашней обстановки мне подходит, современный или традиционный?”

S “Какой тип людей я хотел бы сделать преобладающим в своем окружении? Кто заставляет меня чувствовать себя хорошо и комфортно и придает мне сил? Кто заставляет меня чувствовать себя истощенным? Возможно, мне лучше работать в одиночку?”

S “В какое время дня я чувствую себя хорошо — я жаворонок или сова?”

Подобные вопросы предоставят вам нужные сведения, чтобы вы могли решить, над какими-ми аспектами окружения вам нужно работать.

Поведение

Ваше поведение — это то, что вы говорите и делаете в действительности, то, на что направляете свои сознательные усилия. В НЛП поведение обозначает то, о чем вы думаете, а также — ваши действия. Также термин указывает на то, что поведение направлено на достижение цели и обусловлено положительными намерениями.

Изменения на уровне поведения легко осуществить, когда у вас есть истинное сознание цели и при этом оно гармонирует с вашей личностью, вашими убеждениями и ценностями.

Некоторые вопросы, касающиеся поведения, которые вы можете задать себе, когда решите, что для достижения желаемых результатов необходимо изменить свое поведение.

S “Мое поведение приближает достижение ваших целей?”

S “Мое поведение вписывается в ваше представление о себе?”

* “Какие из моих поступков делают мою жизнь интересной и веселой?”

^ “Какие выражения я употребляю регулярно? Я могу заметить свойственные мне фразы?”

^ “На что я обращаю внимание, когда слушаю слова других людей?”

“Насколько внимательно я отношусь к поведению других людей, к их походке, тону голоса, улыбке?”

/^ “Какие цветовые изменения в людях я замечаю при разговоре с ними?”

S “Как меняется мое дыхание, в каких случаях?”

S “Как меняется моя жестикуляция в различных обстоятельствах?” ^ “Как звучит мой голос?”

Закрепление эффективной манеры поведения

Чтобы добиться позитивных сдвигов, имеет смысл культивировать манеру поведения и привычки, которые вам верно служат. Часто маленькие изменения позволяют добиться неслыханного эффекта. Если вы худеете для того, чтобы влезть в новый наряд, то ежедневное употребление салата вместо бутербродов может оказаться полезной привычкой, которую стоит закрепить. Аналогично, если вы пытаетесь повысить качество совещаний, которые проводите на работе, то полезной практикой может стать назначение четкого времени начала и окончания встреч.



При написании данной книги, когда сроки поджимали, мы прислушались к совету успешных авторов. Один совет мы нашли особенно полезным — писать ежедневно определенный объем текста, будь то 200 или 2000 слов. (Мы знаем одного известного автора, который писал ровно по 600 слов в день, даже если приходилось оставлять предложение недописанным.) Мы внесли еще одно простое изменение в свое поведение: стали рано вставать и прямо с утра, как говорится, на свежую голову, писать в течение нескольких часов. Сосредоточив усилия на первой половине дня, мы обрели реальное сознание поставленной цели и начали чувствовать себя авторами книги.

Культивирование правильного поведения до тех пор, пока оно не войдет в привычку, благотворно воздействует на способности. Многие ли великие теннисисты или скрипачи обладают врожденным искусством игры в теннис или на скрипке? Даже для тех, кто одарен талантом от природы, основным фактором успеха являются долгие часы усердного труда и готовность позаниматься лишним час. Один из наших тренеров по теннису вспоминал, как обучал известного британского теннисиста Тима Хенмана, когда тот был еще начинающим спортсменом. Тим всегда готов был остаться на корте и бить ракеткой по мячу даже после того, как все остальные заканчивали тренировку. Известный игрок в гольф Тайгер Вудс прославился тем, что приходил на поле раньше всех остальных. Для сохранения лидирующих позиций необходимы постоянные, неустанные занятия.

Коррекция нежелательного поведения

А как быть с нежелательным поведением, с поступками, которых вы не хотели бы совершать, с глупыми привычками, такими как курение и беспорядочный режим питания? Причина, по которой от них трудно избавляться, — в том, что они связаны с другими, более высокими логическими уровнями, ассоциированными с убеждениями и личностью.

“Я — курящий” = утверждение о личности.

“Мне нужно выкурить сигарету, когда я нервничаю” = утверждение об убеждении.

“Он — большой и сильный” = утверждение о личности.

“Он не сможет питаться салатом и фруктами” = утверждение об убеждении.

Чтобы было легче внедрять изменения, вы можете перевоспитать себя как личность, например, сказав себе “Я — здоровый человек”, и укрепившись в убеждении о том, что можете развить в себе правильные привычки, чтобы следить за собой.

Способности

Способности — это ваши таланты и умения. Они заключены в людях и организациях и являются их ценным достоянием. Способности — это в том числе деятельность, которая удастся вам настолько хорошо, что вы можете постоянно заниматься ею, не прилагая существенных сознательных усилий. Такие привычки, как прямохождение и речь — это навыки, которые вы усвоили, даже не понимая, как вам это удалось. Вы — прекрасный аппарат для обучения, созданный природой.

Другие умения вы постигли более сознательно. Вероятно, вы можете запускать воздушных змеев, кататься на велосипеде, работать на компьютере, играть в спортивные игры или на музыкальных инструментах. Этими навыками вы овладели сознательно. Возможно, вам хорошо удается разглядеть смешную сторону жизни, вы умеете слушать друзей или вовремя привозить детей в школу. Все это — ценные умения, которые кажутся вам обыденными, освоить их под силу и другим. Вы, скорее всего, помните время, когда не владели указанными навыками, но вряд ли сможете вспомнить время, когда не умели ходить или говорить. Организации используют в своей деятельности больше навыков, определяя, какие умения необходимы им для максимизации производительности.

В НЛП много внимания уделяется способностям, а также предполагается, что любые навыки можно освоить. НЛП предполагает, что любую задачу можно решить, если разбить ее на обозримые этапы или “куски”. Директор по связям с общественностью одной из наиболее престижных британских розничных компаний недавно говорил нам: “Мы набираем кадры, ориентируясь на их личное отношение: если оно правильное, то мы сможем обучить людей всем необходимым для работы навыкам”.

Впрочем, даже взгляды можно приобретать и менять, если у вас есть желание, идея (ноу-хау) и возможность для обучения. Вопрос, который следует задавать, звучит следующим образом: “Как это делается?” Помните об этом каждый день. Подход НЛП гласит, что, моделируя свой собственный успех и достижения других людей, вы открываетесь для изменений и развития собственных способностей. Если вы хотите делать что-то хорошо, сначала найдите компетентный пример для подражания и тщательно изучите все его логические уровни.

Вот несколько вопросов, связанных со способностями и навыками, которые нужно задать себе, если вы хотите оценить свои способности и выяснить, какие навыки можете освоить и усовершенствовать.

S Какими из освоенных навыков вы гордитесь? Как вам удалось ими овладеть?

S Вы достигли совершенства в каком-нибудь умении, которое вам не очень-то пригодились? Как это случилось?

S Вы знаете людей с действительно позитивным отношением к деятельности, у которых можно было бы поучиться? Как вы можете учиться у этих людей?

;;Jvi

S Спросите других людей, что, по их мнению, вам хорошо удается.

S Что дальше? Чему вы хотели бы научиться?

По мере развития ваших способностей мир начнет раскрываться перед вами еще полнее. Вы будете в состоянии брать на себя решение более значительных проблем или лучше справляясь с текущими задачами.

Убеждения и ценности

Убеждения и ценности — это основополагающие принципы, определяющие ваши поступки. В главе 4 вы можете прочесть о том, что именно убеждения и ценности управляют вашей жизнью, хотя часто вы о них даже не подозреваете. То, что кажется истиной *вам*, не обя-

зательно покажется истиной *мне*. Здесь мы не говорим о религиозных убеждениях — речь идет о глубинном, часто бессознательном, восприятии мира.



Ли — член клуба любителей гольфа, мечтающий выйти на международный уровень. Он убежден, что у него способностей не меньше, чем у великого Тайгера Вудса, и он тоже может зарабатывать на жизнь профессиональной игрой в гольф. Подобное убеждение подстегивает его способности — он достиг высокого мастерства. Его убеждения также определяют его поведение — он тренируется каждый день и усердно заводит контакты с журналистами и спонсорами. Также его убеждения влияют на окружение, в котором он проводит большую часть своего времени, — если он не на кортах, то, вероятно, тренируется в зале.

Аналогичным образом, ценности — это то, что важно для вас, то, что заставляет вас, например, вставать (или не вставать) по утрам на зарядку — такие критерии как здоровье, богатство или счастье. Убеждения и ценности и определяемая ими расстановка приоритетов уникальны для каждого человека. Именно поэтому так сложно создать мотив для целой группы людей, руководствуясь одинаковым подходом. Когда речь заходит об убеждениях и ценностях, нельзя равнять всех под одну гребенку.

Ценности также являются правилами, которые удерживают нас на социально приемлемом пути. Возможно, мне нужны деньги, но идеалы честности удерживают меня от кражи. Иногда возникает конфликт между двумя важными ценностями, такими как семья и работа. При внедрении изменений понимание убеждений и ценностей предоставляет существенную помощь. Когда люди ценят что-то или достаточно твердо придерживаются какого-либо убеждения, это может послужить движущей силой для изменений. Они сосредотачиваются на том, что действительно важно для них, делают то, что действительно хотят делать, и приближаются к своему истинному идеалу. Они находятся в том месте, которое считают правильным и естественным. Убеждения и ценности управляют нами и влияют на более низкие уровни — способностей, поведения и окружения. Таким образом, все уровни приходят в соответствие друг с другом.

Иногда приходится встречаться с людьми, которые меняют одну работу за другой, испытывая при этом растущее чувство неудовлетворения. Таков и наш знакомый Джон, директор по информационным технологиям. Каждые два года или около того он заявляет, что с него хватит, пришло время перемен, и устраивается на очередную аналогичную работу с большей зарплатой, лучшим социальным пакетом, в другом районе и при этом надеется, что на новом месте его ситуация, его самоощущение улучшатся. Он осуществляет изменения лишь на уровне окружения — новая компания, новая страна, новые люди. “Мне будет лучше работать в Нью-Йорке”. Начав анализировать свою систему ценностей и



убеждений, он понял, что ему не хватало ряда критических элементов. Он потратил время и силы на получение диплома магистра делового администрирования и ценил профессиональное обучение и развитие как важные компоненты. Но он всегда оказывался в организациях типа “приняли-уволители”, где начальство было слишком занято для того, чтобы вкладывать ресурсы в сотрудников и действовать стратегически. Такие компании просто забирали у Джона силы. Его убеждения и ценности не годились для организаций, в которых он работал. Как только он это понял, он отправился со своими навыками в престижную международную бизнес-школу, где оценили его знания и предоставили возможность дальнейшего развития.

Вот некоторые вопросы об убеждениях и ценностях, которые вы можете задать себе, если почувствуете, что на соответствующем логическом уровне назревает конфликт и вы не можете добиться желаемых результатов.

V Почему вы так поступили? Почему они так поступили?

S Какие факторы для вас важны в данной ситуации?

Что важно для других людей?

S Что, по-вашему, правильно и неправильно?

S Что должно быть для вас истиной, если вы хотите добиться заданного результата?

S Когда вы говорите “я должен”, “мне следует” или “я не должен”, “мне не следует”?

^ Каковы ваши убеждения в отношении человека или ситуации? Они помогают вам? Какие убеждения могли бы помочь мне добиться более значительных результатов?

Каким убеждениям следовал бы кто-то другой, окажись он на вашем месте?

Ответы на перечисленные вопросы позволят вам проработать свои убеждения и ценности, чтобы в трудную минуту они действительно могли вам помочь. Рассматривая свои представления о себе, вы, возможно, захотите избавиться от некоторых из них,

поскольку они вам только мешают.



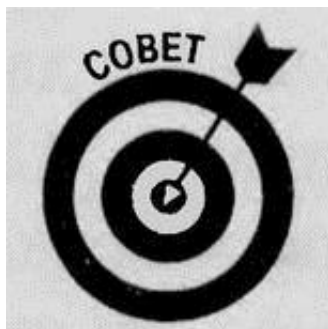
В корпоративных программах управления изменениями часто можете приходится слышать разговоры о “завоевании сердец и сознания людей”. В переводе на обычный язык это означает, что вам нужно обращаться к их убеждениям и ценностям. Как только в сознании укоренится нужное убеждение, согласно предположению НЛП, нижние уровни — способностей и поведения — автоматически придут в соответствие с уровнем убеждений.

Личность

Личность — это ваша суть как человека.

Вы можете выражать себя через свои убеждения, ценности, способности, поведение и окружение, и все же вы представляете собой нечто большее. Согласно НЛП, личность человека отделена от его поведения, и мы настоятельно рекомендуем вам помнить об этом. Вы — это не только ваши поступки. В НЛП подоплека ваших действий отделена от собственно действий. Именно поэтому в НЛП принято избегать ярлыков. Например, заявление “все мужчины мерзавцы” не означает, что мужчины непорочны по своей сути; имеется в виду только их поведение.

Один из наших корпоративных клиентов часто говорит: “Не судите строго человека. Судите строго его поступок”. Таков позитивный стиль менеджмента, который гармонирует с предположением НЛП о том, что люди делают лучший выбор из числа возможных вариантов в ситуации, сложившейся в тот или иной момент.



Если хотите создать обратную связь, чтобы обеспечить обучение и высокую производительность, всегда четко оценивайте слова или поступки человека в терминах *поведения* и воздерживайтесь от комментариев на *личностном* уровне. Так что, вместо того, чтобы заявить: “Джон! Мне не хочется этого говорить, но ты вел себя просто ужасно”, попробуйте сказать: “Джон, тебя было плохо слышно на совещании, потому что ты постоянно смотрел на экран и поворачивался спиной к аудитории”.

Вот несколько вопросов, связанных с личностью, которые вам следует задать себе, когда у вас возникает ощущение назревающего внутреннего конфликта.

“А “Как мои текущие ощущения выражают мои представления обо мне?”

“S “Что я за человек?”

“А “Как я могу себя описать?”

“А “Какие ярлыки я использую по отношению к другим людям?” “S “Как меня описывают окружающие?”

“S “Соответствуют ли представления окружающих обо мне тому мнению, которое я хочу сформировать о себе?”

“S “Какие карты, звуки или ощущения вызывают в моем сознании мысли обо мне?”

Более сознательное восприятие себя как личности предоставляет ценные сведения на любом пути к личностным изменениям. Слишком часто люди пытаются менять окружающих, в то время как гораздо более эффективным началом сдвига могло бы оказаться изменение самих себя.

Цель

Этот уровень, находящийся за пределами личности, связывает вас с более общей картиной, которую составляют такие элементы, как ваша цель, этические принципы, миссия, предназначение в жизни. Он приводит человека в сферу духовности и связи с общим порядком вещей в мире. На данном уровне организации определяют свой *raison d’etre* (мотив для существования, ведение и миссию).

Выживание человека в условиях тяжких страданий зависит от внутренней стойкости, которая выходит за пределы личности. вспомните о стойкости Далай-ламы, изгнанного из Тибета, или историю Виктора Франкла, пережившего концентрационный лагерь и представившего свой опыт в книге “Человек в поисках смысла”.



Становясь старше и проходя различные жизненные этапы, мы задаем себе естественный вопрос о том, как распоряжаемся своей жизнью. Иногда возникает стимул, побуждающий нас к действию и зажигающий наш энтузиазм. Наш друг Алан, менеджер по логистике из одной промышленной компании, во время отпусков ездил в Кению и собственными глазами увидел, насколько

актуальна потребность страны в образовании. Так началась широкая кампания одного человека, которая стала делом его жизни, заставила создать международную благотворительную организацию, занимавшуюся доставкой в Африку учебных материалов. —

а все благодаря тому, 410 у человека изменились жизненные устремления. Когда с ним заговаривали об этом он обычно отвечал: “Не знаю, почему это оказалось так. Я просто знаю, что должен этим заниматься”. Цель оказалась сильнее личности.

Вот несколько вопросов, связанных с целью; вы можете задать их себе, когда вам захочется узнать, насколько верный путь вы избрали в жизни.

”S “По какой причине я здесь?

”S “Какой вклад я хотел бы внести в жизнь других?”

”S “Каковы мои сильные стороны, которые я хочу применить в большом мире?” ”S “За что я хочу, чтобы меня помнили после смерти?”

В своей книге *An Elephant and a Flea* гуру менеджмента Чарльз Хенди описывает устремление, определяемое сознанием миссии и глубокой цели. Он говорит о предпринимателях: “Ими управляла страсть, горячая вера в то, что они делают... Эта страсть поддерживает их

в трудные времена и, кажется, оправдывает их существование. Страсть — гораздо более сильное слово, чем миссия или цель, и я сознаю, что, говоря об этом, я также говорю о себе”.

Когда вы действуете целеустремленно, обратите внимание на то, что вас невозможно остановить — вы находитесь в состоянии потока, которое позволяет достичь истинной гармонии на всех логических уровнях.

Узнать других: язык и логические фобии

Интонация чьего-то голоса и манера речи многое могут рассказать о том, на каком уровне действует человек. Возьмем для примера простую фразу: “Я не могу сделать этого сейчас”. и послушаем, куда ставится ударение.

“Я не могу сделать этого здесь” = утверждение о личности “Я не могу сделать этого здесь” = утверждение об убеждении “Я не могу сделать этого здесь” = утверждение о способностях “Я не могу сделать этого здесь” = утверждение о поведении * “Я не могу сделать этого здесь” = утверждение об окружении

Когда известен уровень, на котором оперирует человек, вы можете способствовать осуществлению изменений на этом уровне. Если он находится на уровне окружения, то вопрос, который следует задать, звучит следующим образом: “Если не здесь, то где вы можете это сделать?” Если он находится на личностном уровне, то нужно спросить: “Если не вы, то кто может это сделать?”

Упражнение с логическими уровнями: укрепление коллектива на работе и в игре

Мы говорили, что НЛП основано на опыте. Это означает, что для того, чтобы извлечь максимальную выгоду из многих упражнений НЛП, вам иногда приходится двигаться и физически, и умственно. Как говорит гуру НЛП Роберт Дилтс: “Знание — это только слухи до тех пор, пока оно не закрепится в ваших мышцах”. Вы можете выложить на полу листы бумаги и переходить на разные уровни или воспользоваться стульями, как в следующем упражнении.



Это упражнение помогает максимально эффективно провести в группе мозговой штурм. Вы могли бы проделать это под музыку, чтобы идеи рождались быстрее, и ускорить процесс с помощью игры в музыкальные стулья — и вам, возможно, захочется, чтобы кто-то фиксировал идеи в блокноте.

1. Пусть один человек будет выступать в роли ведущего, задавать вопросы и фиксировать ответы. Он — ваш мастер вопросов.

2. Поставьте шесть стульев в ряд; прикрепите название на каждый стул для обозначения логических уровней.

3. Рассадите на стулья всех членов группы.

4. Пусть мастер задает свои вопросы каждому из членов команды в зависимости от того, на каком стуле он сидит.

5. Вот вопросы, которые можно задавать на каждом уровне.

- **Стул окружения** — "Где, когда и с кем команда (группа) работает наиболее эффективно?"

- **Стул поведения** — "Что удастся команде хорошо?"

- **Стул способностей** — "Как мы выполняем свои задачи, когда работа спорится?"

- **Стул убеждений и ценностей** — "Почему группа находится здесь? Что для нас важно?"

- **Стул личностей** — Кто у нас в группе?"

- **Стул целей** — "Как эта команда влияет на общую картину? Какова наша миссия в глазах окружающих?"

6. После того, как все участники ответят на поставленные вопросы, они пересекаются на другие стулья; затем следует повторить вопросы.



Выполняя описанное упражнение, участники должны двигаться достаточно быстро. Они могут дважды пройти весь круг. Когда все идеи, появившиеся в процессе мозгового штурма, зафиксированы, вам нужно будет провести отсеивание и поработать собранную информацию для того, чтобы уловить общие тенденции и новые идеи, на которых будут основываться преимущества вашей группы.

Глава 12

За вашими привычками стоят скрытые внутренние программы

/3 Стфiou главе...

- > Психологическая подоплека ваших привычек и манеры поведения
- > Как использовать специальные стратегии, позволяющие добиваться целей в процессе общения
- > Применение знания стратегий для преодоления "дорожной ярости"

> Как научиться грамотно писать

Проснувшись сегодня утром, вы сначала почистили зубы или приняли душ? Когда я (Ромилла) занималась йогой со Свами Амбиканадой, одним из заданий, которые ставила перед классом Свами, было понять бессознательные ритуалы, присутствующие в жизни каждого из нас. Свами Амбикананда предложила нам изменить привычную последовательность рутинных действий — одевания, завтрака, сборов на работу. Ох, как это было невыносимо для нас! Чтобы остаток дня прошел гладко, приходилось как следует сосредоточиться. По крайней мере, для меня все выглядело так, как будто я забыла что-то важное, и мозг постоянно пытался “наверстать упущенное”. Очень неприятное ощущение!

У каждого есть налаженные стратегии на все случаи жизни, и очень немногие отдают себе отчет в том, что в ряде ситуаций действуют на автопилоте. Положительный момент состоит в том, что как только вы поймете, что следуете неэффективной стратегии, у вас будут под рукой инструменты, позволяющие ее изменить, а также вы будете знать, как обнаружить действенную стратегию другого человека (которому хотели бы подражать) и смоделировать ее.

Как сказал Тед Джеймс, создатель терапии временной линии, “стратегия — это любая внутренняя и внешняя совокупность (порядок, синтаксис) ощущений, которые постоянно приводят к определенному результату”.

Вы постоянно используете поведенческие стратегии, когда чувствуете себя любимым, любите своего партнера, родителей, детей или домашних животных, ненавидите кого-то, злитесь на ребенка, покупаете любимые духи, учитесь водить машину, преуспеваете, терпите неудачу, думаете о здоровье, богатстве и счастье — и так до бесконечности. В этой главе вы изучите механизм, лежащий в основе вашего поведения, — механизм, позволяющий вам твердо держать в руках руль собственной жизни.

Эволюция стратегий

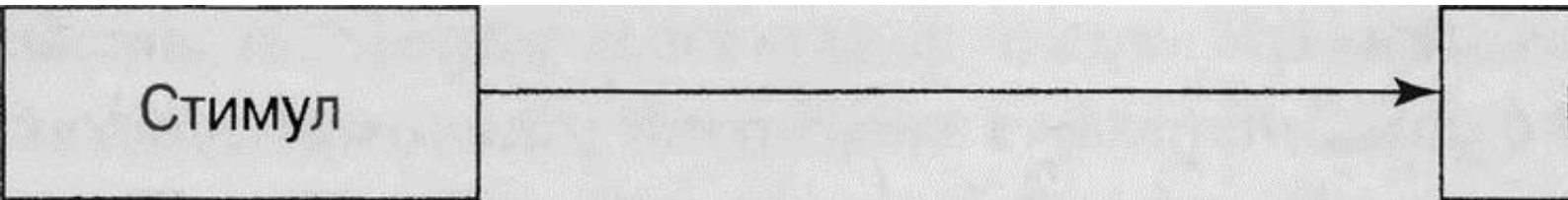
Модель стратегий НЛП формировалась в процессе эволюции. Все началось с Иавлова и его собак, затем в исследование проблемы внесли свой вклад когнитивные психологи — Миллер, Галантер и Прибрам, а усовершенствовали модель отцы-основатели НЛП — Гриндер и Бэндлер.

Модель “стимул-реакция”

Психологи, изучавшие особенности поведения, исходили из результатов, полученных Павловым в опытах с собаками. Собаки слышали колокольчик, возвещавший о еде (стимул) и начинали выделять слюну (реакция). Исследователи поведения считали, что люди просто реагируют на стимулы. Например “Он избивает свою жену (реакция), потому что в детстве его самого били (стимул)”. Или “Он всегда жертвует деньги бездомным (реакция), потому что его детство прошло в крайней бедности (стимул)”. Модель “стимул-реакция” представлена на рис. 12.1.

Модель “проверка-действие”

Миллер, Галантер и Прибрам расширили модель поведения “стимул-реакция” и предложили модель “проверка-действие”, которая представлена на рис. 12.2. Модель “проверка-действие” работает на основе принципа, согласно которому, поступая определенным образом, вы преследуете некую цель. Цель вашего поведения состоит в том, чтобы максимально приблизиться к желаемому результату. Вы проводите тест для того, чтобы определить, достигнута ваша цель или нет. Если цель достигнута, вы



Стимул

Рис. 12.1. Модель “стимул-реакция”

перестаете следовать заданной манере поведения. Если не достигнута, вы модифицируете поведение и предпринимаете новую попытку, тем самым двигаясь по простому циклу обратной связи и отклика. Так что если же- лаемый результат состоит в том, чтобы вскипятить чайник, то тест выглядит следующим об- разом: вы проверяете, кипит вода или нет. Если не кипит, вы продолжаете ждать, пока она не закипит, производите новые тесты, а когда вскипит, осуществляете выход из ситуации.

ка: достигнута
?

Нет:
возврат

Действие: если ваша цель не
откорректируйте свое поведение
"■---" >■—"I

Рис. 12.2. Модель “проверка-действие”



Стратегия НЛП = “проверка-действие” + репрезентативные системы

Вы воспринимаете окружающий мир с помощью пяти чувств — зрения (глаза), слуха (уши), осязания (ощущения, прикосновения), обоняния (запахи) и вкуса. Это — ваши *репрезентативные системы*, также называемые *модальностями* (подробнее читайте в главе 4). Например, если вы строите картину в своем созна- нии, то пользуетесь зрительной репрезентативной системой или модальностью. Вы можете подстраивать качества, или субмодальности картины, делая ее боль-

те, ярче или приближая к себе. Более подробно о субмодальностях и об их влия- нии на ваш способ восприятия мира рассказывается в главе 10.

Бэндлер и Гриндер включили репрезентативные системы в фазы тестирования и действия модели “проверка-действие”, тем самым улучшив ее, и предоставили нам модель стратегий НЛП. Согласно Бэндлеру и Гриндеру, цель, которую вы преследуете, когда иницируете стратегию, и средства, с помощью которых вы определяете, достигнута она или нет, зависят от сочетания ваших *модальностей*. Например, вы составляете картину цели и, возможно, да- же слышите голос, который подсказывает вам, что делать. Измеряя степень достижения сво- ей цели, вы также можете испытывать вполне конкретные ощущения и слышать звуки, а так- же видеть картину; поэтому судить об успехе вы

сможете по тому, чувствуете ли вы, видите ли или слышите то, что представляли себе с помощью субмодальностей.

Модель стратегий НЛП в действии

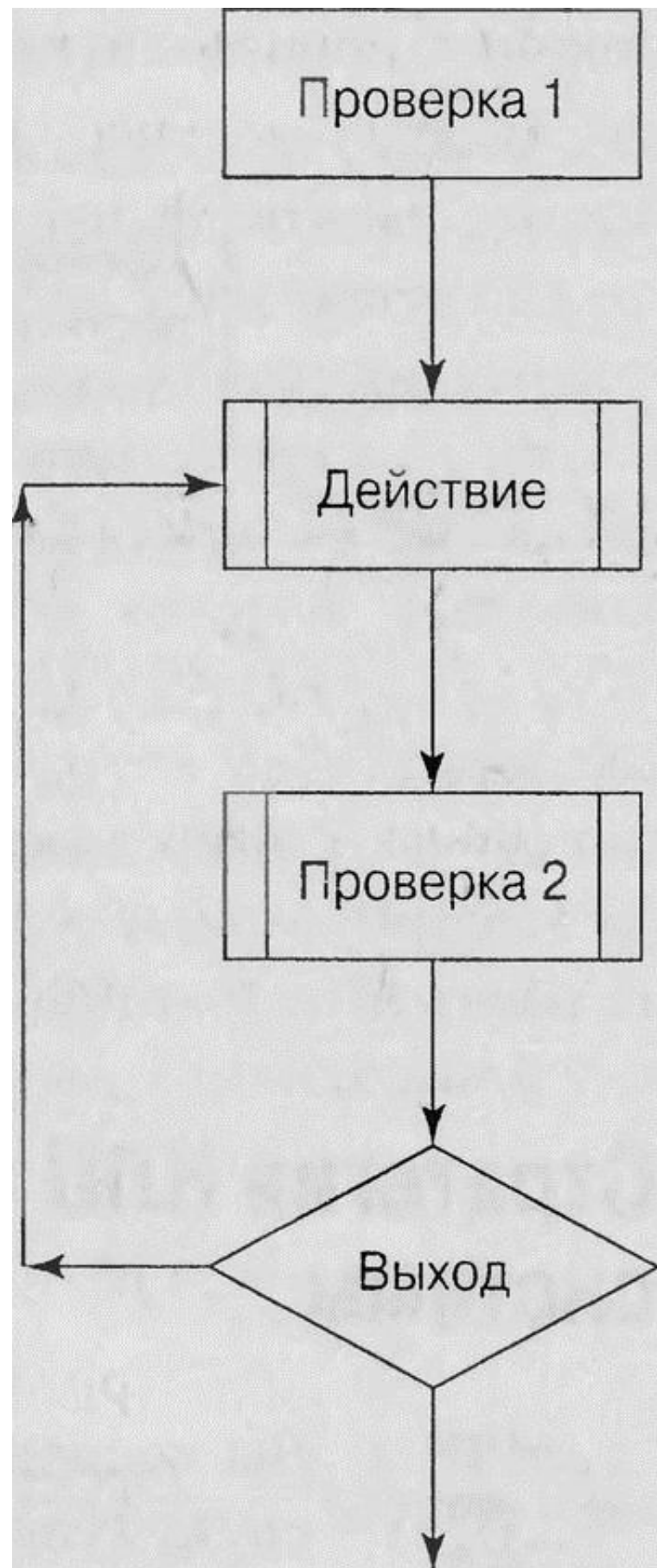
В этом разделе мы показываем, как модель стратегий НЛП работает в ситуации, где используется базовая стратегия “дорожной ярости”. Модель “проверка-действие” (см. рис. 12.2) дополняется модальностями и формирует модель стратегий НЛП, которую можно использовать для того, чтобы разобраться в манере поведения другого человека.

На рис. 12.3 показано, как работает модель стратегий НЛП.

S Проверка 1 — механизм, запускающий стратегию, — триггер. Вы определяете, соответствует ли информация, поступающая от ваших чувств, данным, необходимым для запуска стратегии. Если вы склонны к “дорожной ярости”, то спусковым механизмом может стать следующая картина: кто-то вас подрезает и вклинивается перед вами в пробке на дороге (зрительное подтверждение). Но поскольку вы в хорошем настроении (нет кинестетического подтверждения), вы решаете не прибегать к стратегии. А вот если вы пребываете в плохом расположении духа (кинестетическое подтверждение), то, видя, как кто-то вас подрезает, вы прибегаете к стратегии “дорожной ярости”. Желательный результат состоит в том, чтобы обогнавший вас водитель хоть немножко понял, что именно вы о нем думаете, а вы полностью излили бы свои чувства в приступе неконтролируемой ярости (кинестетическая модальность).

S Действие — процесс, в ходе которого вы собираете данные, помогающие осуществлять стратегию.

В случае стратегии “дорожной ярости” вы помните, где находится кнопка сигнала, как зажигать огни и что показывать рукой. В данном примере вы используете зрительную модальность, визуализируя арсенал, который будете применять для запуска стратегии.



Да

Рис. 12.3. Модель стратегий НЛП

Впрочем, вы также подключаете слуховую символьную модальность, вспоминая все сочные словечки, которые знаете. Затем вы елудуете той манере поведения, которая максимально соответствует состоянию “дорожной ярости”.

S Проверка 2 — вы сравниваете текущие сведения и ситуацию с результатом применения стратегии. Да, вы посигналили (слуховая модальность); да, вы произнесли ругательства (для нарушителя вашего спокойствия это визуальная модальность) и показали ему соответствующие оскорбительные жесты (кинестетическая модальность для вас и зрительная — для другого водителя). Да, красная пелена — это хорошо-о-о-о; она сковывает вас мертвой хваткой (кинестетическая модальность). Но... О, нет! Вы забыли помигать фарами (зрительная).

⁴S Выход — вы выходите из стратегии. В данном примере, поскольку вы забыли включить огни, вы развернетесь, чтобы продолжить выполнение стратегии, и выйдете из нее, когда помигаете обидчику фарами.



Когда я (Ромилла) училась на магистра НЛП, мне дали упражнение по моделированию: оно состояло в том, чтобы сломать доску. Это был достаточно солидный кусок древесины, и я ужасно боялась, что мне не удастся ее разломать. Моя стратегия ‘психической’ самонастройки и подбадривания была такова: я видела, как доска ломается (зрительная), чувствовала сгусток энергии в солнечном сплетении, который пульсировал у меня в груди и в руке (кинестетическая), и постоянно повторяла “Ты можешь это сделать” (слуховая символическая). Вот как данная концепция вписывается в модель ‘проверка-действие’:

1. Проверка 1: встать и подойти к доске — таков механизм, запускающий стратегию.

2. Действие: запустить стратегию психологической настройки с использованием зрительной, кинестетической и слуховой символической репрезентативных систем модальностей).

3. Проверка 2: проверить, достаточно ли хорошо я настроилась психологически.

4. Выход: пока я не была готова, я возвращалась на шаг назад, укрепляя свои модальности. Достигнув состояния готовности, я вышла, перейдя к стратегии физического разламывания доски.

Глаза под скажу т: как распознать стратегии, используемые другиМи

Любая стратегия подразделяется на несколько этапов. Представьте следующий пример: Бен совсем недавно стал студентом университета. Чтобы позвонить домой, он воспользуется следующей стратегией.

^v Его чувства указывают на то, что он скучает по дому. Проверка 1 (кинестетическая).

[^] Он составляет мысленный образ своей семьи. Действие (зрительная). ^v Проговаривает номер про себя. Действие (слуховая символическая).

S Набирает номер. Действие (кинестетическая).

В рамках нашего упражнения будем считать, что Бен дозвонился, так что Проверка 2

дала удовлетворительный результат, и он вышел из стратегии звонка домой.

Когда стратегия хорошо отработана вами (интегрирована в вашу нервную систему), вы осуществляете требуемые шаги, не прилагая никаких (или почти никаких) сознательных усилий.

Обладая достаточным опытом, вы можете к тому же выявлять стратегии других людей. Главное при этом — следить за движениями глаз. Например, если бы мы спросили Бена, что он делает, когда звонит домой, то сначала его взгляд переместился бы вниз вправо (чувство тоски по дому), а затем — вверх влево (зрительный образ семьи). Зрачки оставались бы вверху слева пока он вспоминал свой телефонный номер) до тех пор, пока он не начал нажимать кнопки на телефоне.



Вы можете получить достаточно четкое представление о том, что думает другой человек (образы, эмоции и так далее), следя за его взглядом (рис. 12.4). Обычно зрачки человека перемещаются следующим образом (получить более подробную информацию о секретах, которые могут выдать ваши глаза, вы можете в главе 6).

Их взгляд...

Перемещается вверх влево

Перемещается вверх вправо

Перемещается влево по горизонтали

Перемещается вправо по горизонтали

Опускается вниз вправо

Опускается вниз влево

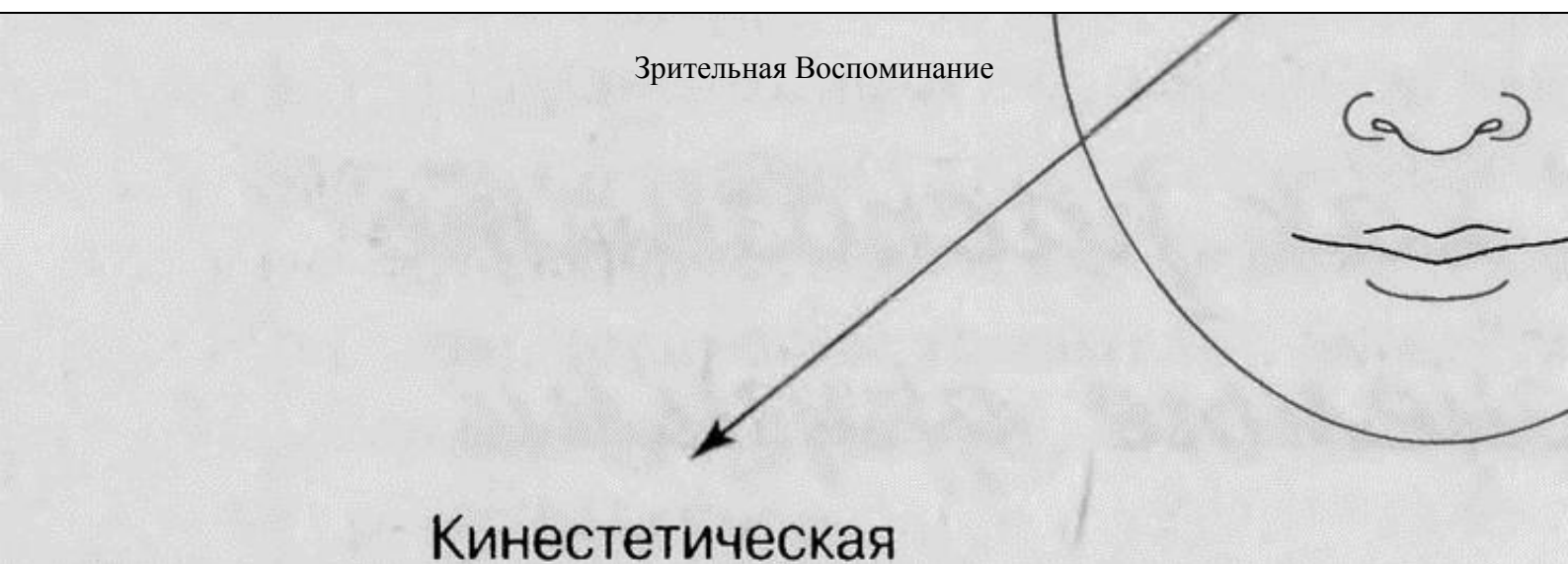


Рис. 12.4. Движения глаз, которые можно наблюдать



Движения глаз человека зависят от того, левша он или правша. На рис. 12.4 изображены движения глаз правши. Левша может смотреть вверх вправо, воспроизводя в памяти зрительный образ. Так что если вы пытаетесь определить чью-нибудь стратегию, всегда лучше произвести калибровку реакций собеседника, задав ему несколько невинных вопросов вроде: “Какой дорогой вы добирались сюда?” Это заставит человека воспроизводить в уме зрительные картины и у вас появится ключ который подскажет, какую стратегию он применяет.

Разминка перед использованием стратегии

Вы разрабатываете стратегии на протяжении всей своей жизни. Большинство базовых стратегий, таких как прием пищи, выбор друзей и поддержание отношений с ними, формируются в юном возрасте. Некоторые стратегии вы нарабатываете, сталкиваясь с новыми жизненными обстоятельствами. Иногда разработанные вами стратегии оказываются не столь эффективными, как подходы, которыми пользуется другой человек, поскольку он изначально обладал большим объемом информации или учился у кого-то. Осознание факта, что стратегию можно изменить или усовершенствовать, само по себе является полезным инструментом. Например, если ваша коллега зарабатывает больше вас, выполняя аналогичную работу, то причина, возможно, в том, что он умеет представить свои успехи перед руководством компании в более выгодном свете.

Приобретение новых способностей

В главе 11 поясняется концепция логических уровней НЛП, основная идея которой заключается в том, что вы действуете на разных уровнях: на уровне личности, ценностей и убеждений, способностей и навыков, поведения и окружения. Ваши стратегии относятся к уровню способностей и навыков. Иногда вы можете совершенствовать свои стратегии, приобретая новые навыки. В примере с коллегой, который зарабатывает больше вас, вы можете узнать, с помощью каких приемов он достигает взаимопонимания с начальником и поддерживает его. Возможно, он заботится о том, чтобы начальник был в курсе всех его новых достижений в рамках текущего проекта. Может быть, и вам стоит поговорить с начальником о своих достижениях.



Кей всегда работала в офисе, где чувствовала себя в безопасности и была уверена в своих способностях. Решив начать собственное дело, она обнаружила, что ей придется осваивать новые способы поведения. Кей поняла, в частности, что нужно учиться расширять сеть контактов, чтобы распространять информацию о новом предприятии. С этой целью она посещала различные мероприятия, но, к сожалению, возвращалась оттуда ни с чем. У нее было

весьма туманное представление о своих задачах на таких мероприятиях: она рассчитывала просто встречаться с новыми людьми, которые могут оказаться для нее полезными. Она осознала, что для того, чтобы успешно налаживать контакты с новыми людьми, нужно осваивать новые стратегии. Она училась этим навыкам, наблюдая за своей подругой

Линдси, которая всегда умела себя подать и легко завязывала контакты с новыми людьми. Она начала внедрять стратегии Линдси (их описания перечислены ниже; там же рассказывается и о том, как Кей применяла новые навыки) и обнаружила, что ее фирма становится все более известной.

Подумайте о результате, которого вы ожидаете от деловой встречи. Кей

решила, что на каждой встрече будет обмениваться визитными карточками как минимум с шестью людьми, которые могли быть ей полезны и которым она может оказаться полезной в деловом или социальном контексте.

''' Подойдите к кому-то и представьтесь. Это очень просто: “Здравствуйте, меня зовут Кей, а вас?”

S Задавайте вопросы, помогающие растопить лед. Кей задавала такие вопросы: “Я здесь впервые. А вы тут бывали?”, “Каково ваше мнение о таких мероприятиях?”, “Вы приехали издалека?”, “В какой сфере бизнеса вы работаете?”

V Сосредоточьтесь на том, что говорит другой человек, и на результате, которого хотите добиться от мероприятия. Кей поняла: ее так завораживало содержание слов собеседника, что она забывала вносить в беседу свою лепту, или она проводила с одним человеком слишком много времени, забывая о том, что нужно завязывать новые знакомства. Она решила: чтобы не забывать о цели, ей следует держать блокнот для визиток в левой руке, вместо того, чтобы убирать его в сумочку. Правая рука оставалась свободной для рукопожатий, и она не переставала думать о своей цели.

Перекодирование ваших программ

Стратегии можно менять. В примере с “дорожной яростью”, приведенном ранее, чей замысел вы исполняли? Уж точно не свой собственный! Особенно если вы знаете, какой колоссальный ущерб вашему здоровью наносят гнев и стресс. Как насчет того, чтобы разработать другую стратегию? Она могла бы выглядеть примерно следующим образом.

Проверка 1. Кто-то вас обгоняет.

S Действие. Вместо того чтобы вспоминать все известные ругательства и непристойные жесты, подумайте о том, как примерно через пять миллиардов лет солнце рассыплется, оставив после себя только космическую туманность, и вся ваша злость утратит всякий смысл, — просто тихонько улыбнитесь и наслаждайтесь жизнью.

I "S Проверка 2. Работает ли ваша стратегия позитивного мышления? Если да, переходите к заключительному шагу, если нет — вернитесь к предыдущему и попробуйте применить другую стратегию.



JS Выход. Выходите из стратегии и продолжайте действовать согласно планам.

Китайские мастера учения кигонг знают, что техника “внутренней улыбки” улучшает иммунную систему, заставляет мозг работать эффективнее, снижает кровяное давление и уровень беспокойства и излечивает депрессию.

Все решает вопрос “как?”

НЛП больше интересуется процесс — как вы делаете что-то, — чем содержание вашего опыта. Так что проблема не в том, что вы злитесь, проигрывая партию в бадминтон (содержание), а скорее в том, как вы действуете, разозлившись из-за проигрыша (процесс).

Поскольку ключевым вопросом в НЛП является вопрос ‘как’, можно изменить стратегию, которая не приносит желаемых результатов. Так что вместо того, чтобы разбивать ракетку об землю, представьте, как вы выписываете чек на сумму, в которую обойдется вам покупка новой ракетки, — т.е. сконструируйте зрительный образ. А поскольку стратегии можно модифицировать, вы можете смоделировать способ выполнения определенных задач, которые успешно решаете, для улучшения какой-

нибудь другой сферы своей жизни, где пока что не можете добиться таких же успехов.



Тим на работе был очень аккуратным и организованным. А вот дома у него все-гда царил хаос. Я (Ромилла) работала с Тимом, чтобы помочь ему выявить процедуры, которыми он пользовался в офисе для поддержания порядка на рабочем месте. Он изучил свою стратегию и обнаружил следующие особенности.

У Проверка 1. Триггер: Тим смотрел на бумаги и папки на рабочем столе и решал, что стол должен быть

чистым.

Действие. Тим !.ействовал следующим образом.

- Он представлял, что в кабинет заходит начальник и высказывает недо- вольство по поводу беспорядка на рабочем месте. Как ни странно, тон голоса начальника очень похож на голос матери Тима: примерно так она разговаривала с ним в детстве.

- Тим испытывал ощущение дискомфорта в районе солнечного сплетения.

- Он представлял, куда положит папки.

- Поднимался и наводил порядок.

У Проверка 2 "им смотрел на свой стол, видел свободное пространство и ощу- щал тепло в районе солнечного сплетения.

'Выход. Если Тим видел, что освободил недостаточно места, то ощущение теплоты не возникало, так что он продолжал процедуру до тех пор, пока не выходил из стратегии.

Разобравшись в стратегии 'чистой стола', которой он пользовался на работе, Тим смог поддерживать порядок у себя дома. 011 разобрал свои шкафы и полки — появилось место, куда можно убрать вещи. Видя, что пол завален хламом, он представлял себе, как входит начальник, и запускал стратегию поддержания чистоты в доме. Весьма успешный перенос стратегии!

использование стратегии НЛП в любви и для достижения успеха

Что бы вы ни делали, ваши действия обусловлены тем, что вы либо освоили стратегию, как правило, бессознательно, либо разработали стратегию для выполнения конкретной функ- ции. Например, если один глаз у вас видит хуже другого, то вы, возможно, научитесь (также бессознательно) держать читаемый текст перед глазом, который видит лучше, поворачивая голову. Полезно научиться задавать вопросы, позволяющие выявить стратегию "Откуда вы знаете, когда идти в спортзал?", и наблюдать за движением глаз собеседника, когда он отве- чает. Так у вас появятся ключи, позволяющие достаточно четко распознавать стратегии. Если вы все еще сомневаетесь, перифразируйте вопрос!

Стратегия глубокой влюбленности

У каждого человека есть специальная стратегия, которая позволяет ему чувствовать себя любимым. Мы называем ее *стратегией глубокой влюбленности*. Когда появляется кто-то, удовлетворяющий условиям запуска стратегии: бац! У вас на глазах розовые очки, через ко- торые вы видите своего господина или госпожу Совершенство.

Встречаясь с кем-то, кто вас привлекает или интересуется, вы сразу задействуете все мо- дальности.

У Зрительную — пытаетесь хорошо выглядеть. Возможно, носите одежду тех оттенков, которые нравятся вашему предмету. Вы пристально всматриваетесь в эти прекрасные голубые/зеленые/карие глаза.

У Слуховую — вы говорите приятным голосом и произносите слова, которые, по вашему мнению, он/она хочет услышать.

С Кинестетическую — вы держитесь за руки, ласкаете друг друга.

С Обонятельную — ах! Надеюсь, духи не слишком резкие. Ой! Забыл почистить зубы.

У Вкусовую — ужин при свечах с приправами и специями, призванный доказать, что человек для вас действительно многое значит.

Объект желания на крючке и вы вдвоем идете навстречу закату, держась за руки. Но затем... спустя некоторое время... где-то в глубине начинает зарождаться недовольство. Вы восклицаете: “Что же не так?” Вообще-то ничего. Вероятно, вы и ваш партнер просто вернулись к модальности, в которой привыкли действовать большую часть времени. Так что, если жена может желать физических контактов — объятий и ласк, которые заставят ее почувствовать себя любимой, то муж, возможно, будет доказывать свою привязанность к ней с помощью заботы. Он будет все делать для жены: следить за домом, мыть и заправлять машину.

Нечто наподобие рыбы GHOTI

Роберт Дилтс, один из лучших специалистов НЛП, рассказывает о том, как в детстве учился писать: “...мой страх возрос, когда мы начали с азов — таких как названия первых десяти чисел. Вместо того чтобы писать по-английски «один» как «wun», его писали как «one» (произношение, которое напрашивалось, звучало как «oh-пее»). В слове не было буквы «W», а была нечитаемая гласная «Е». Вторая цифра, вместо того, чтобы писаться как «tu» (соответственно произношению), писалась как «two» (юморист Галлахер подметил, что, именно в это слово перекочевала буква «W», которой недостает в слове «one»). Освоив числа «three» («tuh-гее»), «four» («fow-ег») и «five» («fi-vee»), я осознал, что что-то здесь не так, но, по молодости, решил, что все дело во мне самом. Вообще-то когда я увидел, как пишутся слова «six» и «seven», в моем сердце снова затеплилась надежда, но затем мне преподнесли слово «eight» («ee-yi-guh-hut»), а следующая цифра, «nine», по идее, должна была читаться как «ninny»”.

Джордж Бернард Шоу также не оставил превратности фонетики без внимания. Он как-то продемонстрировал, что слово FISH (рыба) может писаться как GHOTI. “GH” можно читать как в слове “laugh” (смех), “O” — как в слове “women” (женщины), “TG” — как в слове “nation” (нация, народ). А ведь на самом деле “GH” в начале слова никогда не читается как “F”, а “I” нельзя ставить в конец, потому что после этого слога должна идти гласная, чтобы он звучал как “SH”.

Текст приведен с разрешения Роберта Дилтса.

Чтобы выявить стратегию, которой пользуется любимый человек для того, чтобы чувствовать себя любимым, попытайтесь узнать ответ у него самого: “Ты же знаешь, что я тебя люблю, правда? Как я могу доказать тебе свою любовь?” Задавая подобные вопросы, следите за глазами и жестами собеседника. “Ну, я не знаю — глаза при этом смотрят вправо и вниз (кинестетическая модальность). Такой ответ может свидетельствовать о том, что партнеру нужно больше ласки. Проверьте свою догадку. Если взгляд перемещается влево по горизонтали (слуховая модальность), попытайтесь спросить у любимой, что она хотела бы от вас услышать или какую музыку ей хотелось бы послушать.



Т Не задавайте вопросы в моменты стресса, например когда стоите в пробке на дороге: можете быть уверены, что ответ вам не понравится. Лучше спрашивать в те особенные моменты умиротворения, когда вы вдвоем.

С Калибруйте реакцию, которой добиваетесь от другого человека, когда делаете что-то для него. Вы добиваетесь особенной реакции, когда приносите домой букет роз?

В НЛП *калибровкой* называется процедура, которой вы пользуетесь для истолкования реакции другого человека на общение с вами. Пощечина — вполне очевидная реакция, и мы надеемся, что вы не будете повторять слов или поступков, которые ее спровоцировали. Большинство откликов гораздо менее заметны: сердитые взгляды, удивление, румянец на щеках, стиснутые челюсти. Мастер общения должен быть в состоянии распознавать их, особенно когда сигналы сочетаются: например улыбка и озадаченный взгляд могут означать, что человек вас не понимает, но вежливость не позволяет ему в этом признаться.

Для осуществления вашей собственной стратегии нет ничего лучше позитивного отклика, так что пусть он или она знает, что попали в самую точку, особенно если вам известна стратегия глубокой влюбленности вашей половины. Например, я (Ромилла) знакома с супружеской парой, которая состоит в счастливом браке 27 лет. Жене нужно, чтобы муж ласкал ее лицо строго определенным образом, глядя на нее опять же по-особенному: тогда она чувствует себя центром его вселенной и едва не мурлычет от счастья.

Стратегии влияния на людей

Используя знание стратегии, вы можете стать мастером эффективного общения. Выявив чью-то стратегию, вы можете использовать ее для передачи информации этому человеку, повторяя шаги его собственной стратегии. Предположим, например, что вам нужно использовать стратегию подростка, чтобы помочь ему с домашним заданием.

Чтобы донести до него информацию с помощью его собственной стратегии, нужно сначала определить, в чем она состоит. Итак, вы задаете вопрос, например: "Какие мотивы тобой движут, когда ты идешь играть в футбол?", и следите за его взглядом, пока он отвечает. Допустим, подросток дал ответ, сопровождая его движением взгляда, показанным на рис. 12.5.



Визуальная



Аудиальная



Аудиальная Кинестатическая

(воспоминания) (воспоминания) (внутренний диалог)

<http://e-puzzle.ru>

Рис. 12.5. Глаза выдают стратегии

"Я вижу себя в спортивной форме рядом с другими членами команды (взгляд перемещается вверх влево) и слышу, как все взволнованно переговариваются (зрочки перемещаются по горизонтали влево), а затем говорю себе: «мы победим» (глаза смотрят вниз влево), и мне становится по-настоящему приятно (глаза смотрят вниз вправо)".

На основе ответов подростка и движения его взгляда вы можете соответствующим образом подкорректировать собственную реакцию. Вы знаете, что для того, чтобы настроиться на игру, он воспроизводит в сознании образ, затем вспоминает взволнованные разговоры в команде. После этого он говорит себе заветные слова и, наконец, добивается приятного ощущения. Руководствуясь этими сведениями, вы можете предложить следующее.¹⁵

S "Помнишь, что говорил учитель, когда хвалил тебя?" (Вы просите подростка вспомнить слова, чтобы он перешел к следующему шагу своей стратегии мотивации.)

S "А помнишь, с каким удивлением ты сказал себе: «Первый раз в жизни я по-нял

15 "Вспомни, как на прошлой неделе ты хорошо выполнил домашнее задание по физике? Представь себе такую картину". (Вы просите ребенка воспроизвести картину того момента, когда он действительно выполнил домашнее задание. — так происходи! запуск стратегии.)

материал по физике?» (Проя ребенка повторить внутренний диалог, вы заставляете его перейти к предпоследнему шагу стратегии мотивации.)

С “Помнишь, какое у тебя было приподнятое настроение? Не правда ли, будет здорово, если ты сейчас выполнишь домашнюю работу и снова испытаешь это чувство?” (На этом заключительном шаге вы заставляете подростка активировать свою мотивацию, пробуждая в нем чувство гордости и предлагая вое- создать приятные ощущения посредством выполнения домашней работы.)



Вы можете использовать подобную технику в любое время, когда вам понадобится сила убеждения. Сначала задайте вопрос и проследите за глазами собеседника при ответе. Затем сформулируйте свои пожелания таким образом, чтобы добиться наиболее благоприятной реакции.

Стратегия НЛП для обучения правописанию

У каждого грамотного человека есть стратегия правописания. Все, кто пишет грамотно, располагают эффективной стратегией. Те, кто делают ошибки, руководствуются неэффективной стратегией.

Написание текста— очень наглядный процесс. Если вы считаете себя грамотным, то, представляя себе слово, которое хотите написать, обычно смотрите влево вверх (зрительное воспоминание). Это означает, что вы запомнили картины слов и объединили их в библиотеку, к которой и обращаетесь, когда пишете. Неэффективная стратегия правописания состоит в попытках фонетического написания слов.



Итак, если вы хотите улучшить свои навыки правописания, попробуйте следующую методику.^{16 17}

**16 Придумайте слово,
правописание которого
хотели бы запомнить,
запишите его большими
буквами и держите под
рукой.**

**17 Придумайте слово, которое
знаете, как писать.**

Почему мы предлагаем

вам написать известное слово? Потому что хотим вызвать у вас положительное чувство. К сожалению, учителя не на всех уроках учат вас грамотно писать. Если вы допускаете ошибки, вас могут отнести к категории “не самых смысленых”. Впоследствии, когда вас попросят что-то написать, у вас может возникнуть неприятное чувство. Спустя некоторое время правописание вообще может стать для вас синонимом неприятных ощущений. Это может отра- зиться на вашей

личности: у вас
сформируется убеждение
“я безграмотно пишу” или
даже хуже “я плохой
ученик”. Позвольте себе
принять любые
негативные убеждения,
которые могут всплывать
на поверхность вашего
сознания, и попробуйте
разобраться. Возможно,
вы не ладили с
учительницей и поэтому
правописание вызывает у
вас неприятные
воспоминания; в этом нет
ничего страшного. Те-
перь вы принадлежите
самому себе и можете
позволить себе грамотно

3. Переместите взгляд в область зрительных воспоминаний (обычно взгляд направлен влево вверх) и воссоздайте картину слова, правописание которого вам известно.

Осознание того, что вам под силу написать это слово, может вызвать у вас приятное чувство (удовлетворение, уверенность, радость и т.д.).

4. Позвольте позитивному чувству полностью завладеть вашим сознанием; сосредоточьтесь на этом чувстве и усильте его; затем сделайте глубокий вдох и усильте его еще больше.

5. Теперь бросьте взгляд на слово, правильное написание которого вам хотелось бы запомнить.

6. Не позволяя улечься позитивному ощущению, переместите взгляд вверх влево и представьте себе картину слова, которое хотели бы научиться писать.

Позаботьтесь о том, чтобы это была четкая, яркая, большая картина слова, и посмотрите на нее, т.е. *по-настоящему рассмотрите*.

7. В следующий раз, когда вам захочется написать это слово, переместите взгляд в положение зрительной памяти — и вот, пожалуйста! Словно по волшебству, слово возникнет в вашем сознании, и вы начнете верить, что действительно *можете написать его*, не так ли?



Когда Nibi обсуждали стратегию правописания, я (Кейт; обнаружила, что для того, чтобы вспоминать о разных вещах, пользуюсь той частью своего мозга, которая отвечает за зрительную память. Попробуйте использовать данный метод для запоминания телефонных номеров или таблицы умножения.

Преуспевать или прозябать

Вы когда-нибудь задумывались над тем, почему преуспеваете в одних сферах своей жизни, но не достигаете даже сотой доли того же успеха в других сферах? Возможно, дело в том, что вы просто пользуетесь в этих других сферах менее эффективными стратегиями. Значит, их надо поменять! Вот как это сделать. Определите сферу своей жизни, в которой преуспеваете, и спросите себя: “Какую стратегию я использую для достижения успеха?” Вы просто играете в игру “как будто”. Допустим, вы считаете себя

писать — вам это под силу. Итак, играйте со словами и получайте от этого удовольствие.

достаточно успешным теннисистом, но вам ВССі да хотелось заниматься бегом. Вы несколько раз начинали тренировки, но броса- ли, потому что вам не удавалось наращивать темп. Изучая стратегии, которыми пользуетесь при игре в теннис, вы понимаете, что ваше дыхание и внимание на теннисном корте отлича- ются оттого, как вы дышите и сосредотачиваетесь при беге по ровной местности. Внедряя во время бега стратегии оправдавшие себя при игре в теннис, вы можете обнаружить, что ваши достижения в беге значительно улучшились.

Глава 13

Путешествие во времени

& 3тН0иглаве... 2 НЛП на линии времени

> Как освободиться от гнета отрицательных эмоций e Изменение убеждений при перемещении назад по оси времени V Как организовать свое время

2 Создание будущего при движении по своей линии времени

Время обладает странными свойствами: бежит, когда вы заняты чем-то интересным, и тянется, когда вам скучно. Вы из тех, у кого всегда масса времени, или из тех, кому его вечно не хватает? Возможно, наличие времени, как и наличие денег, зависит от того, на чем вы сосредотачиваете свое внимание (вспомните: стакан наполовину полон или наполови- ну пуст? Зависит от точки зрения!). Хотя сутки для богатых, бедных, молодых и старых длят- ся 24 часа, разные люди воспринимают время по-разному. Одни застревают в прошлом, дру- гие живут будущим, а третьи наслаждаются настоящим.

"Время — первооснова культурной, общественной и частной жизни. Фактически все со- бытия происходят в определенных временных рамках ", — писал в 1984 году Эдуард Т. Холл.

"Американо-европейское" восприятие времени сформировалось в результате Промыш- ленной революции. Оно характеризуется линейным характером, при котором события, или транзакции, следуют друг за другом. Время в Латинской Америке, арабских странах и других государствах южного полушария имеет многомерную структуру, позволяя людям работать в многозадачном режиме. Каждая из систем обладает своими преимуществами и недоста- ми. Наличие разных систем приводит к конфликтам в процессе межкультурного общения.

Время также придает смысл вашим воспоминаниям. Вы можете изменять смысл воспо- минания. меняя его свойства и расположение во времени. Эта осооснность позволяет вам из- бавляться от отрицательных эмоций и ограничивающих решений и предоставляет возмоз- ноегь самому создавать предпочтительное будущее, не подвергаясь влиянию тягостных воспоминаний о прошлом.

Как устроены ваши воспоминания

Подумайте о чем-нибудь, чем занимаетесь регулярно. Особенность такого рутинно повго- ряемого действия в том, что вы можете вспомнить, как совершали заданное действие в про- шлом, представить или физически пережить его совершение в настоящем и вообразить, как совершите его в будущем. Вы заметили, что возникающие мысленные картины характеризу- юте я разным расположением? Отправляясь в прошлое, чтобы обдумать воспоминание, и не- ремещаясь в будущее с остановкой в настоящем, вы совершили маленькое "наземное" путе- шествие во времени. (Несколько позже вы сможете испытать на себе все многообразие времен "в воздухе" — см. раздел "Определение вашей линии времени".)

Возможно, вы подумали о чтении книги, о поездке в магазин, о работе за письменным столом, о трапезе в ресторане или о том, как чистите зубы. Что бы вы ни вспомнили, обрати- те внимание на свойства всех трех картин (прошлого, настоящего и будущего): где они рас- положены, яркие они или тусклые, трехмерные или плоские,

динамичные или статичные, цветные или черно-белые? Эти качества называются субмодальностями, и вы найдете массу занимательных способов их применения в главе 10.

Наличие субмодальностей— свидетельство того, что ваши воспоминания обладают структурой. Вы судите о времени, к которому относится созданный мысленный образ (прошлое это, настоящее или будущее), по тому, как выглядит возникающая в вашем сознании картина.



Если бы мы попросили вас сказать, из чего вы состоите, то женщины, скорее всего, ответили бы что-нибудь наподобие “из конфеток-пирожных, из сладостей всевозможных”, а мужчины дали бы ответ попроще: “из плоти и крови”. Но вы как личность представляете собой нечто гораздо большее, нежели совокупность своих физических составляющих. Для обозначения целостной формы чего-либо или кого-либо введен термин “гештальт”.

Гештальт воспоминаний определяется как набор воспоминаний, связанных друг с другом или объединенных одной темой. Это структура или образ, которые нельзя представить как совокупность составляющих его частей. Поэтому когда кто-то думает о вас, в его сознании возникает целостное представление о вас.

Ваши воспоминания упорядочены с помощью гештальта. Его формирование обычно начинается в ходе переживания события, вызывающего эмоциональный отклик. Один из основателей психологической науки. Вильям Джеймс, сравнил воспоминания с жемчужными бусами, в которых каждое воспоминание, словно нанизанное на нить, связано с предыдущим и с последующим. Если, выполняя любую работу на линии времени, вы разрежете нить в точке, предшествующей первому событию, то гештальт будет разрушен (рис. 13.1).

Определение вашей линии времени

Скажите, если бы вас попросили указать направление, из которого приходят

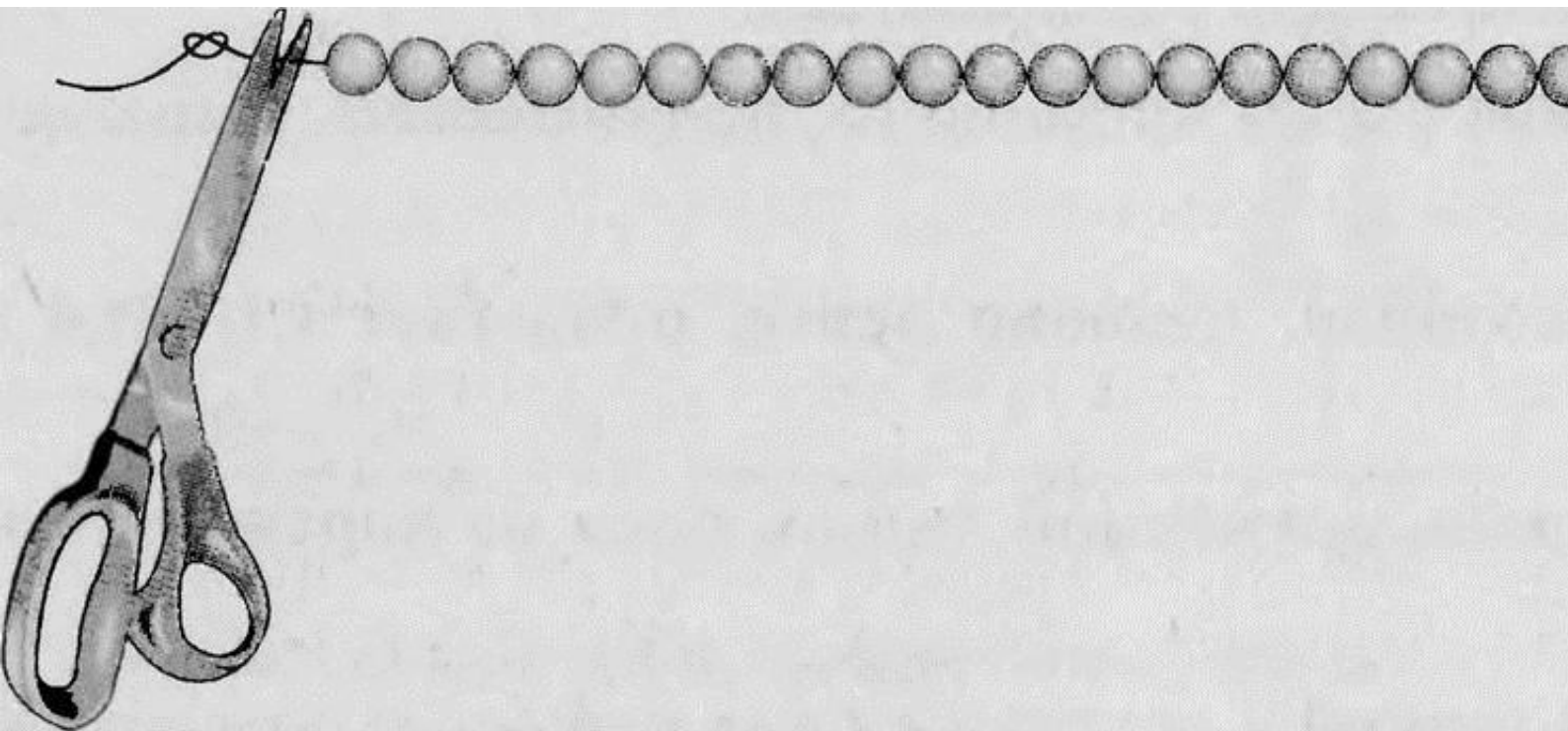


Рис. 13.1. Гештальт воспоминания

воспоми- ния о прошлом, куда бы вы показали? А какое направление вы бы показали, если бы вам нужно было указать, где находится мысленная картина вашего будущего поступка? А можете показать, где расположен ваш образ настоящего? Если вы проведете границы между памятью прошлого, образом настоящего и картиной будущего, то создадите собственную *линию вре- мечи* (временную ось).

Люди часто представляют, что прошлое находится у них за спиной, а перед ними откры- ваются горизонты будущего. У некоторых людей линия времени имеет форму латинской бук

вы V. Кто-то помещает прошлое слева, а будущее — справа, и это — весьма интересная осо- бенность, потому что, как можно убедиться из главы 6, большинство людей перемещаю! взгляд влево, когда о чем-то вспоминают, и смотрят вправо, когда пытаются нечто вообра- зить. "Весьма занятно, что некоторые люди придают линии своей времени географический смысл: их прошлое может находиться, допустим, в Корнуолле, Лос-Анджелесе или имбук- ту, а настоящее— там, где они живут в данный момент. Их б; дущее може! располагаться там, куда они хотят переехать.



Участница моего (Роми та) семинара "Совершенное будущее" (посвященного \ моделированию желаемых перемен в жизни), совсем запуталась, пытаясь оты- скать свою линию времени. Мы обнаружили ее прошлое в Южной Африке, на- стоящее — в Англии, но она не могла решить, где же ее будущее Я попросила ее обратиться к бессознательному началу и показать пальцем, где может быть рас- положено грядущее. Она указала прямо перед собой и слегка вправо. Попросив ее провести линию, ведущую в Южную Африку, мы смогли определить коорди- наты ее линии времени.



Вы можете провести воображаемую линию по земле и, доверившись своему бес- сознательному, пройти вдоль нее — оттуда, где, по-вашему, находится ваше прошлое, туда, где лежит ваше будущее.

Движение по линии времени может даваться тяжело, если имеют место про- странственные ограничения, например если вы находитесь в маленькой комнате. Следующее упражнение поможет вам визуализировать линию времени в своем сознании, "воспаряя над текущим местоположением и расслабляясь, чтобы уви- деть четкую картину линии времени, простирающейся внизу.

1. Подумайте о недавно

пережитом событии.

2. Сделайте глубокий вдох и максимально расслабьтесь.

3. Представьте, как воспаряете над своим настоящим, поднимаетесь

выше облаков в стратосферу.

4. Вообразите линию времени, которая, подобно ленте нроле!ает 1лубоко внизу, и рассмотрите себя на линии.

5. Теперь переместитесь назад вдоль временной линии, пока не поравняетесь с не- давно пережитым событием.

6. Вы може1е зависнуть над этой точкой и оставаться на 1 ней сколь угодно долго — до тех пор, пока не решите вернуться на уровень насюящего времени и в собст- венное тело.

Надеемся, что вам понравился пробный полет!

изменение линий времени

Когда вы определили свою линию времени, где она находилась по отношению к вам? Напри- мер, проходила ли она через ваше тело, как на рис. 12.2 и 13.3? Или может, она находилась пе- ред вами, так что вы могли видеть всю свою ось в развернутом виде, как показано на рис. 13.4? ²

1

Такое отношение ко времени характерно для Западной

вители азиатских культур располагают прошлое справа, а будущее слева. —

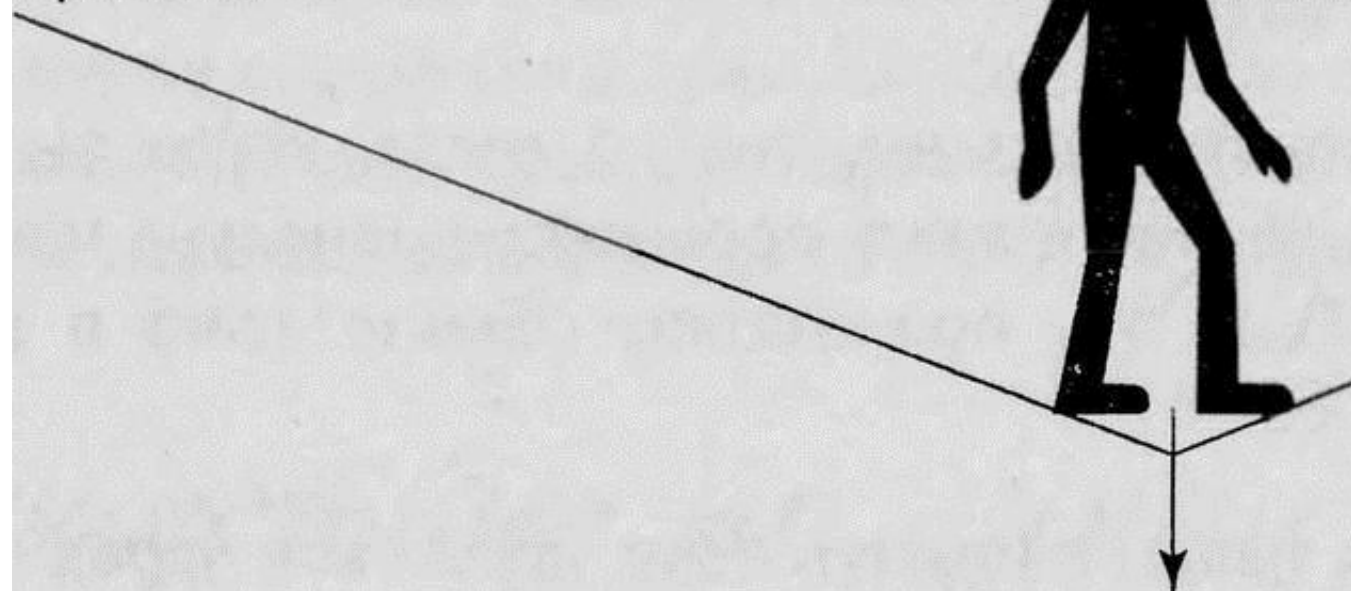
Примеч. ред.



Рис. 13.2. Человек живущий во времени”: прямая линия времени

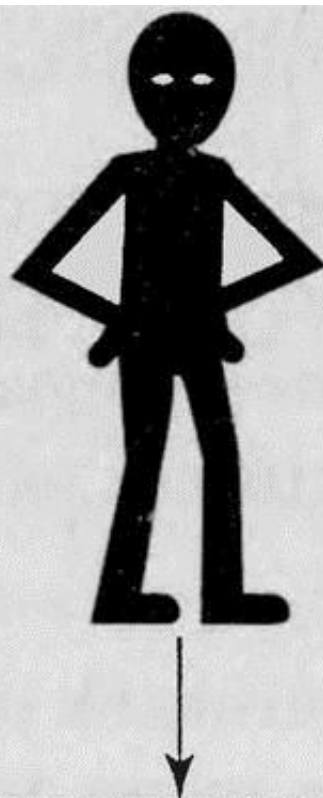
Во времени

Прошлое



Настоящее

Рис. 13.3. Человек, живущий “во времени”: V-о



Настоящее

Рис. 13.4. Человек идущий "сквозь время"

Вид вашей линии связан с разнообразными чертами характера. Например, на рис. 13.4 представлена так называемая американо-европейская модель времени, и если ваша линия времени похожа на нее, то предположительно вы обладаете следующими чертами.

S Вы хорошо осознаете цену времени.

S Вы — целеустремленный человек.

■ Вы знаете, как важно вовремя приходить на встречи.

S Вам хорошо удается планировать мероприятия.

S Вы в состоянии отделять эмоции от событий.

S Вам трудно жить сегодняшним днем.

Если вы — человек, живущий *‘во времени’. то вам, возможно, присущи следующие способности и склонности:

I V Вы творческая личность.

I S Вы хорошо работаете в многозадачном режиме.

I Вы очень глубоко чувствуете эмоции.

I S Вы предпочитаете иметь возможность выбора.

I Вы без усилий наслаждаетесь текущим моментом.

Вы можете изменить расположение своей линии времени, изменив образ мышления и не меняя отдельных воспоминаний и событий, составляющих вашу ось. Если вы живете “во времени” (как на рис. 13.2 и 13.3), то для соблюдения графика, вам, возможно, будет полезно переместить линию времени таким образом, чтобы она вся лежала перед вами, т.е. перейти к “сквозной” временной ориентации (как на рис. 13.4). Если вы — трудяга, который хочет расслабиться вечером в приятном обществе своих друзей, то почему бы вам не сделать вид, что линия времени находится по ту сторону вашей входной двери и не



превратиться в чело- века, живущего “во времени”, хотя бы не надолго?

Замену линий времени нужно производить только тогда, когда вы находитесь в безопасности, в положении сидя или лежа, поскольку процедура может вызвать некоторую дезориентацию. Если это произойдет, сбавьте темп и верните ось в прежнее положение.

Если вы движетесь “сквозь время” и ваша линия времени пролегает перед вами, то вы можете изменить ее, став на нее: тогда для того, чтобы заглянуть в прошлое или

в будущее, вам придется повернуть голову или все тело. Другой способ, которым вы, возможно, захотите воспользоваться, — подняться над временной линией, чтобы она пролежала внизу, и, снова спускаясь вниз, приземлиться таким образом, чтобы она оказалась у вас под ногами или про- ходила через ваше тело.

Если вы живете “во времени”, то можете сойти с линии времени, чтобы она оказалась пе- ред вами, а вы могли видеть свое прошлое, настоящее и будущее как целостный временной континуум, и вам не приходилось бы при этом оборачиваться. Если хотите, можете подняться над временной линией, а когда снова спуститесь вниз, расположитесь таким образом, чтобы линия была перед вами.



Я (Ромилла) всегда прошу участников семинара “Совершенное будущее” менять ориентацию линии времени во время перерыва на обед и придерживаться новой ориентации до тех пор, пока перемена не начнет вызывать дискомфорта. Одна из слушательниц, живущая глубоко “во времени”, поначалу испытывала головокружение и тошноту, когда расположила линию времени перед собой (перешла к “сквозной” ориентации), но ей не хотелось отступать. Посидев немного спо- койно, она стабилизировала свое состояние, а затем прекратила выполнять зада- ние. Когда она вернулась с обеда, все могли заметить, с каким облегчением она вернулась к прежней ориентации линии времени.

Помимо переключения ориентации оси, вам, возможно, будет полезно научиться изме- нять положение прошлого и будущего на ней.

Джон страдал от последствий стресса, испытывал постоянную подавленность и не мог сосредоточиться на работе. Перенесясь назад по линии времени, он вспомнил, как когда-то давно провалил вступительный экзамен в колледж. Его мать очень рассердилась на него и сурово отчитала. Джон понял, что с тех самых пор пытался ей угодить и всегда брал на себя слишком много. Изучив распо- ложение своей временной оси, Джон обнаружил, что настоящее располагалось у не-



го перед самым носом, а оудущее — примерно в пятнадцати сантиметрах за ним. Как только мы избавились от отрицательных эмоций, вызванных провалом (фу, какое ужасное слово!), Джон оказался в состоянии отодвинуть настоящее при- мерно на полметра, а будущее — разместить еще дальше на оси, примерно на расстоянии пяти метров от себя. Он пытался растянуть линию времени и

впадал в панику: ему казалось, что он никогда ничего не добьется в жизни. Однако сократив линию времени, он почувствовал себя увереннее, поскольку понял, что сможет ставить перед собой цели и достигать их.



Саймон столкнулся с прямо противоположной проблемой. Он жаловался, что не может выполнять работу в намеченные сроки. Изучив свою линию времени, Саймон обнаружил, что будущее на ней находилось так далеко, что он не мог в достаточной мере ощутить срочность выполнения целей. Саймон сжал свою линию времени и представил ее в виде конвейера. Он расположил цели на фиксированном расстоянии вдоль конвейера. В главе 3 мы советовали вам составить список дел на следующий день. Когда Саймон составлял список дел, он придвигал конвейер на одно деление ближе к себе. Эта процедура так повлияла на Саймона, что он научился вовремя выполнять обязательства.

Путешествие по линии времени: вы заслужили счастье

Ваша линия времени состоит из последовательности воспоминаний, которые характеризуются определенной структурой: визуальные образы могут быть цветными, звуки — громкими или тихими, а ощущения могут придавать вам легкость или давить на вас тяжким бременем. Чтобы узнать об этом больше, обратитесь к главе 6. Ваши воспоминания создаются вашим разумом — если бы мы стали свидетелями определенного события одновременно с вами, то каждый из нас вспоминал бы о нем по-разному. Путешествуя по линии времени, исследуя свои воспоминания и усваивая уроки, которые следует усвоить, вы можете ослаблять мертвую хватку воспоминаний и менять их “фактуру”: делать меньше, мягче или легче. Итак, ваше прошлое больше не должно бросать тень на настоящее и — что еще важнее — на будущее.

Освобождение от негативных эмоций и ограничивающих решений

Отрицательными называются такие эмоции как злорада, страх, стыд, горе, грусть, вина, сожаление и тревога — это лишь несколько примеров. Такие эмоции могут не только оказывать сильное неблагоприятное физическое влияние на ваше тело, но и деструктивно воздействовать на ваше отношение к собственной жизни.

Ограничивающее решение — это решение, которое вы когда-то приняли, потому что считали, что вам не под силу какая-то задача из-за того, что вы слишком глупы, физически неразвиты, бедны или по любой иной причине. Вот примеры ограничивающих решений: “Мне никогда не похудеть” или “Я не умею устно считать”.

Отрицательные эмоции и ограничивающие решения протягивают к вам щупальца из далекого прошлого и плохо влияют на настоящее. Если вы в состоянии вернуться в прошлое, пройдя некоторое расстояние назад вдоль линии времени, и осознать, от чего вас пытались защитить ваше бессознательное начало, то вам будет гораздо проще избавиться от описанных эмоций и решений.

Борьба с отрицательными эмоциями может оказаться эмоциональным процессом. Поэтому прежде чем избавляться от негативных эмоций с помощью техники, описанной в данном разделе, или разбираться в ограничивающих решениях, ознакомьтесь со следующими положениями.

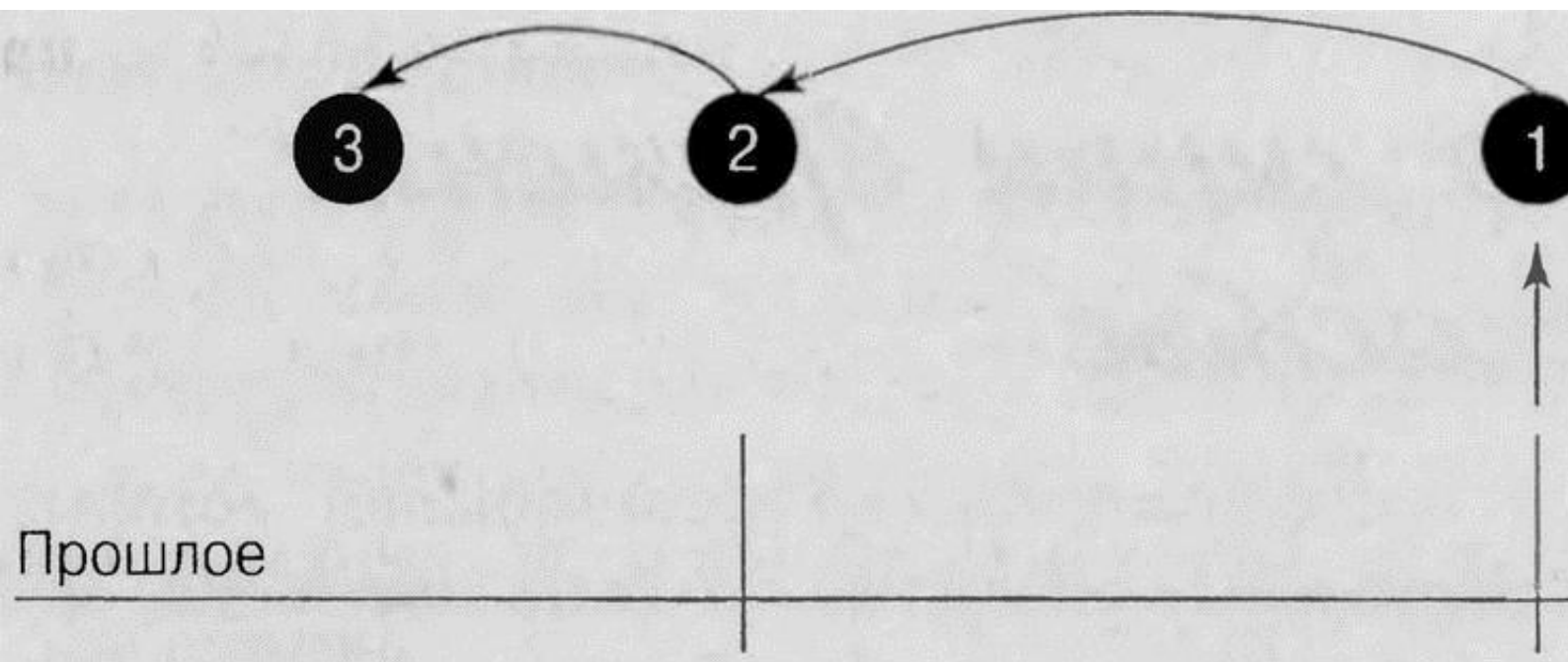
Для проработки действительно тяжелого материала, такого как важнейшие эмоциональные моменты (травма, перенесенная в детстве, или болезненный развод), мы настоятельно рекомендуем вам встретиться с квалифицированным специалистом по НЛП.

Данная процедура не рассчитана на работу с травмами и фобиями: для этого вам понадобится высококвалифицированный психотерапевт.

Для работы с линией времени желательно привлечь партнера, поскольку он поможет вам удержаться на ногах, если ваши переживания захлестнут вас. Он также может проследить за тем, чтобы вы четко следовали всем этапам упражнения.

Диаграмма, изображенная на рис. 13.5, весьма важна для выполнения следующих упраж-

нений, поскольку указывает расположение на линии времени точек, о которых следует обязательно помнить. Она особо полезна для тех, кто привык создавать мысленные картины.



Сильное эмоциональное
потрясение, или основная причина

Рис. 13.5. Точки на вашей линии времени

S Точка 1 на рисунке указывает положение, в котором вы находитесь, полни- маясь над линией прямо над настоящим.

^ Точка 2 находится прямо над сильным эмоциональным потрясением, или ос- новной причиной вашей проблемы.

T Точка 3 находится то над осью, но на 15 минут раньше (т.е. левее) основной причины.



Предлагаем упражнение, которое поможет вам устранить отрицательные).моции, не дающие вам покоя. Предположим, вы подвержены необъяснимым приступам злобы. Овладев описанной техникой, вы сможете использовать ее для стирания

отрицательных решении, которые, возможно, приняли в прошлом, например та- ких: “Я никогда не смогу добиться успеха Пожалуйста, будьте гшовы спокойно принять ответы, которые .даст вам ваше бессознательное начало.

Подыщите спокойное и тихое местечко, где можно расслабиться и подумать о не- приятных эмоциях, испытанных в прошлом. Мысленно переместитесь туда.

2. Спросите себя, можно ли извлечь из пережитого события урок и избавиться 01 неприятного осадка. Когда полностью расслабитесь, спросите у бессознательного начала: “Можно мне освобо шгься от злобы?”

3.

4. Спросите свое бессознательное: “Какова основная причина проблемы, которую нужно вычленить, чтобы избавиться 01 самой проблемы? Причина

возникала до, во время или после моего рождения?”

прашивая у бессознательного начала, когда возникал основная причина— до, во время или



после вашего рождения — пожалуйста, будьте готовы воспринять любой ответ. Ваше бессознательное впитывает массу информации и принимает массу решений, а ваше сознание об этом даже не подозревает. Клиенты Ромиллы были крайне удивлены некоторым из полученных ответов.

5. Когда узнаете основную причину, поднимитесь над линией времени, чтобы можно было увидеть прошлое и будущее внизу.

Вы находитесь в точке на рис. 13.5.

6. Находясь над линией, передвиньтесь немного назад, пока не окажетесь над точкой сильного эмоционального потрясения (точка 2 на рис. 13.5). Проследите за тем, что вы видели, чувствовали и слышали.

7. Спросите свое бессознательное, какой аспект события нужно устранить, чтобы быстро и легко избавиться от негативных ощущений.

8. Переместитесь назад, в точку 3 на рис. 13.5, которая находится на 15 минут раньше сильного эмоционального потрясения.

9. Пока вы парите над временной осью, находясь в точке 3, повернитесь лицом к настоящему, чтобы можно было видеть основную причину прямо перед собой, внизу.

10. Позвольте себе освободиться от всех отрицательных эмоций, связанных с событием, и проследите за тем, где находятся отрицательные эмоции. Исчезли ли все остальные отрицательные эмоции, связанные с событием?

11. Если остальные отрицательные эмоции, связанные с сильным эмоциональным потрясением, сохраняются, попытайтесь избавиться от них, выдыхая их.

12. Оставайтесь в точке 5 до тех пор, пока не почувствуете или не осознаете, что все отрицательные эмоции исчезли.

13. Когда будете готовы (мы имеем в виду, когда почувствуете, что освободились от неприятных ощущений), вернитесь в точку 1.

Возвращайтесь в темпе, который позволит вашему бессознательному учиться на аналогичном опыте и избавляться от всех связанных с ним отрицательных эмоций.

14. Вернитесь назад, в собственную комнату.

15. Проведите простую проверку: переместитесь в будущее, когда подобное событие могло бы вызвать эмоции, от которых вы избавились, и убедитесь, что они не возникают



Данное упражнение также можно использовать для освобождения от ограничивающего решения. Например, вы могли решить до конца дней оставаться бедным, или больным, или принять какое-нибудь другое

пораженческое решение. Прodelайте описанную процедуру, поставив на место отрицательных эмоций ог- раничивающее решение.

Путь к прощению

Достигнув зрелости и оглядываясь в прошлое, вы можете простить кого-то, кто навредил вам в прошлом. Это позволит вам высвободить энергию, которая тратилась на презрение, злобу или другие эмоции. Вы можете двигаться дальше и расходовать освободившуюся энергию на творчество, заботу или любые положительные моменты. Один из действенных способов, позволяющих этого достичь, — попятить мотивы человека, который вас обидел, и осознать, что в условиях собственных реалий его личный выбор оказался весьма ограничен.

К примеру, представьте, что у вас было неодолимое желание стать актрисой, а ваши родители сопротивлялись всеми силами. Попробуйте осознать, что на самом деле они проявляли родительскую заботу. Они всего лишь старались заботиться о вас, исходя из имеющихся в их распоряжении средств. Переместитесь назад вдоль линии — во время, когда возник очередной конфликт с родителями на этой почве. После этого можете подняться над временной осью, усваивая важные уроки, которые вам следовало усвоить. Вы можете снова погрузиться в конфликт, обнять родителей и дать им понять, что осознали, что они старались для вас. Если вам будет легко это сделать, то можете окружить себя светящимся шаром и просто наелдаться чувством любви, привязанности и прощения.

Потрясения юности

Когда вы движетесь назад по оси времени и обнаруживаете событие, в котором участвовали в юности, вы можете обнять молодого человека, которым были раньше, успокоить его (ее), сказать, что все будет хорошо, окружить светящимся коконом и излечить от переживаний. Теперь представьте, как переносите спокойствие и радость по временной оси прямо в настоящее.

Освобождение от тревоги

Тревога — это просто отрицательное ощущение, связанное с будущим событием. Вы научились избавляться от негативных эмоций или ограничивающих решений, перемещаясь по временной линии к моменту, *предшествующему* эмоциональному потрясению или принятию решения (см. раздел “Освобождение от негативных эмоций и ограничивающих решений” ранее в данной главе). От беспокойства можно избавиться, если переместиться в будущее, к моменту, *следующему* за успешным разрешением проблемной ситуации, которая вызывает чувство тревоги.



Представьте, что бы вы увидели, услышали и почувствовали, если бы ситуация, которая вызывает у вас беспокойство, действительно успешно разрешилась. Тогда, переместившись вперед вдоль временной оси к моменту, *следующему* за успешным разрешением проблемы, вы обнаружите, что беспокойство исчезло. Используя для сверки рис. 13.6, проделайте следующие шаги.

1.

Подыщите спокойное и тихое местечко, где можно расслабиться и подумать о событии, которое вызывает у вас беспокойство; затем спросите у своего бессознательного начала, можно ли освободиться от

беспокойства.

2.

Теперь поднимитесь над временной линией, чтобы можно было

увидеть внизу прошлое и будущее.

3. По-прежнему находясь над линией времени, переместитесь вперед, в точку, находящуюся над событием, которое вызывает у вас беспокойство.

4. Спросите у бессознательного начала, что нужно сделать с событием, чтобы легко и быстро избавиться от беспокойства.

5.

5. Когда у вас будет необходимая информация, переместитесь вперед, в будущее, вдоль временной оси, пока не окажетесь на 15 минут позже *успешного* разрешения ситуации, которая вас беспокоит.

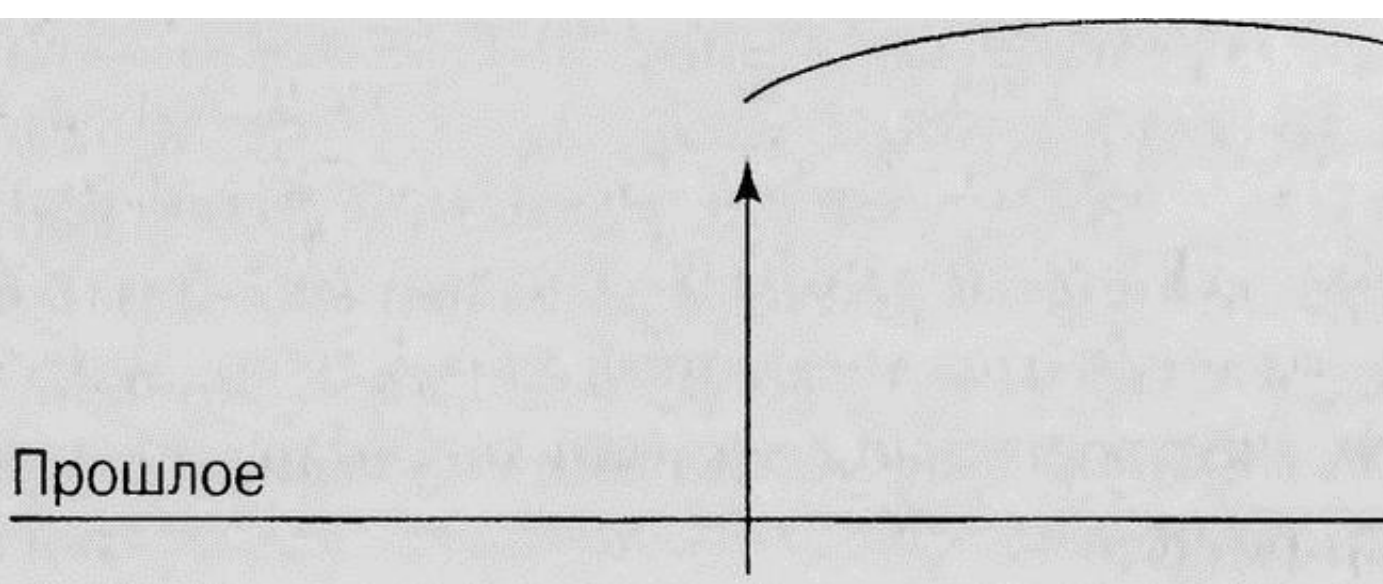
6. Обернитесь и взгляните на текущий момент: вы спокойны и больше не испытываете тревоги.

7.

Когда будете готовы, вернитесь в настоящее.

8.

Проведите простую проверку — отправьтесь в будущее, к событию, которое вас беспокоит, и убедитесь, что больше не испытываете тревоги.



Прошлое

Настоящее
у вас беспокойство

*Рис. 13.6. Путешествие во времени:
освобождение от тревоги*

Создание лучшего будущего

Когда научитесь путешествовать по временной оси, подумайте, как прекрасно было бы поставить перед собой ряд заманчивых целей и поместить их в собственное будущее.

Всегда проверяйте свою мотивацию для постановки и достижения целей, чтобы убедиться, что они гармонируют со всеми аспектами вашей жизни, как это описано в главе 3. Тщательно изучая свои мотивы, вы сможете убедиться в том, что вами не движут скрытые отрицательные эмоции. Например, если вы стремитесь заработать много денег, то вам, возможно, интересно будет узнать, что стремление проистекает от желания обеспечить себе стабильное и комфортное положение в жизни и по- мочь тем, кто беднее вас, а не попытками “сбежать” из детства, проведенного в ни- щете. Проверка мотивации также поможет вам выявить скрытые, бессознательные страхи, например: “Если я разбогатею, то люди захотят дружить только с моими деньгами, а я как личность перестану их интересоваться”. Доскональный анализ мо- тивов позволит выкристаллизовать истинную подоплеку ваших желаний, и вы смо- жете предпринимать шаги по преодолению любых бессознательных ограничений.



1. Подыщите спокойное и тихое местечко, где можно расслабиться и подумать над формулировкой цели. Мысленно переместитесь туда.
В главе 3 подробно рассказывается о формулировке целей.

2. Поднимитесь над линией времени, чтобы можно было увидеть внизу прошлое и будущее.

3. По-прежнему находясь над линией, переместитесь слегка вперед, пока не окажетесь над точкой, соответствующей желаемому моменту достижения цели.

4. Обернитесь и взгляните *на настоящий момент*, позволив событиям, расположенным вдоль оси времени, выстроиться так, чтобы они вели



5. вас к достижению цели, фиксируя любые события, которые вам, возможно, понадобятся предпринять на пути к ней.

1. Когда будете готовы, переместитесь в настоящее и вернитесь в свою комнату.

Исцеление с помощью линии времени

Моя (Кейт) подруга Тара поделилась со мной поучительным опытом. В 18-летнем возрасте она жутко страдала от непроходимости носовых ходов. Ее состояние было настолько ужасным, что ей требовалось принимать антибиотики по три-четыре раза в год, чтобы помешать истощению организма. К тому времени, как Тара попала на семинар, посвященный терапии при помощи линии времени, она перенесла четыре неудачных операции, в ходе которых врачи пытались прочистить ее пазухи, но, наконец, сказали, что ей придется либо жить со своим недугом, либо постоянно принимать стероиды. Во время семинара Тара обнаружила, что симптомы обострялись, когда ей требовалось внимание определенного человека, когда она уставала от людей и событий или когда ей нужна была забота. Тара исследовала возможность того, что ее физическое поведение было обусловлено психосоматическими причинами. Изучив любые ограничивающие убеждения и преимущества, связанные с болезнью, Тара осознала, что выстроила “гештальт” вокруг своего недуга. Она вспомнила, что в детстве ее мать уделяла массу внимания ее брату-астматiku, и единственный раз, когда Тара добилась от нее такого же внимания, имел место, когда у нее самой начался тонзиллит. Отец Тары также страдал хроническим синуситом, и она обнаружила, что недуг сблизил их. Она также считала, что не сможет сама справиться с болезнью. Тара осознала, что могла добиваться внимания от людей, будучи здоровой, что могла просто попросить о любви и ласке и что чувствовать себя истощенной после длительного общения с людьми вполне нормально. Она переместилась назад вдоль временной линии, туда, где, по ее мнению, имело место первое сильное эмоциональное потрясение. И поняла: это случилось, когда она впервые начала чувствовать ревность из-за того, что брату доставалось все внимание. Она оказалась в состоянии освободиться от гештальта, связанного с этим событием, и избавилась от синусита и антибиотиков в

марте 2002 года.

Глава 14

Семь футов под килем

/З этой главе...

2 Составляющие бессознательного могут конфликтовать друг с другом

- > Как бороться с таким явлением, как “самосаботаж”
- > Интеграция частей бессознательного начала в единое целое
- > Методы разрешения личных конфликтов в рабочих группах и организациях

Вам когда-нибудь приходилось участвовать в перетягивании каната или хотя бы наблюдать за подобным соревнованием? Обе стороны тратят невероятное количество энергии, но не могут существенно продвинуться. Конфликт, внутренний или межличностный, напоминает перетягивание каната: обе стороны тянут его в противоположных направлениях, но не могут ничего добиться.

Внутренний конфликт обычно происходит между сознательной и бессознательной частями — ми вашей психики. “Не знаю, что на меня нашло”. “Я был не в себе”, “Сам не знаю, чего хочу...” — подобные фразы лают вам ключ к областям вашего бессознательного, о которых вы можете и не подозревать. Рассмотрим, к примеру, человека, который на сознательном уровне знает, что курение вредит здоровью и тем не менее продолжает курить, потому что бессознательно стремится в общество друзей, большинство которых — курильщики.

Энциклопедия НЛП (к которой можно получить доступ по адресу www.nlpu.com) дает следующее определение конфликта: “С психологической точки зрения конфликт — это мысленная борьба, порой бессознательная, происходящая, когда различные представления мира рассматриваются в контексте противопоставления или взаимного исключения”. Иными словами, конфликт происходит, когда сталкиваются две картины мира. Примирив эти картины мира, вы можете устранить конфликт, и в данной главе мы расскажем, как это сделать.

Иерархия Конфликта

Конфликт может наблюдаться на разных уровнях иерархии: личности, ценности и убеждений, способностей и навыков, поведения и окружения. Иерархия помогает вам определить, какой уровень следует подключить при столкновении с конфликтами. Например, если вы как руководитель убеждены, что успех вашей компании приносят люди, но развитию технологической базы уделяете больше внимания, чем кадровой политике, то вам, возможно, понадобится изменить свое поведение, чтобы согласовать его с потребностями персонала и с собственными убеждениями.

9/

Иерархию логических уровней также называют иерархией нейрологических уровней, поскольку они связаны с вашими мыслительными процессами, и соответственно с вашим мозгом в контексте его взаимодействия с остальным телом. (Всю информацию о логических уровнях вы можете найти в главе 11.) Нейрологические уровни упорядочены в иерархию, сильно напоминающую ступени лестницы: на самой высокой ступени находится личность, а на самой нижней — окружение. Когда вы в состоянии определить, на каком именно логическом уровне находитесь в действительности, вам проще разрешить конфликт.

Вот несколько примеров конфликтов, с которыми вы можете сталкиваться на разных логических уровнях.

S Личность — Часто вам приходится играть множество ролей в жизни или выполнять работу, которая одновременно тянет вас в разных направлениях. Возможно, вам хочется быть хорошим родителем¹ и добросовестным сотрудником. Или, может быть, вы хотите быть приятным человеком и успешным менеджером. А может, вы стараетесь быть хорошим сыном или дочерью или активным представителем местного сообщества и в то же время вести 60- темный образ жизни.

^ Ценности и убеждения — иногда вы придерживаетесь убеждений, которые не согласуются между собой или не вписываются в вашу систему ценностей. Вам хочется быть счастливым, но какая-то часть вас думает, что вы не заслуживаете счастья. Вы можете ценить здоровье и богатство, но не верите, что можно одновременно располагать и тем и другим. Вы можете ценить семейную жизнь и общее процветание и тщетно пытаться найти компромисс между ними, поскольку перед вами нет живых примеров людей, которые сумели примирить эти два вида ценностей.

S Способности и навыки — возможно, вы обладаете массой удивительных умений и навыков, но не можете найти способ применить их таким образом, который бы вас устраивал. В таком случае вы будете пытаться найти работу, где сможете удовлетворить свое желание строить или создавать что-то собственными руками и при этом использовать свои навыки управления другими людьми. Может быть, вы — прекрасный музыкант и квалифицированный медик и постоянно сталкиваетесь с выбором: на что направить свои силы?

S Поведение — возможно, вы заметили, что ваше поведение не помогает вам в достижении целей. Например, вам знакома ситуация, когда у вас работы непочатый край, а вы вместо того, чтобы ею заниматься, тратите время на уборку стола или шкафа? Или, возможно, вы собирались сесть на диету, но у вас в руках сам собой оказался бутерброд и вы не заметили, съели его?

S Окружение — иногда вы не можете решить, где проводить время или с кем общаться. Возможно, вы дружите не с теми людьми — они не разделяют ваших интересов или ваша семья не одобряет их манеры поведения. С одной стороны, вы не прочь уехать подальше и начать новую жизнь, с другой — хотите остаться дома. Вы не можете находиться в двух местах одновременно, но и не в состоянии отказаться от своих желаний.

Как только услышите, как кто-то другой (или вы сами) произойдет(е) фразу: "Часть меня хочет... А другая часть хочет...", можете быть уверены: имеет место внутренний конфликт, не поддающийся логическому разрешению.

Вы достигнете полной гармонии с самим собой, когда каждый из логических уровней будет согласован с остальными. Внутренний конфликт назревает, когда то, к чему вы стремитесь, или то, во что верите, или же то, что вы делаете, идет вразрез с другими уровнями иерархии. Так что если вам хочется достичь цели, состоящей в высоком заработке, то она может вступить в конфликт с вашей личностью, заявляющей: "Я хороший муж и отец"; конфликт выражается в том, что, посвящая больше времени работе, вы не сможете проводить много времени с семьей. Разрешить конфликт можно в процессе мозгового штурма, задавая вопросы самому себе и тем, на кого влияют ваши решения, о том, как найти новые модели поведения, позволяющие достичь поставленной цели и примирить логические уровни.

От целостности к частям

Ваши воспоминания образуют гештальт, который является совокупностью связанных между собой воспоминаний. Формирование гештальта может начаться, когда вы впервые переживаете событие, вызывающее эмоциональный отклик, — сильное эмоциональное потрясение. Если исходить из предположения, что в определенный момент ваше бессознательное представляет собой единое целое, то можно утверждать, что части формируются в результате сильных эмоциональных потрясений. В результате

такого потрясения часть вашего бессознательного “отгораживается”, отделяется от остальной части. Эта часть функционирует как вы в миниатюре, обладает собственной личностью, ценностями и убеждениями. Как и ваше сознательное начало, эта часть характеризуется поведением, которое определяется ее собственными целями и намерениями. К сожалению, это поведение может идти вразрез с истинными намерениями этой части. Если человек считает, что его в детстве не любили, то у него может развиваться склонность к клептомании, потому что часть бессознательного начала жаждет внимания, хотя то внимание, которого добьется такой человек, вряд ли совпадет с тем, чего он в действительности хочет.

Намерения части

Одно из ключевых предположений НЛП состоит в том, что *основе любого поступка лежат позитивные намерения*. Например, положительное стремление человека, закуривающего сигарету, может состоять в том, чтобы расслабиться (остальные ключевые положения НЛП можно найти в главе 2). Иногда поведение, навязываемое вам бессознательным началом, не удовлетворяет обусловившей его потребности. Алкоголик может пить для того, чтобы заглушить боль утраты, вызванную уходом супруги. На самом деле бессознательное начало жаждет любви, но поведение, которого придерживается человек — беспробудное пьянство — не помогает удовлетворить эту потребность. Более удачного решения можно добиться, если понять, в чем состоит глубинная потребность, и попытаться удовлетворить ее позитивным путем. Так что если алкоголик в состоянии выйти из запоя и понять, что на самом деле он нуждается не в спиртном, а в любви, то он может окончательно протрезветь, “завязать” с алкоголем, извлечь уроки из неудачного брака, взять себя в руки и отправиться на поиски новой избранницы.

Проникновение в суть проблемы

Часто часть вашего бессознательного может создавать вам проблемы. Причины этих проблем не всегда поддаются логическому пониманию. Например, у вас может внезапно появиться страх перед повседневными делами, такими как переезды или встречи с людьми. Чтобы понять истинную, но скрытую цель, стоящую за намерениями части бессознательного, надо оглянуться назад и исследовать все цели и намерения, всплывающие на поверхность сознания. Как только вы увидите подлинную, глубинную цель части бессознательного начала, вы будете в состоянии “ассимилировать” ее в остальное, целостное бессознательное. Следующая история иллюстрирует, что происходит, когда бессознательное начало руководит мотивацией отдельной части. Далее в данной главе, в разделе “Визуальное сжатие”, вы научитесь интегрировать в единое целое две части, пребывающие в состоянии конфликта.

Оливер — весьма успешный выпускник бизнес-школы, заранее наметивший себе карьеру. Он знал, чего хотел добиться, и ему были известны временные рамки, в которые он хотел уложиться при достижении целей. Он испытал прилив радости, когда его назначили на должность вице-президента по стратегии и планированию крупной международной компании, о которой он мечтал. Как раз когда его собирались отправить в командировку по европейским филиалам, случилось непредвиденное: Оливер начал просыпаться по ночам, его сердце билось учащенно, он не мог вздохнуть, и его тело покрывалось холодным потом. Врач обследовал его и заявил, что у Оливера нет никаких физических отклонений.



Обсуждая возможные причины подобного состояния с инструктором по НЛП, Оливер указал несколько аспектов, связанных с его назначением, — ему придется дольше быть в разъездах, жить в гостиницах и уделять меньше времени спортивным играм, которыми он так увлекался. Оливер и инструктор исследовали каждый из уровней возникших ограничений и отвергли их как потенциальные причины проблем со здоровьем.

В состоянии глубокой релаксации Оливер вспомнил, как в детстве провалил экзамен по математике. Учительница и родители Оливера возлагали на него большие надежды, и он чувствовал, что подвел их, не набрав достаточного количества баллов на экзамене. Оливер понимал, что, хотя новое назначение и давало ему возможность работать на должности его мечты, работа была очень ответственной, и бессознательное начало пыталось защитить его от позора нового возможного провала. Для этого оно создавало физиологические проблемы, которые могли помешать Оливеру в достижении успеха на работе его мечты.

Работая со своим инструктором по НЛП, Оливер понял, что его родители и учитель заставили его преувеличить свои способности и обрекли его на провал. Оливер осознал, что преуспел в своей карьере благодаря своим сильным сторонам и мог добиться выдающихся новых успехов. Он узнал, что может допускать ошибки и терпеть поражения, но и в этом нет ничего страшного, если проявлять достаточно гибкости, учиться на ошибках и использовать извлеченные уроки в ходе дальнейшего продвижения вперед.



Достигая желаемых результатов в карьере или проекте, к которому у вас лежит душа, вы можете сталкиваться с непреодолимыми преградами. Найдите себе тихое местечко и выберите время для того, чтобы подумать, каким образом вы создаете барьеры, мешающие вам продвигаться к цели.

Помогите! Я в ссоре с самим собой

Самосаботаж — один из симптомов, которые вы можете испытывать при возникновении конфликта между отдельными частями вашей личности, когда каждая попытка приблизиться к цели сводится на нет одной из этих частей.

Ниже подробно описаны два наиболее распространенных метода самосаботажа, которых вам следует остерегаться.

Не прислушивайтесь к голосу бессознательного начала

Как и при любом общении, вам следует понимать, что самосаботаж — это попытка вашего бессознательного вступить с вами в контакт. Вы можете помочь ему, изучив положительные намерения, которые лежат в основе поведения, препятствующего достижению цели. Вы можете заменить ограничивающее поведение другим образом действия — более позитивным и в то же время позволяющим удовлетворить потребности вашего бессознательного начала. Например, курильщик, который хочет "завязать", но продолжает курить, потому что бессознательно стре

мится в компанию своих друзей-курильщиков. мог бы удовлетворить свою потребность в общении, найдя новую группу некурящих товарищей или занявшись новым видом деятельности, которая поможет ему найти новый круг друзей, ведущих более здоровый образ жизни.

Не становитесь на сторону одной из частей

Есть вероятность, что вы становитесь на сторону одной части, принимая решение о том, что другая часть не права и подавляя ее усилием воли. Результат напоминает сжатие воздушного шарика. Если он надут не до отказа, то, когда вы сжимаете один конец, воздух перетекает в другой конец шарика и он летит в противоположном от вас направлении. Если шарик надут до отказа, то он просто лопнет. Аналогично, если вы подавляете какую-то часть себя, то подавленная часть будет проявляться в виде ненормального поведения, физических симптомов (изменение формы шарика) или срыва (шарик лопнет).



Фиона так страдала от экземы, что вынуждена была носить очень закрытую одежду. Проходя курс терапии, она поняла, что симптомы вызваны тем, что над ней издевались в школе, и она больше всего на свете хотела спрятаться. Теперь ее бессознательное начало собственным уникальным способом предоставляло ей возможность >то сделать.

Обретение целостности: сбор частей воедино

Чем больше час гей, тем больше возможностей для конфликта, так что идеал, к которому нужно стремиться— абсолютная целостность. *Визуальное сжатие* и *рефрейминг*— наиболее распространенные техники для объединения конфликтующих частей.

Не все части бессознательного начинают конфликтовать друг с другом. Но вы узнаете о конфликтующих частях, когда сталкиваетесь с такими проблемами, как желание быть здоровым, сопровождаемое тягой к курению, или желание быть худым, сопровождаемое полной неспособностью воздержаться от употребления лакомств. Если в вас присутствуют более двух конфликтующих частей, то вы можете интегрировав их парами.

Визуальное сжатие

Это процесс переговоров между двумя внутренними частями или полярностями, включающий в себя определение частей, идентификацию позитивного назначения или намерения каждой и переговоры для достижения согласия с последующей интеграцией. Принципиально процедура состоит в определении частей, находящихся в состоянии конфликта, выявлении их общего намерения и последующей их интеграции в единое целое.

Работая над объединением частей, помните о следующем.

” Пытаясь узнать, чего хочет каждая часть, вы можете получить отрицательный ответ. Например, если вы хотите больше заниматься физическими упражнениями, то отрицательный ответ может быть следующим: “Я не желаю тратить на зарядку слишком много времени”. Вы стремитесь к положитель-

ному результату, который может выглядеть так: "Я хочу заниматься физическими упражнениями, не нарушая при этом своего жизненного ритма".

У Лучше работать в паре с квалифицированным специалистом по НЛП или с партнером, который может записать ваши ответы и на их основе подтолк- нуть вас к правильным действиям.



Чтобы следующее упражнение удалось, вам нужно узнать, в чем состоит общее намерение каждой из частей, и только потом пытаться их объединять. Полезно будет “поговорить” с частями и признать, что каждая из них руководствуется позитивным намерением в отношении другой части, а их конфликт удерживает обе части от достижения общей цели.

1. Определите две части вашей личности, между которыми назревает конфликт.

Например, часть вас хочет, чтобы вы были здоровы, а другая сопротивляется всеми силами, когда вы начинаете делать зарядку.

Найдите тихое место, где вас никто не побеспокоит.

Попросите часть, с которой возникают проблемы, стать по одну руку от вас.

В примере из пункта 1 это часть, которая противится зарядке.

2 **Представьте, что часть — это отдельный человек, подумайте, как он выглядит, какой у него голос и что он чувствует.**

Попросите более сговорчивую часть стать от вас по другую руку.

В примере из пункта 1 это часть, которая хочет быть здоровой.

3. **Представьте, что и эта часть — отдельный человек, подумайте, как он выглядит, какой у него голос и что он чувствует.**

Начиная с проблемной части, спросите обе части по очереди: “Какова ваша позитивная цель или намерение?” Повторяйте вопрос до тех пор, пока обе части не поймут, что на самом деле преследуют одну и ту же цель.

4. Часть, которая противится зарядке, может сказать: “Я устаю”, “Нужно беречь силы” или “Хочу, чтобы мир стал лучше”. Часть, которая хочет быть здоровой, может сказать: “Мне нравится ощущение кайфа, возникающее после зарядки”, “У меня больше сил” или “Я хочу, чтобы мир стал лучше”.

5. **Спросите у каждой из частей, какими ресурсами из тех, которые могут быть полезны другой части при достижении общей позитивной цели, она располагает.**

Часть, которая противится зарядке, может говорить что-то наподобие: “У меня есть воображение, необходимое для принятия более грамотных решений” или “Я понимаю проблемы, возникающие у людей”. При этом часть, которая хочет быть здоровой, может сказать: “У меня есть силы, которые мне хотелось бы потратить на то, чтобы изменить мир” или “Я достаточно дисциплинирована для того, чтобы сделать мир лучше”.

3. **Сведите вместе обе руки и полностью объедините обе части и их средства, видя в себе новую личность, слушая, что она может сказать, и узнавая новые чувства, которые она может испытывать.**

7. **Используя технику, усвоенную в главе 13, вернитесь к моменту, который предшествовал вашему зачатию, и переместитесь по линии времени в настоящий момент, чтобы ваша новая, целостная личность изменила ход событий 11а линии времени.**

9. Помните, что ваши воспоминания — лишь плод вашего воображения. Если в прошлом вы приняли некое решение (например, что зарядка утомляет), то вся ваша линия времени строится вокруг него. Если после этого вы примирите данное решение с решением быть здоровым, то сможете изменить свою линию времени, став новой, здоровой личностью.

Рефрейминг — “как будто”

Смысл общения зависит от контекста, в котором оно происходит. Таким образом, изменяя контекст опыта общения (задавая ему новые

рамки), вы можете изменять его значение. Например, если кто-то критикует вас за чрезмерную субъективность, поблагодарите своего критика, потому что теперь знаете: на самом деле ваша “субъективность” означает, что вы хорошо обращаетесь с людьми



или всегда предлагаете свежие идеи.

Рамки (фрейм) сценария (“как будто”) прекрасно подходят для разрешения конфликта, поскольку позволяют вам притворяться и тем самым исследовать новые возможности, о которых в противном случае вы бы даже не подумали. Если вы будете действовать так, как будто располагаете необходимыми ресурсами уже сейчас, то сможете изменить любые убеждения, удерживающие вас от достижения цели.

Когда вы находитесь в состоянии конфликта с самим собой или с другим человеком, можете воспользоваться следующими сценарными рамками, которые помогут вам разрешить проблему.

S Переключатель времени — перенеситесь на шесть месяцев или на год в будущее. оглянитесь на настоящее и спросите себя, что вы сделали для решения проблемы.

Алан работал на хорошо оплачиваемой должности и был почти счастлив. Впрочем, у его начальника были фавориты в отделе, и Алана постоянно отодвигали на второй план. Алан уже давно хотел работать в крупной международной компании, но не верил, что его навыков будет достаточно для этого. Алан воспользовался процедурой четкой формулировки результата (см. главу 3 и Приложение Б), чтобы составить мысленную картину работы своей мечты. Затем он попробовал переключить время, перенесшись на пять лет в будущее, где у него уже была работа его мечты. Он понял, что работать следовало на одну из конкурирующих компаний, и через два года получил должность своей мечты и стал работать в международной корпорации.

^ Переключатель личности — представьте себя на месте другого человека, которого уважаете, и спросите себя, что бы вы сделали, если бы могли на день поменяться с ним телами.

Джорджайна искренне восхищалась актрисой Амандой Тэппинг. Джорджайна представила, что поменялась телами с Амандой Тэппинг. Она обнаружила, что ее работа по поддержке компьютерных систем хотя и





сюжеты, порожденные человеческим воображением. Джорджайна осознала, что жизнь в мире кино потна риска, но тем не менее сделала первый шаг: пошла на курсы сценаристов.

^ *Информационный переключатель* — представьте, что в вашем распоряжении вся информация, необходимая для решения проблемы. Что это за сведения и как они помогут изменить ситуацию?

Джорджайна использовала информационный переключатель, чтобы узнать, что ей нужно изменить в жизни для того, чтобы осуществить свою мечту и стать сценаристкой.



Соответственно она начала посещать вечерние курсы для сценаристов, работать по выходным в местном колледже над студенческими постановками. На данном этапе она собирается уделять часть времени работе в продюсерской компании, чтобы можно было посвящать больше времени осуществлению мечты.

Функциональный переключатель — попросите свою крестную-фею взмахнуть волшебной палочкой и заменить тот компонент системы, который вас ограничивает, например — вы не продвигаетесь по службе, или в вашем браке не все гладко.



Колин работал санитаром в ветеринарной клинике; он любил свою работу, но ощущал, что в жизни чего-то не хватало. Он обратился за помощью к своей крестной-фее. Фея — в данном случае бессознательное начало Колина — заставила его осознать, что он желал делать добрые дела там, где в нем действительно нуждались: помогать людям и животным, которые не могли позволить себе лечение в дорогой ветеринарной клинике. Теперь он работает в приюте для животных в Индии, по-прежнему любит свою работу и чувствует, что полностью реализовал себя.

Более серьезные и масштабные КОНФЛИКТЫ

Если вы читали данную главу с начала, то у вас должно было сложиться весьма четкое представление о том, что собой представляют *внутренние* конфликты и о том, с чего начинать их разрешение. Сейчас вам, возможно, захочется обобщить данную модель внутреннего конфликта. Можете применить те же принципы к отношениям и общению между двумя людьми, в группе людей, между компаниями и организациями, да и между более крупными, международными структурами. Вот несколько примеров таких более серьезных конфликтов.

S Межличностный конфликт— двое или более людей испытывают различные потребности, которые невозможно удовлетворить одновременно.

S Внутригрупповой конфликт— конфликт между двумя или более людьми, принадлежащими к одной группе, например между членами одной команды или

сотрудниками отдела.

S Межгрупповой конфликт — конфликт между двумя или более группами людей; примеры — война уличных банд или борьба конкурирующих компаний за рынок.



^ Международный конфликт — между двумя или более странами возникает спор из-за противоречий в интересах.

S Глобальный конфликт — нужды больших сообществ не могут быть удовлетворены, хотя люди не принадлежат к какой-то конкретной группе; примером может быть истощение запасов пресной воды.

Во всех описанных ситуациях вы можете воспользоваться процедурой из упражнения, приведенного ниже, для того, чтобы добиться успешного результата.

Данное упражнение основано на процедуре НЛП, предназначенной для интеграции конфликтующих частей личности, с которой вы можете ознакомиться в разделах “Визуальное сжатие” и “Рефрейминг — «как будто»” выше в этой главе.

1. Представьте себя в роли эксперта по переговорам, которому предстоит разрешить конфликт между двумя сторонами.

2. Спросите представителя каждой из сторон: “В чем состоит ваше позитивное намерение?” Спрашивайте до тех пор, пока не докопаетесь до каких-либо основополагающих, глубинных потребностей, которые испытывают обе стороны. (Можете обратиться к разделу “Визуальное сжатие” выше в этой главе.)

3. Попросите каждую сторону признать общие основания их поведения и не забывать о них.

4. Исследуйте различные возможности решения проблемы. Можете использовать для этого сценарные рамки. (Обратитесь к разделу “Рефрейминг — «как будто»” выше в этой главе.)

5. Подумайте о том, какие ресурсы может предоставить каждая сторона для разрешения конфликта.

6. Всегда помните об общей цели и о необходимости достичь обоюдно выгодного результата.

И если перефразировать изречение Эйнштейна, важнее обладать воображением, чем знаниями, поскольку знания заключают вас в рамки известного, в то время как воображение позволяет вам открывать и создавать новые решения. Так что *используйте свое воображение, творчески подходите к проблемам и изобретайте новые решения.*

Часть

в этой части...

Мы поговорим о силе слов — и поделимся с вами секретами лучших в мире

Пароль для

<http://e-puzzle.ru>

профессионалов общения. Вы узнаете, что слова, которые вы используете, не только описывают, но и формируют ваш опыт. Если хотите знать, как добиться от собеседников желаемого результата или как заставить слушателей впасть в транс, то лучшего места, чем эта часть, вам не найти.

Кроме того, мы добавили сюда главу, в которой перечислены варианты вопросов, с помощью которых вы сможете быстро добраться до сути рассматриваемого предмета.

Глава 15

Основа основ - метамодель

В 3тнди главе...

- > **Что люди прячут за словами**
- > **Как слова могут помешать вам**
- > **Мотор НЛП — метамодель**
- > **Несколько уроков у мастеров общения**

Приходилось ли вам обращаться к кому-нибудь (может, даже к самому себе) с сакральной фразой: ‘Говори, что думаешь, и думай, что говоришь’? Выполнить это пожелание легко только на словах.

Вы постоянно используете слова как инструмент для передачи своих мыслей — чтобы объяснить свои идеи или поделиться опытом с другими. Ранее в этой книге (раздел “Колесо общения и достижение взаимопонимания” в главе 7) мы говорили, что при любом непосредственном (лицом к лицу) общении лишь незначительная часть информации передается с помощью СЛОВ, а основную часть информации передает язык тела — ваши движения и жесты.

Слова дают только модель, символ; они не в состоянии передать всю полноту вашего

опыта, вообразите айсберг: слова, которые вы произносите, — это всего лишь его надводная часть. В терминологии НЛП слова образуют *поверхностную структуру* всего вами сказанного. А под поверхностью скрывается подводная часть айсберга — весь ваш опыт в полном объеме. В НЛП он носит название *глубинной структуры*

В этой главе мы попытаемся проникнуть под вашу поверхностную структуру и добраться до глубинной структуры, чтобы научить вас понимать, что скрывается за банальными словами повседневного общения, и точнее выражать свои идеи. Вы ознакомитесь с метамоделью (одним из ключевых понятий НЛП), которая помогает прояснить значение высказываний собеседника. Никто не в состоянии полностью

передать все, что хочет высказать; если кто-нибудь попытается это сделать, его речь будет бесконечной.

Метамодель — это инструмент для анализа слов, выбираемых вашим собеседником, помогающий вам лучше понять, что он на самом деле хочет сказать.

Вечер трудного дня

В моей (Кейт) семье за ужином частенько возникает такой примерно разговор. Для начала кто-нибудь задает вопрос: “Ну что, трудный денек выдался?” И тут же все принимаются припоминать события дня и соглашаются, что, да, день был ужасный. Интересно, что 12 часов, проведенные в теплом офисе в окружении самых современных компьютеров и кофейных аппаратов, за ужином начинают казаться тяжелой работой.



Вопрос ведет свое происхождение из документального телефильма о строительстве автомагистрали, в котором нам показывали труд рабочих, которые дотемна монтировали бетонные блоки будущего шоссе. Кто станет спорить, что это действительно тяжелая работа, особенно если сравнивать ее с “тяжким трудом” моих друзей и коллег?

А что для вас означает “тяжелый день”? Словосочетание вызывает в воображении, как по волшебству, самые разные картины. Конечно, от работы по дому или в офисе можно за день смертельно устать, однако ее вряд ли можно назвать по-настоящему тяжелой в сравнении, скажем, с полной опасностей работой пожарного или с тяжелым физическим трудом строителя, работающего, между прочим, в любую погоду.

Выражение “тяжелая работа” можно интерпретировать по-разному. Чтобы понять, что имеет в виду ваш собеседник, жалуясь на “тяжелую работу”, надо иметь доступ к более полной информации — к фактам, которых он вам не сообщает. Читая эту главу, вы узнаете, как без труда получить доступ к нужной информации и тем самым избежать неверных выводов из-за неправильного толкования чужого опыта.

Сбор специфической информации с помощью МетаМодели

Ричард Бэндлер и Джон Гриндер, создатели НЛП, обнаружили, что, разговаривая, человек обычно использует три ключевых процесса, связанных с речью. Бэндлер и Гриндер назвали их *упущением*, *обобщением* и *искажением*. Благодаря этим процессам каждый из нас спосо-

бен с помощью слов передать свой опыт другим людям, не вдаваясь в ненужные подробности и не повторяя то, что и так всем известно.

В обычной жизни три перечисленных процесса происходят на каждом шагу. Мы *упускаем* информацию, рассказывая только самое интересное в истории и отбрасывая ненужные детали. Мы *обобщаем*, экстраполируя свой опыт на другие ситуации, и *искажаем* реальность, давая волю воображению.

На рис. 15.1 с помощью модели НЛП показаны каналы получения информации об окружающем мире: визуальный (изображения), слуховой (звуки), тактильный (прикосновения), обонятельный (запах) и вкусовой. Воспринимаемая вами реальность не такова, как на самом деле: она отфильтровывается или сопоставляется с тем, что вам уже известно через процессы обобщения, искажения или упущения. Именно так вы создаете свою личную карту реальности, или ментальную модель реального мира.

Наблюдая и анализируя двух совершенно разных, очень опытных психотерапевтов — за работой, т.е. в беседах с пациентами, — Бэндлер и Гриндер создали свою метамодель НЛП, объясняющую связь между словами и опытом.

Бэндлер и Гриндер решили сформулировать правила, которыми люди обычно пользуются при построении разговора. На Бэндлера и Гриндера оказывали влияние их собственные знания лингвистики и такая отрасль науки, как *трансформационная*

ражения о том, как люди описывают и фиксируют свой опыт с помощью речи. Результаты своей работы Бэндлер и Гриндер опубликовали в 1975 году в труде под красноречивым названием *The Structure of Magic* — “Структура магии”. Хотя эта ранняя работа связана с психотерапией — ученые искали способ расширить инструментарий психотерапевтов, — модель пролиvala свет и на то, как самые обычные люди вроде нас с вами общаются в самых обычных ситуациях со своими друзьями, близкими, коллегами.

Метамодель предлагает серию вопросов, помогающих преодолеть упущение, искажение и обобщение. ДО! Некоторые вопросы покажутся вам знакомыми — это те самые вопросы, которые вы обычно задаете, желая прояснить ситуацию; однако, возможно, вы прежде не осознавали их значения. Если задавать эти вопросы мягко и в соответствии с раппортом, можно получить больше информации и лучше понять

происходящее.

В табл. 15.1 показаны основные способы, с помощью которых мы обычно стираем, обобщаем и искажаем информацию в процессе речи. Пока не обращайтесь внимания на названия паттернов НЛП. Гораздо важнее приучить себя улавливать то, *что* вам говорят на самом де-

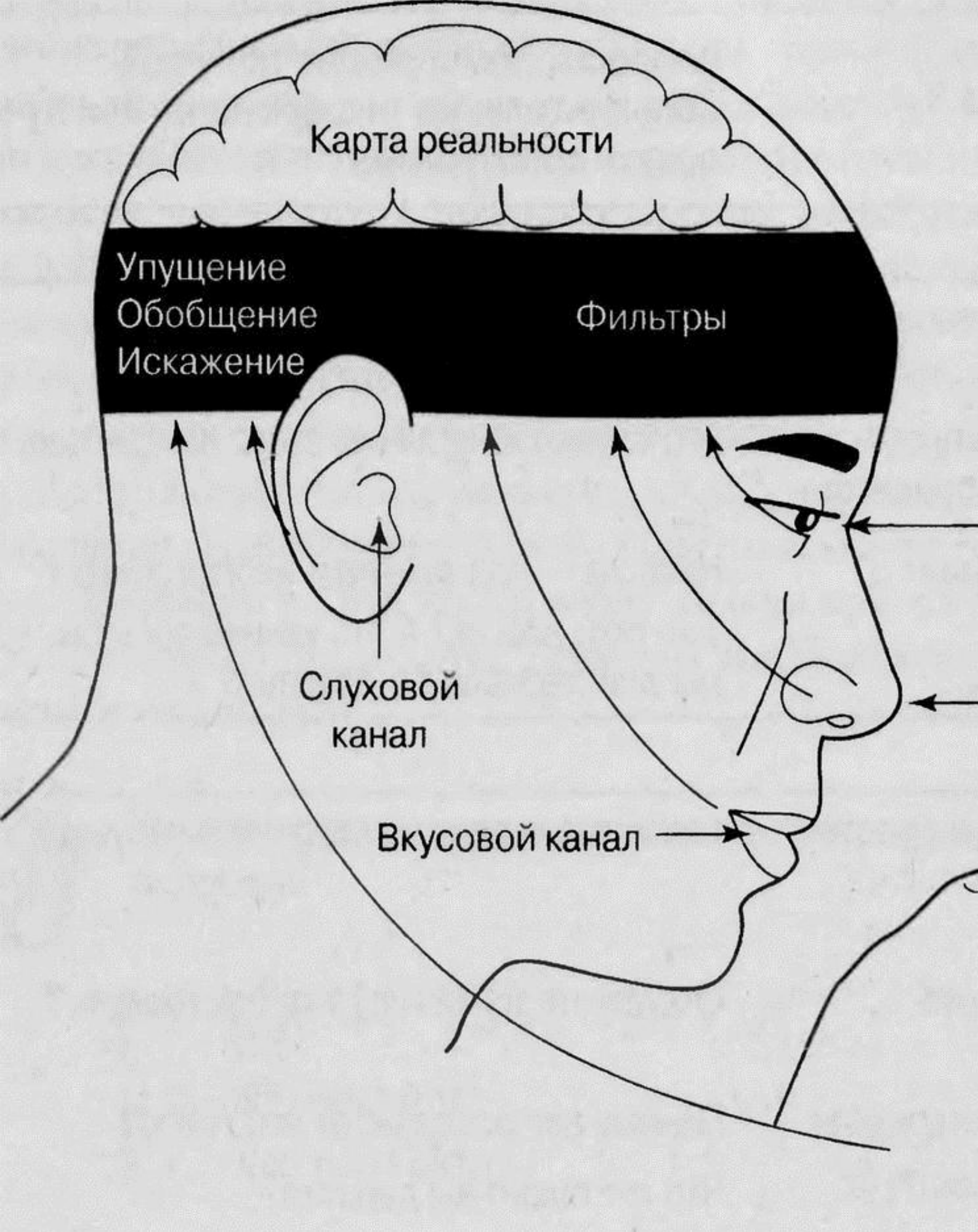


Рис. 15.1. Модель НЛП иллюстрирует наш способ познания окружающего мира

Паттерн

етамодели, которые предпочитаете вы и ко- торыми пользуются другие, вы окажетесь в более выигрышной позиции. Вы сможете получить недостающую информацию и удостовериться, что вы правильно понимаете, что именно хочет сказать клиент.

Пример паттерна

Пример паттерна

Вопросы, помогающие получить дополнительную информацию

Меня там не было Помогите!
Она меня раздражала

Где же вы были?
В чем именно вам помочь?
Чем именно она вас раздражала?

Она лучше меня
Вы ошибаетесь

В чем именно?

Наши отношения не сложились
Можно все изменить

Кто это сказал и какими фактами подтверждается?
Как мы относимся друг к другу? Что именно можно изменить?

Как именно это имя связано с популярностью?

**Комплексная
эквивалентность**

**С таким именем он
просто обязан добиться
популярности**

Чтение мыслей

**Вам это непременно
понравится**

Причина и

**Его голос меня
раздражает**

следствие

**Из-за меня она
чувствует себя ужасно**

**Откуда это известно? Кто это говорит?
Почему вас раздражает его голос?
Что же такого вы делаете?**

Упущение - все так туманно...

Слушая, вы совершенно естественным образом концентрируясь на главном и не тратя силы на подробности. Говоря, вы экономите на деталях, второстепенными. Это и называется упущением: детали выпадают из общей картины. На рис. 15.2. характерные примеры пропускаемых элементов.

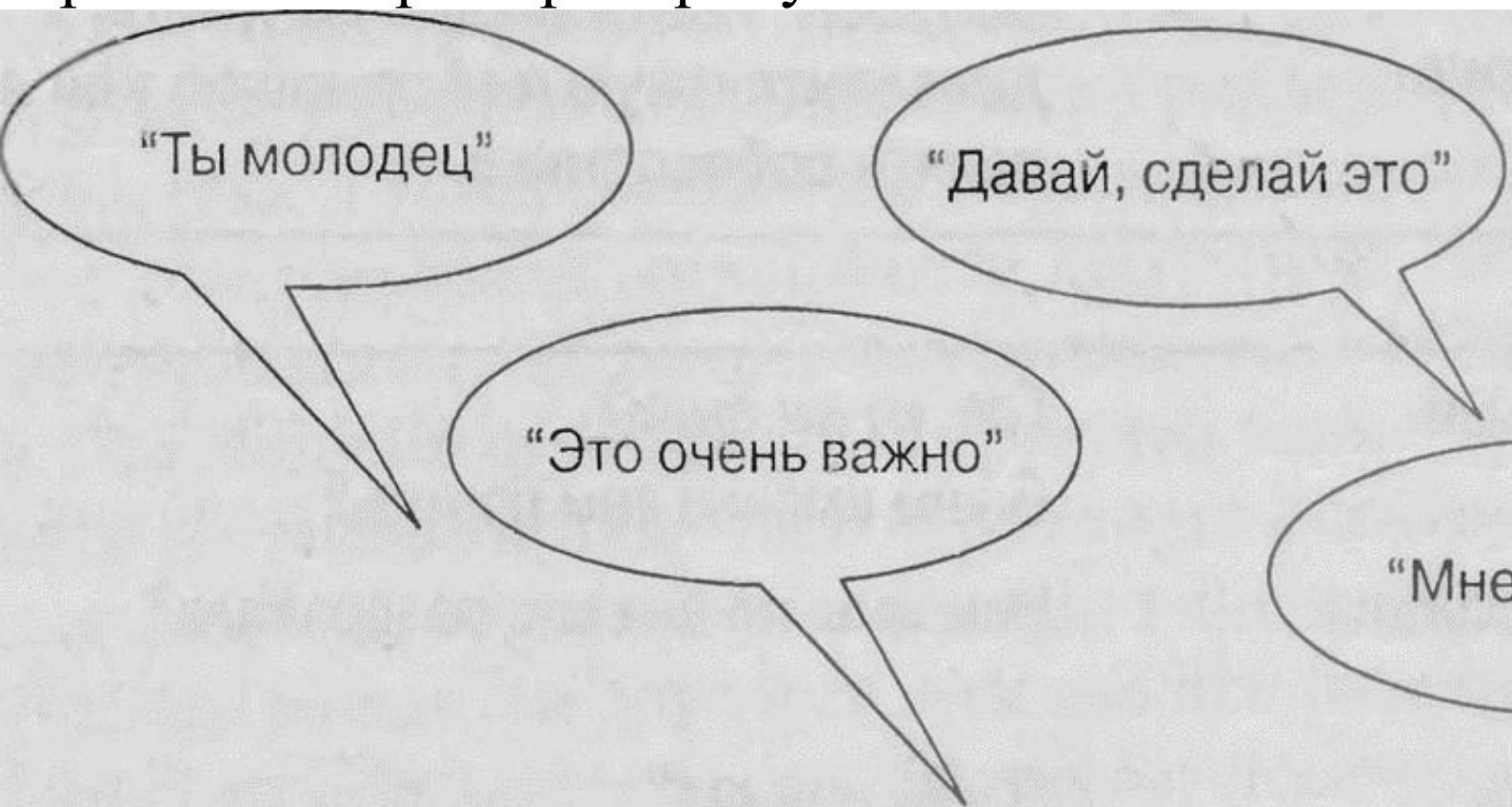


Рис. 15.2. Упущение

Только подумайте над тем фактом, что ваша ЦП получает примерно два миллиона единиц информации в секунду. Представьте, сколько сил и энергии вам потребуется обрабатывать каждый бит информации! Задача непростая, требующая информационной разгрузки.

Чтобы помочь вам работать с максимальной эффективностью, упущение обеспечивает ценный и критически важный механизм экранирования. Упущение — это избирательное внимание. Упущения в нашей речи побуждают нас заполнять пропуски, домысливать, под- ключать воображение, чтобы воссоздать целостную картину. Если я скажу вам, что купил но- вую машину, вы захотите получить больше информации. Если я не дам вам их, т.е. не рас- скажу, какую именно машину приобрел, у вас появятся свои соображения, что это может быть за машина, какого цвета, модели, марки.

Недостаток упущений в том, что они ограничивают наше мышление и понимание. На- пример, мы можем выработать у себя привычку упускать определенную информацию и сиг- налы, поступающие от окружающих. Классический пример — комплименты и критические высказывания. Некоторые люди — поистине эксперты по упущению компонентов и в каж- дом высказывании в свой адрес видят только критику. Поэтому



они не замечают своих успе- хов и видят только поражения. Если вам это слишком хорошо знакомо, значит, настало время изменить эту привычку.

тобы восстановить упущенную информацию, достаточно задать самые обычные вопросы:

^ Кто? Что? Когда? Где? Как?

•*Что именно?

•*Что конкретно?

Обобщение — бойтесь слов "всегда" должен, "обязательно"

Представьте подростка, впервые севшего на двухколесный велосипед. Все свое внимание он сосредотачивает на том, чтобы удержать равновесие и руль. Он набьет немало шишек, пока научится кататься. Однако по прошествии нескольких недель или месяцев он достаточно хоро- шо овладеет искусством езды на двухколесном велосипеде и сможет кататься без усилий. Ему не придется припоминать, как надо ездить на двухколесном велосипеде, даже если придется еде- лать длительный перерыв в катании. Произошло обобщение опыта и переход на новый уровень.

В познании окружающего мира ваша сгюсоонность делать обобщения является еще одним полезным свойством, экономящим ваше время и энергию. Обобщенный опыт представлен в словах. Вот, например, слово стул". Без сомнения, вы знаете, что это такое — вы сидели на многих стульях и видели их немало, разных форм и размеров. В детстве вы считали, что ело- во "стул" относится только к некоему конкретному стулу. Позже вы сделали обобщение: те- перь, видя любой стул, вы легко называете его. При этом вы знаете не только название, но и функции этого предмета.

Навыки обобщения также могут ограничивать ваши возможности и различия в других контекстах. Если у вас есть негативный Опыт в какой-то области, вы ожидаете его повторения снова и снова. Например, мужчина, столкнувшийся с неверностью любимой женщины, может прийти к заключению, что ' все они изменницы", и решить, что ему никогда не удастся ветре- тить женщину, с которой он был бы счастлив.



Ромилла и я (Кейт) как-то вечером ехали по автостраде с совещания, и Ромилла неожиданно продемонстрировала способность к обобщению, заявив: "Слушай, ты заметила, что все едут на моей машине?" Я удивилась и

спросила, что она имеет в виду. “Как что? — в свою очередь удивилась Ромилла. — За последние

десять минут нам встретилось как минимум пятнадцать мини-куперов”. Эта была любимая модель моей подруги, и она раздумывала, не купить ли ей мини-купер. Неудивительно, что на улицах она замечала только эту модель в разных цветах. Я лично не увидела ни одного мини-купера — в тот момент я не думала о приобретении новой машины, — поэтому все мое внимание было сосредоточено на том, как побыстрее добраться до Лондона и не застрять в пробке.

Вот несколько примеров обобщений о разных народах и группах населения.

*

Британцы жить не могут без чая.

S Американцы разговаривают очень громко.

X Шотландцы скупы. Y Итальянцы гоняют как сумасшедшие.

*

Матери-одиночки — обуза для общества.

” Все политики — лгуны.

Подобное жесткое, черно-белое мышление, не знающее полутонов, приводит к деструктивным обобщениям и ошибочным заключениям о людях и ситуациях. По злему всегда прислушивайтесь к тому, что говорите. Если услышите указывающие на обобщение вербальные ключи— слова ‘-все , *‘каждый ’, никогда’ , ‘всегда см. также рис. 15.3),— попытайтесь проанализировать свои слова. Неужели так поступают действительно Неужели *каждый* клиент делает это? Мы действительно *должны* поступать именно так?

Когда вы слышите, как кто-то (или вы сами; обобщает, задайте ему несколько



Рис. 15.3. Язык обобщений

простых вопросов, которые заставят говорящего остановиться и задуматься, не ограничивает ли он искусственно свои возможности, и открою! ему более широкий взгляд на вещи. Вот эти вопросы.

^ Что вам мешает?

А Всегда? Никогда? Каждый? ^ А что будет, если вы...?

Представьте, что вы все-таки смогли это — что тогда?

Хотите исследовать свои представления о том, что возможно, а что невозможно? Вот простое упражнение минут на десять. Но предупреждаем — оно способно навсегда изменить вашу жизнь!



1.

Посмотрите на эти фразы и закончите их словами, которые обычно говорите себе или слышали о других в течение последней недели.

“Я всегда...”

“Я должен...”

“Мне следует...”

“Я никогда...”

“Мне обязательно надо...”

“Мне следует...”

2.

Остановитесь.

3.

Вернитесь назад и по каждому утверждению задайте себе три вопроса.

“Что было бы, если бы я не... ?”

“Когда я пришел к такому выводу?”

“Это утверждение истинно и полезно для меня в настоящее время?”

4.

Пересмотрите список с учетом заданных вопросов.

5.

Составьте новый список, в котором выражения “я всегда...”, “должен”, “следует”, “обязан”, “надо” заменены одной только фразой — “я выбираю ...”

Выполняя это упражнение, вы исследуете некоторые типы привычного для вас обобщения (в НЛП их называют модальными операторами или универсальными квантификаторами). В шаге 3 вы задаете вопросы метамоделей, чтобы выяснить, какие у вас есть варианты выбора. Пересматривая утверждения в шаге 5, вы берете на себя управление собственными решениями и поведением.

Дизраэли не ошибался, утверждая, что воображение правит миром. Искажение — это процесс, в ходе которого вы изменяете значение своего опыта, сопоставляя его с собственной картой реальности. На рис. 15.4 показано несколько примеров привычного искажения.

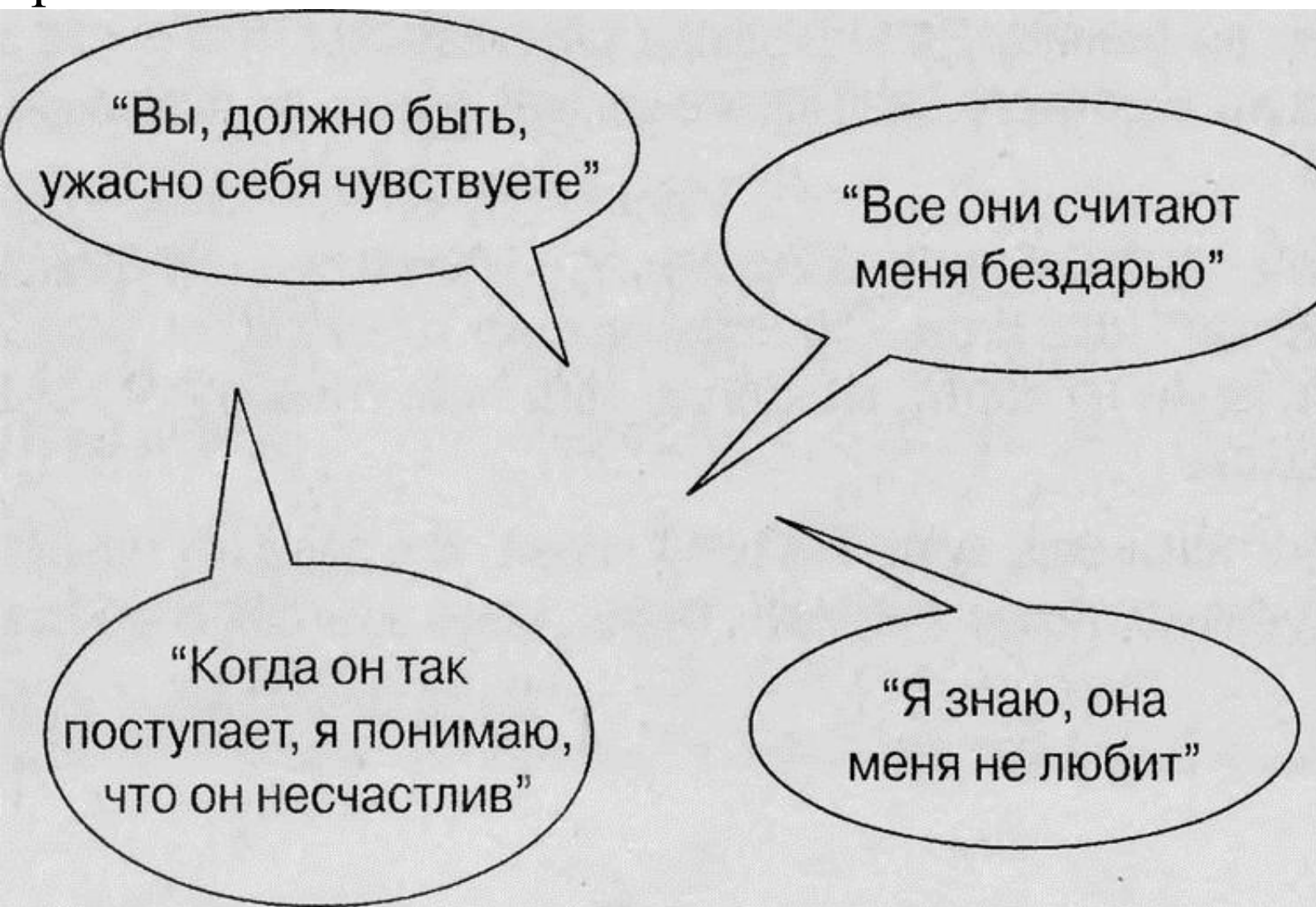


Рис. 15.4. Примеры искажений

Главная проблема искажения заключается в том, что большинство людей не осознают, что воспринятая ими информация, подвергнутая искажению, совсем не обязательно соответствует действительности. Например, вы были на каком-то собрании, и посл

ходятся, унося с собой совершенно разное понимание происходящего. Или вы с группой друзей посмотрели фильм или побывали в театре; обсуждая увиденное, вы выясняете, что у всех сложилось совершенно разное мнение о том, что хотел сказать своим творением режиссер. Искажение происходит, когда вы меняете некий аспект своего опыта в соответствии с тем, что с вами происходит.

Творчество заключается в том, чтобы исказить реальность с целью формирования новых и неожиданных связей. Научная фантастика и мультфильмы искажают реальность в целях развлечения точно так же, как искусство, поэзия и литература. Посмотрев фильм или спектакль, прочитав роман, вы можете составить свое собственное суждение и выстроить свои связи. Искажение поддерживает вашу способность познавать ваш внутренний мир, ваши мечты и оказывает мощную поддержку вашему воображению.

Кроме того, искажение лежит в основе такой стратегии, как чтение мыслей. Чтение мыслей — еще один пример искажения. Вам никогда не узнать, о чем думает другой человек, хотя подчас он и дает в ваши руки занятные ключи. Когда негативное искажение объединяется с обобщением, результат может оказаться довольно печальным. В качестве примера можно привести ребенка, который с горечью говорит родителям; “Все в классе считают меня тупицей”.



Не торопитесь с выводами о том, что думают другие люди, пока не соберете специфическую информацию и не проанализируете факты.

Вот примеры вопросов, которые полезно задать, чтобы понять смысл искажения.

У “Кто так считает?”

У “Откуда вы знаете?”

Х “Почему Х непременно следует из У?”

Чемпионы и их бабушки

Иногда люди так страстно желают чего-нибудь, что вопреки очевидным фактам верят, что их мечты сбываются. Тренер по теннису Джон Вудвард рассказывает, что после юниорских чемпионатов никто не испытывает такого жестокого разочарования, как родители подающих самые большие надежды юных теннисистов.

“Они так хотят, чтобы их дети победили, что совершенно не замечают их промахов во время игры, вообще не замечают хода игры. Они видят только то, что хотят видеть, даже если это абсолютно не соответствует ситуации на корте, вплоть до того, что утверждают, будто противник совершил ошибку или нарушил правила.

Дедушки и бабушки еще хуже. Я как-то видел, как дедушка одного проигравшего набросился на победителя, потрясая зонтиком, и кричал, что его внук выиграл подачу, хотя все видели, что тот проиграл”.

Воспроизведено с любезного разрешения Джона Вудварда.

Применение метамодели

Вопросы метамодели дают нам мощные вербальные средства в бизнесе, повышении квалификации, образовании, лечении — вообще в жизни. Они позволяют нам использовать ело-

ва для того, чтобы внести ясность и лучше понять чужой опыт. Метамодель применяется в ситуациях, когда вам надо:

S получить дополнительную информацию, чтобы понять цели и возможности нового проекта;

*** прояснить позицию другого человека**, чтобы разобраться, что у него на уме, и понять, действительно ли вы хотите одного и того же или же это только ваши предположения;

^ прояснить свои и окружающих ограничения, которые помогут преодолеть убеждения и привычное поведение, возможно, деструктивное;

^ найти другие пути — для себя и для других.



Два простых шага

При применении метамодели сначала вы ищете искажения, затем обобщения, затем упущения. Если начать с упущений, то у вас может оказаться слишком много информации, чтобы с ней можно было справиться.

Для использования метамодели выполните два простых шага.

1. Выслушайте собеседника и выделите паттерны (искажение, обобщение, упущение).

Обратитесь к разделу 'Сбор специфической информации с помощью метамодели' выше в этой главе — в нем вы найдете вербальные ключи, которые помогут вам выявить паттерны.

2. Задайте правильные вопросы.
Обнаружив искажение, спросите:

- “Откуда вы знаете?”
- “Что об этом свидетельствует?”

При выявлении обобщения спросите:

“Это происходит всегда? В любой ситуации? Одно и то же?”

“Что, если...?”

Если вы заметили упущение, спросите:

“Не могли бы вы рассказать мне об это подробнее?”

“Что, когда, где, кто, как?”

Два важных предупреждения

Есть один способ задавать вопросы, хороший и полезный. Есть другой способ, больше похожий на допрос в суде Инквизиции. Так что, пожалуйста, запомните кое-что раз и навсегда. Мы совсем не хотим, чтобы вы поссорились со своими друзьями!

³S Всегда все начинается с раппорта. Никто никого не слушает без раппорта. О том, как создаются раппорты, читайте в главе 7.

³S Люди должны доверять вам, только в этом случае они будут готовы открываться с вами в серьезных вопросах. Подстраивайтесь. О том, как *подстраиваться* и *весты*, тоже рассказывается в главе 7.





v' Задавая вопросы, обязательно убедитесь, что знаете, какого результата хотите достичь; иначе вы рискуете получить слишком много бесполезной информации и не добиться желаемого.

S Говорите мягко и проявляйте чуткость, задавая вопросы. Не устраивайте допрос, задавая вопросы один за другим, а перемежайте ими беседу, чтобы не быть похожим на приставучих “экспертов по маркетинговым исследованиям” на улице, единственная цель которых — выудить из прохожих максимум информации за минимальное количество времени.

S Испытайте метамодель на себе, прежде чем бросаться экспериментировать над своими близкими и друзьями. Будьте настойчивы и последовательны. Если вы будете действовать, как Том из следующего примера, то ваши друзья решат, что с вами что-то не так, и ваш неожиданный интерес будет только раздражать их.

После напряженной рабочей недели в Сити Эндрю любил проводить пятничные вечера за кружкой пива в любимом пабе за городом. Посетив несколько занятий НЛП, Эндрю загорелся желанием испытать в действии метамодель. В качестве объекта он выбрал своего постоянного собеседника в пабе — архитектора Тома. В тот вечер Том как раз увлеченно рассказывал о своем новом проекте и о споре, который разгорелся у него с коллегой.

Когда Том возбужденно заявил: “Я вообще с ним больше работать не буду!”, — Эндрю обнаружил паттерн обобщения и начал спрашивать: “Не будете? Никогда не будете с ним работать? Именно с ним? А что случится, если будете?”

Том пришел в замешательство и ответил: “Наше партнерство не заладилось, мы с ним не нашли общего языка”.

Эндрю продолжал задавать вопросы: “А что могло бы у вас заладиться? Может, вы могли бы найти общий язык в другом месте?”

Том удивился и сказал: “Эндрю, вы всегда были на моей стороне. Что случилось?”

Стремясь испытать возможности НЛП, Том позабыл о необходимости подстройки и об осторожности в применении метамодели. Все, чего хотел Том в этот вечер после напряженной рабочей недели, — это рассказать другу о своих неприятностях, чтобы услышать слова сочувствия и ободрения.

Глава 16

Гипнотизируйте своих собеседников

В этой главе...

2 0 том, как мы ежедневно впадаем в привычный транс



Искусство “намеренно уклончивой” речи дает хороший эффект



Обратимся за помощью к вашему бессознательному

Сценарии первый. Самый обычный день, вы движетесь по шоссе. Трасса вам хорошо знакома, вы ездили по ней тысячу раз. Вы знаете, на каком участке вы находитесь. Вы

добираетесь до места назначения, паркуете машину и обнаруживаете, что совершенно не помните, как проехали последние несколько километров.

Сценарии второй. Вы находитесь в компании знакомых вам людей. Возможно, что совещание или, скажем, занятие. Вы задумались и очнулись от того, что сосед спрашивает вас: “Эй, о чем замечтался?” Боже мой! Вы ушли в свои мысли и теперь даже не представляете, о чем идет речь.

Что же при этом происходит? Вы погружаетесь в повседневный транс! При этом ваш мозг действует примерно как компьютер в безопасном режиме. Вы словно спите наяву — прекрасный пример человеческой способности опускать детали происходящего и погружаться в релаксационный паттерн транса. Описанные в начале главы ситуации повторяются изо дня в день с каждым из нас.

В этой главе мы поближе познакомимся с феноменом транса и узнаем, как использовать его с выгодой для себя и других. В частности, мы больше узнаем о языковых паттернах, которые вы можете выбрать для более эффективного общения с окружающими, обращаясь к их бессознательному.

Милтон Эриксон - мастер своего дела

В качестве непревзойденного педагога и психотерапевта Милтон Х. Эриксон (1901-1980 гг.) вдохновлял и очаровывал всех, кто приходил к нему учиться либо же лечиться. Благодаря своим выдающимся способностям он помог многим своим пациентам и заслужил звания лучшего гипнотерапевта всех времен и народов.

Его деятельность оказала значительное влияние на Джона Гриндера и Ричарда Бэндлера, родоначальников НЛП. Они смоделировали поведение Эриксона в 1974 году и после этого опубликовали несколько трудов, посвященных подмеченным у него языковым паттернам. Гриндер и Бэндлер создали основу Модели Милтона в НЛП — использование искусственно расплывчатых языковых конструкций для подстройки к переживанию другого человека и доступа к подсознательным ресурсам. Модель Милтона по своему назначению противоположна метамодели, описанной в главе 15 и предназначенной для получения как можно большего количества информации от собеседника.

В чем Эриксон был действительно гением, так это в умении вводить своих пациентов в состояние транса и вызвать такие изменения, которые имели подлинно лечебный эффект. Он подстраивался под других людей, терпеливо описывая, что именно они должны испытывать, прежде чем делать предположения и переходить к ведению, чтобы привить им новое мышление. Терапевтический стиль Эриксона был гораздо более либеральным, чем у большинства психотерапевтов. Этим мы хотим сказать, что он использовал гибкий

подход, который работал с картой реальности пациента — с непременным уважением к этой карте и используя ее как стартовую площадку для дальнейшей работы. Он мягко вводил пациентов в транс общими высказываниями, а не делал заявлений наподобие: “Сейчас вы впадете в состояние транса”. Эриксон полагал, что у пациента всегда достаточно ресурсов для решения собственных проблем, а задача психотерапевта — помочь пациенту получить доступ к этим ресурсам.

Язык транса — модель Милтона

Мы, люди, обладаем удивительной способностью видеть смысл во всем, что говорят нам другие, — даже если они несут полную чушь. Бывают моменты, когда имеет смысл выражаться намеренно неопределенно, заведомо не давая собеседнику понять, что вы хотите сказать, вынуждая его, таким образом, самостоятельно заполнить пробелы. Когда используемые языковые конструкции преднамеренно неопределенны, собеседник извлекает из ваших слов именно тот смысл, который представляется им наиболее соответствующим реальности.

Модель Милтона — это набор языковых паттернов,



которые используются для введения собеседника в состояние транса— состояние, противоположное состоянию полной осознанности происходящего. — в котором они способны получить доступ к ресурсам бессознательного, измениться и решить свои проблемы. Модель Милтона получила свое название в честь Милтона Х. Эриксона— одного из лучших гипнотерапевтов своего времени; более подробно об Эриксоне и его приемах рассказывается во врезке ‘Милтон Эриксон — мастер своего дела’.

В модели Милтона паттерны противоположны паттернам метамоделей (подробнее о мета-модели рассказывается в главе 15). В модели Милтона намеренно используются выражения, которым можно придать любой смысл. Если мета-модель применяется для получения как можно большего количества информации, то модель Милтона игнорирует подробности. Чтобы лучше представить различия между двумя этими моделями изучите табл. 16.1.

Таблица 16.1. Сравнение метамоделей и модели Милтона

Модель Милтона

Речь носит более общий характер

**Обеспечивает переход от
поверхностной структуры к глубинной**

Дает общее понимание

**Используется для доступа к ресурсам
бессознательного**

**Пациент сосредоточен на внутреннем
мире**

Мета-модель

Речь точная и конкретная

Обеспечивает переход от глубинной структуры к поверхностной

Дает конкретные примеры

Применяется для того, чтобы сделать опыт осознанным Пациент
концентрируется на внешнем мире

Языковые паттерны и модель Милтона

В табл. 16.1 мы представили некоторые из ключевых языковых паттернов модели Милтона. Так же как в мета-модели, раннем объяснении языка Гриндером и Бэндлером, в модели Милтона выделяется три типа паттернов. Это уже знакомые вам упущение, обобщение и искажение, которые всегда присутствуют в нашей повседневной речи. (Мы подробно рассматривали эти понятия в главе 15.) Другими словами, это три способа нашего понимания нового опыта и его трансформации в слова.

Из сравнения двух моделей в табл. 16.2 вы можете заметить, что в модели Милтона

ис- пользуются выражения, по своей природе очень неопределенные. Их назначение — заставить человека, с которым вы общаетесь, расслабиться. Напротив, в метамоделі применяются во- просы, позволяющие получить более подробную информацию, которые ускользает при при- менении утверждений общего характера.

Таблица 16.2. Паттерны модели Милтона

Паттерн

Пример

ы неопределенных высказываний, которые можно

использовать для того, чтобы устранить упущения, обобщения и искажения и настроить собеседника на восприятие

Вы готовы слушать

Как вы поймете в свое время...

Наверняка есть люди, играющие значительную роль в вашей жизни

Вы все сильнее любопытствуете

Вспомните, что вы уже переживали такие же тяжелые моменты и все кончилось хорошо

У вас появляются новые мысли, новые друзья

Модальные операторы
можете достичь больших успехов... Вы увидите новые
возможности

Вы

возмож

ности

Модальные операторы
должны двигаться вперед, как было запланировано
необходимости

Вы

Универсальные квантификаторы
раз, когда вы испытаете нечто подобное

Всякий

Всем навыкам, которые вам требуются, очень легко научиться

Искажение

Всеобщая равнозначность
означает, что вы готовы принять, любую помощь, в которой

Это

так нуждаетесь
Чтение мыслей
вы хотите узнать, что будет дальше

Я знаю:

Причина и следствие
каждым вдохом вы расслабляетесь все сильнее

С

Другие аспекты модели Милтона

Эриксон использовал множество других языковых приемов для улучшения взаимопонимания с пациентами. Вот некоторые из них.

Расчлененный вопрос

Этот вопрос состоит из утвердительного или отрицательного предложения с присоединенным к нему общим вопросом и задается обычно для того, чтобы услышать согласие собеседника. Расчлененный вопрос — продуманное и эффективное средство, отвлекающее внимание собеседника на то, с чем он легко может согласиться. Действие общего утверждения, стоящего перед присоединенным вопросом, направлено непосредственно в подсознание собеседника. Вот примеры расчлененных вопросов.

Ведь это просто, не так ли?

Ваше здоровье — вот что действительно важно, верно?

Вы можете, разве нет?

Время отдохнуть, согласны?

Вложенная команда

Вложенные команды или вопросы — это предложения, сконструированные Эриксоном таким образом, чтобы включать в себя указание пациенту (см. выделенные курсивом части в следующих предложениях). Цель вложенной команды — отправить указания прямо в подсознание пациента, при том что сознание подобные указания блокирует. Эриксон тоном голоса отделял такие команды от остальной части предложения, например, понижал голос в месте вложенной команды.

“Мне интересно, *научитесь ли вы когда-либо расслабляться и давать себе отдых* хотя бы на несколько минут”.

“Любопытно, когда в последний раз *вам было так легко учиться!*”

Ложный выбор

Это вопрос, предлагающий собеседнику выбор, однако выбор намеренно ограниченный. В вопросе вы перечисляете варианты выбора и предполагаете, что собеседник сделает то, чего вы от него ждете.



С “Когда ты собираешься навести порядок в кладовке, до обеда или после?” (Часто используется в общении с подростками и домочадцами.)

^ “Ну что, какую выбираете, голубую или зеленую?” (Применяется продавцами.)

Если вы усвоили уроки мастеров общения наподобие Эриксона, помните, что каждое ваше слово имеет значение, но ваша манера общения еще важнее!

Чтобы помочь вам понять разницу между метамоделью и моделью Милтона, попросите друга поиграть с вами в небольшую ролевую игру. Один из вас будет продавцом, другой — покупателем.



Продавец. Представьте, что вы продавец и ваша цель — продать второму игроку товар или услугу. Ваша задача — *убедить друга приобрести ваш товар, не зная, что это*, т.е. вы должны убедить его купить кота в мешке. Посмотрите, сколько изворотливости проявит ваш друг, пока вы будете избегать конкретных высказываний, как того требует модель Милтона!

Покупатель. Вообразите себя покупателем, который *хочет получить как можно больше информации о товаре, который навязывает ему продавец*. Старайтесь прояснить любую неопределенность, используя советы из главы 15 и паттерны метамоделей, позволяющие извлечь максимум деталей из расплывчатых объяснений.

По окончании игры подумайте, в какой роли вы чувствуете себя более естественно? Вам больше

нравится обсуждать некую общую картину или для вас комфортнее расспрашивать о деталях?

Речь - это не только слова

Одна из составляющих эриксоновой терапии — создание историй, поучительных сказок, которые помогли пациентам взглянуть на ситуацию по-новому. Эриксон был прикован к инвалидной коляске, однако у него была обширная медицинская практика, он много путешествовал, проводил курсы и семинары буквально до последних дней своей жизни.

В нашем распоряжении огромное количество записей семинаров и бесед Эриксона, и это поистине захватывающее чтение. Те же, кому посчастливилось лично общаться с Эриксоном, утверждают, что его речь, переданная на письме, лишь в очень малой степени передает удивительное обаяние этого человека. Помните так называемое уравнение общения, которое мы обсуждали в главе 7? В этом уравнении слова составляют малую часть процесса коммуникации; на них приходится лишь около 7% всего эффекта, создаваемого нами в процессе общения. Улыбка Эриксона, его жесты, тон голоса, искреннее уважение и неподдельный интерес к собеседнику — вот то, что нельзя передать на бумаге и что на самом деле составляло основу блестящего искусства общения этого великого психотерапевта.

Искусство умолчания и его необыкновенные возможности

Ближе знакомясь с моделью Милтона, вы научитесь тому, чему уже научились многие до вас. а именно — начнете обращать внимание на слова, которые слышите буквально от каждого собеседника. Вы обнаружите, что большинство людей в совершенстве овладели способностью общаться на уровне обобщений. Другими словами, многие хорошо научились умалчивать, и это позволяет вам легко проникнуть в их мысли — не правда ли?

И это происходит на каждом шагу! Только задумайтесь над такими утверждениями.
·/ "Разберемся".

S "Все к лучшему".

S "Так не должно быть".

^ "Все когда-нибудь кончается".

у "У каждого свои проблемы".

Знакомые слова, не так ли? Эти слова с равным успехом могут сорваться с губ кинозвезды и политика, ясновидящей и журналиста. Вы слышите их в утренней радиопередаче, читаете в заголовках газет, видите в рекламных роликах. Они вводят вас в состояние расслабления. Вам ничего не остается, кроме как согласиться с этими в высшей степени обобщенными заявлениями.

Важные причины демонстрировать неопределенность

Сила неопределенных речей кроется в том простом факте, что с их помощью вы переводите собеседников в другое состояние. Ваша неопределенность уводит людей из окружающего мира. После этого становится гораздо легче общаться с группой или создать раппорт с малознакомым человеком. Вот преимущества умолчаний.¹⁸

**18 Ваш собеседник сам
найдет ответы на свои
вопросы, и эти ответы
будут убедительнее
и красноречивее
ваших.**

**"" Вам не понадобится
внушать ему свои
идеи или не совсем
приятные для него
предположения.**

**S Ваши собеседники
чувствуют, что в**

ми налагают на себя ограничения, используя те или иные слова — те самые “мыслительные вирусы” вроде “у меня это плохо получается” или “мне это просто не под силу”, которые блокируют вам путь к вашим ресурсам. Модель Милтона помогает вам:

V обнаружить более успешные способы действия;
S усилить естественную любознательность;

I мыслить яснее;

V обнаружить моменты, когда вы действовали с максимальной эффективностью, и вернуться в то самое состояние души.



В НЛП существует понятие чанкинга, или масштабирования, заимствованное из мира информационных технологий и означающее разделение информации на блоки с целью формирования модулей. Эта концепция, представленная на рис. 16.1, состоит в том, что обрабатываемая информация должна быть разделена на фрагменты определенного размера — небольшие кусочки общей картины, — удобные для человека, с которым вы

беседуете. Прочитав эту главу, главу 15 (посвященную метамоделям) и главу 17 об историях, вы поймете, что мы исследуем разные способы предоставления информации собеседникам. Оказывается, правильное дозирование информации, т.е. выдача ее с

большой степени
 владеют ситуацией,
 т.к. видят больше
 возможностей, чем
 вы.

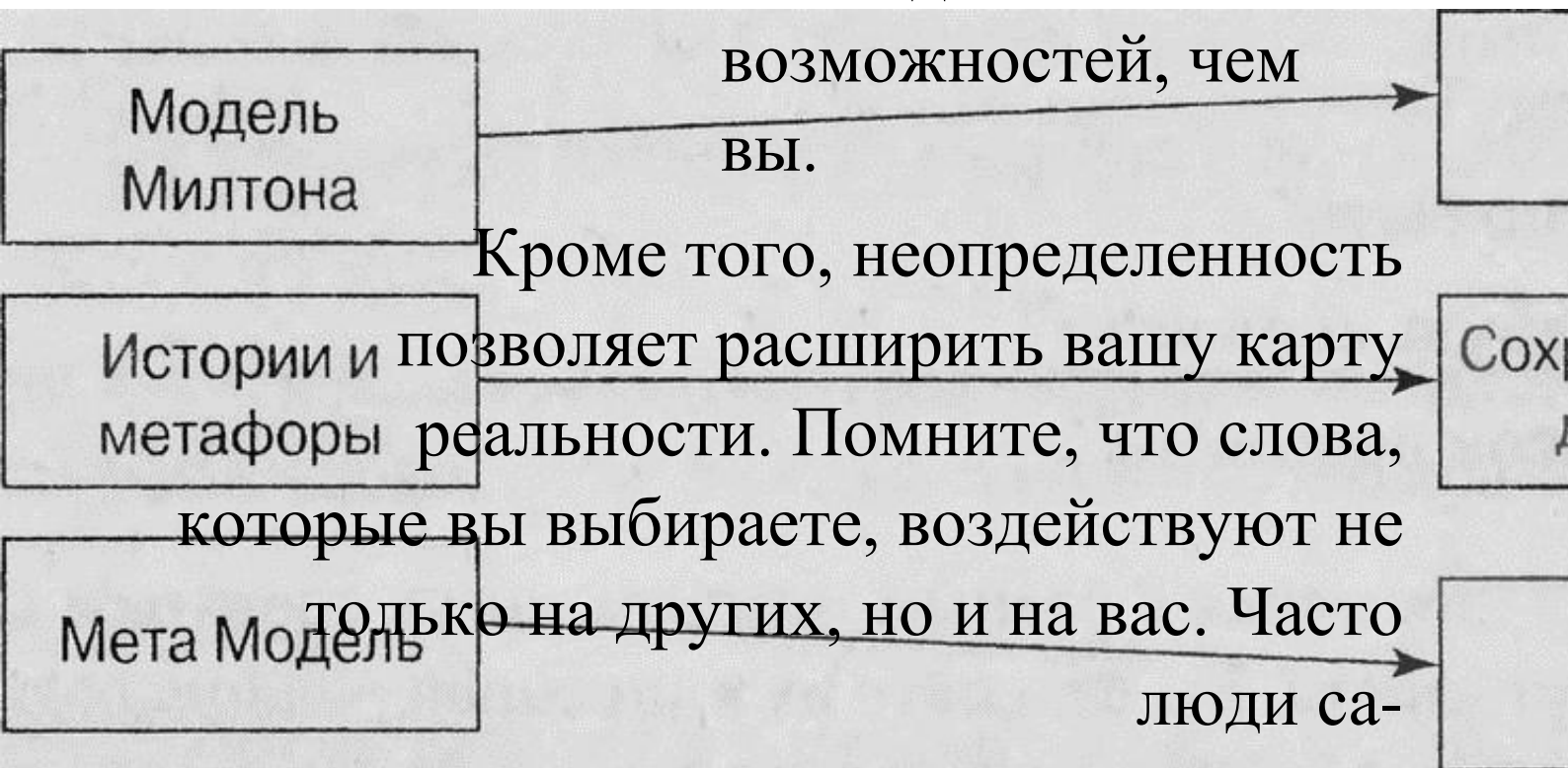


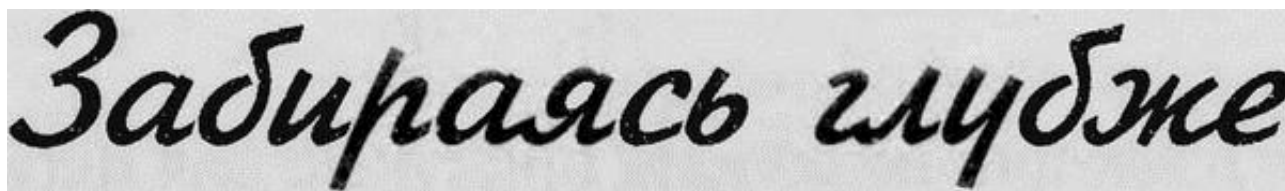
Рис. 16.1. Масштабирование — вверх
<http://e-puzzle.ru>
 осуществляемое с помощью слов

соответствующим количеством деталей (фрагментами нужного размера) способствует общению. Чанкинг вверх (увеличение масштаба) — это движение к более крупным блокам и более абстрактному уровню информации. Чанкинг вниз (уменьшение масштаба) — движение к более точному и конкретному уровню информации.

Модель Милтона — это такой стиль общения, который направлен вверх и фокусируется на самом общем уровне; мета-модель — стиль, направленный сверху вниз и концентрирующийся на деталях. Используя истории и метафоры, вы попросту движетесь обходным путем, подстраиваясь под тот же уровень детализации, но прибегая к историям и метафорам, чтобы помочь людям создать новые связи.

Гипноз известен нам с XVIII столетия — считается, что его открыл Франц Антон Месмер. Гипноз, или транс, — это естественное состояние сосредоточенного внимания, отсюда выражение ‘загипнотизированный’, обозначающее предельную сосредоточенность на чем-то. Это состояние, в котором все ваше внимание сконцентрировано на внутренних переживаниях или мыслях, а не на явлениях внешнего мира.

Благодаря более современным работам Эриксона, НЛП рассматривает гипноз и



повседневный транс как безопасный и надежный путь к вашему бессознательному — тому, что находится за пределами вашего сознания. Под этим названием мы подразумеваем те мысли, чувства и опыт, которых в данный момент вы не осознаете.

Эриксон утверждал, что его пациенты потому стали таковыми, что оказались вне рапорта со своим бессознательным; Эриксон считал, что ментальное здоровье предполагает рапорт между сознательным и бессознательным. Эриксон применял гипноз, чтобы заставить бессознательное способствовать изменениям в паттернах мышления и поведения. Такой эффект достигается за счет того, что терапевт беседует со своим пациентом таким образом, чтобы его слова ‘проникали вовнутрь’. В состоянии гипноза, подобном сну или состоянию измененного сознания, разум расслабляется. Когда расслабленный разум пациента становится доступнее, психотерапевт помогает последнему достичь неких изменений, например бросить курить, избавиться от фобии или навязчивого состояния, добиться иных позитивных изменений в здоровье или жизни.

И на страницах этой книги мы несколько раз говорили о том, что бодрствующий разум способен усвоить в среднем семь (плюс-минус два) фрагментов информации за раз. Настоящая работа по изменению идет на подсознательном уровне. Модель Милтона позволяет добиваться изменений с помощью подстройки под карту реальности пациента — под этим мы понимаем признание качеств пациента и уважение к ним, хотя они и могут отличаться от ваших собственных. Модель Милтона отвлекает сознание и позволяет пациенту получить доступ к собственному бессознательному.

Одни в состоянии гипноза погружаются в очень глубокий сон, но далеко не все. Под гипнозом мозг менее активен, движения мышц, моргание, глотание и прочие рефлексы замедлены.

Не надо бояться гипноза

лова — это огромная сила, они связаны с самыми разными воспоминаниями и ощущениями. Они дают толчок нашему воображению. Если бы вы услышали слово *гипноз*, какие картины предстали бы вашему воображению? Если бы мы попросили вас позволить нам загипнотизировать вас, вы бы подумали секунду и согласились бы? Какова была бы ваша реакция?

Если вас когда-либо гипнотизировали, у вас, скорее всего, сохранились самые приятные воспоминания об этом состоянии покоя и расслабления. Если нет, то вам может быть интересно и даже страшно. Может быть, вы даже считаете гипноз чем-то вроде жулъничества.

Эстрадные гипнотизеры сильно подпортили репутацию гипноза, заставляя зрителей в состоянии транса проделывать всякие трюки и внушая зрителям мысль о необычайной власти, которую гипнотизер приобретает над человеком, который позволил ввести себя в состояние транса. Так что неудивительно, что многие крайне скептически относятся к гипнозу.

Если вы относитесь именно к этой категории, попробуйте взглянуть на гипноз с другой точки зрения. Считайте, что гипноз — это что-то вроде сна наяву, который открывает вам новую возможность добиться перемен к лучшему. В одном из словарей мы



нашли такое определение гипноза: ‘Искусственно созданное состояние релаксации и концентрации, в котором открывается доступ к более глубоким слоям сознания’.

Дело в том, что гипноз действует только в том случае, если вы хотите этого. Только вы в состоянии контролировать свои мысли, действия и слова, и причина этого проста. Ваше бессознательное — ваш друг, а не враг. Одна из пресуппозиций НЛП гласит: ‘Бессознательное — ваш благодетель’.

Другими словами, ИЛИ исходит из того, что ваше бессознательное присматривает за вами. (Фрейд, напротив, рассматривал бессознательное как нечто пугающее, действующее против вас, пристанище ваших подавленных желаний, совершенно вам не подчиняющееся.)

Вопреки популярным мифам, люди, находясь в состоянии гипноза, полностью контролируют ситуацию. Гипнотерапевт действует просто как фасилитатор, и пациент отвергнет любое указание, которое считает неприемлемым.

Когда трудное становится простым

Дипломированный гипнотерапевт Том Мак-Гуайр из *Seven Colours Limited* применяет языковые паттерны Милтона в самых разных ситуациях — от обучения и снятия тревожности до борьбы с вредными привычками, избавления от боли, улучшения спортивных показателей и навыков публичных выступлений.

‘Иногда мы боремся с проблемами с помощью всех ресурсов нашего сознания и все же не в состоянии достичь желаемых результатов, — говорит Том и приводит в пример борьбу с лишним весом: — Я признаю тот факт, что пациент действительно приложил немало труда, чтобы избавиться от лишнего веса. Я акцентирую внимание на слове *труд* и связываю его с методами, которые применял пациент. Затем я продолжаю объяснять, что использование бессознательного представляет собой более простой способ достичь желаемого, и пациенты начинают активизировать в собственном сознании образы своего внешнего вида и самочувствия.

Подход Милтона означает, что терапевт исходит из предположения, будто бессознательное мышление пациента уже знает, как избавиться от веса. Мы побуждаем бессознательное мышление прийти на помощь. Нам надо заставить его

подключиться к процессу. Из-за того что мы не уточняем в деталях, как это будет происходить, пациент начинает проявлять любопытство. Именно это любопытство подстегивает бессознательное и заставляет его включиться в работу.

Многие пациенты рассказывают мне, что после сеансов гипноза заметили за собой странность — в супер-маркетах они кладут обратно на полки продукты, которые намеревались купить, причем делают это машинально, не задумываясь. Еще они рассказывают, что у них притупляется чувство голода и их больше не тянет перекусить между приемами пищи. Порой мысль о том, что неплохо бы подкрепиться, приходит им на ум, но как-то незаметно уходит обратно. Никакой борьбы с собой, только любопытство. По моему мнению, этот гибкий подход, обходной путь является олицетворением модели Милтона и демонстрирует предельное уважение к интересам клиента”.

Воспроизводится с разрешения Тома Мак-Гуайра

Повседневный транс

На протяжении дня вы неоднократно входите в состояния, напоминающие транс. Это происходит буквально несколько раз в минуту. Именно благодаря этому чудесному защитному механизму мы, люди, справляемся с чудовищными информационными перегрузками!

С одной стороны, транс позволяет нам медитировать, планировать, отдыхать и расслабляться. Сны наяву помогают вам открыть свой разум навстречу новым идеям. Кроме того, с его помощью повышается ваша естественная креативность — и тогда вы видите новые связи между привычными объектами и без усилий решаете проблемы, прежде казавшиеся неразрешимыми.

С другой стороны, негативные состояния, например тревожности, — это тоже состояние транса, и вам трудно вернуться из него в реальный мир. Тогда, чтобы вырваться из транса, вам нужна помощь. Психотерапия как раз и помогает людям избавиться от негативного транса, и часто именно гипноз способствует тому, что человек восстанавливает связи с внешним миром.



Что вы делаете, желая по-настоящему расслабиться, чтобы достичь этого чудного состояния, когда у вас с миром наступает полная гармония? Спросите об этом своих родных, друзей, коллег, и получите самые разнообразные ответы. Релаксация — это легкий повседневный транс, при котором все ваши сенсорные каналы обращены внутрь и вы без усилий достигаете гармонии.

Вот простой способ вызвать состояние транса у себя и у других: просто в течение минут двадцати побеседуйте со своими знакомыми о том, кто что делает, чтобы расслабиться. Может, какой-то способ релаксации стоит взять на вооружение!

Предлагаем вам задание. Спросите себя: “Трачу ли я время на расслабление и достижение транса?” Включите время на релаксацию в свой ежедневный график в качестве одного из средств, поддерживающих ваш жизненный тонус. Познайте свой транс и никогда не позволяйте себе впасть в негативный транс.



Однажды я (Кейт) спросила очень молодого человека, подростка с выраженным аудиальным предпочтением и склонностью к использованию метапрограмм “от обратного” (более подробно о метапрограммах рассказывается в главе 8), как он расслабляется. Он ответил: “Надо взять

хорошую книгу и уединиться в приятном местечке. Это очень помотает, когда вы чем-то раздражены, потому что чтение захватывает, увлекает, и вы забываете о том, что вас рассердило". В тот же вечер, буквально несколько часов спустя, я провела довольно много времени, разговаривая по телефону с одним из моих пациентов. Я ощущала напряжение, была захвачена сильными негативными эмоциями, передавшимися мне от пациента, и понимала, что мне ни за что не заснуть, если я не расслаблюсь. Я последовала рецепту



моего юного друга, взяла новый роман, устроилась на софе и так увлеклась сюжетом, что очень быстро забыла все свои огорчения — а потом быстро уснула. Порой самые простые рецепты оказываются самыми действенными.

В старой поговорке утро вечера мудренее есть зерно истины. Припомним еще одно высказывание на эту тему — "с бедой надо переспать"; действительно, утром па свежую голову вы на многое посмотрите по-другому и поймете, как надо действовать. Ночью вы даете отдых своему сознанию, а бессознательное получает возможность обрабатывать полученную информацию. Тогда-то ваш разум и начнет трудиться вам на пользу. Вели вас мучает какая-то неразрешимая проблема, ложитесь в постель, попросите свое бессознательное помочь вам найти решение проблемы, и утром, когда проснетесь, у вас наверняка будет готов ответ.

Групповое мышление

Замечали ли вы когда-либо, что реакция группы на какое-то событие острее и сильнее, чем сумма отдельных реакций каждого члена группы? Если вы бывали на рок-концертах или спортивных матчах, принимали участие в религиозных церемониях, оказывались в связи с задержкой рейса надолго в аэропорту, то знаете, что люди легко впадают в групповую транс-массовую истерию — примерно так же, как танцующие дервиши.

Групповое мышление — термин, введенный Ирвингом Джанисом для описания ситуации, в которой люди захвачены групповыми иллюзиями и ощущениями. Работая в Йеле социальным психологом, Джанис заинтересовался вопросом, каким образом группы экспертов, особенно работающих в Белом Доме, приходят к ужасающе некомпетентным решениям.

Один из самых известных примеров — неудачное вторжение на Кубу в Заливе Свиней тысячи двухсот настроенных против Фиделя Кастро кубинцев-изгнанников. Это вторжение, инициированное администрацией Кеннеди, произошло 17 апреля 1961 года и едва не привело к мировой войне. Позже президент Кеннеди заметил: "Как мы могли быть такими тупыми?" И неудивительно — план был изначально обречен на провал, однако в момент его разработки никому не пришло в голову всесторонне проанализировать его и отыскать слабые места. Кеннеди и его советники незаметно для себя подпали под влияние одних и тех же иллюзий и утратили и критическое мышление, и связь с реальностью.

Джанис полагал, что ни руководители, ни советники не были глупыми, ленивыми или нерадивыми, просто они стали жертвами "образа мышления, свойственного членам тесно сплоченной группы, при

котором стремление каждого члена группы к единодушию сильнее его желания

и возможности реалитично оценить иные подходы и действия".

Когда люди действуют, находясь в режиме группового мышления, любое решение, которое предстоит принять, они автоматически оценивают с точки зрения полезности для сложившихся в группе отношений. Поэтому принимается, как правило, именно то решение, которое позволяет сохранить гармонию в маленьком коллективе. Вот вам еще один пример повседневного транса.¹⁹

/

Глава 17

Истории, притчи и метафоры: рассказывайте сказки, чтобы пробраться в подсознание

/3 Стюи главе...

2 Вспомните о том, что вы умеете рассказывать сказки

- > Говорите с людьми, помня о своей миссии**
- > Развлекайте, когда хотите информировать и повлиять**
- > Помогая людям, вы решаете и свои проблемы**

Вот история о Нань-инь, японском мастере эпохи Мейдзи, который принимал у себя университетского профессора, пожелавшего побольше узнать о философии дзен. Нань-инь разливал чай. Чашка гостя была уже почти полна, а хозяин продолжал лить. Некоторое время профессор наблюдал, а потом не выдержал. «Чашка полна! Больше в нее не войдет!» — воскликнул он. На это Нань-инь ответил: «*Как и эта чашка, вы полны собственными мнениями и мыслями. Как я расскажу вам о дзен, если вы сначала не освободите для него место?»

Что происходит с вами, когда вы читаете эти строки? Какие мысли приходят в голову? Ваша реакция на эту историю в высшей степени индивидуальна. И если бы вы рассказали эту историю группе людей, а потом спросили их мнение, то получили бы совершенно разные ответы. Истории позволяют добраться до таких уголков сознания, куда по-другому не проникнуть. Они действуют непосредственно на ваше подсознание.

С помощью историй вы можете доставить свое послание гораздо эффективнее, чем если бы апеллировали к логике и разуму собеседника. Дело в том, что истории связаны с опытом человека, с его воспоминаниями и эмоциями. В терминологии НЛП — истории помогают создавать раппорт. С помощью историй вы передаете информацию непосредственно, подстраиваясь под чью-то действующую карту реальности, а затем ведя собеседника к новой реальности. Вы можете избавиться от старых проблем с помощью новых решений, открыть новые возможности. Так что устраивайтесь поудобнее. Я расскажу вам сказку...

Истории, метафоры и вы

Ваш разум — это естественный аппарат для сравнения паттернов (в главе 4 мы рассказывали, что же на самом деле происходит у вас в голове), поэтому вы постоянно

¹ Более подробно о феномене
честь в книге Дж. Шуровьески «Мудрая толпа»
(Издательский дом 'Вильямс', 2007 год). —
Примем, род.

сравниваете и сортируете. Услышав что-то, вы говорите себе: “Ага, это похоже на то, а это на сё”. Разум наделен способностью распознавать паттерны. Истории и метафоры переносят вас в другой мир и вводят в состояние транса, т.е. глубокого расслабления, в котором вы получаете доступ

НЛП толкует понятие метафоры очень широко, относя к ним и истории, и фигуры речи, которые предполагают сравнение. Причина, по которой НЛП предполагает, что истории и метафоры работают как ценное средство коммуникации, состоит в том, что они отвлекают сознание и заставляют его интенсивно трудиться над обработкой получаемой информации. Тем временем на сцену выходит подсознание и создает нужные вам решения и ресурсы. Тогда вы получаете способность создавать новые смыслы и решать проблемы.

Истории вашей жизни

Мы живем в мире историй. Ты вы, как и любой человек, и ворите их. Не верите? Вот вам факты. Когда вы пересказываете события дня другу или родным вы рассказываете историю. Сплетничая по телефону с подружкой или описывая бизнес-процесс клиенту, вы тоже рассказываете истории. Чтобы появилась история, не обязательно выдумывать что-то.

Как создаются истории - краткий курс

Хорошие истории, основанные на реальных или выдуманных событиях, имеют четыре ключевых ингредиента. Вспомните знаменитые сказки, на которых выросли целые поколения детей — *Волшебник Изумрудного города, Красная Шапочка, Золушка...* Во всех них присутствуют одни и те же элементы.

Персонажи — главный герой, а также второстепенные, добрые и злые.

Сюжет — фабула, интрига, сценарий происходящего с героем.

Конфликт — столкновение, в которое вступает герой, или трудности, с которыми он сталкивается.

Развязка — исход, результат деятельности и всех действующих лиц и в первую очередь героя; всегда случается в конце, бывает печальная и радостная.

Истории активизируют левое полушарие мозга, которое отвечает за обработку слов и предположений, и правое полушарие, ответственное за воображение, визуализацию, творчество.

Некоторые истории рассказываются исключительно для развлечения, вы можете делать это и в других целях:

чтобы сконцентрироваться; проиллюстрировать сказанное; преподать урок и заставить его запомнить; заронить новые идеи;

помочь людям понять их собственные проблемы; сделать сложное проще; изменить настроение собеседника; спровоцировать особое поведение; позабавиться.

Бродячий сказочник

На протяжении всей своей истории люди рассказывали сказки, мифы, легенды и использовали метафоры, чтобы сообщить некое послание. Устная традиция как важнейшая форма общения предшествовала письменному слову и СМИ. Нередко сказочники бродили от города к городу, передавая важную информацию. Не имея возможности пользоваться электронной почтой и PowerPoint, они прибегали к стихотворным формам, оригинальным метафорам и прочим литературным приемам, чтобы их истории стали более запоминающимися. Чем необычнее и интереснее рассказ, тем лучше он запоминается.

Сказки на работе

Истории и сказки приносят в бизнесе пользы не меньше, чем в межличностном общении или в религиозной традиции. Мы получаем доступ к чужому опыту и извлекаем смысл из метафор, потому что неудивительно, что они все шире применяются в сфере

управления персоналом. Итак, в компаниях рассказывают истории, чтобы:

- ”” передать информацию;
- сообщить о ценностях организации;
- *’ научить людей чему-то новому;
- S поделиться своей мудростью;
- ^ помочь сделать выбор и принять решение.

Истории захватывают людей, как никакой другой жанр. Вот почему для усиления своего послания компании применяют примеры из жизни потребителей, отзывы и рекомендации, реальные случаи из практики. Это действует на покупателей гораздо сильнее, чем формальные мероприятия по стимулированию сбыта.

Во многих организациях разработаны специальные истории о создании этих компаний, предназначенные для того, чтобы постоянно напоминать служащим о ценностях родной организации. В юности нам довелось работать в

были знать историю о том, как Билл Хьюлетт и Дэйв Паккард начинали свой бизнес в калифорнийском гараже, как боролись за выживание на пути к успеху в Пало-Альто и как всегда твердо придерживались своих принципов, которые теперь сведены воедино и получили название “Путь *HP* \ Этот документ зачитывали каждому поступающему на работу в *HP*. Истории, подобные этой, захватывают служащих и сообщают их деятельности высокий смысл. Они помогают сохранить командный дух и чувство единения, свойственные маленькой компании, на том этапе, когда она разрастается в огромную корпорацию. В *Hewlett-Packard* работники с глубоким уважением относились к основателям, поскольку ассоциировали себя с ними — с успешными корпоративными лидерами, известными своими деловыми навыками, твердостью и принципиальностью. Работники чувствовали, что Билл и Дэйв ценили людей и их качества и дорожили своими служащими, — а этой большая редкость в наше время, когда транснациональные монстры легко выгоняют на улицу тысячи работников.

Нам запомнился и бывший руководитель *Hewlett-Packard* Лью Платт, который на конференции женщин — сотрудниц *HP* рассказывал о том, как он в одиночку воспитывал своих детей после смерти жены. Он вспоминал, как во время важных деловых переговоров вздрагивал при каждом телефонном звонке — боялся, что на том конце провода ему скажут, что ребенок заболел и срочно нужна помощь. Лью хорошо понимал, что ничто так не трогает сердца слушателей, как история из собственной жизни.

Умение рассказывать — это искусство, которым обладают не только руководители компаний. И вы на работе можете начать сочинять истории для своих коллег, клиентов и даже начальника, чтобы они лучше поняли вас. Бизнес-сказки не должны быть слишком длинными или оригинальными. Можно взять за основу какой-то свой успех или интересное происшествие и превратить его в анекдот, который и преподнести коллегам в подходящий момент.

Именно истории из личного опыта как ничто другое оживляют такие нудные темы, как обслуживание клиентов, контроль качества, программное обеспечение или техника безопасности.

Аналогичным образом, если вы хотите убедить клиента купить ваш товар или принять нужное вам решение, то лучший способ сделать это — рассказать, как другой ваш клиент решил аналогичную проблему. В отличие от прямого давления, такой подход скорее подтолкнет вашего собеседника в нужном вам направлении.

А если вы хотите положительным образом повлиять на свой карьерный рост, не ждите, пока о ваших заслугах расскажет (может быть) начальник на очередном ежегодном отчетном собрании в конце года. Как на личном опыте убедились наши самые успешные клиенты, хорошие результаты дают подходящие истории об их достижениях,

рассказываемые примерно раз в неделю во время чая или кофе.

Следуй за мечтой

Саар Хашеми, одна из основательниц *Coffee Republic*, сети кофейных магазинов в Великобритании, рассказывает собственную историю успеха. Начиная буквально в нищете, пережив и удары судьбы, и падения, она сумела создать компанию стоимостью в тридцать миллионов фунтов стерлингов. Саар с неподдельной горячностью говорит о том, как тяжело ей было отказываться от хорошо оплачиваемой, но нелюбимой работы специалиста по международному праву. Однако она отказалась, потому что у нее была мечта.

“Нельзя делать работу, которую ненавидишь, — из-за этого становишься пессимистом. А когда делаешь работу, которая тебе нравится, то открываешь в себе такие возможности, о которых и не подозревал. У меня была мечта — достичь того, чего я хочу, оставшись такой, какая я есть”.

У Саар была мечта — сделать так, чтобы на улицах Лондона появился такой же обезжиренный кофе-лапе и такие же низкокалорийные пончики, как те, что ей довелось попробовать в Нью-Йорке. И она стала предпринимателем. Причем, подчеркивает Саар, хорошо, что она была таким неопытным и мало-образованным предпринимателем — это позволило ей мыслить свободно и нешаблонно. Кстати, несмотря на то, что ее компаньоном был брат, бывший работник банка, они смогли получить кредит под свой бизнес-план только в двадцатом по счету банке — в первых девятнадцати им решительно отказали!

Подбадривая всех, кто готов следовать по ее стопам, Саар советует постоянно помнить три принципа: во-первых, не бояться тяжелого труда; во-вторых, стойко переносить неудачи — на одно “да” приходится не меньше десяти “нет”; в-третьих, быть настойчивым — именно благодаря этому качеству она не бросила все и не ушла из бизнеса, когда в первые пол года работы у нее почти не было клиентов.

Подарок будущим поколениям

Сказочная традиция составляет часть нашего богатого наследия, соединяющего прошлое, настоящее и будущее. Современные читатели читают мифы Древней Греции, австралийские легенды, басни Эзопа. Истории, которые вы рассказываете о своей жизни (или слышите от членов своей семьи 1, выполняют ту же функцию — соединяют поколения

Какие истории о своей жизни вы любите слушать и рассказывать? Может быть, это рассказы о том, как вы родились, как пошли в школу, или о событиях, случившихся еще до вашего рождения с людьми, жившими до вас. Правда может быть еще увлекательнее и забавнее любой выдумки. К тому же истории, которые часто рассказывают, с каждым повторением или при пересказе другими людьми приобретают новое звучание.



Семейные предания, передаваемые из уст в уста теряются, когда семьи распадаются или когда умирают рассказчики. У меня Кейт) есть соседка, Маргарет, которая, выйдя на пенсию, нашла себе хобби — занялась изучением истории своей семьи. Первые же расследования показали, что ее родословная гораздо длиннее, чем привыкли считать в семье. Своим родственникам и потомкам Маргарет оставит прекрасное наследство — восхитительную коллекцию семейных преданий. Она встретила со всеми оставшимися в живых родственниками и записала их

рассказы, а потом опубликовала. Можно не сомневаться, что потомки получат замечательную пищу об



истории своего рода. Если бы вы решили издать такую же книгу, какие истории из своей жизни вы включили бы в нее?

Вам игра в семейный анекдот. Возьмите пять карточек и напишите на них слова: фарс, комедия, триллер, трагедия, мыльная опера. Вытяните наугад карточку и припомните семейную историю в том жанре, который обозначен на карточке.

Сила метафор.

Мы не только целыми днями рассказываем истории, но и обильно уснащаем их метафорами. Вот несколько

примеров.

'Смотри-ка, здесь прямо джунгли!'

'Они из него веревки выют'.

Да она просто геморрой!'

"Это был глоток свежего воздуха".

Там было накурено — хоть топор вешай!'

Кто-то когда-то сказал, что если картина стоит тысячи слов, то метафора стоит тысячи картин.

Метафоры в НЛП

Слово "метафора" пришло к нам из греческого языка и означает буквально "переносить через". Метафора — это сравнение, параллель между двумя порой совершенно не связанными друг с другом понятиями. Метафора помогает лучше понять происходящее, дает возможность слушателю лучше выразить свои мысли, заставляет совершенно по-другому взглянуть на ситуацию и увидеть новые пути решения.

В НЛП метафоры используются не совсем так, как предписывает учебник стилистики. Метафоры в НЛП помогают людям перейти из одного контекста в другой, и этот процесс носит название "масштабирование обходным путем". Как мы уже объясняли в главе 16, масштабирование, или чанкинг, это "приближение и "отдаление", позволяющее увидеть в первом случае больше деталей, во втором — общую картину происходящего. Масштабирование хорошо тем, что дает возможность общаться с собеседником на самом приемлемом для него уровне.

Вот что пишет Ник Оуэн в своей книге *Магия метафоры* (Nick Owen, *The Magic Metaphor*, Crown House Publishing, 2001), "метафора — это не просто стилистическая или риторическая фигура речи, а мощное средство воздействия на восприятие и опыт".



В моей (Кейт) компании, *Watercress*

являюсь к публичным выступлениям. Как-то раз одна из моих клиенток, Джанет, размышляла, как лучше провести лекцию, которую она готовила для группы школьников-подростков. Джанет — консультант по выбору профессии, и по долгу службы ей приходится бывать в школах и рассказывать ученикам о возможных путях получения той или иной специальности. Поначалу она полагала, что дети будут внимательно слушать ее рассказы только потому, что им интересно, а она много знает. Однако ее надежды не оправдались. Тогда Джанет стала искать способы как-то разнообразить свои рассказы, оживить их примерами и метафорами. Ей в голову пришло использовать для сравнения мобильный телефон — предмет,

хорошо знакомый всем школьникам и вызывающий неизменный интерес. Джанет решила сравнивать разные профессии и карьеры с разными функциями мобильного телефона последней модели. Это помогло ей добиться взаимопонимания со школьниками

и сделать свое выступление по-настоящему интересным для них. Благодаря одной удачной метафоре Джанет нашла свежий взгляд на профориентацию и путь к сердцам своих юных слушателей.



Чтобы попрактиковаться в создании метафор и заодно развлечься, вот вам упражнение. Для игры нужно три человека. Игрок А хочет рассказать о каком-то занятии или предмете (например, написание книги), не называя его, а используя любые другие слова. Вот примерная схема игры.

1. Игрок А говорит: “Это (тема) похоже на...”

При этом он имеет в виду: “Написание книги похоже на...”

2. Игрок Б называет любой предмет и заканчивает предложение игрока А.

Например, он говорит “яблоко”.

3. Игрок В находит связь между утверждениями игроков А и Б.

Например, он говорит: “Написание книги похоже на яблоко, потому что на нем можно сломать зубы”.

Это отличная игра для небольшой компании и, кроме того, она помогает обнаружить свежие метафоры, благодаря которым вы сможете лучше передавать другим свои идеи и предложения.

Использование метафор для поиска новых решений

У Роберта Дилтса в его книге *Sleight of Mouth* есть рассказ о молодом человеке, который помещен в психиатрическую лечебницу из-за того, что считает себя Иисусом Христом. Он целыми днями бродит как неприкаянный, раздражая персонал и не встречая понимания у других пациентов. Все попытки врачей убедить молодого человека отказаться от своего заблуждения не имеют никакого успеха.

Однажды в лечебницу прибывает новый психиатр. Некоторое время он наблюдает за героем рассказа, а потом обращается к нему: “Я так понимаю, что у вас есть некоторый опыт в плотничестве”. “Это так”. — соглашается молодой человек. Тогда врач объясняет ему, что в больнице строится новая комната отдыха и нужна помощь плотника. “Мы надеемся, вы не откажетесь нам помочь, — обращается психиатр к пациенту. — вы же любите помогать другим”.

История кончается хорошо. Пациент включается в строительство, увлекается плотничеством, снова начинает общаться с людьми и выписывается из больницы, получив хорошую специальность и согласие перспективу найти постоянную работу.

В этой медицинской истории новый психиатр смог подключиться к клиенту, придумав для него подходящую метафору. Раз уж пациент утверждает, что он Иисус Христос, врачу остается принять это как факт и не пытаться противоречить. Врач начинает работать с тем, во что пациент верит, и для лечения выбирает метафору из арсенала пациента — как известно, Иисус Христос учился плотничать у своего отца.

Опытные психотерапевты всех школ часто в процессе лечения используют метафоры, созданные самими же пациентами. И вы тоже в своем повседневном общении можете прибегать к метафорам, созданным вашими собеседниками. Вот несколько ситуаций, когда эффективно применение метафор.



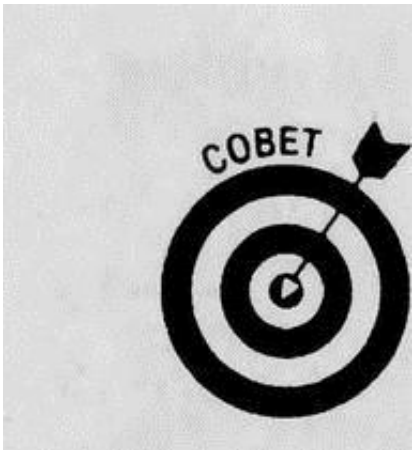
✓/

Когда надо сообщить плохие новости наподобие приостановки проекта или срыва работы.

Когда требуется успокоить нервничающего накануне экзамена подростка. При объяснении сложного вопроса группе людей.

✓/

Когда вы хотите ободрить ребенка или вызвать его на откровенность.



Снять напряжение помогают метафоры по теме по! ода или природы. — скажите, что дожди и непогода всегда сменяются солнечной погодой, или сравните работу над трудным проектом с восхождением на юру или переправой через реку. По- лезно дополнит] свое послание терминами из любимой спортивной игры. напри- мер гольфа, тенниса, яхт и ига. футбола. “Спортивные” метафоры также часто приводя! к сдвигу в восприятии ситуации.

Вот пример. Ваши коллеги заявляют: “Этот прост — просто страшный сон”. В своем отве- те вы можете использовать слова “сон”, “страшный”, “кошмар . чтобы получить дополнит ель- ную информацию либо вывести

Энтони — психотерапевт и работает



их к более позитивному взгляду на ситуацию. Вот вопросы, ко- горые вы можете задать: “Что именно в проекте не дает вам спать? 410 самое кошмарное? Может, иногда полезно смотреть страшные сны. А что надо сделать, чтобы проект не казал- ся таким страшным?*” Наконец, спросите: “И чем же может кончиться этот страшный сон?”

от алкоголя, наркотиков и ир. Он рассказал нам такую историю. “Одна моя паци- ентка рассказывала, какое удовольствие доставлял ей алкоголь— пока она не стала алкоголичкой. В начале лечения она красочно описывала ритуал употреб- ления спиртного— предвкхшение удовольствия 01 первой рюмки, залах алкого- ля, вид элегантной бутылки с красивой этикеткой. Однако с каждым сеансом то- нальност ь рассказа менялась: по мере того, как она осознавала свою зависимость, у нее усиливалось ощущение беспомощности, а алкоголь превратился в злого ду- ха. который преследовал и пугал ее. Спустя какое-то время мы начали работать с ее историей, создали новый сюжет со счастливым концом. Пациентка наконец поверила в то, что у нее есть будущее, в котором она сможет освободиться от ал- коголя, занявшего чересчур мною места в ее жизни .

Прямые и косвенные метафоры

В ШП метафоры подразделяются на прямые и косвенные.

Прямая метафора— это сравнение одной ситуации с другой при наличии очевидного сходства, например сравнение изучения нового программного обеспечения с обучением

вождению автомобиля. Обе ситуации связаны с об)челнем.

* *Косвенная метафора*— сравнение ситуаций, на первый взгляд имеющих между сооооо мало общему. При таком подходе мы сравниваем изучение нового программного обеспечения с приготовлением пищи и планированием летнего отдыха. Именно такие косвенные сравнения составляют основу наиболее креативных рекламных кампаний.

Как-то раз я (Кейт) с двумя партнерами провела мозговой штурм, чтобы придумать оригинальное, запоминающееся и креативное название для компании вместо избитого *ABC Associates*. В конечном итоге было выбрано название *Watercress*— название лекарственного



растения (кресс водяной, жеруха) , потому что название наводило на мысли о мягкости, све- жест и и в то же время о скрытой силе.

Вот групповое упражнение, весьма забавное. Оно предназначено для изобретения метафор, приводящих к новому мышлению.

Воспроизводится с разрешения Яна Мак-Дермонтия, International Teaching Seminars.

Соберитесь втроем и выполните следующее.

1. Первый игрок (А)

размышляет над проблемой, Которую надо срочно решить. Он рассказывает об этой проблеме игрокам Б и В.



2. Игроки Б и В

загадывают некие объекты. (В этом качестве могут выступать как абстрактные понятия наподобие розовых очков, так и конкретные предметы, скажем, бутерброд.)

3. Игроки Б и В

придумывают истории и по очереди рассказывают их. Истории могут быть

какими угодно, главное, чтобы в них фигурировала проблема игрока А и предмет, загаданный рассказчиком.

Изометрические метафоры

Гипнотерапевт Милтон Эриксон достигал невероятных успехов в лечении тяжело больных пациентов, рассказывая им специальные “лечебные” истории, когда пациенты находились в состоянии глубокой релаксации и гипнотического транса. Пациенты должны были самостоятельно извлечь скрытый смысл из историй Эриксона, применить его к своей ситуации и добиться прогресса в исцелении.

Прием Эриксона в НЛП носит название *изометрических метафор*. “Изометрический” означает “имеющий неизменный размер”. Врач придумывает историю на совершенно постороннюю тему, которая развивается по той же схеме, что и проблема пациента, и использует ее, чтобы подвести клиента к нужному решению.

Создание собственных историй

Самое большое впечатление на слушателей производят истории, идущие от сердца. В этом разделе мы подобрали для вас идеи, с помощью которых вы создадите



собственный реестр (репертуар) историй и улучшите свои навыки рассказчика. Даже если до сих пор вы не рассматривали себя в качестве рассказчика, вы быстро научитесь изобретать сюжеты для своих историй и организовывать идеи для достижения максимального эффекта.

Начиная сочинять истории, продумайте следующие моменты.

^ Как вы *начнете* свою историю и как *закончите*. Некоторые отличные истории растеряли всю энергию (и слушателей) задолго до конца.

Что происходит в середине истории и создает драматический эффект — какие события, коллизии, конфликты?

Кто действующие лица — кто герой истории, а кто второстепенные персонажи? Как сделать их живыми и запоминающимися?

^S На скелет хорошо выстроенного сюжета нарастите мясо — детали, описание,

ремарки.

Психологический дневник: история вашей жизни

Обычные повседневные события вполне можно положить в основу ваших удивительных историй. Начните вести личный дневник! Психологический дневник — это пространство, в котором вы всегда можете проработать имеющуюся проблему, осознать свои чувства или настроения, осмыслить пережитый опыт, прийти к какому-то решению. Дневник научит вас находиться “здесь и сейчас”, т.е. осознавать свои мысли и ощущения. Вы перестанете заикаться на застарелых переживаниях, копить страхи, обиды и разочарования — ведь им на смену всегда приходят новые чувства. Дневник пригодится вам, если вы решите — сейчас или в будущем — обратиться за помощью к психологу. Перечитав свои записи, вы поймете, что вас беспокоит больше всего и сможете качественно сформулировать запрос — т.е. чего вы ждете от работы с психологом; в этом залог вашего успеха.

Дневник поможет вам обнаружить ситуации и переживания, которые беспокоят вас, вызывают негативные эмоции. А это ключик к исправлению ситуации. Причем в одних случаях лучше оградить себя от травмирующих обстоятельств (например, от просмотра фильмов ужасов), а в других — изменить свое к ним отношение (например, если каждый визит к родителям заканчивается ссорой, вам стоит “покопаться” в ситуации и попытаться разрешить ее другими методами НЛП).

Дневник дает возможность выражать наиболее безопасным способом любые мощные и разрушительные эмоции, кипящие иногда внутри вас. Если вы научитесь “выпускать пары” на бумаге, то сможете ослаблять напряжение и понимать его истоки.

Ведение дневника — это психологическая настройка на то, чтобы постоянно анализировать свой внутренний мир.

Вот несколько советов начинающему писателю.

1.

Выберите ситуацию, способную вызвать сильные эмоции; запишите,

какие именно.

Например, радость, страх, гнев, удивление, замешательство, недоверие.

2. Придумайте имена для персонажей.

Кто действующие лица вашей истории?

3. Придумайте, что случилось, — назовите три основные ключевые пункты истории.

4. Придумайте развязку — другими словами, чем все кончилось?

5. Опишите что-нибудь занятное или интересное, что тоже можно включить в историю.

6. Опишите, чему вас научила эта история.

7. Подумайте над подачей своей истории — придумайте, где, когда и кому вы будете ее рассказы- вать.

Хорошие истории живут долго и меняются со временем. Периодически возвращайтесь к своему дневнику, чтобы пополнить набор историй. Внимательно слушайте людей, которые умеют хорошо рассказывать, — вы заметите, что их истории весьма просты и незатейливы. Обязано записывать все истории, которые вам понравились, и подумайте, как их можно изменить, чтобы превратить в свои собственные.



Как улучшить мастерство рассказчика

Умению рассказывать истории стоит учиться— хорошо рассказанные истории захватывают внимание слушателей и остаются в памяти людей надолго, даже после того, как прочие события забываются. Вот несколько советов начинающему рассказчику.

I Начните с простых историй и переходите к более сложным по мере роста мастерства.

II Возьмите в детской библиотеке несколько книг сказок и выберите любые сказки и истории, которые можно использовать в нужном вам контексте. Один из моих клиентов утверждает, что нет лучше книги по бизнесу, чем “Алиса в стране чудес”.

III Помните, что, когда вы рассказываете историю, все внимание слушателей приковано к вам. Попрактикуйтесь, порепетируйте свой рассказ, чтобы с первого слова захватить публику, чтобы все боялись проронить слово. Выучите наизусть первые и последние слова рассказа, а сюжет сведите к нескольким ключевым моментам там.

IV Рассказывая веселую историю с самым серьезным тоном, вы добьетесь куда более впечатляющего эффекта, чем если бы рассказывали ее, покатываясь со смеху. Элемент неожиданности дает огромный эффект.

V Придерживайтесь раппорта, чтобы удерживать внимание слушателей. (В главе 7 подробно рассказывается о создании раппорта.)

VI Обдумайте время, место и обстоятельства, когда будете рассказывать свою историю. Слушателям должно быть комфортно и спокойно. Идеальная ситуация, когда все сидят ночью у костра и рассказ сопровождается уютным потрескиванием дров или когда слушатели расположились в тени в жаркий летний полдень.

§ Ваш голос — это музыкальный инструмент. Используйте все его возможности, чтобы придать рассказу дополнительную интригу и выразительность.

✓ Рассказывайте с выражением, чтобы слова шли от самого сердца — и ваша история запомнится лучше, чем если вы будете рассказывать ее, словно читая по книге. Благодарные слушатели простят вам запинки и пропущенные слова.

§ Добейтесь, чтобы слушатели видели перед собой живую картинку происходящего — передавайте звуки, ощущения, даже вкус. Ваша история должна воздействовать на все пять чувств аудитории.

§ Придумайте эффектное начало. Несколько удачных примеров хорошего начала вы найдете во врезке “Как зацепить слушателей”.

Как зацепить слушателей

“В некотором царстве, в некотором государстве жили-были...” Обратите внимание, что великие сказки с первых же слов умеют увлечь читателей. Подумайте, как надо начать историю, чтобы привлечь внимание и удерживать интерес. Вот как это делают известные авторы.

“В уездном городе N было так много парикмахерских заведений и бюро похоронных процессий, что казалось, жители города рождаются лишь затем, чтобы побриться, остричься, освежить голову вежеталем и сразу же умереть”. (И. Ильф, Е. Петров, *Двенадцать стульев*)

“Однажды весной, в час небывало жаркого заката, в Москве, на Патриарших прудах...” (М. Булгаков, *Мастер и Маргарита*) **“На рассвете, когда низкие берега были обнажены отливом, я просыпался под гомон чаек. В плохие дни мне казалось, что я уже умер и птицы клюют мне сердце”.** (Норман Мейлер, *Крутые парни не танцуют* (пер.

Бабкова

“Это напоминает мне...” — добавьте повторы

Замечали ли вы, что в романе автор нередко использует дублирующие сюжеты, которые развиваются параллельно основному?

В одной из лучших книг всех времен и народов, “Тысяча и одна ночь”, собрании тысячи восточных сказок, рассказывается о царе Шахрияре, у которого было опасное поведенческое отклонение. Он пристрастился убивать своих молодых жен наутро после первой брачной ночи.

Его настолько увлек этот процесс, что женское население стало стремительно сокращаться, а вместе с ним и количество потенциальных невест. Этот омерзительный паттерн был разрушен благодаря мудрой Шахерезаде, дочери визиря и потенциальной очередной жертве Шахрияра. Дело в том, что у Шахерезады в запасе имелось больше тысячи сказок и поэм, которые она собрала, поскольку интересовалась историей своей страны, ее правителями и поэтами.

В свою первую брачную ночь Шахерезада развлекала Шахрияра сказкой, которая оборвалась на самом интересном месте, потому что наступил рассвет. Любопытство шаха было столь велико, ему так хотелось услышать окончание сказки, что он перенес казнь молодой жены на следующий день. Однако ночью Шахерезада, закончив первую сказку, начала вторую, которая снова не была закончена. Так она рассказывала сказки, и

продолжалось это тысячу и одну ночь. За это время шах успел привыкнуть к Шахерезаде и полюбить ее; он и думать забыл о том, что собирался ее казнить.

И вы можете ввести повторы и циклы в свое повествование. Это очень полезный прием, и он поможет вам и на презентации, и на



тренинге, и в светской беседе.

Это очень просто. Начните историю и, приближаясь к концу, заметьте: “Это напоминает мне... Я не рассказывал вам историю о ...?” И тут же переходите к новой истории. Из-за того, что первая история осталась недосказанной, слушатели сгорают от любопытства. Так вы держите публику в постоянном напряжении, т.к. мы не выносим недосказанных историй, ведь наш мозг стремится во всем добиваться ясности. Переходить от истории к истории, не досказывая конца, надо естественно. Однако время от времени все-таки рассказывайте, чем кончилась та или иная история, иначе ваши слушатели будут раздражаться и впредь не захотят вас слушать.

Наконец, сядьте поудобнее, расслабьтесь и послушайте еще одну суфийскую притчу

Жил-был когда-то маленький мальчик, который очень любил бить в барабан и занимался этим с утра до ночи. Он не прекращал бить в барабан, кто бы ни просил его умолкнуть. Самые разные люди — из тех, что называли себя суфиями и которых соседи просили повлиять на мальчугана, — ничего не могли с ним сделать.

Первый суфий заявил мальчику, что, если тот не прекратит бить в барабан, у него, у мальчика, лопнут барабанные перепонки. Поскольку мальчик не знал, что такое барабанные перепонки и что будет, если они лопнут, слова суфия не произвели на него никакого впечатления. Второй суфий заявил мальчику, что барабанный бой священен и должен производиться только по особым событиям; третий суфий

предложил соседям затычки для ушей; четвертый посоветовал мальчику почитать книгу; пятый дал ему книги о том, как сдерживать свой гнев с помощью биологической обратной связи; шестой научил его медитировать и объяснил, что весь мир — не более чем наше воображение. Все усилия суфиев давали результат на короткое время, но ни одно не смогло заставить мальчика отказаться от привычки ежедневно подолгу бить в барабан.

Однажды мальчика посетил настоящий суфий. Он просто вручил мальчику долото и молоток со словами: “А интересно, что *внутри* барабана?”

Глава 18

Задавайте правильные вопросы

в этой главе...

- > Предположения, мешающие вам проявлять свои лучшие качества**
- > Суть вопроса**
- > Как упростить трудные решения**

Зная “правильные” вопросы, вы гораздо быстрее достигните желаемых результатов. Хотя, если вы читали книгу подряд, то совершенно резонно можете указать нам, что не существует вопросов “правильных” и “неправильных”, они просто разные — ведь на страницах этой книги мы воздерживались от суждений, соблюдая принципы НЛП.

Давайте разберемся. Говоря о “правильных” вопросах, мы имели в виду те, которые подводят вас непосредственно к сути вопроса и позволяют достичь максимального эффекта при минимальных затратах времени. “Неправильными” мы считаем вопросы, которые водят вас вокруг да около, уводят в тупики и ведут к раскрытию может быть и интересной, но совершенно бесполезной информации.

В предыдущих главах мы неоднократно подчеркивали и показывали на примерах, что слова, которыми вы пользуетесь, могут обладать огромной силой; они запускают

эмоциональную реакцию как у вас, так и у других. Вы несомненно почувствуете разницу, когда станете внимательно выбирать слова. В этой главе мы предложим вам самые полезные вопросы, которые пригодятся вам в любых ситуациях и позволят достичь результата, который устроит и вас, и других. Умение задавать правильные вопросы поможет вам, когда вам потребуется:

§ правильно установить персональный компас;

”” принять оптимальные решения;

§ помогать другим проявлять больше ответственности;

^ подбирать и мотивировать людей.

Как правильно задавать вопросы:

советы и стратегии

Прежде чем задавать судьбоносные вопросы, вы, наверное, хотите узнать, что это за волшебные слова, способные все изменить, о которых мы только что рассуждали. Для начала запомните: то, как вы задаете вопросы другим людям, имеет такое важное значение, как и то, о чем вы спрашиваете.

В этой главе мы поможем вам найти собственный стиль, выбрать предположения и сформировать поведение, которые помогут вам действовать максимально эффективно, где бы вы ни находились — в кресле клиента или, наоборот, при беседе с клиентом.

Очистите свой словарный запас

Задумывались ли вы, сколько вопросов вам надо задать, чтобы сформировать предположение, основанное не на ваших желаниях и не на вашей карте реальности, а на том, чего хочет ваш собеседник? Человеку очень трудно не проектировать свои идеи, нужды, потребности и настроение на других — особенно на своих близких. Вы постоянно оказываете влияние на окружающих — вы просто не можете не делать этого. По этой причине большинство вопросов, которые вы задаете, надо очистить, потому что они непременно предполагают что-то, как в знаменитом вопросе, на который нельзя ответить ни да, ни нет: “Давно ли вы перестали бить свою жену?”



Даже слово “бить” для каждого из нас имеет свое значение. Большинство людей полагает, что речь идет о физическом насилии, однако задающий вопрос может иметь в виду “побеждать в какой-либо игре” (Из словаря Людоедки Элочки: “Я его бью, как ребенка” (при игре в карты). — И. Ильф, Е. Петров. “Двенадцать стульев”. — Примеч. ред.)

Психотерапевты в течение долгих лет учатся беседовать со своими пациентами так, чтобы быть “чистым зеркалом” — просто отзеркаливать пациентам их собственные проблемы, чтобы помочь от них освободиться. Некоторым приходится сиять ярче, чем другим! В конце концов, вы и сами прекрасно знаете, как много может сказать собеседнику поднятая бровь или скрытая усмешка. (Вот почему Фрейд, принимая пациентов в качестве психотерапевта, укладывал их на кушетку, а сам садился сзади!)

Если вы хотите проявить уважение ко взглядам других людей, обратите внимание, насколько вам удастся избежать запрограммированного результата беседы. Даете ли вы советы собеседнику исходя из того, что требуется вам самому?

Постарайтесь избегать любых обобщений или ограничения возможностей, о которых мы говорили в главе 15, обсуждая мегамодель. Слушайте внимательно, что вы говорите, и если заметите в своих словах конструкции наподобие “вы должны”, “вам следует”, “вам надо”, “вам нельзя”, значит, пора изменить направление действия и перестать проектировать свои установки на других.

Предположим, вы с кем-то занимаетесь — с коллегой, другом, членом своей семьи. В начале занятия надо четко сформулировать цель занятия. Поэтому вы, скорее всего, спросите: “Над чем мы сегодня хотим сегодня поработать?”

Вопрос простой, прямой и концентрирует внимание на том факте, что вы *работаете* над чем-то.

Коучинг предполагает обследование и опрос клиентов, чтобы подвести их к принятию на себя ответственности за свои поступки и совершению некоторых действий. Прямые вопросы помогают вам добиться этого. Важно, чтобы предложения формулировались таким образом, чтобы люди думали о себе.

Поэтому прямой вопрос, который побудил бы клиента серьезно задуматься о себе, может звучать так:

“Мне хотелось бы знать, что происходит?”

Любопытство сгубило кошку, гласит пословица. Может быть, это и так, однако нам никогда не приходилось слышать о том, чтобы оно навредило людям. Скорее наоборот, любопытство — верный путь к пониманию. Выбирайте сами, какая пословица вам больше подходит.

Вы - вот что считается

Помните известный анекдот? “Я тебя отучу бить младших”, — приговаривает отец, называя поркой старшего сына за драку с младшим. А теперь признайтесь откровенно... При- знайтесь, приходилось ли вам когда-нибудь кричать на собеседника и обвинять его при этом

в том, что он на вас кричит? Это же бессмыслица, ведь так. обвинять других в том, что вы в настоящий момент сами в открытую и делаете? Тем не менее все мы так и поступаем на каждом шагу. Очень легко увидеть в других те самые отрицательные качества, которые вы хотели бы изменить в себе.

Искусство влияния на окружающих с тем, чтобы их изменить, заключается в том, чтобы изменить свое собственное поведение. Если вы хотите, чтобы кто-то проявил любопытство, будьте любопытны сами. Хотите, чтобы к вам проявили участие и оказали вам помощь, начните с моделирования соответствующего поведения у себя. Думаете, что кому-то надо отвлекаться, сделайте ваше общение более забавным.

Вместо того, чтобы ждать, пока другие изменятся, проявите инициативу. Вот один из лучших уроков, которые нам надо усвоить: “Как вы относитесь к людям, так и они относятся к вам”.

Поэтому, задавая вопросы, думайте о том, *ка* вы это делаете.

Нажмите кнопку паузы

Молчание — золото. (“Молчаливая женщина — это жемчужина на черном бархате”. — А. Мэрдок.) Когда ваш собеседник закончил говорить и вам надо что-то сказать в ответ, очень полезно не торопиться, а помолчать и подумать.

Вашим собеседникам паузы дают очень важную возможность поразмыслить над вашими словами и обдумать собственный ответ.

Пауза в жестко выстроенной структуре беседы позволяет собеседнику собраться с мыслями, передохнуть; давая эту паузу, вы обеспечиваете ему огромное преимущество и в бизнесе, и дома. Слушание — щедрый подарок и важный навык, пока что плохо развитый и недооцененный в большинстве организаций. В своей книге *to Think* Нэнси Клайн рассказывает о структуре, которую она называет *мыслительной средой*, в которой благодаря умению слушать продуктивнее проходят совещания, разрабатываются удачные бизнес-стратегии и выстраиваются здоровые межличностные отношения.

Найти время подумать — добавить время жить (Нэнси Клайн).

Протестируйте свои вопросы



Если у вас есть хоть малейшее сомнение в том, что ваш вопрос уместен и способен помочь человеку или улучшить ситуацию, не торопитесь задавать его. Лучше сделайте паузу и спросите себя...

Будет ли мой вопрос полезен в данной ситуации? Приблизит ли он нас к тому результату, которого мы хотим достичь? Не разъединит ли он собеседников?

Какой итог, или результат, нужен мне в данной ситуации?

Сделайте нормой позитивные утверждения

Если я попрошу вас не думать о розовом слоне, что произойдет? Вы тут же начнете думать о розовом слоне и никакими усилиями не сможете отвлечься на что-нибудь другое. Тот же результат будет, если я скажу ребенку: "Не ешь сладкое перед обедом". Я просто заставлю его захотеть сладкого, дав ему ложную (скрытую) команду.

Наш мозг не воспринимает отрицания — он не слышит "не", а слышит только "делай". Если моя цель — заставить ребенка забыть о сладком, мне лучше так

сформулировать команду: "Скоро обед, побереги аппетит".



Охота за ответами

Как-то раз один психотерапевт работал с пациентом, который жаловался на один и тот же сон. Ему снилось, что на улице идет дождь, а он находится в ресторане. Затем он внезапно просыпался, чувствуя, что ему жарко и тревожно.

Психотерапевт: "Э-з-э... Так вам снилась рыба, да?"

Пациент: "Не знаю".

Психотерапевт: "Но вы помните, что были в ресторане?"

Пациент: "Совершенно верно".

Психотерапевт: "И, скорее всего, в меню была рыба?"

Пациент: "Ну... Вообще-то во всех ресторанах в меню есть рыбные блюда".

Психотерапевт: "И еще шел дождь... Возможно, вы видели воду и плавающую в ней рыбу?"

Пациент: "Может быть, и так".

Психотерапевт: "Вот видите, уже теплее! Возможно, вы были рыбой, которую поймали и сунули в духовку? Что это может значить?"

Конечно, это выдуманный диалог. В реальности все проходит по-другому. Однако обратите внимание, насколько легко навязывать собеседнику свои мысли и вести его к субъективной интерпретации фактов.

Определите,

чего вы хотите

Не всегда просто объяснить самому себе, чего вы хотите. К тому же ваши цели могут меняться. Бывает, вы получаете то, чего, как вам *казалось*, вы хотели, но вы разочарованы, потому что оказывается, что хотелось-то вам совсем другого! Поэтому чтобы разобраться, что же вам на самом деле надо, задайте себе два простых вопроса:

Чего я хочу⁷ и? Для чего мне это нужно?”

Чего я хочу?

В НЛП есть очень важный, даже фундаментальный вопрос, и формулируется он следующим образом: “Чего я хочу?”

Порой вы совершенно точно знаете, чего *не* хотите. Для начала это уже неплохо. Если известно, чего вы не хотите, можно отнять частичку “не” и попытаться определить, чего же вы хотите. Полученный результат проверьте: “А это именно то, чего я хочу”.

Как только у вас появятся ответы, углубитесь в детали и позвольте себе немного помечтать. Вообразите себя в будущем; быстренько перемотайте киоленту своей жизни до того момента, когда вы получите желаемое, а, может, и сверх того. Подключите все свои пять чувств и представьте, что вы будете чувствовать, слышать, видеть. Может, у вас появятся какие-то вкусовые или обонятельные ощущения. Сверьте свои ощущения со своими ожиданиями — насколько они совпадают? Радуют ли они вас, волнуют ли? А если вы испытываете ощущения неловкости или недовольства, это верный признак того, что что-то не так.

Для чего мне это нужно?

Когда вы наконец поняли, чего хотите, и можете описать это словами и нарисовать в своем воображении, то пора задать себе следующий контрольный вопрос: “Для чего мне это нужно?” Возможно, у вас есть некая цель — запустить новый проект, или освоить новый навык или бросить все и удалиться

в буддийский монастырь.

Задайте себе этот важный вопрос: “Для чего мне это нужно?” Причем задайте не один раз для проформы, а несколько раз, пока не поймете самую суть своих стремлений и мотивов. Иначе вам придется делать то, что на самом деле вынуждает вас бродить окольными тропами с риском вовсе утратить направление вместо того, чтобы следовать самым прямым путем к своей мечте.

Кит — успешный продавец, много добившийся и ценящий свою работу. Он начал заниматься НЛП только для того, чтобы выработать некоторые навыки, нужные в его работе. Если говорить конкретно, он хотел получить пост директора по продажам в своей компании и потому



решил попрактиковаться в практической
ПСИХОЛОГИИ.

После нескольких сеансов, на которых тренер настойчиво спрашивал Кита о том, чего тот хочет и зачем ему это надо, Кит неожиданно для себя по-настоящему задумался о своем будущем — и в работе, и в личной жизни. Внезапно он понял, что, став директором по продажам, он лишится той свободы и независимости, которые имеет, будучи просто хорошим продавцом. Он представил себе, что ему придется каждый день ездить на работу в город и возвращаться домой в час пик, целыми днями просиживать в головном офисе компании, осуждая цели, стратегии, бюджеты и вникая в скучные детали разного рода юридических документов наподобие пенсионных планов. (“Я буду сидеть на цепи, как пес!”)

Кит понял, какое наслаждение для него работать с покупателями и добиваться заключения сложных сделок. Продвижение по службе не даст ему того, что ему в действительности нужно. Поняв это, он отказался от борьбы за пост директора по продажам и решил делать карьеру в другом направлении. Кит пришел к выводу, что с его опытом и навыками работы с клиентами ему лучше всего заняться продажами в новом отделе международной торговли.

Принятие решения

Вы принимаете решения на каждом шагу: утром вы решаете, идти на работу или остаться дома, потом думаете, что съесть за ланчем или обедом, затем размышляете, принять ли приглашение пойти в кино, сколько денег потратить на покупку нового компьютера или на отпуск, идти на корпоративную вечеринку или нет.

А вот еще такая ситуация: представьте, что в один прекрасный день вы спокойно работаете над своим проектом и вам неожиданно звонят из кадрового агентства: вам предлагают новую работу, прекрасные перспективы, вы — единственный кандидат на эту должность, но надо будет перебраться в соседний город, за двести километров отсюда. Вы и не собираетесь принимать это предложение, однако вам приятно его получить, и вы соглашаетесь на встречу с работодателем. Предложение выглядит все заманчивее, и в конце концов, почему бы не перебраться ближе к морю? В таком жарком климате это даже приятно. Но внутри вас все время звучит предостерегающий голос: “А надо ли тебе это? Стоит ли связываться?”

Согласитесь ли вы на новую работу или останетесь на прежней? Какое решение принять, чтобы не ошибиться?

Это четыре главных вопроса, которые вы можете задать самому себе или кому-то другому, чтобы помочь в принятии решения — судьбоносного или обыденного.

1 Что будет, если вы согласитесь?

2 Что будет, если вы откажетесь?

3 Чего не случится, если вы согласитесь?

4 Чего не случится, если вы откажетесь?



Эти четыре вопроса основываются на так называемой картезианской логике; их еще называют картезианскими координатами. Все, что вам нужно запомнить, это то, что они предлагают некий мощный лингвистический паттерн, который позволяет увидеть предмет под разными углами.

Мы часто задаем своим клиентам эти четыре вопроса. Часто они касаются весьма важных вопросов — развод, переезд в другой город, перемена карьеры, решение завести ребенка. Вопросы позволяют сконцентрировать внимание и активизировать мышление. Добравшись до последнего вопроса, вы можете решить, что это слишком запутанно. Отлично! Это говорит о том, что в

вашем мышлении вот-вот наступит прорыв.

Если вы хотите изменить один аспект вашей жизни за счет другого, скорее всего, перемены будут непродолжительны и неглубоки. Например, если вы переезжаете в другой город в связи с новой работой, но все интересы, дружеские и семейные связи остаются на прежнем месте, то, вероятнее всего, на новой работе вы будете несчастливы и в новом городе не приживетесь, а, значит, и держаться за новую работу не станете.

Но не стоит воспринимать наши слова как совет или как истину в последней инстанции. Опробуйте четыре вопроса на каком-либо решении, которое вам надо принять. Вы увидите, что вопросы побуждают вас испытать решение на прочность со всех точек зрения окружающей вас среды, провести его всестороннее обследование — мы называем этот процесс *веркой на экологию*.

Проверка ограничивающих убеждений

Наше мышление порой не дает нам достичь намеченных целей, однако с помощью трех простых вопросов мы можем обнаружить такое ограничивающее мышление. Чтобы помочь вам преодолеть свое (или окружающих) ограничивающие убеждения, надо всего лишь использовать серии из трех вопросов, о которых мы сейчас и расскажем.

Вопросы надо задавать так. Сначала вы задаете такой вопрос, чтобы собеседник смог как можно больше рассказать о своей проблеме; потом, когда вы чувствуете, что собеседник выговорился, вы переходите собственно к трем вопросам.

S Вопрос 1: “Как вы полагаете, какие убеждения или принципы мешают вам достичь желаемого?”

Задайте этот вопрос три раза — до тех пор, пока вы не почувствуете, что добрались прямо до сути дела — до того, что в НЛП называется ограничивающими убеждениями. Выслушав первый ответ, скажите: “Понятно; а все-таки, что еще мешает вам. Ограничивает вас?” Переформулируйте вопрос и задайте его в третий раз.

Например, собеседник думает так: “Я не гоюсь для этого”, или “Мне никто не даст это сделать”, или “Я даже и не знаю, с чего начать”. Если таковы ваши мысли, то это называется отрицательной позицией: вы не даете себе сделать то, что нужно для достижения цели.

S Вопрос 2: “Какое убеждение помогло бы мне; каким позитивным убеждением можно было бы заменить это негативное?”

Вопрос заставляет вас перейти от ограничений к позитивному мышлению. Например, позитивные утверждения, противоположные вышеперечисленным негативным имеют вид: “Я вполне подхожу для этого”, “Мне наверняка позволят это”, “Я знаю и умею”.



Этот второй вопрос ваш коллега или клиент может счесть бессмысленным и даже отказаться отвечать на него; это действительно вопрос непростой. Однако поработать с ним критически важно, поскольку он меняет перспективу и дает более сильные убеждения, помогающие двигаться вперед.

Поэтому не отказывайтесь от этого вопроса.

S Вопрос 3: “Если бы у вас было это (имеется в виду новое, освободительное убеждение), какие идеи у вас появились бы о том, как достичь поставленной цели?”

Этот вопрос — завершение процесса. Отвечая на него, ваш клиент придумывает, что нужно, чтобы двигаться вперед: “Ну, если бы я был уверен, что гоюсь для этой работы, я бы сделал то-то и то-то”.

Эта последовательность вопросов переводит собеседника в режим мышления “что, если”. Если вы действуете с верой в то, что это даст результат, то вы найдете пути и модели поведения, чтобы добиться этого.



Я (Кейт) работала с одной дамой — управляющим директором, которая страстно желала родить ребенка, но не могла отказаться от идеи сделать карьеру. Ее ограничивающим убеждением было следующее: “Нельзя одновременно быть хорошей матерью и успешной бизнес-леди”. Однако в результате проверки с помощью трех вопросов у нее сформировалось новое, противоположное прежнему, убеждение: “Можно быть одновременно хорошей матерью и успешной бизнес-леди”.

Прорабатывая фрейм “что, если” — другими словами, действуя так, словно некое событие уже произошло, — клиентка открыла множество способов вести дела компании в другом режиме, как если бы она была кормящей матерью. Оказалось, что вполне возможно совмещать бизнес и материнство. В конечном итоге она не только стала матерью двух здоровых и прекрасно воспитанных детей, но и изменила политику компании в отношении кадров, сделав ее более гибкой и удобной для служащих обоего пола.

Кадры решают все: вопрос мотивации

Ох как непросто найти нужного человека на конкретную должность в подходящий момент. И тут на помощь нам приходят правильные вопросы. Задавайте их, и вы решите кадровую проблему и подберете хорошего работника на то место, где его качества раскроются лучше всего.

Чтобы подобрать подходящего на данную должность человека, вы должны спросить себя, какими *личными качествами* должен обладать претендент, а также каковы должны быть его *технические навыки*. Ответы на вопросы начинайте искать еще до того, как дадите объявление о найме на работу.

I S Каковы важнейшие характеристики человека, который хорошо справился бы с этой работой? Подберите для описания пять ключевых слов. (Можно вы-

брать из этих: умение работать в команде, внутренняя мотивация, четкое понимание процессов, креативность, навыки обслуживания клиентов, обучаемость, широкий кругозор, стабильность, гибкость, организованность, сообразительность, знание продукта, умение создать атмосферу, частые командировки.)

S Нужна ли им дополнительная мотивация, чтобы достигать поставленных целей или решать проблемы?

v' Что для них главнее — внутренняя мотивация или единодушие с клиентами или своей командой?

v' Каков стиль этой работы: работник должен придерживаться установленных процессов или самостоятельно выбирать способы решения задач?

Используйте приведенные ниже вопросы при проведении интервью, и вы получите точную информацию о том, как интервьюируемый будет вести себя в той или иной ситуации, и узнаете, обладает ли он теми техническими навыками, которые вы считаете необходимыми для выполнения данной работы. Вопросы разработаны на основе метапрограмм, о которых мы рассказывали в главе 8.

С помощью тех же вопросов вы можете получить дополнительные данные о членах

своей команды и узнать, как обстоят дела с мотивацией и что нужно изменить, если требуется до- полнительно мотивировать сотрудников.

Что вы хотите от своей работы?

Этот вопрос позволяет сравнить характеристики работы и необходимые качества, кото- рые вы ищете, с возможностями и целями интервьюируемого. Если в ответ вы слышите, что работнику требуется относительная свобода и гибкий график, то целесообразно распределить его в отдел, где во главу угла ставится творческий подход; вместе с тем такой работник не го- дится для должности менеджера срочного проекта по запуску новой системы, ели интер- вьюируемый жаждет перемен, его лучше нанять на временную работу по контракту, а если вы берете его на постоянную работу, то приготовьтесь через год-другой подоорать для него но- вую должность или перевести в другой регион.

Почему это для вас важно?

Перечисляя требования интервьюируемого к работе, спрашивайте: “Почему это для вас важно?” Этот вопрос позволит вам установить, что сильнее мотивирует работн ика — жела- ние *избежать проблем* или стремление *ланти решение*. Работник с мотивацией ‘от обратного’ обычно говорит что-то вроде: “Высокий оклад — это очень хорошо, потому что позволя- ет не беспокоиться о своевременных выплатах по закладной . Работник с

мотивацией цели сформулирует ответ по-другому: Хорошее жалование — эго отлично, потому чю тогда этот дом быстрее станет моим”.



Ключ к пониманию собеседника дают слова, которые он использует. Вот не- сколько примеров.



Человек, мотивированный целью, обычно употребляет слова наподобие “до- стигать ’, ‘получать’,” добиваться”, “заключать , ‘стремиться”.



Мотивацию “от обратного” характеризуют другие слова: ‘избегать’, “укло■ пяться”, “распознавать проблемы”.

Откуда вы знаете, что хорошо работаете?

Этот вопрос помогает установить *источник* мотивации работника.

Если у работ ника *внутренняя мотивация*, другими словами, если он объективно оценива- ет свои способности и знает себе цену, то его мотивируют такие фразы: “Только вы можете решить”, “Вы должны знать, что...”, “Что вы думаете по этому поводу?”

Если у работника *мотивация внешняя*, т.е. он должен получать положительную обратную связь от других людей с помощью фактов и цифр, го для него хорошими мотиваторами будут та- кие заявления: “Все считают, что вы...”, “Данные, кот орые мы получили...”, “То и то дает' нам это”.

Если у вас имеется подразделение обслуживания клиентов, важно, чтобы работающие в нем ценили внешнее одобрение, а не опирались на внутреннюю мотивацию. Но если вы хо- тяте доверить работнику некий проект под его личную ответственность, то внешне мотиви- рованный сотрудник для такой работы не годится, т.к. постоянно будет искать подтвержде- ния правильности своих действий.

Почему вы выбрали ту работу, на которой сейчас работаете?

Это отличный вопрос, потому что он позволяет выяснить, что движет шгтервьюируе- мым — свобода выбора или требование четкого соблюдения инструкций. Если работника мо- тивирует *свобоОа выбора*, вы услышите в его ответе слова: способности, критерии, выбор, неограниченные возможности, разнообразие. Работник же, мотивируемый *процедурой*, ско- рее всего, во всех подробностях расскажет вам, как он

получил свою работу. Люди этой категории обожают рассказывать о трудовых процессах и часто употребляют слова: “правильный способ”, “пытаться”, “стараться”, “верно”.



Работники обоих стилей могут отлично работать вместе в одной команде. Чтобы мотивировать тех, кто ценит свободу выбора, создайте как можно больше возможностей. Привлекайте работников этой категории к мозговым штурмам на темы новых товаров или процессов. Чтобы мотивировать любителей процедуры, направьте их внимание на системы и процессы, которые необходимы, чтобы привести больше системы и структурности в команду.

Чтобы знать, где вы находитесь и чего хотите, полезно задавать себе контрольные вопросы — ежедневно или реже. Поэтому напоследок мы предлагаем вам список вопросов, которые надо задавать себе ежедневно.

Список ежедневных вопросов

Чего я хочу?

Что это мне даст?

Самопроверка

Что мне мешает?

Чем это для меня важно?

Что у меня хорошо получается?

Что можно улучшить?

Какими ресурсами я располагаю?



Если вы разделяете пресуппозицию НЛП о том, что нет такого понятия, как поражение, а есть только обратная связь, то вы не побоитесь задать себе даже те вопросы, ответы на которые предпочли бы не слышать. И настройтесь получать от себя самого обратную связь так же, как получали бы от посторонних, и смело задавайте правильные вопросы.

The 5th Wave

ORCHTENNANT

ЭКЗИСТЕНЦИАЛЬ

и и и и и ————— 400
и и и и ————— 200
и и и и ————— 400
и и и и ————— 500
и и и и —————
и и и и —————

и и и и —————
и и и и —————
и и и и —————
и и и и —————
и и и и —————



В этой части . . .

Вы поймете, почему знаменитый раздел “Великолепных десятков” серии книг ...для “чайников” пользуется такой любовью читателей. Да потому

что в нем собрана самая полезная информация, представленная к тому же в самом кратком и удобном для запоминания виде! Из этой части вы узнаете о том, как применять НЛП в повседневной жизни — при общении с родителями и учителями, в сфере продаж и работе с кадрами. В этой части каждый найдет для себя что-нибудь интересное — какие книги читать, какие фильмы смотреть. Вы увидите, как много интересного можно найти, если НЛП по-настоящему увлекло вас.

Глава 19

Десять способов применения НЛП

В этой главе...

2 Краткий обзор применения НЛП на практике

> Что вы можете сделать уже сегодня, чтобы использовать преимущества НЛП

В качестве коучеров, консультантов и тренеров мы применяем НЛП в своей работе каждый день. Помогает оно и в общении с семьей и друзьями. А как вы можете использовать НЛП? В этой главе мы описываем десять ситуаций, которые, мы надеемся, заставят вас задуматься о практическом применении знаний, полученных из этой книги. Выберите то, что действительно изменит вашу жизнь к лучшему.

Сам образ витие

Надеемся, что из этой книги вы вынесли один важный урок: НЛП предлагает средства для обучения, развития и роста, и вы можете взять их на вооружение. Вы можете использовать их в своих целях или чтобы помогать другим (мы рассказываем об этом в каждой главе), однако желательно, чтобы вы были психологически сильны и здоровы, чтобы создать аутентичную ролевую модель.

Инструментарий нейро-лингвистического программирования — это набор моделей и умонастроений, которые, вкупе с исследовательским складом ума, позволяют вам:

С выбирать самое богатое ресурсами эмоциональное состояние и применять якоря — ментальные техники, позволяющие в трудных ситуациях достигать и удерживать такое состояние. Лучше всего вы учитесь, когда, делая что-то новое, чувствуете себя в безопасности. Чтобы узнать, как устанавливать и применять якоря, читайте в главе 9;

^{у/} по-разному направлять свое мышление на основе пресуппозиций НЛП, т.е. базовых предположений, на которых основывается НЛП. Более подробно рассматривается в главе 2:

^ узнать, что заставляет вас действовать максимально эффективно — собирая информацию о том, как вы выражаете свой опыт через органы чувств, которые в НЛП называются репрезентативными системами. Этим системам посвящена глава 6;

^v взять на себя ответственность за свое собственное развитие, не дожидаясь, пока этим озаботится кто-нибудь другой;

С внести ясность в свои ожидания во всех сферах своей жизни. Четко сформулированные цели, которым посвящена глава 3, помогут вам понять, чего вы хотите;

С научиться вносить изменения на логическом уровне, чтобы улучшить ваши возможности и повысить уверенность в себе, чего бы это ни касалось —

внешнего контекста, поведения, компетентности, убеждений, целей. Все это мы рассматриваем в главе 11:

^ овладеть искусством подстройки, чтобы избежать выгорания из-за излишнего усердия и чтобы эффективнее строить раппорт. Созданию раппорта посвящена вся глава 7.

Управление своими личными и профессиональными отношениями

“Помогите! Отношения не складываются!” Плохое взаимопонимание (или вовсе его

от- сутствие) может надолго испортить вам настроение и вообще превратиться в трагедию всей вашей жизни. Кому приятно, когда перед носом захлопывают дверь? В НЛП вы часто будете слышать фразу: “Если то, что вы делаете, не приносит результата, попробуйте что-нибудь другое”. К счастью, НЛП может с ходу предложить вам пару способов избежать трагедии и открыть любую дверь.

^ **Мета модель** — ключ первый, подходящий к множеству дверей, описан в гла- ве 15. Позволяет проникнуть под поверхность привычных абстрактно- бессмысленных выражений вроде: “ так страдаю из-за этого”. Для проник- новения используются вопросы, помогающие получить специфическую ин- формацию и пересмотреть предположения, мешающие достичь гармонич- ных взаимных отношений. Научившись правильно строить вопросы, вы сможете совершенно точно узнать, что вы и дру-гие люди хотят сказать, ко- гда используют избитые шаблонные фразы.

S **Метаотражение НЛП** — второй ключ, описанный в главе 7, в которой мы учим вас занимать разные позиции восприятия. Метаотражение — любимый способ исследования сложных ситуаций с разных точек зрения. Глядя на си-

§£1-

туацию с разных позиций, вы получите совершенно новые идеи о том. в ка- ком направлении развивать данные отношения, — или поймете, что их уже ничто не спасет.

Переговоры без проигравших

Представьте, что вам предстоит провести самые важные в вашей жизни переговоры — на- пример, вы покупаете дом своей мечты. Может ли НЛП помочь вам заключить выгодную сдел- ку, когда вам противостоят опытные агенты по торговле недвижимостью, решительно настро- енные продать вам новый дом по максимально высокой цене, а ваш старый продать за бесценок? Несомненно. НЛП даст вам принципы и стра- тегии, которые вы сможете использовать с выгодой для всех. Кстати, эти принципы и стратегии пригодя- тся вам и при поиске работы, и при покупке автомобиля, и при подборе кадров, и при распределении домашних обязанностей в семье.



S Стремитесь к позитивному результату — начинайте разговор, держа в голо- ве нужный вам исход. Говорите позитивно. Фокусируйтесь на том, чего хо- тите, а не на том, чего не хотите. Более полно тема результата рассматрива- ется в главе 3.

^ Подключите свои органы чувств — сделайте результат более осязаемым, во всех деталях представив себе, как он выглядит, звучит, пахнет... словом, с по-

мощью всех пяти органов ч

успешных переговоров. Не

жизнью, — другими словами, все стремятся купить ни много ни мало счастье. НЛП помогает понять, как люди влияют друг на друга и как принимаю! решения. Хорошие продавцы под- страиваются под нужды клиента, а не навязывают свои взгляды.



Затемните свои критерии, и ключевых элемен- тах, кот- Расположите их в порядке ним, чтобы убедиться, что у, Отметьте критерии, или “Г

Умение подпит себя

Способность эффективно общаться критически важна для достижения успеха. Больше того, многие уверены, что это вообще единственный навык, способный обеспечить безоблачное будущее. Те, кто умеют хорошо подать себя, достигают вершин во всех областях деятельности, будь то политика, спорт, преподавание, телевидение, общественная деятельность или бизнес. Достаточно ли у вас уверенности в себе, чтобы выйти из толпы и отстаивать то, что вам дорого? Не потеряете ли вы аппетит на званом обеде из-за того, что в конце вам предстоит сказать заключительное слово? Если вы хорошо владеете собой, умеете держаться на публике и знаете, как себя подать, перед вами открыты все двери. Хотите — делайте карьеру, хотите — наслаждайтесь жизнью.

Ах, у вас нет этих навыков? И что же вам мешает / Не знаете? А мы знаем точно — вы!

Как это ни печально, но многие люди с которыми нам довелось общаться, бояться оказаться на публике. А если не ооязся, то все равно предпочитают держаться на заднем плане, не выделяясь и не высываясь.

НЛП сделает так, что вы совершенно по-другому будете относиться к любым общественным мероприятиям.

С Благодаря НЛП вы научитесь ясно демонстрировать свои цели.

У НЛП научит вас использовать слова, которые тронут душу буквально каждого вашего слушателя.

У НЛП поможет вам обрести уверенность при общении с незнакомыми людьми.

Представьте, что вас пригласили провести ежегодную встречу членов вашего любимого клуба садоводов. (Не занимаетесь садоводством? Подставьте любое другое слово — пусть будет клуб любителей хомячков, автомобилистов, поклонников творчества Шекспира.)

Если вы знакомы с основами НЛП, то знаете: первое, что вы должны для себя решить, это чего вы хотите и добиться своим выступлением. Каким должен быть итог, результат, что должно случиться, на что вы вдохновите своих слушателей? Найдите совершенно точный ответ, не забывая, что слушатели захотят чему-нибудь научиться у вас.

Второе: начиная строить свое выступление, вспомните модель ВАК — визуальное, аудиальное, кинестетическое воздействие. (В главе 6 подробно рассказывается о том, как пользоваться главными каналами восприятия.) Как вы собираетесь найти общий язык с людьми, которые предпочитают картинки, с людьми, которые лучше воспринимают информацию на слух, и с теми, которым все надо потрогать? Составляя план своего выступления, помните и о том, что одной части ваших слушателей достаточно общих тезисов, а другим требуются мельчайшие подробности.

Третье, что вам надо иметь в виду: НЛП помогает мысленно подготовиться к выступлению. Обдумайте свой образ: каким вы хотите предстать перед слушателями — веселым шутником, глубоким мыслителем или выберете иное амплуа? Припомните моменты, когда вам приходилось выступать в этих образах в прошлом, и вы сможете воспользоваться якорем — восстанавить предыдущий опыт, чтобы воссоздать свои ощущения. Более подробно о якорях рассказывается в главе 9.

И, наконец, самый важный совет: не закливайтесь на приемах и методиках. Мы все разные, и ничто не будет выглядеть так естественно, как если вы просто будете самим собой. Когда вы от горячо и искренне говорите о том, что для вас действительно важно, ваше выступление никого не оставит равнодушным.



Управление временем, и другими

У всех у нас равное количество времени, только используем мы его по-разному. Почему одни все время куда-то мчатся и все равно опаздывают, а друг не вроде бы никуда не торопятся, а все успевают?

Всё дело в том, как вы относитесь к своему времени. НЛП различие! Значит, кто живет во времени, и тех, кто пробирается сквозь время. Планировать гораздо легче, если вы живете сквозь время. Ценить каждое мгновение проще, если вы живете во времени. Советы по перемещению во времени вы найдете в главе 13.

В качестве коучера я (Кейт) советую своим клиентам использовать время мудро, потому что они должны понять, как на них влияет трата времени на то, что им не нравится, и высвобождение энергии на то, что действительно по душе. Это ценный и невозобновимый ресурс — потерянное время не вернуть.



Если вы берете на себя слишком много, желая доставить удовольствие другим, вы достигнете противоположного результата, если их разочаруете.

Научитесь

Есть ли у вас дело, которым вы давно мечтаете заняться, но никак не решитесь приступить? Есть. Тогда изучение НЛП поможет вам преодолеть пропасть между желанием и исполнением, между мечтой о перемене и реальным изменением.

Если вы работаете с инструктором, который превратил следование принципам НЛП в искусство, он поверит в ваши неограниченные возможности и поможет вам достичь целей, которые всегда казались вам недостижимыми. А это может оказаться захватывающим процессом — спорим на что угодно.

Коучинг (занятия с инструктором концентрирует ваше внимание на целях — результатах, которых вы хотите добиться, на итогах. — и поможет вам избежать лишних движений, т.е. траты энергии на то, чего вы не хотите. Коучинг поможет вам сделать рывок вперед и преодолеть все преграды на своем пути. Коучинг устраняет разрыв между

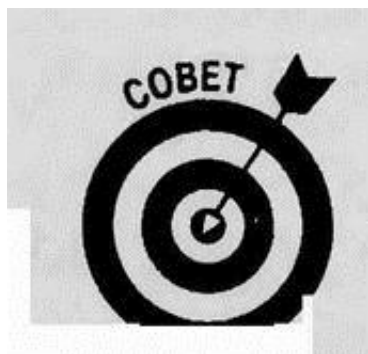


тем, чем вы являетесь в данный момент, и тем, каким вы хотите стать: между вашим

Действие — вот что превращает ваши мечты в реальность. Одна из главных причин того, что коучинг даст вам результат, в том, что он заставляет вас действовать, предпринимать конкретные шаги. Вторая причина в том, что коучинг помогает разделить ваши цели на подцели, т.е. на небольшие, легко достижимые задачи. Кроме того, работая с инструктором, вы чувствуете свои обязательства перед ним. Это как тренер, который стоит с секундомером в руках и делает замечания на каждом круге, когда вы участвуете в забеге на длинную дистанцию.

Принципы НЛП помогают достичь успехов и в спорте, и в бизнесе. Поэтому вы можете увидеть, как перед серьезным спортивным состязанием тренер с помощью техники якорей помогает своему подопечному настроиться на нужное эмоциональное состояние.

Коучинг часто способствует тому, что люди восстанавливают некогда утраченные уравновешенность и гармонию. Лично я (Кейт) полагаю, что НЛП — это не просто средство победить в турнире по гольфу или убедить в правильности своей точки зрения совет директоров. Я считаю, что НЛП оказывает комплексное влияние — помогает человеку создать свое будущее с учетом всех аспектов личности. Мне доводилось заниматься с весьма успешными руководителями, которые хотели стать еще успешнее. Тщательно проанализировав общую картину своей жизни и свои паттерны работы, эти



люди смогли высвободить свою энергию и мастерство, чтобы получить то, к чему стремились.

Если вы достигли совершенства в одном аспекте своей жизни, скажем, в работе, за счет других, например личной жизни, то может оказаться так: на работе у вас все отлично, а домой хоть вообще не приходить. Получается, что ваша жизнь разбалансирована и чревата неприятностями, в частности болезнями.

Нередко оказывалось, что наши клиенты, достигшие высших должностей в бизнесе, пожертвовали для этого своим здоровьем и важными человеческими взаимоотношениями. А те, кто посвятил себя домашнему очагу, отказались от профессиональной карьеры. Если вы можете сказать, что эти сценарии в чем-то подходят к вашей жизни, скорее ищите инструктора по НЛП, который поможет вам восстановить баланс и гармонию в вашей жизни.

НЛП в помощь здоровью

Диета полезна для здоровья — знаете, да? Но когда в кафе вы видите запретные, но такие соблазнительные пирожные или дома вынуждены смотреть, как ваши близкие ничтоже сумняшеся поглощают высококалорийную и богатую углеводами пищу, у вас портится настроение; а если это происходит часто, то плохое настроение превращается в хронический стресс. А кто скажет, что стресс полезен для здоровья?

Серьезно говоря, если вы заботитесь о своем здоровье, НЛП может предложить вам много полезного, потому что помогает распознать неразрывные связи между вашим разумом и телом. НЛП рассматривает человека как систему, которая должна поддерживаться в равновесии, если человек хочет быть здоровым.

Приходилось ли вам бывать в ситуациях, когда нужно сделать большой кусок работы, точные цели и методы выполнения не указаны, а времени в обрез? Вам наверняка приходил на ум образ белки в колесе. В напряженных ситуациях люди обычно движутся сквозь время — спады и подъемы становятся нормой. Опасный момент наступает тогда, когда люди не понимают, что происходит; у них появляется ощущение, что события и самая жизнь выходят из-под их контроля. Как только человек теряет контроль над одним аспектом своей жизни, подключается тело и запускает механизм торможения. Появляются головные боли, боли в спине и шее, вспышки гнева, повышенная тревожность. Все это должно послужить сигналом тревоги: ваше тело пытается сообщить вам, что вы перестали контролировать свою жизнь.

НЛП помогает людям поддерживать равновесие, помнить свое предназначение и ключевые ценности, сохранять баланс тела и духа.



Когда я (Ромилла) проводила мастер-класс по преодолению дистресса, одной из самых сложных участниц была Касси. Касси довела себя до нервного срыва, потому что пыталась одновременно получить продвижение по службе и быть идеальной

женой и матерью. В ходе наших занятий Касси осознала, что просто шла

на поводу у своего начальника и у членов своей семьи, потому что желала заслужить любовь, которой ей не хватало в детстве, — она была сиротой и ее удочерили добрые люди. Несмотря на то, что они постарались дать девочке все, в чем она нуждалась, несмотря на счастливое и оеизаботное детство, Касси всю жизнь ощущала себя подкидышем, которого когда-то оросила родная мать. Один из участников мастер-класса выслушал историю Кассии и заметил: “Да вы же одна из избран- ных!” И тогда Касси попробовала вести себя в соответствии с этой новой для себя ролью. После мастер-класса Касси научилась говорить “нет” многим людям, в том числе своему боссу и своим детям. Одним из неожиданных следствий этого стало то, что дети Кассии стали ответственнее относиться к собственной жизни.

Связь со слушателями: Советы тренерам и инструкторам

В НЛП считается, что все люди учатся по-разному и единственный человек, который знает, как ему надо учиться, — это сам обучающийся. Хорошие учителя принимают на себя ответственность учить так, чтобы ученики учились сами — учителя просто поддерживают, направляют и вдохновляют. НЛП характеризуется тем, что переносит акцент с учительства на обучение и помогает людям выбрать самые эффективные для них способы обучения.

Процесс обучения имеет много интересных особенностей — это не просто изложение фактов и поиск обстоятельных ответов. Для того, чтобы учебы давала результат и продолжалась как можно дольше, учащийся должен быть готов получить нечто новое и быть в состоянии воспринять это. Добиться того, чтобы и тренер, и группа смогли воспринять новый материал, гораздо важнее, нежели составить хороший учебный план.

Если вы осваиваете новый навык, заранее задумайтесь, как вы сможете его использовать. Припомните ситуации, когда вам было легко учиться, когда вам нравилось учиться. Каковы три условия, при которых вы учитесь не прилагая никаких усилий? Лично мне (Кейт) требуется следующее: чтобы было интересно, чтобы быть с людьми и чтобы можно было смело экспериментировать и совершать сколько угодно ошибок. Но у людей, которых я обучаю, этот набор условий может быть совершенно другим.

НЛП покажет вам, как находить способы получения информации, наиболее предпочтительные для разных людей. Как педагог вы должны знать, что одни учащиеся лучше воспринимают зрительно, другие — на слух, третьи — через прикосновения и ощущения. На вступительном занятии следует максимально обобщенный язык — это позволит вам установить контакт со студентами с разным уровнем опыта. Ваше вступление может быть, например, таким.

Сегодня мы рассмотрим много разных вопросов. Некоторые из вас уже обладают обширными знаниями по этой теме, и у вас есть свои идеи, мнения и опыт, которыми вы сможете поделиться с другими.

Одним из вас мои слова помогут вспомнить то, что им уже известно, и задуматься о том, как они применяют эти свои знания в работе.

Другим мои слова откроют новые перспективы, и они получат возможность улучшить то, что делают сейчас, и добавить свои навыки.

Вы выслушаете меня и решите, как применять на практике то, что вы от меня узнаете.

Кроме того, помните о стадиях обучения. Получав новые навыки, например, когда вы учитесь водить машину, вы проходите разные уровни компетенции. Когда вы только начинаете, вы пребываете на стадии блаженного неведения — вы

Вы не знаете, сколько много вы не знаете. Затем вы переходите на стадию осознанной некомпетентности и начинаете понимать, сколько вы всего не знаете. По мере того, как

вы повышаете свой уровень осведомленности о предмете обучения, вы становитесь *осознанно компетентны*, а потом, достигнув первых вершин мастерства, вы становитесь *неосознанно компетентным*. На этой высшей стадии вы как опытный водитель вообще забываете, каково это — быть учеником. Поэтому довольно часто очень трудно чему-то научиться у экспертов — они так далеко ушли от сознания новичка, что просто командуют делай так и не могут объяснить, что именно и в какой последовательности надо делать.

Получить эту работу

Можно сделать так, что сменить работу для вас будет все равно что переклеить обои или купить еще одну юбку. Вы будете менять работы, понимая, что это всего-навсего еще одна перемена в вашей жизни, причем сам процесс будет для вас даже интереснее, нежели собственно работа.

НЛП поможет вам найти не просто Другую работу, а ‘ правильную ’ работу. Планирование карьеры надо начинать заблаговременно, чтобы не оказаться в положении Алисы из Страны Чудес, которой было все равно, куда идти, лишь бы идти. А навык принимать обдуманные решения гарантирует, что вы не упустите своего счастья и не откажетесь от хорошей, перспективной работы.

Превратите поиски работы в правильный, хорошо продуманный процесс с помощью Приложения В. Выполните домашнее задание: представьте себе человека, который мог бы предложить вам работу вашей мечты и подумайте, как выглядит его карта мира. В главе ¹ приводится небольшая анкета, которая поможет вам придумать человека, на которого вам надо оказать влияние.

Проявите креативность и сделайте так, чтобы выделиться из толпы. Представьте себя то-варом — каковы ваши характеристики и достоинства? Встаньте перед зеркалом и попрактикуйтесь быть человеком, которого хотят взять на работу вашей мечты. Как вам надо одеться, как разговаривать? Что вы могли бы рассказать о себе и о своих способностях? Помните, что вам надо верить в себя, чтобы и друзья те поверили — и взяли вас на работу.

Глава 20

Книги, которые должны быть в вашей библиотеке

В этой главе...

2 Книги, которые мы рекомендуем как опытным практикам НЛП, так и новичкам > Расширьте свои познания в НЛП с помощью печатного слова

Мы обожаем читать. Именно благодаря книгам мы обе смогли расширить свои знания о персональном развитии и НЛП. Мы предлагаем вашему вниманию книги об НЛП, которые сыграли важную роль в нашей жизни и нашем развитии. Мы надеемся, что они помогут и вам, обогатят вашу жизнь и жизнь ваших близких.

Гриндер Д. и Бэндлер Р. "Из лягушек — в принцы. Нейро-лингвистическое программирование"

Это одна из самых важных книг по НЛП. По сути, это конспект сеансов терапии, которые в январе 1978 года проводили отец-основатели НЛП Джон Гриндер и Ричард Бэндлер, бле-еязыче отредактированный Стивом Андреасом (John Grinder, Richard Bandler. *From Frogs Princes*). Несмотря на то, что после того, как эта книга была опубликована, НЛП шагнуло далеко вперед, обязательно должен прочесть всякий, кто всерьез решил заняться НЛП.

Вся книга организована как запись трехдневного семинара. Для облегчения восприятия большинство высказываний Бэндлера и Гриндера приведены просто в виде текста, без указания имен. Часть материалов взята из магнитофонных записей. Книга адресована психотерапевтам, психологам, социотехникам и всем, кого интересуют проблемы психологии поведения и социальной коммуникации. Это своего рода “Библия НЛП”.

Бэндлер Р. Используйте свой мозг для изменения. Нейро-лингвистическое программирование

Новые субмодальные техники, описанные и преподаваемые в этой книге, позволяют быстрее и эффективнее добиться личностного изменения, чем более ранние методы НЛП. Субмодальности — это в буквальном смысле способы, которыми наш мозг сортирует и кодирует опыт. Субмодальные техники изменения можно использовать для модификации “программного обеспечения” человека — наших средств осмысления опыта и реакции на окружающий мир.

Эта книга открывает путь к практическому пониманию принципов работы нашего мышления. Кроме того, она преподает! простые конкретные принципы, которые вы можете использовать, чтобы “управлять собственным мозгом”. Она помогает изменить наш собственный опыт если мы им недовольны, и усиливать наслаждение, если в вашей жизни все в порядке. Труд одного из основателей НЛП обязательно вдохновит вас на впечатляющие изменения в своей жизни.

Гриндер Д. и Бэндлер Р.

“рефрейминг. Ориентация личности с помощью речевых стратегий”

Личность человека — очень сложная и сбалансированная система. Чтобы помочь человеку в достижении некоторого целенаправленного изменения, необходимо учитывать эту сложность. Добиться этого можно с помощью рефрейминга — специфического приема, обеспечивающего контакт с той частью личности, которая порождает одно поведение или блокирует другое.

Предлагаемая книга, посвященная рассмотрению различных моделей рефрейминга и методов их практического применения, будет полезна и специалистам и широкому кругу читателей, интересующихся вопросами переформирования личности.

Ян Мак-Дермотт Джозеср О'Коннор. НЛП и здоровье. использование нейро-лингвистического программирования для улучшения здоровья и благополучия”

То, чем мы занимаемся, как мы думаем и как мы живем, — кирпичики, из которых мы строим свое здоровье. Наш организм впитывает в себя не только пищу и воздух, но и весь наш жизненный опыт. Нейро-лингвистическое программирование занимается исследованием воздействия, которое наши мысли оказывают на наше благополучие. Эта книга будет интересна всем, кто хочет узнать, как работает НЛП, как достичь гармонии между собственным телом и разумом, как разгадать самую удивительную загадку — самого себя.

Джеймс Эйхер. НЛП в бизнесе и менеджменте

Эта книга представляет собой подробный обзор эффективных процедур в бизнесе и управлении с точки зрения НЛП. Пошаговые объяснения и упражнения к каждому разделу делают эту книгу превосходным учебным пособием и для начинающих менеджеров и для управляющих крупными корпорациями. Оказывается, сделать свою работу эффективной и приносящей удовлетворение — совсем несложно. Каждый может научиться работать так — об этом и рассказывает *НЛП в бизнесе и менеджменте*.

С. Андреас, К. Андреас. разума. Практическое использование Методов НЛП”

НЛП уже помогло миллионам людей по всей планете быстро и эффективно разрешить свои проблемы, улучшить здоровье и повысить творческий потенциал. Данная книга — это краткая практическая энциклопедия методов НЛП. Избавление от различных фобий, приобретение оптимального веса, навыки комфортного общения, исцеление от тяжелых недугов — вот неполный перечень тем, раскрытых в этой книге. Читайте,

пробуйте, преобразайтесь и становитесь счастливее.

**М. А Павлова. Интенсивный курс
повышения граМОтности с помощью НЛП**

Предлагаемое пособие предлагает систему интенсивного повышения практической гра- мотности, развития внимания, памяти, мышления и речи, с использованием новейших психо- технологии неиро-лингвистического прои раммирования (НЛП), включая элементы психокор- рекции. Оно состоит из вводного курса по НЛП, подробных конспектов 26 трехчасовых занятий и приложения, представляющего собой тексты разноплановых упражнений по орфо- графии и пунктуации, составленных в связи с частотным определением ошибок в письменных работах учащихся. Книга дает возможность спланировать индивидуальный подход к повы- шению практической грамотности, и адресована тем, кто занимается преподаванием русского языка, школьным психологам, студентам педагогических вузов и родителям.

Changing Belief Systems with NLP

Роберт Дилтс, автор этой книги 1 Robert Dilts, *Changing Belief Systems with NLP*, 1990) — один из самых творческих и талантливых инструкторов и писателей по НЛП и один из тех, к то действительно разбирается в этой теме. В *Changing Belief Systems*

няет, как ваши убеждения могут помешать вам достичь того образа жизни, к которому вы стремитесь. В книге рассказывается, как разобраться в своих убеждениях и изменить их га- ким образом, чтобы привести в гармонию со всеми аспектами вашей личности и приступить к непрерывному изменению.

The User's Manual for the Brain

Эту книгу написали Боб Боденхамер и Майкл Холл, два весьма плодотворных автора, пи- шущих об НЛП (Bob G. Bodenhamer, L. Michael Hall, *The User's Manual for the* , 2001). Книга адресована желающим изучить НЛП самостоятельно. В отличие от большинства книг для начинающих, эта действительно очень проста и обеспечивает хорошие базовые знания, которые потом можно усовершенствовать, записавшись на курсы НЛП. Опытные практики НЛП найдут! для себя в *The User's Manual for the Brain* массу новых идей и полезной инфор- мации, которая обогатит и расширит их знания.

Глава 20. Книги, которые должны быть в вашей библиотеке

С. Андреас, К. Андреас.

"Сущностная Трансформация.

**Обретение неиссякаемого внутреннего
источника**

В этой книге (Connirae Andreas, *Core transform* 1996) собраны методики и приемы, разработанные и систематизированные Коннирой Андреас. Их назначение — обеспечить це- лостный подход к личностному изменению и облегчить этот процесс. В основе *Core Transformation* лежит убеждение, будто в подсознании каждого человека борются между со- бой противоположные страсти. Если остановить эту борьбу, можно достичь базового состоя- ния и целостности. Эта книга— настоящий прорыв в области личностного развития, по- скольку позволяет использовать ограни- !ения в качестве трамплина для достижения таких базовых состояний, как внутренний мир и любовь.

Influencing and Integrity

Автор книги Дженин Лабордс (Genie Z Laborde, *Influencing and Integrity*, 1984) снабдила издание большим количеством картинок и иллюстраций, чтобы сделать ее как можно доход- чивее и понятнее. Автор упростила сложный предмет, чтобы дать чита- елю набор совершен- ных навыков для применения во всех сферах коммуникации. Специфика подхода, ориентира- ванного на применение в бизнесе, делает эту книгу чрезвычайно полезной для применения в корпоративном мире.

Managing Yourself, Managing Your Life

Если вы хотите изучить теорию НЛП, эта книга (Ian McDermott, Ian Shircore, *Managing Yourself Managing Your Life*, 1999) не для вас. Однако если вы хотите попробовать НЛП и добиться запланированных изменений в установленные сроки, ! о именно по этой книге вам надо заниматься. Если вы изучите эту книгу прежде чем пойдете на курсы НЛП, то получите хорошую базу для дальнейшего совершенствования.

Presenting Magically

Если вы работаете тренером-инструктором или по роду деятельности часто готовите презентации, эта элегантно написанная книга (Eavid Shepard, Tad James, *Presenting Magically*, 2001)— для вас. Технологии, представленные в ней, используют НЛП, ускоряют обучение и помогут вам овладевать вниманием слушателей с первых же минут выступления. Выполняйте приведенные в книге упражнения, и вы станете прирожденным оратором и повысите свое мастерство презентации до невероятного уровня.

The Magic of Metaphor

В своей книге (Nick Owen *The Magic of Metaphor*, 2001) Ник Оуэн сооперат коллекцию историй, призванных обогатить читателей сокровищами мудрости, которые мотивируют и обеспечивают стратегиями самосовершенствования. Истории эти вызывают душевный подъем, способствуют укреплению позитивного мышления и веры в себя, а также заставляют пере-смотреть привычные убеждения ценности и подходы. Эта книга весьма пригодится в таких разных профессиях, как консулы ирование, психология, профессиональные ораторы, ме-неджмент, педагогика.

Words that Change Minds

Автор показывает, каким интересным может быть предмет, который всегда считался скучным и понятным только специалистам. Прочитавшему эту книгу (Shelle Rose Charvet, *Words that Change Minds*, 1997) не надо знать НЛП, чтобы понимать, что такое метапрограммы: автор не пожалел энтузиазма и красноречия, на примерах показывая, как применять знание о связи между поведением и языком. В этой книге собрано множество историй и анекдотов, благодаря которым самый обычный человек разберется в теории и практике коммуникации, в частности узнает, как рекламировать себя, чтобы получить работу, или товар, чтобы его продать (причем вызвать отклик непосредственно в целевой аудитории): как найти общий язык с человеком, который не поддается вашему влиянию; какие вопросы задавать, если вам надо подобрать подходящего кандидата на вакантную должность.

****Awaken the Giant Within***

Эту книгу (Anthony Robbins, *Awaken the Giant Within*, 1992), ориентированную на практическое применение, написал Энни Роббинз. Она поможет каждому разобраться, чего тот хочет от жизни, и что делать, чтобы достичь своих целей. Существует множество приемов, позволяющих решить любые проблемы во всех сферах вашей жизни, например со здоровьем, взаимоотношениями, благосостоянием, а также эмоциями.

Глава 21

Интернет-ресурсы по НЛП

в 3й главе...

2 Бесплатные знания из глобальной сети > Поиски дополнительной информации для расширения кругозора

Интернет открывает новые пути распространения и получения информации по самым разным темам, и НЛП не исключение. В этой главе мы перечисляем Web-сайты, на которые полезно стоит обратить внимание.¹ Если вас интересуют посвященные НЛП сайты на русском языке, введите в любой поисковой системе в качестве запроса слова

НЛП или Heii- /(){}-лингвистическое программирование; можно также поискать по фамилиям деятелей НЛП.

Advanced Neuro - dynamics

Очень интересный сайт (www.nlp.com). содержит очень важные статьи по коммуника- гивной модели и стратегиям НЛП, разъяснение терапии временной линии и множество мате- риалов по другим темам. Очень хороший сайт, если вы хотите получить представление об НЛП или прояснить для себя некоторые вопросы.

Anchor Point

Этот сайт находится по адресу www.nlpanchorpoint.com и содержит целый ряд чрезвычайно полезных работ 'по НЛП. Кроме того, создатели сайта издают прекрасный жур- нал по НЛП. На сайте вы найдете список полезных книг, аудио- и видеоматериалов, посвя- !ценных НЛП и связанным с ним темам.

Association for Neuro-Linguistic Trogratnnting

Ассоциация нейро-лингвистического программирования Великобритании (Association for Neuro-linguistic Programming UK) поддерживает сайт [www. anlp . org](http://www.anlp.org). Здесь вы найдете мае- су информации для любителей и практиков НЛП, начиная со статьи "Что такое НЛП", а так- же список практикующих инструкторов НЛП (если вам нужна помощь в каком-то вопросе) и список часто задаваемых вопросов.

Shelle Rose Charvet

Более подробно о Шелл Роуз Чарвиг вы узнаете па странице [www. successtrategies. com/ html/english/index.htm](http://www.successtrategies.com/html/english/index.htm). Сайт будет полезен начинающим и инструкторам НЛП — на нем вы найдете смешные статьи, с юмористической точки зрения излагающие принципы НЛП. Здесь же вы найдете некоторые весьма полезные товары для применения в бизнесе

4 и личной жизни.

Материалы всех сайтов — на английском тыке. —

Примеч. ред.

Crousn House Publishing

Издательство Crown House Publishing (www.crownhouse.co.uk) предлагает прекрас- ную подборку киш по некоторым очень интересным темам для бизнеса, образования и пси- хотерапии. На сайте вы можете найти совершенно уникальные издания, которых больше ни- где нет, и получить консультации, причем даже по телефону!

!Design Human Engineering .com

Ричард Бэндлер, один из основателей НЛП, сотрудничает с двумя сайтами: [www. designhumanengineering. com](http://www.designhumanengineering.com) и [www. richardbandler.com](http://www.richardbandler.com). Посетите эти сай- ты, если хотите узнать, что сделал для НЛП Ричард Бэндлер и как 'записаться у нему на кур- сы. На этом сайте много ссылок на дру1 ие сайты и много информации о статьях; кроме того, рассказывается, как купить книги, видеокассеты и компакт-диски, какие семинары и тренинги где и когда проводятся.

Encydopaedia of Systematic NLP and NLP New Coding

Если вам нужен один, но исчерпывающий ресурс, то это [nlpuniversitypress . com](http://nlpuniversitypress.com) — энциклопедия НЛП. разработанная Робертом Дилтсом и Джудит Де Лозье. Более подробно об Университете НЛП, основанном Робертом Дилтсом, Джудит Де Лозье и другими специа- лист ами, рассказывается на сайте [nlp. com](http://nlp.universitypress.com). Энциклопедия — замечательный и бесплатный ресурс, содержащий все самое интересное об НЛП. Этот сайт пополнит багаж знаний как но- вичка. гак и опытного специалиста по НЛП.

Mickael Gelb

Если вам нужны новые креативные идеи, посетите сайт [www.michaelgelb. com](http://www.michaelgelb.com). Майкл Гелб помогает людям использовать все их органы восприятия для реализации своего потен- циала в целях индивидуального и организационного развития. Отличный сайт для

всех, кто хочет повысить свою креативность.

The International Society of Neuro-linguistics

На сайте www.neurosemantics.com вы познакомитесь с двумя плодовитыми писателями — Бобом Боденхаммером и Майклом Холлом. На сайте много статей на тему “самооплавание и успех” и обзор книг, расширяющих ваши знания об НЛП и помогающие применить на практике полученные знания. Прекрасный сайт как для начинающих, так и для профессионалов.

Quantum Leap, Inc

Сайт www.quantum-leap.com создан Джоном Гриндером, одним из основателей НЛП. Сайт бесплатный и содержит информацию о книгах, написанных Джоном Гриндером и Кармен Бостик Сент-Клэр, нынешним президентом *Quantum Leap*, кроме того, на нем 13ы найдете мною ссылок на другие полезные ресурсы. Это сайт скорее для профессионалов, нежели для новичков.

Глава 22

Кинофильмы, сюжеты которых иллюстрируют применение техник НЛП в StnOU главе...

> Практики НЛП, которые можно обнаружить в кинематографе

> Проверьте свои навыки НЛП с помощью кино

Мы отобрали для вас десять кинофильмов. Это фильмы, на наш взгляд, по большей части вдохновляющие, а иногда провоцирующие, однако в каждом из них мы обнаружили те или иные методики НЛП. В каждом из этих фильмов есть моменты, которые пригодятся вам в совершенствовании тех или иных навыков НЛП.

НЛП в кинофильмах

“Лучше не бывает” (As Good As It Gets)

В этой комедии Джек Николсон играет скрягу, затворника обсессивно-компульсивного типа. Любителям животных понравится, как соседская собачка учит его создавать паттерны. В ролях Джек Николсон, Хелен Хант. Режиссер Джеймс Л. Брукс. Производство *Columbia/ TriStar Studios*. 1997 год.

“Играй как Бэкхем” (Bend It Like Beckham)

Замечательная лента о том, как сбываются мечты, о дружбе и о том, как настоящий талант преодолевает все преграды. В ролях Пармидер Натра, Кейра Найтли. Режиссер Иуриндер Тадха. Производство *Twentieth Century Fox Home Video*, 2002 год.

“Цветы лиловые полей” (или “Цвет пурпура” *The Color Purple*)

Послание этой ленты можно сформулировать так: “Не лги себе или “То, что нас не убивает, делает нас сильнее”. Сила человеческого духа впечатляет! В ролях Дэнни Гловер, Вугш Голдберг. Режиссер Стивен Спилберг. Производство *Warner Home* \

“Поле чудес” (*Field of Dreams*)

Это классическая история о том, что мечты сбываются если не молчать о них. В ролях Кевин Костнер, Рэй Лиотта. Режиссер Фил Олден Робинсон. Производство *Universal*

1989 год.

“Фрида” (*Frida*)

Потрясающая история о женщине, опередившей свое время, однако сумевшей прожить свою жизнь по своим правилам. В ролях Салма Ханек, Альфред Молина. Режиссер Джули Теймор. Производство *Miramax Home Entertainment*. 2002 год.

“Гаттака” (*Gattaca*)

Вдохновляющая научно-фантастическая история о том, как решительность преодолевает генетические дефекты, и доказывающая, что если все получать на

серебряном блюдецке, го успеха достичь даже труднее. Фильм показывает, что концентрация на своих целях преодоле- вает даже непреодолимые препятствия. В ролях Иген Хоук, Ума Турман. Режиссер Эндрю Никкол. Производство *Columbiairristar Studios*, 1997 год.

“Матрица” The Matrix

Захватывающий научно-фантастический фильм об иной реальности и о том, чего можно добиться, если поверить в себя. В ролях Киану Ривз, Лоренс Фишбурн. Режиссер Ларри и Энди Ваховски. Производство *Warner Studios*. 1999.

‘Побег из Шоушенка’ (The Shawshank Redemption)

Этот фильм выдвигался на “Оскар” в семи номинациях, среди которых — лучший фильм, лучшая главная роль и лучший сценарий. Мотивирующая история о дружбе и выживании в !ажелых условиях. В ролях Тим Роббинз. Моріан Фриман. Режиссер Франк Дарабон. Про- изводство *Castle Rock*, 1994 год.

“Выстоять и сделать”¹ (Stand and Deliver)

Захватывающая история, основанная на реальных событиях, о школьном учителе, рабо- тающем и школе латиноамериканскую квартала в Восточном Лос-Анджелесе. Учитель сумел убедит! ь детей поверить в себя и преодоле ь стереотипы. В ролях Эдвард Джеймс Олмос. Ре- ж несер Рамон Мелендес. Производств» *W > m z Siudios*, 1988.

“Три лица Евы” (The Three Faces of Eve)

Очень интересный фильм: психическая болезнь выносятся на публику в процессе иссле- дования сложности человеческого мышления. В ролях Джоанна Вудвард. Дэвид Вейн. Ре- жиссер Наинелли Джонсон. Производство *Tw entieth Century Fox*, 1957.

Вопросы для самопроверки

Теперь когда мы расе

заметить в фильмах, почему бы вам не попытаться улучшить свои навыки НЛП и не ответить после пр см тра на следующие вопросы?

^ Какие пресуппозиции. показаны в этом фильме?

С Заметили ли вы какие-нибудь раппорты в этом фильме? Что вы можете о них сказать?

Глава 22. Кинофильмы, сюжеты
которых иллюстрируют применение...

/^Какая карта реальности описывается в фильме и как она соотносится с ва- шей картой реальности?

Обратите внимание, какие слова выбирают персонажи. Что можно сказать о героях, судя по словам, которые они используют, и метафорам, которые выбирают? А как насчет музыки к фильму?

С Какое послание передает этот фильм с помощью сюжета, целей персонажей и развязки?

С Кто в этом фильме жертва обстоятельств (если есть) и как ему (ей) удастся обрести контроль над ситуацией?

С Какие ценности и убеждения демонстрируются в этом фильме?

С Как персонажи подстраиваются друг под друга и как ведут один другого?

^ Какие персонажи, если такие есть, демонстрируют гибкость в своем поведении?

С Каково визуальное воздействие этого фильма? Как передан кинестетический эффект ощущений и прикосновений? Как — вкус или запахи?



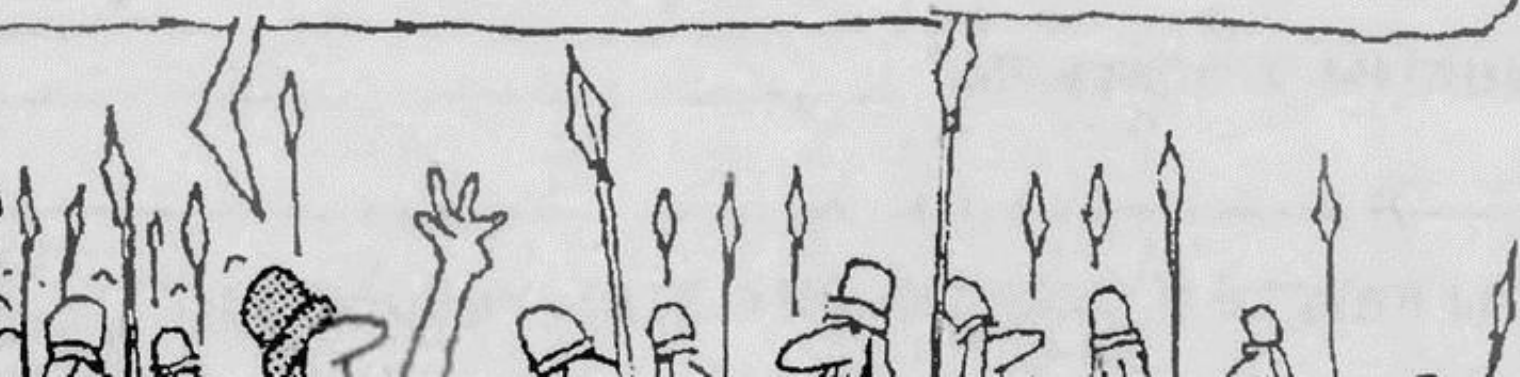
Часть VII

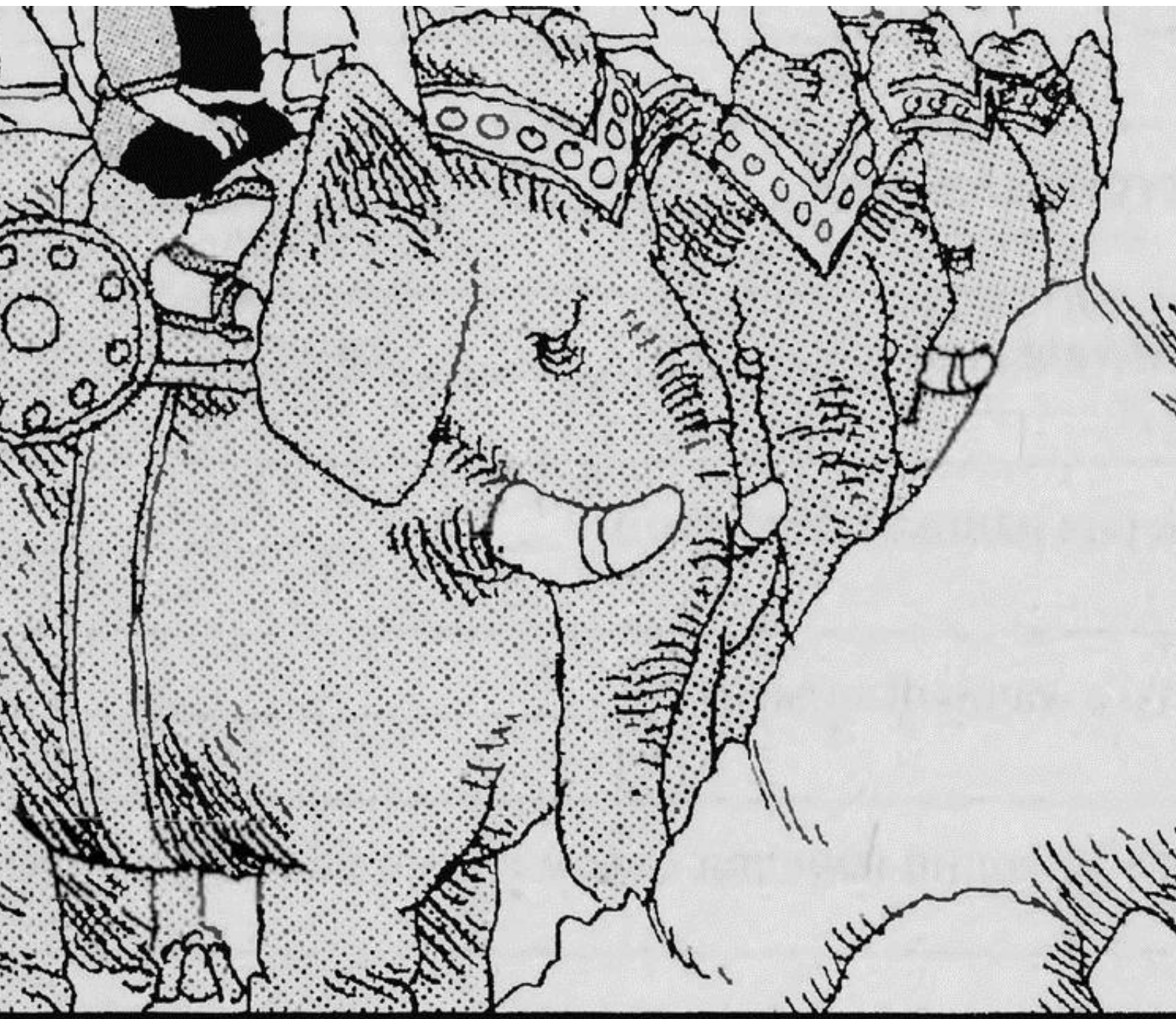
Приложение

5th Wave

HTENNANT

Слушай, Ганнибал, а если мы
пересечем Альпы, скажем, на
КОРНЫХ КОЗЛАХ, это сильно повредит
твоей репутации?





Приложение А

Достижение взаимопонимания

Данная форма — копия бланка, приведенного в главе 7. Вы можете встретить полезных людей, с которыми вам захочется наладить более прочные отношения — личные или деловые. Предлагая вам вести записи, мы ожидаем, что вы найдете время и подумаете об этих людях. Это, в свою очередь, позволит вам сосредоточиться на том, чего вы хотите добиться от общения с ними, чтобы достичь обоюдно выгодного результата.

Заполните следующую форму, когда встретите кого-то, с кем хотите наладить взаимопонимание.

Имя:

Компания/группа:

Каковы ваши отношения с данным человеком?
 Какие изменения вы хотели бы внести в отношения с этим человеком?
 Как это отразится на вас?
 Как это отразится на другом человеке?
 Стоит ли это затрат времени и сил?
 Какие проблемы стоят перед данным человеком?
 Что для него важнее всего в данный момент?
 Кого вы знаете из тех, кто успешно наладил отношения с данным человеком и с кем вы могли бы поговорить об этом?

Чему вы могли бы научиться у него?

На какую еще помощь вы можете рассчитывать при налаживании отношений?

Каким должен быть ваш первый шаг?

Контрольные вопросы для четкой формулировки результата

Приведенный ниже перечень вопросов подытоживает процедуру грамотной формулировки результатов, описанную в главе 3.



S

SMART, 43

A

Активирующая ретикулярная система, APC, 48] 57] 58] 64 Амигдала, 58] 59
 Ассоциация, 140 Ассоциированное состояние, 140

Б

Бертон, К., 12

Бессознательное, 54] 55; 56; 143] 182] 189] 190] 215] 216] 217

Бэндлер, Р., 22; 23] 69] 71] 87] 112] 164] 200]

209] 251] 257

В

Ведение, 102

Вербальные ключи, 204] 207 Взаимоотношения

как понимать окружающих, 107 подстройка, 102 Взаимопонимание, 82] 96; 101
 Взгляды, 77 Визуальное сжатие, 191 Виртуальное общение, 103 Вложенная команда, 212
 Внутренний отклик, 69 Внутренний процесс, 70 Вопросы

для понимания логических уровней, 153 о личностных факторах, 153 о поведении, 153
 о способностях, 153 о цели, 153 об окружении, 153 об убеждениях и ценностях, 153
 ежедневные, 239

Воспоминания, 38] 56; 58] 78] 176] 193
 гештальт, 177 структура, 177 Восприятие, 200 Время, 176
 Вторичная выгода, 34] 46 Вульф, В., 59 Вьетнамский синдром, 59
Г
 Гештальт, 177] 189 воспоминаний, 177 Гибкость, 25 поведения, 25 Гипноз, 214] 215
 Гиппокамп, 58] 59 Гиппократ, 111
 Глазные ключи доступа, 90] 168] 173
 Глубинная структура, 199
 Гриндер, Дж., 22; 23] 69] 71] 74] 87] 90] 112]
 164] 200] 209] 251] 257 Групповое мышление, 217
Д
 Десенсибилизация, 136 Джанис, И., 217 Джеймс, В., 177 Джеймс, Т., 164
 Дилтс, Р., 97; 106] 108] 112] 151] 162] 172]
 224] 253
 Диссоциация, 140] 153 Диссоциированное состояние, 140 Дневник мечты, 49
З
 Замешательство, 136
И
 Изменения, 155 условия, 155
 Индикатор типов личности Майерс-Бриггз, 112
 Интервью при приеме на работу, 258 Интроверсия, 74 Интроверт, 111
 Информационный переключатель, 795; 794 Искажение, 73; 200; 202; 205; 210; 211
 недостатки, 205 чтение мыслей, 206 Истории, 220 в бизнесе, 22 / из личного опыта, 227
 назначение, 220; 227 психологический дневник, 227 связь поколений, 222 создание, 226
 структура сказок, 220 успеха, 222
К
 Калибровка, 729; 173 Камерон-Бэндлер, Л., 7 72 Канал восприятия, 84 визуальный,
 84 кинестетический, 84 слуховой (аудиальный), 84 Карта мира, 29; 50; 75; 200; 275
 детская, 50 чужая, 29
 Карта реальности, 757 “Колесо жизни”, 48 “Колесо общения”, /00
 Коммуникационная модель, 25 Контакт, 97
 Контрастный анализ, 740 Конфликт, /87; /88; 794
 внутренний, 787; 788; 790; 794 на уровне личности, 788 на уровне окружения, 788 на
 уровне поведения, 788 на уровне способностей и навыков, 788 на уровне ценностей и
 убеждений, 788 внутригрупповой, 794 глобальный, 794 межгрупповой, 794
 международный, 794 межличностный, 794 Коучинг, 247 Круг мастерства, 33 Круг
 совершенства НЛП, 137
Л
 Линия времени, 177; 78/ американо-европейская модель, 179 изменение, 178
 освобождение от негативных эмоций и ограничивающих решений, 181 типология,
 179 Личность, 160
 Логические уровни НЛП, 752; 762; 169 иерархия, 187 изменение, 153 пошаговое
 продвижение, 153 применение, 155 согласование, 188 согласованность, 752 Ложный
 выбор, 272 Ложь, 91
 Лозье, де, Дж., 772, 257
М
 Мак-Дермотт, И., 128 Манипуляция, 23
 Мастерство, 25; 26; 37; 250 рассказчика, 228; 229; 246 Масштабирование, 274; 225;
 244; 245 Медитация, 56 Ментальная модель, 200 Мераби, А., 33 Месмер, Ф.А., 214
 Метамодель НЛП, 799; 200; ; 2/0; 274; 244
 и модель Милтона, 270 паттерны, 207 применение, 207 Метаотражение, 708; 244

Метапрограмма, 74; 770; 772; 725 внутренний/внешний, 777 возможности/процедуры, 776 глобальный/специфический, 7/7; 118 движение к/движение от, 7 74 и манера речи, 772 и поведение, 772 комбинации, 722 проактивный/рефлексивный, 7 75 сходство/сходство и отличие/отличие, 720 шкала, 75

Метафора, 279; 220; 225 в НЛП, 225

для поиска новых решений, 224 изометрическая, 226 косвенная, 225 прямая, 225

Микровыражение, 92

М и кромнеджмент, 118

Миллер, Дж., 54; 72; 110 Модальность, 63; 84; 139; 165; 166 фильтрация реальности, 84 Модальный оператор, 205 Моделирование, 26 будущего, 67 Модель ВАК, 246

Модель Милтона, 209; 210; 214; 215; 216 и метамодель НЛП, 210 языковые паттерны, 210; 211 Модель общения, 69 Модель стратегий, 166 Мотивация, 237; 238 внутренняя и внешняя, 239 Музыка, 134

Н

Навыки, 158; 169 Навыки НЛП, 135 развитие, 135

Нейро-лингвистическое программирование, НЛП, 14; 21; 22; 25; 107; 130; 154 в обучении, 249 забота о здоровье, 248 инструментарий, 243 модель общения, 69 модель стратегий, 166 практическое применение, 26 Нейрологические уровни см. Логические уровни НЛП, 152; 187 Нервная система, 21; 202 Несоответствие, 102 Нравственность, 56

О

Обобщение, 73; 200; 202; 203;

недостатки, 203 Обратная связь, 30; 31; 240 Обучение, 56; 249 стадии, 250 Общение, 71

эффективное, 79; 246 Ограничивающие убеждения, 236 Окружение, 156 Опускание, 72

Ориентация на результат, 24 Отражение, 101

П

Паттерн

языковой, 210

Переговоры, 244 раппорт, 244 Переключатель времени,

Переключатель личности, 193; 194 Переключение, 148 Перлз, Ф., 23

Перцепционная позиция, 107 вторая, 107 метаотражение, 108 первая, 107 третья, 107

Поведение, 35; 154; 156; 233 влияние метапрограмм, 112 внешнее, 69; 71 гибкость, 48 коррекция, 157

модель проверка-действие, 165 модель стимул-реакция, 165 ограничивающее, 190 цель, 165 эффективное, 157 Поверхностная структура, 199 Подсознательное, 54; 133 Подстройка, 101; 102; 208; 244 Позитивная ролевая модель, 135 Позиция восприятия см. Перцепционная позиция, 107 Поиск работы, 250

Посттравматическое нервное расстройство, 59 Предикат, 85; 88; 89 Пресуппозиция, 26; 28; 130; 243

бессознательное — ваш благодетель, 2/5 в основе любого поступка лежат позитивные намерения, 189

вы не можете не нести послания, 33 если ваши действия не приносят ожидаемых результатов, измените свое поведение!, 32 карта — не территория, 28 лучше иметь возможность выбора, чем не иметь, 36

любой поступок продиктован благими намерениями, 34

люди располагают всеми ресурсами,

необходимыми для достижения желаемых результатов, 33

моделирование высокой производительности ведет к успеху, 37

поражений не существует, есть только обратная связь, 30

смысл коммуникации — реакция, которую она вызывает, 31

сознание и тело взаимосвязаны и влияют друг на друга, 36
человек реагирует на действительность в соответствии со своей картой мира, 30
Принятие решений, 235 Проверка на экологию, 46; 236 Программа целеполагания SMART, 43 Прощение, 184

Психологический дневник, 227

Р

Разрыв, 130 состояния, 148

Раппорт, 23; 25; 96; 99; 101; 207; 215; 219 во время переговоров, 244; 245
налаживание, 96 разрыв, 104 создание, 98; 99

при виртуальном общении, 104 Расчлененный вопрос, 211 Реди, Р., 12 Результат, 25;
31 Релаксация, 216

Репрезентативная система, 33; 85; 90; 165; 243 ведущая, 33 основная, 145

Ресурсное состояние, 33; 34; 130 создание с помощью музыки, 134 Ресурсы, 154

Рефрейминг, 191; 193; 252

информационный переключатель, переключатель времени, 193; 194 переключатель
личности, 193; 194 функциональный переключатель, 193; 194 Речь, 87; 199; 213; 215

влияние метапрограмм, 112 демонстрация неопределенности, 213 значение слова и,
106 значение слова но, 106 искусство задавать вопросы, 231; 236 ключ к пониманию
собеседника, 238 ключевые процессы, 200 позитивные утверждения, 233 предикаты, 88
словарный запас, 232 ценность молчания, 233 языковые паттерны, 210

Решение, 78; 181 ограничивающее, 78;

С

Самопроверка, 239 Саморазвитие, 243 Самосаботаж, 190 Сатир, В., 23

Сенсорная чувствительность, 83

Система активации, 49 Система убеждений, 64 Система ценностей, 64 Смена
состояния, 132 с помощью якорей, 133

Согласованность, 152 Сознательное, 54 Состояние, 127 Состояние потока, 162
Спокойствие, 136 Способ восприятия, 85

аудиальный (слуховой), 87 визуальный (зрительный), 86 кинестетический
(осознательный), 87 Способности, 158

приобретение новых, 169 Средства НЛП, 154 Стимул, 132; 136 Стратегия, 164; 167;
169 влияния, 173

глубокой влюбленности, 171 изменение, 170; 175 перенос, 171 Страх, 53

Субмодальности, 63, 139; 165; 177; 251

зрительные, 141 кинестетические, 143 критические, 144

перечень, 149 слуховые, 142

Т

Твитмайер, Э.Б., 128 Творчество, 206 Темперамент, 111 Терапия временной линии,
65; 116 Т-тесты личности, 111

индикатор Майерс-Бриггз, 112 интроверт, 111 интуитивный, 111 мыслитель, 111

сенсорный, 111 чувственный, 111 экстраверт, 111 Транс, 209; 210; 214; 219
групповой, 217 модель Милтона, 210 повседневный, 216 Трансформационная грамматика,
200 Триггер, 166; 171

У

Убеждение, 61; 62; 77; 146; 147; 154; 158 желательное, 147 изменение, 63 истинное,
147

ограничивающее, 146 окружающих, 62 система, 64 усиливающее, 147 Уверенность,
246 Умения, 158 Умолчание, 213 преимущества, 213 Универсальный квант ификатор, 205
Управление ресурсами, 247 Упущение, 200; 201; 202; 203; 210; 211 недостатки, 203
Уровень проблемы, 41 Уровень результата, 41 Успех, 247

Ф

Фильтр, 29; 39; 75; 77; 146 Фильтрация реальности, 84 Фобия, 60
 избавление с помощью НЛП1, 60 Формирование будущего, 185 Формула успеха, 47
 Франкл, В., 161
 Фрейд, З., 114; 232
 Функциональный переключатель, 193; 194
 Ц
 Цель, 43-, 161; 234-, 246-, 247
 значение положительной формулировки, 55 и необходимые средства, 46
 неосознанная, 55 хорошо сформулированная, 43 части бессознательного, 189
 четырехуровневая формула успеха, 47
 Ценности, 6/; 75; /58; 189; 245
 в направлении к, 65 в направлении от, 65 значение контекста, 76 иерархия, 64; 75
 изменение, 67 как фильтры, 75 конечные, 65 конфликт, 66 формирование, 65 период
 импринтинга, 65 период моделирования, 65 период социализации, 65
 ч
 Чанкинг, см. Масштабирование, 214 Четырехуровневая формула успеха, 47 Чтение
 мыслей, 206
 ш
 Шеркор, Рi, 128
 Шоу, Дж. Б., 172
 э
 Эдисон, Т., 31 Экман, П., 92 Экстраверсия, 74 Экстраверт, 111 Эмоции, 132; 181
 отрицательные, 181 смена состояния, 132
 Эриксон, М.Х., 23; 27; 128; 209; 215; 226
 ю
 Юмор, 133
 Юнг, К.Г., 111; 155
 Я
 Язык тела, 33; 90; 104; 130; 244; 245
 Якорение, 127; 135 Якорь, 127; 133; 243 вкусовой, 132 для сцены, 137 запах, 128
 зрительный, 129; 131 изменение отрицательного, 135 индивидуальный, 131
 кинестетический, 132
 негативный, 129 обонятельный, 132 отрицательный, 133; 135 пространственный, 138
 разрушение, 136
 слуховой, 129; 132 создание собственного арсенала, установка, 128 физический, 129
 цепь, 136

Научно-популярное издание Ромилла Реди, Кейт Бертон

НЛП для "чайников"

В издании использованы карикатуры американского художника Рича Теннанта

Литературный редактор Р.П. Макарова Верстка В.И. Художественный редактор В.Г.

ООО "И.Д. Вильямс"

127055, г. Москва, ул. Лесная, д. 43, стр. 1

Подписано в печать 17.03.2009. Формат 70х100/16. Гарнитура Times. Печать офсетная.

Уел. печ. л. 21,93. Уч.-изд. л. 19,57.

Доп. тираж 2000 экз. Заказ № 14721.

Отпечатано по технологии StP в ОАО "Печатный двор" им. А. М. Горького 197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15

1. Станьте на первую позицию, т.с. примите соответствующую точку зрения, представ- ляя себе, что смотрите на другого человека, стоящего на второй позиции. Спросите себя: "Что я ощущаю, думаю и чувствую, глядя на этого человека?"

2. Теперь забудьте о своем мнении и станьте на месте человека, который смотрит на вас, когда вы стоите на первой позиции.

3. Забудьте и эту точку зрения и станьте на третью висимому наблюдателю, который непредвзято смотрит на обоих участников взаимо-

отношений. Как вы воспринимаете “себя”, стоящего на первой позиции?

Содержание

Введение

Об этой книге

Обо значениях, принятых в книге

Что не обязательно читать

Кто вы, наш читатель?

Как построена эта книга

Пиктограммы, используемые в книге

Куда двигаться дальше

ЧАСТЬ I. О ДИВНЫЙ НОВЫЙ МИР

Глава 1. Что скрывается за термином НЛП

Что такое НЛП

Несколько кратких, определений

Где все началось, и куда все движется

Этические аспекты НЛП

Столпы НЛП — честность и искренность

Модели и моделирование

Коммуникационная модель НЛП

Моделирование мае 1 ере 1 ва

Рекомендации для более эффективного использования НЛП

Начало начал — отношения

Польза любознательности и сомнений

Перемены: точка отсчета в каждом из нас

Путешествуйте по книге с улыбкой!

Глава 2. Базовые пресуппозиции НЛП

Пресуппозиции НЛП

Карта — не территория

Человек реагирует на действительность в соответствии со своей картой мира

Поражений не существует, есть только обратная связь

Смысл коммуникации — реакция, которую она вызывает

Если ваши действия не приносят ожидаемых результатов, измените свое поведение!

Вы не можете не нести послания

Люди располагают всеми ресурсами, необходимыми для достижения желаемых результатов

Любой поступок продиктован благими намерениями

Люди — это гораздо больше, чем их поведение

Сознание и тело взаимосвязаны и влияют друг на друга

Лучше иметь возможность выбора, чем не иметь

Моделирование высокой производительности ведет к успеху

Заключительное слово о пресуппозициях НЛП: примените их и увидите результат

Власть над воспоминаниями

Видите, потому что верите

Разработка уровня обвинения

Не заикливайтесь на уровне проблемы

Переход на уровень результата

Путь к совершенству

Осознайте, к чему вы стремитесь

Как превзойти технологию SMART: четкая формулировка результатов

Четырехуровневая формула успеха

Вращение колеса жизни

Дневник мечты для ваших целей “Просто сделай это!”

ЧАСТЬ II. ПРАВИЛА ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО СОЗНАНИЯ

Глава 4. Кто за рулем автобуса?

Как наши страхи уводят нас в неверном направлении

Сознательное и бессознательное

Ваше причудливое бессознательное

Активирующая ретикулярная система (АРС) — ваша система слежения

Как создаются воспоминания

Посттравматическое нервное расстройство (“Вьетнамский синдром”)

Фобии

Быстрое избавление от фобий с помощью НЛП

Важная роль убеждений и ценностей

Власть убеждений

Ценности

Смоделируйте свое будущее!

Глава 5. Как управлять процессом общения

Модель общения НЛП

Сценарий 1

Сценарий 2

Понимание процесса общения

Семь-два Каждому свое

Попытайтесь построить эффективное общение

ЧАСТЬ III. КАК ПРИОБРЕТАТЬ ДРУЗЕЙ И ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ

Глава 6. Увидеть, услышать и найти свой путь к более эффективному общению

Модальности — между мною и тобой...

Фильтрация реальности Как услышать, о чем думают другие

Прислушайтесь к миру слов

Налаживание взаимопонимания с людьми с помощью слов

Зовите переводчиков

Зрение одерживает верх

Как заставить систему репрезентативных каналов работать на вас

В чем важность взаимопонимания

Как распознать раппорт

Как определить, с кем вам хочется налаживать контакт

Основные приемы установления раппорта

Семь способов налаживания раппорта “Колесо общения” и достижение взаимопонимания

Подстройка и отражение

Подстраивайте темп, чтобы завладеть инициативой

Достижение взаимопонимания при виртуальном

общении
Разрыв раппорта
Могущество слова “но”
Как понимать других людей
Исследование перцепционных позиций
Метаотражение
Глава 8. Понимать, чтобы быть понятым
Основы метапрограмм
Метапрограммы и манера речи
Метапрограммы и поведение
Проактивный рефлекс и выны
Движение к/движение от
Возможности/процедуры
Внутренний/внешний
Глобальный/специфический
Сходство/сходство и отличие/отличие
Комбинации метапрограмм
Развитие метапрограмм
ЧАСТЬ IV. ВООРУЖИТЕСЬ СРЕДСТВАМИ НЛП
Глава 9. Бросаем якоря
Начало работы с якорями НЛП
Как установить якорь и перейти в продуктивное состояние
Активация и калибровка состояний
Создание собственного арсенала якорей
Выявление собственных якорей
Переживание эмоций: согласование состояний
Изменение состояний с помощью якорей
Слушайте ритм барокко
Представьте себя в шкуре другого человека
Совершенствование техники якоря
Изменение отрицательных якорей
Якоря для сцены
Заключительное слово о якорях
Глава 10. Управляйте своей жизнью!
Субмодальности: как мы фиксируем свои ощущения
Базовые сведения о субмодальностях
Ассоциировать или диссоциировать
Разберемся в ваших воспоминаниях
Немного практики
Понимание критических субмодальностей
Изменения в реальной жизни
Как извлекать жало болезненного опыта
Изменение ограничивающего убеждения
Формирование усиливающего убеждения
Избавьтесь от боли в спине
Использование переключения
Перечень субмодальностей
Глава 11. Внедрение изменений на разных логических уровнях
Каков ваш взгляд?
Понимание логических уровней
Постановка правильных вопросов
Пошаговое продвижение по логическим уровням
Практическое применение логических уровней
Поиск нужного рычага для изменений
Окружение
Поведение
Способности
Убеждения и ценности

Личность
Цель
Узнать других: язык и логические уровни
Упражнение с логическими уровнями:
укрепление коллектива на работе и в игре
Глава 12. За вашими привычками стоят скрытые внутренние программы
Эволюция стратегий
Модель “стимул-реакция”
Модель “проверка-действие”
Стратегия НЛП = “проверка-действие” + репрезентативные системы
Модель стратегий НЛП в действии
Глаза подскажут: как распознать стратегии, используемые другими
Разминка перед использованием стратегии
Приобретение новых способностей
Перекодирование ваших программ
Все решает вопрос “как?”
Использование стратегий НЛП в любви и для достижения успеха
Стратегия глубокой влюбленности
Стратегии влияния на людей
Стратегия НЛП для обучения правописанию
Преуспевать или прозябать
Глава 13. Путешествие во времени
Как устроены ваши воспоминания
Определение вашей линии времени
Изменение линий времени
Путешествие по линии времени: вы заслужили счастье
Освобождение от негативных эмоций и ограничивающих решений
Путь к прощению
Потрясения юности
Освобождение от тревоги
Создание лучшего будущего
Глава 14. Семь футов под килем
Иерархия конфликта
От целостности к частям
Намерения части
Проникновение в суть проблемы
Помогите! Я в ссоре с самим собой
Не прислушивайтесь к голосу бессознательного начала
Не становитесь на сторону одной из частей
Обретение целостности: сбор частей воедино
Визуальное сжатие
Рефрейминг — “как будто”
Более серьезные и масштабные конфликты
ЧАСТЬ V. ПАРОЛЬ ДЛЯ ВХОДА
Глава 15. Основа основ — метамодель
Сбор специфической информации с помощью метамодели
Упущение — все так туманно...
Обобщение — бойтесь слов “всегда “должен”, “обязательно”
Искажение — немного фантазии
Применение метамодели
Два простых шага
Два важных предупреждения
Глава 16. Гипнотизируйте своих собеседников

Язык транса — модель Милтона
Языковые паттерны и модель Милтона
Другие аспекты модели Милтона
Искусство умолчания и его необыкновенные возможности
Забираясь глубже
Не надо бояться гипноза
Повседневный транс
Глава 17. Истории, притчи и метафоры: рассказывайте сказки, чтобы пробраться в подсознание
Истории, метафоры и вы
Истории вашей жизни
Как создаются истории — краткий курс
Сказки на работе
Подарок будущим поколениям
Сила метафор
Метафоры в НЛП
Использование метафор для поиска новых решений
Прямые и косвенные метафоры
Создание собственных историй
Психологический дневник: история вашей жизни
Как улучшить мастерство рассказчика
“Это напоминает мне...” — добавьте повторы
Как правильно задавать вопросы: советы и стратегии
Очистите свой словарный запас
Вы — вот что считается
Нажмите кнопку паузы
Протестируйте свои вопросы
Сделайте нормой позитивные утверждения
Определите, чего вы хотите
Чего я хочу?
Для чего мне это нужно?

www.e-puzzle.ru

Принятие решения
Проверка ограничивающих убеждений
Кадры решают все: вопрос мотивации
Что вы хотите от своей работы?
Почему это для вас важно?
Откуда вы знаете, что хорошо работаете?
Почему вы выбрали ту работу, на которой сейчас работаете?
Самопроверка
ЧАСТЬ VI. ВЕЛИКОЛЕПНЫЕ ДЕСЯТКИ
Глава 19. Десять способов применения НЛП
Саморазвитие
Управление своими личными и профессиональными отношениями
Переговоры без проигравших
Достижение целей в продажах
Умение подать себя
Управление временем и другими ресурсами
Научитесь успеху
НЛП в помощь здоровью
Связь со слушателями: советы тренерам и инструкторам
Получить эту работу
Глава 20. Книжки, которые должны быть в вашей библиотеке
Глава 21. Интер нет-ресурсы по НЛП
Глава 22. Кинофильмы, сюжеты которых иллюстрируют применение техник НЛП
НЛП в кинофильмах Вопросы для самопроверки
ЧАСТЬ VII. ПРИЛОЖЕНИЯ
Приложение А. Достижение взаимопонимания
Приложение Б. Контрольные вопросы для четкой формулировки результата Предметный указатель