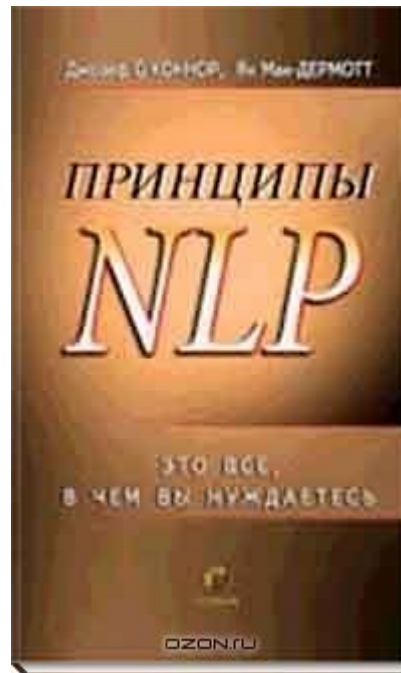


Джозеф О'Коннор, Ян Мак-Дермотт

Принципы NLP



**О'Коннор Джозеф Мак-Дермотт Ян
Принципы NLP**

Джозеф О'Коннор, Ян Мак-Дермотт
Принципы NLP
Пер. с англ. Бродского А. Б.

ВВЕДЕНИЕ

Мы с большим удовольствием используем возможность рассказать о принципах НЛП. НЛП - это практика. В центре его интересов лежит конкретный опыт - ваш опыт, то есть то, что есть, а не то, что могло бы быть. НЛП учит тому, как расширить и обогатить наше представление о мире.

Что такое НЛП - нейролингвистическое программирование? Ответ на этот вопрос кроется в смысле понятий, входящих в его название. "Нейро" - указывает на мозг и разум и имеет отношение к тому, как мы организуем свое мышление. "Лингвистическое" - относится к языку, к тому, как мы его используем и как он влияет на нас самих. "Программирование" - связано с формированием последовательностей повторяющихся элементов поведения и с тем, как мы осуществляем целенаправленные действия. Таким образом, НЛП исследует связи, имеющиеся между нашими мыслями, речью и действиями, то есть тем, что связывает нас с другими людьми, с окружающим миром и его духовными измерениями.

Это практическая книга, и она рассказывает о том, как НЛП находит применение в нашей повседневной жизни. Хотя НЛП основывается на психологических теориях и исследованиях, прежде всего и главным образом оно изучает практическую деятельность людей. НЛП предоставит новые способности и продемонстрировать его возможности в работе с проблемами более высоких уровней, включая такие стороны человеческого существа, как убеждения, личность и духовность. Как приятно после стольких лет погони за поверхностными результатами видеть возвращение к этим истокам НЛП! Я надеюсь, что, опираясь на "поверхностные структуры" этой книги, вы сможете открыть для себя немало нового относительно того богатства, которое скрыто в глубинах НЛП.

Роберт Дилтс, Дэвид Ричард Бендлера касались вербального и невербального общения. В результате этого в НЛП появился целый ряд техник, которые могут использоваться как в профессиональной деятельности, так и в целях личностного развития. Их применяют по всему миру в таких областях, как спорт, бизнес, торговля и образование, и они дают возможность не только устанавливать связь и влиять на других людей, но и входить в контакт с собственной психикой, объединяя различные ее части между собой.

В этой книге вы найдете описания этих техник, а также многое другое. Мы сделали попытку представить вам целостный процесс, в результате которого создаются такие техники. Мы старались изложить материал таким образом, чтобы вы не только могли усвоить основные идеи НЛП, но чтобы овладение ими в наибольшей степени соответствовало особенностям вашей личности. НЛП - это конструктивная психология. Его также можно назвать психологией достижения совершенства. Оно помогает нам представить мир, в котором каждый может достичь мастерства в выбранной им сфере деятельности и в котором образование будет заключаться в том, чтобы помочь каждому стать выдающимся человеком.

Наше тело и разум кажутся неизменными, но на самом деле они, подобно реке, которая находится в непрерывном движении и постоянном изменении, все время меняются, хотя в каком-то более глубоком и общем смысле они, как и река, все время остаются теми же самими. Мышление и физиология тесно связаны друг с другом: то, как и о чем мы думаем, влияет на нашу физиологию, а наше физическое здоровье и благополучие отражаются на характере наших мыслей. Возможности вашему разуму и телу и тем самым откроет вам путь для исследования собственного духа.

Отправная точка НЛП - это любопытство и удивление перед явными и скрытыми способностями людей. Это исследование структуры субъективного опыта. Как мы делаем то, что делаем? Как мы мыслим? Как учимся? Как нас охватывает гнев и как мы становимся злыми? И каким образом выдающиеся люди в любой области человеческой деятельности достигают своих замечательных результатов? Чтобы ответить на эти вопросы, НЛП исследует то, как мы думаем и чувствуем, изучает - или, лучше сказать, "моделирует" - то, как люди достигают совершенства и профессионального мастерства. После такого исследования ответы на все эти вопросы могут стать доступными всем людям. Цель НЛП - помочь каждому достичь высшего совершенства в том, чем он занимается.

НЛП появилось в семидесятых годах нашего века, когда Ричард Бендлер, студент психологии университета Калифорнии в Санта-Крус, начал работать совместно с Джоном Гриндером, в то время профессором лингвистики. Вместе они построили новую модель человеческой индивидуальности. В основание этой модели легли идеи трех выдающихся ученых: Фрица Перлза, новатора в психологии и создателя гештальт-терапии; Вирджинии Сатир, лидера в области семейной психотерапии; и Милтона Эриксона, всемирно известного гипнотерапевта, идеи которого дали начало такому направлению в психотерапии, как эриксоновский гипноз. Кроме того, они привлекли идеи и открытия других ученых, в особенности - англичанина Грегори Бейтсона, теоретика и автора многочисленных работ по антропологии, кибернетике и теории коммуникации. Первые модели Джона Грина Однако зритель не отступал и продолжал настаивать на том, чтобы великий канатоходец сделал такой переход. Это вывело Зумбрати из себя.

- Вы действительно уверены, что я смогу это сделать? - спросил он.

- Да.

- Вы абсолютно уверены?

- Да.

- Ну хорошо. Тогда садитесь в тачку.

Материал этой книги организован вокруг исходных принципов, или гипотез и предположений, лежащих в основе НЛП. Они называются "предположениями", потому что вы лишь предполагаете, что они верны, то есть действуете так, как если бы они были верны, и отмечаете те результаты, которые вы при этом получаете. Фактически, это обычные рабочие гипотезы, которые могут оказаться верными, а могут и не быть таковыми. НЛП не утверждает, что все они обязательно верны. Вопрос здесь не в том, истинны ли они, а в том, полезны ли они*

Мы стремились показать вам самую сердцевину НЛП, его концепции, структуру и практические приложения. Мы также включили в книгу примеры из нашего собственного опыта. Попав в пещеру Аладдина, полную разнообразных возможностей, мы исследовали основные кладовые с находящимися там сокровищами, а также некоторые из манящих воображение коридоров и проходов. Мы надеемся, что вам удастся найти здесь сокровища и для себя.

А сейчас: "Сим-сим, откройся"...

Разум, тело и дух соприкасаются в области убеждений и веры. То, во что мы верим, оказывает серьезное влияние на ваши мысли и действия. НЛП рассматривает убеждения не в терминах "истина- ложь", а в терминах "полезно- бесполезно". Каковы последствия ваших убеждений? Какие действия вытекают из них? Мы не можем знать всего об окружающем нас мире, и поэтому во многих случаях наши убеждения представляют собой просто наилучшие в данный момент времени догадки. Мы хотели бы сделать вам особое предложение - мы приглашаем вас посмотреть на ваши собственные убеждения, чтобы вы могли увидеть, как они вам служат.

Порой то, во что мы верим, не соответствует тому, что мы делаем. Это напоминает нам одну историю. Много лет назад Великий Зумбрати совершил переход по канату, натянутому над Ниагарским водопадом.

Погода была ужасная, день выдался ветреный, и канатоходец, встреченный шумными приветствиями восторженных доброжелателей, был очень рад, когда целым и невредимым добрался до противоположного берега. Какой-то зритель, поджидавший его с ручной тачкой, обратился к нему.

- Это было просто восхитительно! - сказал он. - Вы настоящий мастер! Великий Зумбрати поблагодарил его и заметил, что погода значительно усложнила переход.

- Чепуха, - сказал мужчина. - Бьюсь об заклад, что вы смогли бы вернуться назад, толкая перед собой эту тачку.

- Я так не думаю, - начал было возражать Зумбрати. - Условия слишком тяжелые.

ГЛАВА I

ЧЕТЫРЕ СТОЛПА МУДРОСТИ Существуют четыре основных принципа, четыре столпа

НЛП, и мы будем постоянно возвращаться к ним и рассматривать их с различных точек зрения на протяжении всей этой книги.

Первый (и самый важный) принцип заключается в том, что между людьми существуют взаимные отношения. Здесь речь идет прежде всего о том уровне взаимного доверия и взаимной ответственности, который называют раппортом*. Этот принцип может быть применен как к вашим отношениям с самим собой, так и с другими людьми.

Мы начнем с раппорта, который вы можете установить с самим собой. Вероятно, случалось, что, когда вам нужно было выбрать одну из двух стратегий поведения, вы испытывали такое чувство, как будто вас разрывает на части. Не исключено также, что иногда вам приходилось уговаривать себя не делать чего-то, в то время как какая-то часть вашего существа настаивала на том, чтобы вы это сделали. Это примеры раппорта.

Чем глубже физический раппорт, который вы установили с самим собой, тем крепче ваше здоровье и устойчивее благополучие, ведь при этом различные части вашего тела работают в благодарность. Мы благодарим всех наших учителей и особую признательность хотим выразить Джону Гриндеру и Ричарду Бендлеру, создателям НЛП, а также Роберту Дилтсу за его большой вклад в эту область знаний. А еще спасибо всем реальным и виртуальным участникам конференций по НЛП в "INTERNET" нашим редакторам в издательстве Thorsons.

Мы трудились вместе и на равных, объединяя усилия и используя свои знания в работе над этим проектом, так же как мы это делали и делаем в работе над многими другими проектами. Поэтому порядок, в котором наши фамилии появились на обложке этой книги, не имеет особого значения. Мы надеемся, что эта книга будет способствовать дальнейшему развитию идей НЛП. Мы и сами многому научились, работая над ней.

Джозеф О'Коннор и Ян Мак-Дермотт

Декабрь 1994 года ма? ". Многие начинают именно с этого вопроса, а затем ищут виновного и тем самым еще сильнее закрепляют ситуацию, вместо того чтобы помочь себе и другим получить то, чего они хотят на самом деле.

Третий столп - это необходимость обращать повышенное внимание на сенсорные впечатления. Это значит, что вы должны сознательно использовать свои органы чувств: видеть, слышать и ощущать то, что с вами происходит прямо сейчас. Только так вы сможете определить, движетесь ли вы к своей цели. Установив обратную связь с собой, вы сможете использовать ее, чтобы скорректировать свои действия, если в этом возникнет необходимость. В нашей культуре считается нормальным не замечать некоторые сигналы, идущие от наших органов чувств. Но вот дети их замечают. И, если мы будем действовать, опираясь на третий принцип НЛП, мы сможем вернуть себе ту любознательность и остроту внимания, которые были у нас в детстве.

Четвертый, и последний столп - гибкость поведения. Пусть у вас будет большой выбор стратегий поведения - чем их больше, тем больше шансов достичь успеха. Продолжайте изменять характер своих действий до тех пор, пока не достигнете того, к чему стремились. Это звучит просто, даже банально, но как часто мы поступаем совершенно противоположным образом! Какое-нибудь правительство может настойчиво проводить свою политику даже тогда, когда становится уже совершенно очевидно, что этот путь не приведет к желаемой цели. Такое часто происходит и во взаимных отношениях - возможно, вы замечали, что иногда, увлекшись спором и уже придя к согласию со своим партнером, вы тем не менее продолжаете придирается к нему? таят более слаженно, помогают и сотрудничают друг с другом. Чем глубже ваш ментальный раппорт с самим собой, тем больше вы ощущаете, что живете в мире с самим собой, - это происходит потому, что различные части вашего разума объединились в единое целое. Раппорт на духовном уровне может проявляться в чувстве принадлежности к чему-то большему, чем просто отдельная личность, и в понимании своего места в этом мире.

Наверное, вы знаете многих людей, которые, обладая всеми внешними атрибутами успеха, все же чувствуют себя несчастными. Вероятно, вы замечали, что такие люди вызывают беспокойство и у других людей. По-видимому, то, как мы организуем мир вокруг себя, отражает наше внутреннее состояние. Так внутренние конфликты приводят к внешним конфликтам, а особенности раппорта с самим собой зачастую оказываются отражением тех взаимных отношений, которые мы устанавливаем с другими людьми.

Что бы вы ни делали и к чему бы ни стремились, достижение успеха подразумевает установление отношений с другими людьми и умение оказывать на них влияние. Поэтому первый столп НЛП - это необходимость установить раппорт с самим собой, а затем и с другими людьми.

Второй столп - это необходимость точно знать, чего вы хотите. Не зная этого, вы даже не сможете определить, достигли вы успеха или нет. В НЛП этот принцип лежит в основе выбора цели или определения результата. За этим стоит целая технология мышления. В соответствии с ней вы задаете себе вопрос: "Чего я хочу? " - а если вы обращаетесь к другому, то, соответственно: "Чего вы хотите? "" Такой подход, направленный на достижение результата, в корне отличается от того, когда вы задаете вопрос вроде "В чем проблемных условиях терять самообладание. Но

порой нежелательное поведение бывает трудно изменить, поскольку оно оказывается тесно связанным с другими нейробиологическими уровнями. Третий уровень - способности (как и насколько эффективно вы что-то делаете), Это - уровень навыков, то есть поведенческих актов, которые мы повторяли так много раз, что они превратились в устойчивое, автоматическое и нередко привычное действие. Этот уровень включает в себя мыслительные стратегии и физические навыки. У каждого из нас есть множество базовых навыков, таких, как умение ходить и говорить, а также навыков, приобретенных в процессе сознательного обучения, таких, как спортивные навыки, математические навыки или навыки игры на музыкальных инструментах. Когда кто-нибудь описывает свой успех как "сиюминутный" или "случайный", он относит его только к уровню поведения и не думает о нем как об устойчиво повторяющемся; это поведение еще не превратилось в навык и способность. Четвертый уровень - убеждения и ценности (почему мы что-то делаем). Это - уровень, на котором находится то, во что мы верим и что является ценным для нас. Убеждения и ценности в значительной степени определяют направленность нашей жизни, выступая или в роли разрешения, или в роли запрета. Есть ли у вас такие навыки, которые вы хотели бы развить у себя, но думаете, что не сможете этого сделать? До тех пор, пока вы верите в это, вы ничего

Нейробиологические уровни Мы строим взаимные отношения с другими людьми на разных уровнях. Роберт Дилтс, американский тренер и исследователь в области НЛП, использует в своей работе ряд категорий, которые он назвал тире/логическими уровнями и которые сейчас широко используются в НЛП. Они упрощают рассуждения о построении раппорта и о личностных изменениях.

... Первый уровень - окружение (где вы находитесь и когда это происходит).

Окружение - это время и место, в котором мы находимся, и люди, которые нас окружают. Вероятно, вы знаете людей, которые "в нужное время оказались в нужном месте". Они приписывают свой успех своему окружению.

На этом уровне раппорт возникает благодаря общей ситуации. Например, если вы собираетесь пойти на вечерний семинар, посвященный искусству Китая, то, скорее

всего, собираетесь встретить на нем людей, разделяющих ваши интересы. Вы можете вступить во взаимные контакты с ними, что при определенных условиях и станет основой для раппорта между вами.

... Второй уровень - поведение (что вы делаете).

Это уровень наших конкретных сознательных действий - того, что мы делаем. В НЛП поведение включает в себя как мысли, так и действия. Наше поведение не случайно, - оно преследует достижение некоторой цели, что не всегда оказывается достаточно очевидным - "даже для нас самих. Мы можем стремиться изменить свое поведение, например, привычку курить или склонность при не В начале семидесятых годов, когда НЛП только зарождалось, в психологических знаниях существовала

серьезная брешь. Поведенческая психология того времени занималась исследованием активности и реагирования, изучением связей между стимулом и реакцией, между поведением и окружением. Кроме того, существовало множество ценностноориентированных психологических течений, подчеркивавших важность убеждений, взаимных отношений и самоактуализации.

Единственное, что было упущено, - это уровень способностей. НЛП заполнило эту брешь, предложив пошаговые процедуры обучения тому, как достичь совершенства и мастерства в том, чем вы занимаетесь. не будете делать. Существует ли такой навык, который вам необходим, но который вы не считаете важным? Если вы не цените его, то у вас никогда не будет достаточно мотивации, чтобы освоить этот навык. Кроме того, мы способны одновременно придерживаться убеждений и ценностей, которые находятся в конфликте друг с другом, а потому ведут к противоречащим друг другу действиям. Пятый уровень - индивидуальность и личность (кто действует). Вы когда-нибудь слышали, как кто-нибудь говорил: "Я вовсе не такой человек, каким кажусь"? Это -утверждение, касающееся личности человека и его индивидуальности. Индивидуальность - это тот смысл, который вы вкладываете в понимание самого себя, это ваши глубинные убеждения и ценности, которые определяют, кто вы такой и какова ваша миссия в жизни. Ваша индивидуальность весьма устойчива, и все же вы можете создавать, развивать и изменять ее. И наконец, шестой уровень - уровень духовности (то, что находится за пределами нашей индивидуальности). Это уровень, на котором находится ваша связь с другими людьми и с тем - какой бы смысл вы в это ни вкладывали, - что выше вашей индивидуальности. Раппорт на этом уровне описывается в духовной литературе как единство со всем человечеством, Вселенной или Богом. шенство и мастерство - но это уже предмет следующей книги!

Некоторые наиболее способные ученики могут пройти две средние осознаваемые стадии очень быстро, приобретая соответствующие навыки и умения на бессознательном уровне. НЛП исследовало природу ускоренного обучения, и мы будем более подробно разбирать эту тему чуть позже.

Язык и физиология Как узнать, с каким некрологическим уровнем вы имеете дело? Один из способов - прислушиваться и вникать в смысл тех слов, которые употребляют люди. Вот примеры описаний одного и того же события на различных уровнях: человек изучает психологию.

Уровень окружения: Легко научиться психологии, если вокруг тебя доброжелательные люди.

Уровень поведения- Я изучал эту теорию.

Уровень способностей: Я понимаю, чем занимается психо логия.

Уровень убеждений и ценностей: Для меня важно понять, что заставляет людей совершать те или иные поступки.

Уровень индивидуальности: Я психолог.

Постепенно вы начнете замечать едва уловимые детали, какими люди отмечают тот уровень, на котором они находятся. Например, когда кто-то говорит: "Я этого сделать не могу", выделяя ударением первое слово, - он говорит о своей индивидуальности. А вот фраза "Этого я сделать не могу" уже говорит о поведении.

От поведения - к способности Как поведение превращается в навык? Одним из ответов здесь может служить слово "Практика", которое в одном анекдоте человек со скрипкой услышал, спросив о том, какой путь ведет к концертному залу "Карнеги Холл".

Освоение навыка проходит в своем развитии четыре стадии. Вспомните любой навык, который вы приобрели в свое время, например умение управлять автомобилем, ездить на велосипеде или читать, - и посмотрите, насколько точно процесс обучения укладывается в эту схему. Обычно вы начинаете с неосознаваемого незнания. В этом состоянии вы не только не можете делать что-то, вы даже никогда не пытались сделать это. Более того, вы просто не знаете о том, что вы этого не знаете.

Затем вы начинаете делать это. Сначала, несмотря на то, что это уже стало частью вашего поведения, вы действуете еще недостаточно умело. Это - стадия осознаваемого незнания. Вы уже достаточно много знаете, чтобы понимать, что вы не вполне владеете этим навыком и он отнимает слишком много вашего внимания. Эта стадия доставляет больше всего хлопот, но и узнаете вы в это время больше всего.

Далее вы достигаете стадии осознаваемого знания. Вы уже можете делать это, вы достигли уровня способностей, но это действие все еще сильно напрягает ваше внимание.

И наконец, если вы достаточно настойчивы, вы достигаете стадии неосознаваемого знания, когда действия выполняются легко и не нуждаются в том, чтобы вы непрерывно думали о них. Они становятся четко организованными и привычными, а управление ими берет на себя подсознательная часть вашего интеллекта. За этой стадией наступает соверповеривший, например, в то, что он неуклюж, будет расти и поддерживать это убеждение, неуклюже обращаясь сначала с тарелкой за столом, а позже, быть может, с автомобилем или со словами.

То же самое может наблюдаться в любом возрасте. Например, продавец может потерять вексель и услышать от не слишком чувствительного, а то и просто черствого управляющего, каким никчемным существом он является. Взрослые менее впечатлительны и менее доверчивы, но иногда...

Основной принцип здесь заключается в том, чтобы высказывать и воспринимать критику на уровне поведения, а не индивидуальности. Вы можете ценить и уважать личность человека, критикуя в то же время его поведение. Это, кроме того, означает, что, если критика высказана по существу, он скорее всего положительно отреагирует на нее. Позитивное намерение критики - помочь человеку делать лучшее из того, на что он способен.

Вы когда-нибудь вступали в спор, подобный нижеследующему?

- Квартира не убрана! (Окружение)
- Я делала уборку сегодня утром! (Поведение)
- Но ты делала ее не слишком хорошо! (Способности)
- Но я ее делала! Если бы ты понимал, как это трудно, ты был бы более внимательным ко мне! (Убеждения)
- Ты считаешь, что я невнимателен к тебе?! (Индивидуальность)

Так у нас возникает кризис на уровне индивидуальности в ответ на

замечание, касающееся окружения.

Кроме того, эти уровни имеют отчетливые физиологические проявления. На окружение мы реагируем на уровне рефлексов. Поведение - это действия и мыслительные операции, которые мы выполняем осознанно. Способности - это привычные, полубессознательные или неосознаваемые действия. Убеждения и ценности связаны с автономной нервной системой и проявляются, например, в изменении частоты сердечных сокращений и содержания адреналина в крови. Наконец, индивидуальность на физиологическом уровне - это наша иммунная система, которая защищает нас, отделяя то, что относится к нашему телу, от того, что не имеет к нему отношения.

А то, что выше индивидуальности'. Возможно, оно связано с поддержанием равновесия внутри автономной нервной системы - между симпатической ее частью, способствующей увеличению частоты сердечных сокращений и дыхания, а также повышающей кровяное давление, чтобы подготовить нас к действию, - и парасимпатической системой, которая ослабляет указанные функции.

Что происходит, когда кто-то смешивает эти уровни?

Вы, наверно, наблюдали, как взрослые выговаривают ребенку, сделавшему ошибку: "О, какой же ты глупый! "

Что при этом происходит? Поведение переносится на уровень индивидуальности. Ведь сделать ошибку в одном слове или сложить неправильно числа вовсе не означает, что совершивший эти ошибки человек глуп от природы. А трагедия заключается в том, что дети часто верят, что так оно и есть. Вероятно, это наиболее распространенный способ понижения самооценки человека. Дети - очень способные ученики и склонны верить всему, что говорят им взрослые, особенно если это касается их индивидуальности. Ребенок, вызывая мастера, когда что-то выходило из строя. Позже он купил себе новый дом, и, чтобы привести его в порядок, там нужно было сделать очень много работы. В этой новой обстановке у него появились убедительные основания сделать работу самому, и возникло новое связанное с его индивидуальностью убеждение - "глупо полагать, что ты не сможешь сделать чего-то, пока ты не попробовал этого сделать", - а он не считал себя глупым. За два года он полностью сменил в доме электропроводку, отделал каждую комнату и сам сделал платяной шкаф. Старое убеждение полностью утратило свою силу. Оно держалось до тех пор, пока он верил в его достоверность. Но изменение в окружении ускорило изменения в убеждениях, поведении и способностях.

Чтобы разрешить проблему на одном уровне, часто бывает полезным перейти на другой уровень. Проблема не может быть разрешена на том же уровне, который ее породил.

Если вы оказались в затруднении, определите уровень, с которым связаны ваши проблемы.

Возможно, вам следует собрать больше информации о своем окружении.

Может быть, у вас достаточно информации, но вы не знаете, что делать. Вы можете знать, что делать, но не

знаете как.

Не исключено, что вы сомневаетесь, сможете ли вы вообще справиться с этим, стоит ли этим заниматься, или, возможно, это противоречит какому-нибудь вашему убеждению.

Один знакомый Яна очень уставал на своей работе. Он занимал ответственную должность в суде и постоянно жаловался на то, что не знает, как расслабиться, и это начинает сказываться на его здоровье. Многие люди, включая и доктора, советовали ему пойти в отпуск. Изменения в окружении, конечно, помогли бы ему ненадолго расслабиться, но не научили бы тому, как расслабляться, а именно в этом он нуждался больше всего. "Как" - это способность. И те принимаемые нами решения, эффект от которых заметен лишь на протяжении короткого времени, обычно оказываются на неподходящем нейробиологическом уровне.

Изменение уровней Знание нейробиологических уровней оказывается весьма полезным в работе, связанной с личностным изменением и развитием. Изменение можно провести на любом уровне. Вопрос лишь в том, на каком из них в наших руках окажутся самые сильные рычаги воздействия или, иначе говоря, изменение на каком уровне принесет наиболее существенные результаты при наименьших усилиях. Изменение на уровне убеждений, скорее всего, окажет очень сильное влияние на способности и поведение, а изменение индивидуальности будет еще более эффективным. Вы можете начать с верхних уровней и постепенно спускаться вниз или же, напротив, двигаться снизу вверх, ведь все уровни связаны между собой в единую систему и изменение на любом из них приведет к изменению на всех остальных.

Друг Джозефа исходил из убеждения, что он не является практичным человеком - так его воспитали. "Сделай сам" было заменено на "пусть это сделает за тебя кто-нибудь другой". В его доме, как и в доме его родителей, было принято очевидная часть любого разговора, и все же они представляют собой лишь верхушку айсберга коммуникации.

В Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе в 1981 г. проводились исследования, в основе которых лежали идеи Альберта Меграбяна (Albert Mehrabian), изложенные им в его классических работах и посвященные исследованию влияния телодвижений и тона голоса на восприятие людьми друг друга. Эти исследования показали, что, если слова не соответствуют тому, что выражает тело, мы почти всегда большее значение придаем невербальному сообщению, хотя наше сознательное внимание главным образом приковано к словам. Порой мы можем не понять, почему не доверяем какому-нибудь человеку, а иногда конфликт из-за несоответствия невербальных сообщений становится явным. Вы легко поймете сказанное, если вам случалось присутствовать на лекции по искусству публичной речи, а речь лектора при этом была невнятна, неправильна или косноязычна.

Одежда и внешний вид также составляют часть языка тела. По ним, хотим мы этого или не хотим, окружающие люди судят о нас. Наша одежда и внешность создают то первое впечатление, которое мы производим на других людей. Раппорт на этом уровне может - хотя бы частично -

повлиять на степень доверия, с которым другие люди будут к вам относиться. Появление на деловой встрече в джинсах и футболке (если, конечно, вы не в Калифорнии) вряд ли вызовет к вам доверие ваших партнеров. Первое впечатление возникает быстро, буквально в первые десять секунд встречи, а затем может долго храниться в памяти. И если вы не воспользуетесь случаем, то вам больше никогда не удастся произвести первое впечатление на человека, потому что оно уже не будет первым.

А может быть, это не соответствует вашему представлению о самом себе.

Иногда люди перепрыгивают на еще более высокий уровень и сталкиваются с духовными переживаниями, по добным тем, которые испытывал святой Павел по дороге в Дамаск.

Раппорт Как вы уже поняли, в НЛП слово "раппорт" используется для обозначения взаимных отношений, построенных на доверии и взаимной ответственности. По существу, раппорт представляет собой общение с человеком на основе его собственной модели мира. Каждый из нас воспитывался не так, как другие, у каждого из нас свой жизненный опыт и не такой, как у других, образ жизни. Все мы уникальны и отличаемся друг от друга своими убеждениями, способностями и особенностями личности. Мы по-разному смотрим на мир. Чтобы установить раппорт с другими людьми, необходимо признать их взгляд на мир, их право воспринимать мир посвоему. Вы не обязаны соглашаться с ними - достаточно просто признать и уважать других. Вопрос в том, как это сделать.

Раппорт может быть установлен, прерван или нарушен на различных уровнях.

Язык телодвижений Мы строим раппорт - а следовательно, и доверие - при непосредственном общении с другими людьми многими способами: с помощью слов, с помощью пластики своего тела, тона голоса, мимики, жестов и т. п. Слова - наиболее когда вы будете в ресторане, наблюдайте внимательно за людьми, сидящими за соседними столиками. Независимо от того, будут они при этом разговаривать или нет, вы все равно интуитивно отличите те пары, в которых партнеры находятся в раппорте друг с другом. Люди, установившие раппорт, чаще всего занимают одинаковые позы. Вероятно, у них один и тот же наклон головы. У них можно заметить общий ритм речи и движений. Влюбленные пары, возможно, даже дышат в унисон.

Если вы хотите установить с кем-то раппорт, подстройтесь к некоторым особенностям движений его тела. Примите похожую позу. Поддерживайте приемлемый для вашего собеседника уровень контакта глаз. Сохраняйте удобную для него скорость и частоту жестикуляции.

Цель подстройки к языку тела заключается в том, чтобы, попытаться хотя бы в некоторой степени понять, как другой человек воспринимает мир, и разделить его восприятие. Подстройка к языку тела - один из самых коротких путей к пониманию внутреннего мира другого человека, поскольку и наше эмоциональное состояние, и мышление напрямую связаны с тем, как мы используем свое тело. Но подстройка

- это не подражание. Точное копирование может быть воспринято как неуважение. Люди быстро замечают буквальное копирование языка их

тела и начинают думать, что вы передразниваете их. Подстройка к языку тела больше походит на танец. Партнеры в танце не копируют, а дополняют друг друга. А их движения выражают их взаимные отноше

Если вы сомневаетесь в силе раппорта, основанного на подстройке к языку телодвижений, проведите следующий эксперимент. Выберите такой разговор, экспериментируйте. Каким образом вы используете голос и язык тела, чтобы продемонстрировать собеседнику свое внимание и уважение, с которым вы относитесь к его модели мира? Одним из ключей к тому, чтобы установить хорошие отношения, является признание другого человека и необходимость уделять ему то внимание, которого он заслуживает. Если вы признаете человека, то тем самым даете ему возможность раскрыть лучшее из того, что у него есть, и помогаете ему расцвести. Быть внимательным к собеседнику - это акт признания, который часто воспринимается им на уровне индивидуальности.

Один из приемов, которыми пользуются выдающиеся коммуникаторы для выражения признания и построения раппорта, заключается в том, чтобы подстроиться к телодвижениям и интонациям своего собеседника. В той или иной степени мы все делаем это естественным образом. Например, мы садимся, чтобы поговорить с человеком, который сидит, и продолжаем стоять, если собеседник стоит. Кажется неудобным действовать по-другому. Мы стараемся соблюдать негласные правила, оберегающие личное пространство другого человека, и испытываем неудобства, если эти правила оказываются нарушенными в отношении нас без нашего разрешения. Мы стремимся поддерживать со своим собеседником необходимый для удобного общения контакт глазами. Пристальный и неотступный взгляд порой настораживает и пугает. А с другой стороны, если вы предпочитаете, чтобы собеседник смотрел вам в глаза, то скорее всего будете избегать бесед с человеком, который во время разговора смотрит в сторону.

Подстройка к языку телодвижений для установления раппорта дает дополнительные возможности. Как-нибудь, вать в котором было бы для вас совершенно безопасно и вполне удобно, и начните подстраиваться к движениям тела вашего собеседника. Примите примерно ту же позу и следите за тем, чтобы интенсивность и размах ваших жестов и жестов вашего партнера соответствовали друг другу. Заметьте, насколько легко протекает при этом разговор. Теперь начните отстраиваться. Пусть ваше тело начнет двигаться как-нибудь совершенно по-другому. И снова отметьте, как протекает ваша беседа. Скорее всего, изменения будут весьма заметными.

Отстройка противоположна подстройке. Но это тоже полезный навык. Как выйти из нежелательного разговора, не будучи при этом грубым? Отстройтесь от телодвижений собеседника. А вот еще два способа мягкого прерывания беседы - посмотрите в сторону или начните чаще кивать головой.

Отстройка - это выход из контакта, но такой выход не должен ранить другого человека. Когда Ян учился в университете, один его знакомый студент любил устраивать вечеринки, но ему не нравилось ложиться спать позже трех часов ночи. Поэтому он начинал отстройку заранее и делал это

вполне откровенно. Около двух часов ночи он вытаскивал пылесос и под предлогом начала уборки выпроваживал гостей, буквально выдувая их пылесосом из квартиры. Его вечеринки прославились благодаря тому, как они заканчивались, и многие знакомые стали приходить на них, привлеченные их оригинальностью.

Голос Мы можем устанавливать раппорт с другими людьми, используя подстройку к их голосу. И это мы тоже делаем почти не задумываясь. Если ваш партнер говорит тихо, вполне естественным оказывается снизить громкость своего голоса. Подстройка к голосу - это не передразнивание, она больше похожа на настройку двух инструментов. Самый легкий способ экспериментировать с подстройкой заключается в том, что вы будете подстраиваться к громкости и темпу речи другого человека.

Подстройка к голосу - хороший способ войти в контакт с человеком, который сердится. Сердитый собеседник - оправданно его раздражение или нет - требует к себе вашего внимания. Раздражение связано с выплескиванием энергии, поэтому вам важно подстроиться к энергии и напору в его голосе. Настройтесь на чуть более низкий уровень громкости и скорости, чем у партнера, иначе вы оба просто взвинтите друг друга и дело дойдет до крика. А после этого, постепенно снижая свой голос, вы сможете вывести собеседника из состояния возбуждения в состояние спокойных человеческих отношений. Тихий, успокаивающий голос в самом начале вряд ли сработает, потому что в нем не звучит признание права другого человека иметь причину для раздражения, и такой голос часто воспринимается как покровительственный.

Подстройка к голосу - главный инструмент для построения раппорта во время разговора по телефону. Если вы хотите завершить телефонный разговор, не желая показаться грубым (весьма полезный навык), отстройтесь от тона голоса вашего собеседника. Начните говорить быстрее и громче, произнося при этом вполне уместные слова прощания. Ваш собеседник воспримет как словесное, так и несловесное сообщение. движений другого типа, например постукивая ногой в ритм его речи.

Слова Ваши слова тоже могут помочь установлению раппорта. Во-первых, доверие у профессионала можно вызвать, если вы будете к месту употреблять свойственные его профессии термины. Во-вторых, люди часто выделяют важные для себя слова и выражения. Используя те же слова и выражения в своем ответе, вы продемонстрируете им, что слышите и понимаете смысл их речи.

Нередко мы пытаемся перефразировать то, что нам говорят. Но хотя ваш пересказ может иметь тот же самый смысл для вас, для собеседника он может нести совершенно другое сообщение. Например, человек скажет: "Я никак не могу установить контакт со своим боссом". И ответ типа: "Ты имеешь в виду, что не умеешь с ним общаться!" - не передаст смысла важных для него слов, поэтому он может не согласиться, сказав, что он, вне всяких сомнений, может общаться с боссом, но не в состоянии установить с ним контакт. Порой вы можете испытать сильное смущение из-за того, что не понимаете, что же на самом деле происходит.

НЛП предлагает использовать именно те слова, какие использует и произносит говорящий, и с уважением относиться к тому точному смыслу,

который он в них вкладывает. Мы поговорим об этом более подробно в пятой главе.

Подстройка к языку тела и к голосу помогает установить раппорт на уровне поведения. Если вы можете устанавливать раппорт в самых различных ситуациях, значит, вы находитесь на уровне способностей делать это. Но подстройка к языку тела может оказаться недостаточной для построения

Приемы подстройки к языку телодвижению и тону голоса для построения раппорта представляют собой яркий пример того, как НЛП берет типичный пример естественного поведения людей, анализирует его, выделяя наиболее существенные элементы, и превращает в навык, которому можно научить и научиться. Это естественный побочный продукт заинтересованного и внимательного отношения к другому человеку. Вы можете пользоваться этими приемами сознательно для построения раппорта, но мы хотели бы сделать два предостережения.

Во-первых, вы можете почувствовать некоторое неудобство. Оно может появиться потому, что теперь вам приходится делать сознательно то, что раньше вы делали естественно. Зато теперь у вас есть выбор, касающийся того, как часто и в каких случаях нужно пользоваться этими приемами. Во-вторых, в том случае, если вы используете подстройку к языку тела, пытаясь оказать влияние на людей, в разговоре с которыми вы не заинтересованы, она может выглядеть несерьезной и неискренней. Зачем же в таком случае утруждать себя? Просто оставьте этих людей в покое.

Будьте разборчивы с теми, к кому вы подстраиваетесь. Профессионалы в работе с физически и умственно больными людьми часто используют подстройку к языку тела, чтобы установить раппорт со своими клиентами, и таким образом перенимают некоторые образцы поведения, связанного с отклонением от нормы. Вероятно, это основная причина серьезных заболеваний у представителей профессий, основной задачей которых является обслуживание других людей. Выходом здесь может быть использование перекрестной подстройки. Она заключается в том, чтобы подстраиваться к телодвижениям собеседника не буквально, а с помощью возможностей установить интересные взаимные отношения с реальными людьми.

Присоединение и ведение Подстройка к языку тела, тону голоса и словам, уважение убеждений и ценностей другого человека - все это примеры того, что в НЛП называется присоединением. Присоединение подразумевает такую гибкость поведения, которая позволяет установить контакт с другим человеком на основании его модели мира, а не путем навязывания ему своей. Представьте себе, что вы гуляете с кем-нибудь, подстраивая свой шаг таким образом, чтобы идти рядом с собеседником, а не настаивая на том, чтобы он сам старался держаться рядом с вами. При этом вы несколько не теряете чувства собственного достоинства и не поступаете своими ценностями и убеждениями. Присоединение совсем не похоже на психологическую диванную подушку, сохраняющую отпечаток последней сидевшей на ней персоны! Напротив, вам необходимо иметь достаточно сильное чувство собственного достоинства, чтобы уметь

присоединяться к другим людям.

Присоединение перебрасывает мост между людьми. Как только он построен, вы можете вести по нему другого человека к новым возможностям. Например, подстраиваясь к движениям тела раздраженного или чем-то расстроенного человека, вы тем самым демонстрируете ему, что признаете важные для него вещи, и поэтому, не видя больше необходимости подчеркивать обоснованность своих переживаний, он становится более доступным. После этого вы переводите его в более спокойное состояние, снижая тон своего голоса и принимая более расслабленную позу. Никому не удастся весраппорта, если вы не подстроитесь к ценностям человека. Раппорт, построенный на основе убеждений и ценностей, оказывается весьма прочным. Общие убеждения и ценности помогают установить прочный раппорт. Примерами здесь могут служить политические и религиозные объединения. Вы не обязаны разделять убеждения других людей - с вашей стороны достаточно признания и уважения к тому, во что они верят. Кроме того, построение раппорта на этом уровне означает проявление уважения к той культуре, с которой вы сталкиваетесь. Это может быть культура другой страны, культура другой организации или другой семьи. Самый прочный раппорт возникает на основе признания индивидуальности другого человека. Когда человек ощущает, что его принимают на этом уровне, он становится открытым для внешнего влияния.

Один наш общий знакомый испытывал трудности во взаимоотношениях с другими людьми, поскольку, общаясь с кем-то, он всегда опасался упустить что-то еще более ценное, что могло бы появиться при общении с кем-то другим. На вечеринках - это обаятельный собеседник, но всякий раз, когда он разговаривает с вами, его глаза бегают по всей комнате, выискивая, нет ли где-нибудь кого-то более интересного. Если вам случалось разговаривать с подобным человеком, то вы наверняка знаете, как трудно при этом сосредоточиться на том, что вы говорите. Ваши мысли скачут, вы начинаете раздражаться и сомневаться в том, что все, о чем вы говорите, вообще представляет какой-то интерес. Вы чувствуете, что вас не понимают. Чаще всего этот наш знакомый оставался к концу вечеринок в полном одиночестве. В погоне за воображаемыми контактами он терял массу возвольно странных посланников. Конгруэнтность, если воспользоваться метафорой, не означает, что все части вашего существа играют одну и ту же мелодию, просто все они по крайней мере придерживаются одной и той же партитуры. Если вы предпочитаете визуальный пример, то можно говорить, например, о том, что картина, целиком написанная одной только серой краской, и на картину-то совсем не похожа. Скорее всего, она может восприниматься как фон. Вам понадобится много разных красок, чтобы написать интересную и цельную картину, и, может быть, вам придется воспользоваться даже такими красками, которые сами по себе выглядели бы странно.

Наши слабости - наши лучшие учителя, ведь они показывают нам наиболее продуктивные способы обучения и изменения. Мы можем использовать их, чтобы настроить наш внутренний оркестр и освежить

палитру своих чувств, создавая богатые и глубокие по содержанию симфонии и полотна.

Множественное описание Присоединение, как мы уже говорили, - это контакт с другим человеком на основании его модели мира. Это не означает, что вы теряете свою точку зрения. В НЛП считается важным умение сочетать различные точки зрения на одно и то же событие. Это называется тактикой множественного описания. В НЛП различают три основные точки зрения, три позиции. Их теория разработана, главным образом, Джоном Гриндером на основе работ Грегори Бейтсона.

Первая позиция - это наша собственная реальность.

Вспомните такой момент в своей жизни, когда вы осязательно отчетливо осознавали свои мысли и убеждения, не та другого, не присоединившись сначала к нему и не установив с ним раппорт.

Когда Джозеф занимался обучением игре на гитаре, к нему однажды пришла новая ученица - маленькая девочка пяти лет. Отец привел ее на прослушивание. И хотя ей очень хотелось учиться, она явно смущалась и вела себя очень робко. Она едва могла промолвить слово. Все, что Джозеф мог сделать, разговаривая с ней, - это подстроиться к ее дыханию и скорости ее движений. Постепенно он начал дышать чуть медленнее. Ее дыхание тоже успокоилось, и она понемногу начала говорить. После этого он стал использовать ее собственные слова, касающиеся гитары и того, чему она хотела бы научиться, и при этом говорил так же тихо, как и она. Мало-помалу ее голос стал звучать уверенней. Она стала более открытой, и урок прошел успешно, хотя вначале казалось, что он пройдет с большим трудом.

Конгруэнтность Что значит присоединиться к себе и вести самого себя, или быть в раппорте с самим собой? Состояние раппорта между разумом и телом называется в НЛП конгруэнтностью. Конгруэнтность означает, что вы живете в мире с самим собой и ваше тело, тон голоса и слова передают одно и то же сообщение. Ваши убеждения и ценности находятся в согласии с вашими действиями. Ваши слова не расходятся с делами. У скольких терапевтов, практикующих телесно-ориентированную терапию, совсем не симпатичная осанка? Сколько знакомых вам докторов курят? С некоторыми психиатрами труднее разговаривать, чем с их пациентами!

Но конгруэнтность - это не безупречное совершенство. Когда богам есть что сообщить, они порой выбирают до Чтобы поступать мудро, вам понадобится умение использовать все три точки зрения. Они отличаются друг от друга, но именно это различие привносит разнообразие в ситуацию и дает вам возможность выбирать. Увлечение и творческое отношение к делу возникают тогда, когда появляется достаточное разнообразие. Однообразие приводит к скуке и пофедственности. Множественное описание можно сравнить со стереограммой, построенной из большого количества мелких цветных деталей, в совокупности дающих возможность увидеть объемный образ. Умение принимать различные точки зрения является также основой той гибкости поведения, которую обычно демонстрируют люди, добивающиеся успеха. Мир всегда богаче любой своей проекции, и поэтому, чтобы создать свой неповторимый внутренний мир, мы собираем и комбинируем их между собой. Именно этот процесс

создания внутренней модели мира и составляет предмет НЛП.

обращая при этом внимания на мнения других людей.

Это значит, что, о чем бы конкретно вы ни думали в тот момент, вы просто находились в состоянии первой позиции.

Вторая позиция - это переход на точку зрения другого

человека. Вы думаете: "Как бы это выглядело в его глазах?" - перейти во вторую позицию помогает подстройка как к языку тела. Поскольку коммуникация представляет

собой процесс взаимодействия, то чем лучше вы сможете

понять мысли и чувства другого человека, тем легче вам

обоим получить то, чего вы хотите от этого взаимодействия

Третья позиция - это способность стать на внешнюю,

отстраненную точку зрения и оценить взаимные отношения между собой и другим человеком со стороны. Это

очень важный навык, в особенности в тех случаях, когда

вы оказываетесь в затруднительном положении.

Сочетание всех трех позиций, трех точек зрения на ситуацию называется тройным описанием. Каждая из трех позиций имеет свое особое значение, и лучшие коммуникаторы, зная об этом, легко перемещаются из одной позиции в другую. Человек, застрявший в первой позиции, напоминает самовлюбленного динозавра, слепо подавляющего чувства других людей. Человек, для которого привычной стала вторая позиция, слишком легко поддается влиянию и ставит требования других людей выше своих собственных - это мученик, пренебрегающий собственными нуждами и благополучием. Того же, кто предпочитает третью позицию и редко или совсем не использует другие, вместо активного участия в жизни ждет оторванность от нее. фраза, смысл которой, по-видимому, должен быть понятным всем.

Мы не можем не придавать смысла тому, что мы видим, слышим и ощущаем. Мы используем свои способности и творчески подходим к делу не только тогда, когда говорим и передаем информацию, но и тогда, когда слушаем и принимаем сообщение. Непонимание - вот цена, которую мы платим за возможность выражать и улавливать большое разнообразие оттенков смысла. Наверное, чудо заключается в том, что мы вообще способны что-либо понимать!

Когда мы говорим, наша цель заключается в том, чтобы передать сообщение, имеющее вполне определенный смысл. В каких случаях мы сделали это успешно? В тех, когда другой человек получил наше сообщение.

Отправитель не может знать, что именно будет означать для получателя переданный сигнал - это зависит только от того, какой смысл вложит в него получатель. В коммуникативном акте как передаче сообщения обычно не бывает неудач - вам всегда удастся что-то передать другому человеку. Просто это может оказаться совсем не тем, что вы хотели бы передать. И вот ответы, которые вы получаете после того, как передали свое сообщение, содержат в себе ценные указания на то, как поступать дальше. Именно они могут быть использованы вами, чтобы научиться узнавать, что же все-таки вы сказали другому человеку.

Одно из исходных положений, один из принципов НЛП кратко выражает сказанное выше так:

Смысл общения - в той реакции, которую вы получаете.

Глава 2

Я **ВО ВСЕ НЕ ЭТО ИМЕЛ В ВИДУ** Раппорт - это лишь первый шаг к тому, чтобы установить

эффективную коммуникацию. Все мы замечательные коммуникаторы, и все равно мы часто чувствуем, что нас не понимают. Вы, наверное, попадали в такие ситуации, когда вам приходилось произносить какие-то совершенно понятные с вашей точки зрения слова и вы бывали просто поражены тем впечатлением, которое они производили на ваших партнеров. Невинное замечание принималось в штыки, а обычное предложение помощи встречало энергичный отказ: "Не мешай!". Это происходило просто потому, что предложение, хотя и было понятно вам, оказывалось непонятным слушающему. Вероятно, бывали и другие случаи, когда воспринятый вами смысл совсем не совпадал с тем, что имел в виду ваш собеседник. Возможно, кто-нибудь говорил вам: "Это займет немного времени". И вы думали, что он закончит работу через час, в то время как он рассчитывал на полдня.

Общение между людьми не имеет ничего общего с азбукой Морзе, где у каждого символа существует четко определенная интерпретация. Есть шутка о двух психоаналитиках, встретившихся на улице. Один говорит другому: "Доброе утро. Как дела?", а второй думает: "Интересно, что он имел в виду?". Здесь ставится под сомнение даже вполне обычная лисья? Ах да, что бы вы хотели уметь делать с помощью компьютера?" После обсуждения того, что было нужно клиенту, тот сделал покупку, и это произошло потому, что он получил возможность узнать, насколько предложенный ему компьютер отвечает его потребностям. Вот так, сменив курс и сделав нечто, чего она не делала раньше, наша продавщица сумела сохранить раппорт и достичь своей цели.

Этот принцип играет важную роль и во взаимоотношениях между людьми. Случалось ли вам когда-нибудь вступать в очередной раз в спор и думать про себя: "Ну вот, опять! "? Все кажется до ужаса знакомым, возникло то же самое непонимание, и спор протекает как по сценарию. Что бы вы могли сделать по-новому, чтобы восстановить раппорт и достичь своего результата?

Моделирование мастерства не сводится только к изучению ошибок, которые мы допускаем. Вспомните те случаи, когда вам удавалось достичь именно той реакции со стороны партнера, к которой вы стремились. Что вы тогда делали? Имеются в виду не те конкретные действия, которые вы производили в той ситуации, а прежде всего то, как и что вы думали при этом? Удалось ли вам сделать все правильно с первого раза? Пришлось ли вам скорректировать свое поведение? Если у вас все получилось с первого раза, то как вы поняли, что именно нужно делать в той ситуации?

Когда вы имеете в виду одно, а другой человек показывает вам своей реакцией, что он все понимает совсем иначе, никто из вас не ошибается и никого не следует в этом винить. Взяв ответственность за установление коммуникации на себя, вы не обязаны постоянно извиняться. Широко

распространен подход к ошибкам в понимании, требующий поиска виновного, как будто обнаружение козла отпущения

Что произойдет, если поступать так, как если бы этот принцип был верен?

Давайте рассмотрим этот вопрос более внимательно. Как вообще оказывается возможным непонимание? И как его можно было бы предупредить? Обычно, вместо того чтобы заниматься угадыванием мыслей другого человека или выдавать желаемое за действительное, внимательно следят за его реакциями. Простая внимательность поможет вам задолго до наступления серьезных, а порой и необратимых последствий уловить признаки непонимания, поступающие со стороны другого человека.

Это, например, очень важно в бизнесе, где управляющий стремится не восстанавливать своих коллег против себя, а заинтересовать их и где непонимание при обсуждении цены и качества товара может привести к значительным финансовым потерям. В торговле это, например, имеет значение при проведении презентаций. Как-то раз занимающаяся продажей компьютеров знакомая Джозефа, готовясь к встрече с клиентом, тщательно разработала сценарий будущей презентации. Она отлично знала конфигурацию компьютеров и установленные на них программы и была абсолютно уверена, что, как только клиент узнает все достоинства этой конфигурации и получит представление о программах, он сразу же согласится на покупку. Ей оставалось лишь рассказать ему все, что она знала. Прошло всего несколько минут с начала презентации, как она заметила, что глаза у клиента потускнели. Она поняла, что так дальше продолжать нельзя. Она быстро нашла выход из затруднительного положения, уронив на пол все свои бумаги, которые держала в руках, а после шумного восстановления порядка, завершившегося извинениями, продолжила: "Итак, где мы остановились и спрятался. Его преследователи последовали за ним и спешили возле зарослей. И тут он к удивлению своему обнаружил, что это его товарищи, которые, потеряв его, отправились на поиски. Они спросили его, какого черта он прячется от них в кустах в нескольких милях от дороги.

- Все сложнее, чем вы думаете, - ответил мудрец. - Я здесь из-за вас, а вы - из-за меня.

В итоге все оказались совсем не там, куда хотели попасть.

А за этой неразберихой скрывается отнюдь не привлекательный мир упреков, ошибок и неудач. Если вы убеждены в том, что люди обязаны понимать, то это их проблема, что они не понимают. Вспомните карикатуру на самоуверенного американца, который, оказавшись за границей и столкнувшись с непонимающими пристальными взглядами местных жителей, стал повторять свои приказания м-е-д-л-е-н-н-е-е и ГРОМЧЕ в тщетной надежде, что это заставит "этих тупиц" понять, чего он хочет.

Тот же принцип работает и в обратную сторону. Вы можете обвинять самого себя в непонимании. Немалое количество способных людей ведут себя так, как если бы они пытались одновременно съесть пирог и в то же время старались бы сохранить его целым. Если кто-то из них не понимает сообщения, значит, в этом ошибка говорящего - ему следовало бы выражаться яснее. Если же, напротив, чего-то не понимал собеседник, то в

этом снова виноват он сам- он либо упрямый, либо тупой, и с ним следует поступать соответствующим образом! Но этот рецепт ведет лишь к раздражению и разочарованиям. В качестве иллюстрации к сказанному вспомните разговор Алисы с Красной Королевой: решает проблему. Но никто не достоин осуждения только за то, что он является человеческим существом. Кроме того, осуждение не способствует обучению. Если ничто не вынуждает вас обвинять себя или других, то вы становитесь более открытым, можете свободно и естественно проявлять любознательность и ваша способность к обучению увеличивается.

Мир, в котором мы живем, к сожалению, слишком часто оказывается непредсказуемым, и многие люди, сталкиваясь с проблемами, испытывают тревогу и чувство неопределенности. Они хотят получать ответы "да" или "нет", а не "может быть" или "вероятно". Но трудно достичь полной определенности, да и цена ее часто бывает слишком высока. Измениться, стать гибким и подвижным - вот то единственное, на что мы можем положиться.

Если смысл сообщения определяется теми

словами, которые я произнес. Чего мы можем добиться, если будем действовать не так, как это вытекало бы из предыдущих рассуждений, а так, как будто смысл сообщения однозначно определяется теми словами, которые вы произносите? Мы будем жить в сумасшедшем мире. Другие люди все равно будут достраивать свой смысл к тому, что вы сказали, и непонимание будет расти и множиться.

Есть замечательная история о мудром арабе, который сбился с пути в пустыне и увидел вдали всадников. "Бандиты!" - подумал он и, развернув свою лошадь, поскакал прочь. Обернувшись назад, он заметил, что всадники преследуют его, и прибавил ходу. Через пять минут они все еще гнались за ним. Он испугался, повернул к ближайшим зарослям, а это предприятие вскоре оказалось убыточным и наконец совсем распалось. Этот коллега действовал в соответствии с теми реакциями, которые он получал в процессе общения, и не пытался пренебрегать ими или уговаривать себя, что ему следовало бы чувствовать себя по-другому.

Кроме интуитивных догадок, реакцией нашего тела на наш образ жизни может стать болезнь. Сочетание работы допоздна, недосыпания, переутомления и нерегулярного питания может спровоцировать такую реакцию. Повлиять на нее - значит позаботиться о самом себе и изменить свой образ жизни. Если мы будем постоянно игнорировать свои потребности, оттого что мы якобы "должны" находить время и силы или кто-то другой говорит нам, что мы обязаны это делать, наш организм рано или поздно ответит болью или болезнью.

Исследование взаимных отношений Взаимные отношения возникают тогда, когда два человека начинают вызывать друг у друга какие-то реакции. Если вы хотите изменить реакцию, вы должны изменить свои действия. Это изменит смысл, воспринимаемый другим человеком, - и замкнутый круг будет разорван. Большинство из нас поддерживает такие отношения со многими людьми, о которых мы думаем, что если только тот, другой человек прекратит вести себя так, как он себя ведет, то все сразу наладится. Это может быть кто угодно - и член семьи, и коллега по работе.

Обратите внимание на такого рода взаимные отношения (если, конечно, у вас есть такие), и разберитесь в них более подробно.

Что вы думаете о поведении вашего партнера, в котором, по-вашему, как раз и кроется проблема, связанная с устаном - Я вовсе не разумела под этим... - начала было Алиса,

но Красная Королева нетерпеливо прервала ее:

- Именно этим-то я и недовольна! Тебе следовало бы разуметь! Какая, по-твоему, польза от ребенка, у которого нет никакого разумения? Даже у шутки должен быть смысл, а ребенок, я полагаю, - это что-то более важное, чем шутка. Ты не сможешь отрицать этого, даже если бы ты попыталась сделать это, размахивая руками у меня перед лицом.

- Я никогда не отрицаю, размахивая руками перед лицом, - возразила Алиса.

- Никто и не говорит, что ты делаешь это, - сказала Красная Королева. - Я сказала, что ты не смогла бы, даже если бы попыталась.

Л. Кэрролл, "Алиса в Зазеркалье"

Общение с самим собой Что бы это значило - строить свое поведение, исходя из предположения, что смысл общения с самим собой заключается в той реакции, которую вы при этом получаете? Это значит, что нужно внимательно следить за теми реакциями, которые вы получаете от своего тела, - следить за своими ощущениями и интуитивными догадками.

Один из коллег Яна занимался организацией достаточно серьезного дела с несколькими новыми партнерами. Во время встречи с одним из предполагаемых партнеров у него внезапно возникло сильное предчувствие, что этот человек не заслуживает доверия. Он не знал, из-за чего и как именно это произошло, но почувствовал сильный дискомфорт в связи с намечавшимся делом. К счастью для себя, он вышел которую цель. Как определить то, чего вы хотите? Этот вопрос касается второго принципа НЛП, и речь о нем пойдет в следующей главе. вившимися между вами отношениями? Например, вам может показаться, что он агрессивен, невосприимчив или придирается к вам, что он вас запугивает, или вы постоянно чувствуете себя с ним раздраженным или рассерженным. Подберите название как к своему, так и к его поведению. Интересно, на каком неврологическом уровне вы сделаете это? Быть может, это для вас проблема индивидуальности? Или она затрагивает ваши убеждения и ценности? Возможно, даже воспоминание об этих отношениях может повергнуть вас в депрессию. Если вы не хотите связывать это состояние с тем, что будете делать в следующий момент, подумайте о чем-нибудь другом. Подвигайтесь, стряхните с себя возникшие чувства. В НЛП это называется изменить состояние.

На следующем шаге представьте себе, как выглядят эти отношения с точки зрения вашего партнера. Это переход во вторую позицию. Как он воспринимает ваше поведение? Какое название он дал бы ему? Как он себя чувствует? Встряхнитесь и выйдите из этого состояния, прежде чем продолжить дальше.

Теперь выйдите за пределы этих отношений и станьте беспристрастным наблюдателем. Это выход в третью позицию. Это легко сделать, представив перед собой сцену. Вообразите на этой сцене и себя и своего партнера. Пусть он ведет себя как обычно. Посмотрите, как вы реагируете на это поведение. Замените вопрос "Как изменить его поведение?" вопросом "Каким образом я подталкиваю этого человека к такому поведению или усиливаю его реакцию?".

Как еще могли бы вы отреагировать в этой ситуации? Что подталкивает вас продолжать вести себя по-старому в этих отношениях? Общаясь с другим человеком, вы стремитесь оказать на него какое-то влияние, имея при этом в виду не Человеческое поведение преследует определенную

цель.

Чего вы хотите прямо сейчас? Если уж вы читаете эту книгу, значит, возможно, вы хотите понять НЛП, просто развлечься или познакомиться с какими-то новыми идеями. А может, вы читаете, чтобы немного расслабиться. Если говорить вообще, у вас есть надежды и мечты, которые вы хотите осуществить. У вас есть близкие и отдаленные цели, те вещи, к которым вы стремитесь и которые вам необходимы: профессия, навыки и умения, работа, взаимные отношения, настроение или благополучие. В НЛП все эти цели называются результатами, которые вы хотите получить в этом мире. Слово результат является значительно более определенным, чем слово цель. Вы определите результат лишь в том случае, если будете точно знать, что вы увидите, услышите и ощутите, когда его получите. Цель - это то, чего вы хотите, а результат - это то, что вы создаете. Таким образом, вы всю свою жизнь постоянно создаете результаты - даже тогда, когда ничего не делаете. Вопрос лишь в том, те ли это результаты, которые вы хотели получить*

Все мы знаем, что мы не всегда получаем то, чего хотим. Иногда это происходит из-за событий, которыми мы не в состоянии управлять, а иногда потому, что мы недостаточно тщательно все спланировали. Но если вы не знаете, чего хотите, то у вас уж точно нет никакого шанса получить это. Определение результата - это ключ к созданию психологической доминанты, которой станет творческая сила, способная подчинить себе всю вашу жизнь. Эта доминанта определит образ вашего мышления и подчинит себе всю вашу жизнь, а не окажется временной суетой по случаю Нового

Глава 3

ГЛАВНЫЙ ВОПРОС

В чем заключается главный вопрос?

Для многих он звучит так: "В чем смысл жизни?", "Есть ли Бог?" или "Зачем мы здесь?" - все это важные вопросы. Но у нас есть еще один вопрос, на который придется ответить, прежде чем все предыдущие вопросы приобретут какой-нибудь смысл. Причина, по которой вы вообще задаете вопросы, заключается в том, что вы хотите узнать ответ. Вы хотите чего-то. Поэтому в качестве главного можно предложить следующий вопрос:

"Чего вы хотите?"

За всем, что мы делаем, скрывается некоторая причина. Мы всегда чего-то хотим, хотя далеко не всегда отчетливо понимаем, чего именно. Это имеет непосредственное отношение ко всем мирским делам. Когда вы голодны, ваша цель - поесть; когда вы устали, ваша цель - отдохнуть. Наши улицы полны людей, которые бегут, едут на автомобилях, автобусах, в поездах, летят в самолетах - но все они мчатся куда-то не без причины. Если бы все было не так, человеческое поведение оказалось бы хаотическим и непредсказуемым.

Поэтому один из принципов НЛП гласит: вас возникла эта проблема? ", "Как это вас ограничивает? " и "Кто виноват? ". Поиск в вашей личной истории причин, вызвавших проблему, и установление виновного не указывают на выход из тупика.

Получение результата Нас может постигнуть неудача на пути к получению результата в основном по трем причинам:

1. Предполагаемые результаты могут оказаться нереалистичными, и их просто невозможно достичь в реальном мире.

2. Ваша мотивация может быть недостаточно сильной для их достижения,

3. Возможно, мы хотим получить определенные результаты, однако их получение может оказаться нежелательным в каком-то более широком смысле. Чтобы превратить цель в результат, сделать ее реальной, достижимой, вдохновляющей и желанной, вам необходимо исследовать ее с различных точек зрения.

... Убедитесь, что цель выражена в утвердительной форме.

Это значит двигаться по направлению к тому, чего вы хотите, а не уходить от того, что вам не нужно. Формулировать негативный результат - все равно что идти за

покупками, взяв с собой список тех вещей, которые вы не собираетесь покупать. Вспомните самые распространенные и труднодостижимые цели! Например, сбросить вес

или бросить курить. Одна из причин, по которой они оказываются столь трудными, заключается в том, что обе года. Если вы не определили результат сами, то либо случай, либо другие люди сделают это за вас.

Когда вы определяете результаты, которые собираетесь получить, то не ограничивайтесь тем, что считаете возможным в настоящий момент. В вашей жизни есть много таких вещей, которые казались невозможными в первый раз, а сейчас, оборачиваясь назад, вы с гордостью думаете о том, что вам все-таки удалось преодолеть стоявшие перед вами препятствия. Так что вы можете получить такие результаты, какие пожелаете, - просто отметьте, насколько реально они выглядят в настоящий момент. Мы строим свое будущее каждый день, и это происходит тогда, когда мы решаем, чего мы хотим.

Некоторые люди не планируют результаты, которые они могли бы получить, чаще всего по одной из двух причин. Либо они боятся рисковать, совершить ошибку и напрасно потратить время и силы, либо их пугает опасность потерять свободу и независимость. Обе эти установки вполне

разумны, но они приводят к самоограничению.

Более верный путь - разрешить себе изменить результат или, в крайнем случае, вовсе отказаться от него. Четко определите, чего вы хотите, будьте внимательны к тем реакциям, которые вы в качестве обратной связи получаете, совершая поступки или принимая решения, и в случае необходимости измените свое поведение.

Вопрос "Чего вы хотите? " помогает четко определить результаты, а они, в свою очередь, будут подталкивать вас к желаемому состоянию. Традиционный же вопрос "В чем проблема? ", наоборот, фокусирует вас на проблеме в настоящем и вовсе не направлен на то, чтобы продвинуть вас вперед. Точно так же работают и такие вопросы, как "Откуда у взаимодействие, чтобы обе стороны оказались в выигрыше - и другая сторона в результате должна получить что-то полезное для себя. Вряд ли мы сможем многого достичь без помощи других людей. И поэтому до тех пор, пока вы не будете продумывать все последствия с точки зрения других людей, учитывая как свою, так и чужую выгоду, вы вряд ли дождетесь помощи - разве что попробуете сделать это один раз, но на большее рассчитывать не приходится. Задайте себе вопрос: "Что мне необходимо сделать, чтобы эти люди сами захотели помочь мне достичь моей цели? " Представьте результат как можно более конкретно. Представьте его себе настолько детально, насколько это у вас получится. Сколько времени займет его достижение? Если это возможно, установите разумные временные границы с указанием конкретных дат. Одни результаты вы захотите получить еще до окончательного срока, другие - в намеченный срок. Если ваша цель -получить продвижение по службе, то такое повышение - произойди оно уже на следующей неделе - может застать вас врасплох и вы можете оказаться не готовым подставить свои плечи под груз новой ответственности. Где и когда вы хотите получить намеченный результат? В каких местах и в какой ситуации он должен появиться? Какой части вашей жизни он должен касаться? Где он окажется нежелательным? Например, вы можете поставить своей целью во время отпуска более свободно, чем обычно, тратить деньги, дарить подарки или ужинать в ресторанах. А как только отпуск подойдет к концу, вы, быть может, захотите измеони выражены в отрицательной форме. Любая цель, формулировка которой содержит слова типа "бросить", "отказаться" или "не хотеть", выражена не в положительной, а в отрицательной форме, не позитивно, а негативно. Почему же так трудно достичь тех целей, которые выражены негативно? Попробуйте выполнить такое задание: не думать о соседе за стеной. Что бы вы ни делали, не позволяйте ни единой мысли о соседе за стеной проникнуть в вашу голову. Так что же в результате такой попытки будет происходить в вашей голове? Чтобы не думать о своем соседе, вам приходится все-таки думать о нем, так что вы все время помните, о чем не нужно думать. Вы вынуждены помнить о том, о чем нельзя думать, а это значит, что вы вопреки заданию думаете именно об этом. Теперь подумайте о своей семье. Это легко, и когда ваша голова занята этими мыслями, вы автоматически забываете о соседе. Чтобы превратить негативную формулировку в позитивную, задайте себе вопрос: "Что даст мне предполагаемый результат, если я его получу? " или "Что я

хочу взамен? ". Например, "бросить курить" может превратиться в "иметь здоровые легкие", "стать здоровым, подтянутым" или "накопить больше денег". Определите, что предстоит сделать вам и что должны будут сделать другие люди. Пусть достижение результата в максимальной степени зависит от ваших собственных усилий. Если же существует необходимость в том, чтобы вместе с вами работали еще и другие люди, то подумайте, как организовать этот тест, а тем временем продолжаете делать те же самые ошибки. Чем больше промежуток времени, разделяющий действие и обратную связь, тем труднее учиться и вносить поправки в то, что вы делаете. Во взаимных отношениях такая своевременная обратная связь помогает партнерам общаться и избегать таких криков души, как "Почему же ты мне раньше этого не сказал? ". Рассмотрите все ресурсы, которые у вас уже есть, и те, которые вы можете найти, чтобы достичь своей цели. Очевидно, к ресурсам относятся деньги и та материальная собственность, которую вы можете использовать непосредственно. Люди - тоже ресурсы. Некоторые из них могут оказать вам помощь непосредственно, а других вы можете использовать в качестве ролевых моделей. Если вам известен человек, уже достигший результата, аналогичного тому, которого предполагаете достичь вы, спросите его, как он это сделал. В качестве ролевых моделей вы можете выбрать исторические фигуры или вымышленных героев книг и фильмов. От них требуется только одно - чтобы они столкнулись с аналогичной проблемой и преодолели ее. Личные качества и умения тоже относятся к ресурсам. Например, могут оказаться полезными настойчивость, умение работать с компьютером или умение устанавливать раппорт. Если есть такие качества, в которых вы нуждаетесь и которых вам не хватает, подумайте о том, каким образом вы могли бы развить их у себя. Для этого могут понадобиться тренировка, ролевое моделирование или поиск и развитие этих качеств в себе самом (само моделирование). Вы сможете перенести качества из одной нить эту привычку. С кем вы хотели бы достичь своей цели, а с кем - не хотели бы? Например, желание поиграть и порезвиться может оказаться вполне уместным со своими детьми, но стоит дважды подумать, прежде чем заняться этим со своим начальником. Чем более конкретной вы сделаете свою цель, тем более реальной она станет и тем больше возможностей для ее достижения вы станете обнаруживать. Отчетливо представьте себе доказательства того, что вы уже достигли своей цели. Как вы узнаете, что уже достигли своей цели? Это действительно очень важный вопрос. Пока вы не увидите финишной черты, вы не поймете, что гонка закончена. И доказательство достижения будет засвидетельствовано всеми пятью органами чувств. Что именно вы увидите? Что вы услышите? Какие конкретно эмоции вы будете испытывать? Что произойдет в самый последний момент перед тем, как появится результат? Например, подтверждением того, что вы стали более здоровым, может быть и тонкая талия и то, что вы просыпаетесь бодрым, дышите легко, а не кашляете, как раньше. Ваш вес будет соответствовать вашему росту, ваша фигура станет более стройной, и по крайней мере один ваш знакомый скажет вам, что вы стали выглядеть лучше, чем прежде. Вы не сможете достичь никакой цели или научиться чему бы то ни было без обратной связи, и чем раньше вы

получите эту обратную связь, тем лучше. Например, вы учите иностранный язык. Вы проходите тестирование раз в неделю, а результаты тестирования получаете неделю спустя. К моменту получения обратной связи вы уже забыли исходные, как: далеко ли от метро она расположена, как далеко от своих друзей вы окажетесь, сможете ли вы встречаться с ними так же часто, каковы местные достопримечательности в новом районе, легко ли будет добираться до работы, хороша ли местная школа? От чего вам придется отказаться, получив то, что вы хотите? Повышение по службе может привести к смене начальника, увеличению длительности рабочего дня и изменению взаимных отношений с коллегами. Подумайте также о том времени, средствах и усилиях - как умственных, так и физических, - которые вам придется вложить в достижение результата. Стоит ли поставленная цель всего этого? Обратите внимание на позитивные побочные следствия своего нынешнего состояния и поведения. Безусловно, в нынешней ситуации есть свои плюсы. Если бы в ней не было вообще ничего положительного, вы давно бы уже изменили ее. Как можно было бы перенести эти плюсы в ваше будущее состояние, которое вы считаете желанным для себя, и при этом сохранить все то хорошее, что связано с нынешними обстоятельствами?

Как результат, который вы получите, соотносится с вашими более широкими планами? Скорее всего, предполагаемый результат является лишь частью какого-то более общего результата, который вы хотели бы получить. Свяжите его с другими важными для себя планами и целями. Чего он помогает достичь и почему он так важен? части своей жизни в другую. Есть смысл составить список ваших ресурсов. Возможно, не все из них вам окажутся необходимыми, но чем больше у вас будет вариантов выбора, тем с большей вероятностью вы достигнете своей цели. И, кроме того, сам вид такого списка полезных людей, навыков и вещей вселяет надежду и уверенность. Рассмотрите последствия и побочные результаты достижения своей цели.

Джордж Бернارد Шоу однажды сказал, что в жизни существует только две трагедии. Одна из них - не добиться осуществления своей заветной мечты. А вторая - осуществить ее. Несомненно, он имел в виду все те вещи, которые придут вместе с вашей заветной мечтой и которые вы вовсе не хотели получить. В одном греческом мифе царь Мидас пожелал, чтобы все, до чего он дотронется, превращалось бы в золото. И чудо свершилось - в золото превратились и его друзья, и любимая дочь, и пища, и вино. Посмотрите на свою цель с различных точек зрения. Один из лучших способов проанализировать последствия состоит в том, чтобы перейти во вторую позицию, взглянув на ситуацию с точки зрения значимого для вас человека. Как эта цель выглядит с его точки зрения? Как она скажется на нем? Что он почувствует в связи с этим? Если вы подумаете таким образом, вы заслужите его доверие, и он с большей охотой будет помогать вам. Что еще может произойти? Чем вам придется пожертвовать? Например, пусть вашей целью будет переехать на другую квартиру. С этим могут быть связаны такие воп

Список вопросов, направленных на

достижение результата

Сформулировано ли достижение результата в положительной форме, и

направляет ли вас эта формулировка к тому, что вы хотите получить, а не противопоставляет тому, чего вы не хотите? Можете ли вы начать и продолжать поддерживать движение по направлению к достижению намеченного результата? Что предстоит сделать вам и что для этого должны будут сделать другие люди? Как вы будете убеждать их помогать вам?

Достаточно ли конкретен намеченный результат? Четко ли вы представляете себе, когда, где и с кем вы хотите получить нужный вам результат? Каково будет сенсорное подтверждение того, что вы уже достигли своей цели? Что вы при этом увидите, услышите и почувствуете? Какие из имеющихся у вас ресурсов помогут вам получить результат? Составьте список вещей, денежных сумм, людей, ролевых моделей, практических навыков и личных качеств, которые могут понадобиться вам на пути к получению результата. Каковы более общие последствия получения намеченного результата? От чего вам придется отказаться? Как это повлияет на других людей? Какую сумму денег, а также умственных и физических усилий вам придется вложить в это дело? Стоит ли этого предполагаемый результат? Когда вы свяжете такой результат со своими ценностями и другими жизненными планами, он станет для вас источником мотивации и энтузиазма. Довольно трудно стремиться к цели, которая кажется важной, но оказывается совершенно оторванной от остальной вашей жизни. Какие частные и более мелкие результаты могли бы стать частью основного результата, который вы собираетесь получить? Результат, который вы собираетесь получить, может оказаться слишком большим и громоздким. На пути к его достижению могут возникнуть препятствия. Возможно, вам придется разбить его на ряд более мелких результатов, достижение которых в большей степени поддается управлению. Вначале решите, в какой последовательности приступать к получению каждого из них, а затем начинайте действовать. И последнее: чувствуете ли вы, что намеченный результат вам соответствует? Соответствует ли он вашему "я", вашей индивидуальности? Похоже ли, что это именно вы определили его? Если это так, то примите решение и разработайте план действий, включая и то, что вы могли бы сделать прямо сейчас. Пока вы не начали действовать, ваша цель остается мечтой. Существует компьютерная программа, которая поможет вам пройти через все этапы, обозначенные вопросами, а это поможет вам сделать предполагаемый результат более определенным. ти, и осознание собственных способностей устраняет основания для каких бы то ни было проявлений страха, зависти, отчаяния и других признаков слабости. Чтобы увидеть результат использования имеющихся у вас ресурсов, подумайте о том, что уже работает в вашей жизни или работало когда-то. В конце каждого дня вспоминайте все то, что вам удавалось сделать хорошо, и начинайте накапливать ресурсы, чтобы в будущем к ним было легко вернуться.

Джозеф работал с одним очень хорошим теннисистом, который до этого уже занимался с несколькими тренерами и психологами. В тренерской работе важно сконцентрироваться на подкреплении полезных навыков, а не подчеркивать и указывать только на вредные. Но все его

прежние тренеры поступали наоборот. Игрок точно знал, что он делал неправильно, постоянно выискивал ошибки в своей игре и постоянно был сосредоточен на этом. Негативные советы лишь сковывали его усилия.

Джозеф начал работу с ним с того, что стал восстанавливать в его памяти все те случаи из прошлого, когда он играл действительно хорошо и игра проходила нормально. Для того чтобы спортсмен установил раппорт со своими ресурсными состояниями, Джозеф использовал слово "фокусироваться". На высших ступенях профессионального спорта имеет значение умение концентрироваться и правильно использовать свои умственные способности. Такое состояние концентрации не может быть достигнуто с помощью сознательных попыток или анализа. В тот момент, когда вы "пытаетесь" сделать что-то, вы на самом деле не делаете этого. Поэтому, вместо того чтобы пытаться избегать ошибок, этот игрок стал моделировать свои собственные состояния, связанные с достижением мастерства, и в конце концов у него

... Каким образом вы смогли бы сохранить в будущем все то лучшее, что у вас есть в настоящем?

... Частью какого более общего результата является намеренный результат?

... Быть может, вам необходимо разбить достижение намеренного результата на более мелкие, промежуточные результаты? Есть ли для этого какие-нибудь препятствия?

... Соответствует ли эта цель вашему "я"?

... Действуйте!

Ресурсы и егмомоделирование Цель переносит вас из нежелательного настоящего в желаемое будущее. Некоторые люди сосредоточивают свое внимание на настоящем состоянии и на связанных с ним проблемах, другие фокусируются на желаемом состоянии и предвкушают будущее вознаграждение.

Чтобы перейти из одного состояния в другое, вам понадобятся определенные ресурсы. Но у нас уже есть все ресурсы, необходимые для достижения намеченного результата. Все мы, по крайней мере в отдельные моменты своей жизни, представляем собой примеры достижения совершенства. Эти примеры связаны с некоторыми имеющимися у нас ресурсами и ресурсными состояниями. С помощью НЛП вы можете получить доступ к этим ресурсным состояниям. Чем больше ресурсов вы найдете внутри себя, тем меньше вам понадобится искать их в своем окружении. Теперь у вас есть необходимая основа, теперь за вами стоит сила. - начав использовать НЛП, вы перестали быть жертвой обстоятельств. Вам нет необходимости искать ответы вне своей личноеобычными обстоятельства, вы могли быть удивлены, или кто-то другой мог сделать что-то очень важное для вас. Что бы это ни было, это может помочь вам воссоздать похожую ситуацию, чтобы облегчить доступ к этому ресурсу.

И наконец, чему вы научились в том случае? К каким заключениям вы пришли и имеют ли эти выводы силу до сих пор?

Самомоделирование поможет вам получать нужные результаты напрямую или восстанавливать необходимые для этого ресурсы. Как

только вы определили результат, не отклоняйтесь от созданного образа и меняйте свое поведение до тех пор, пока вы не получите намеченный результат или пока обратная связь не подскажет вам, что это не тот результат, к которому вы стремитесь. Если ваши действия не приводят к нужному вам результату, измените свое поведение. Люди с более гибким поведением имеют больше шансов достичь своей цели.

Конгруэнтность и неконгруэнтность Когда вы определили нужный вам результат, вы начинаете изменять свою жизнь, переводя себя из нынешнего в то состояние, которое кажется вам более предпочтительным. Вы перемещаетесь из настоящего состояния в желаемое состояние. Иногда такое изменение происходит легко, иногда нет. Порой мы конгруэнтны - полностью вовлечены в процесс изменения, в раппорте с самим собой. В других случаях мы неконгруэнтны - не в ладу с самим собой, находимся в состоянии внутреннего конфликта.

Этот конфликт может протекать двумя путями. Неконгруэнтность может быть синхронная, когда мы пытаемся сделать два разных дела сразу. Например, вы, вероятно, попадали в ситуацию, когда появилась возможность войти в эти состояния с меньшими усилиями и значительно чаще. Его результаты стали быстро улучшаться. У него появились реальные основания относиться к себе с уважением, и он начал ценить себя.

Самомоделирование начинается с определения результата.

Вы спрашиваете себя: ". Чего же я хочу? "

Следующий вопрос: "Какое у меня было состояние, когда у меня это получалось? " (здесь каждый вместо "это" может подставить то, что связано с его личным опытом).

Когда вы найдете ресурсный пример (пусть даже сла бый), спросите себя: "Что я делал тогда такого, что сыг рало роль в получении результата? "

Вспомните все как можно более точно. Как и что вы при этом думали и какие действия предпринимали? В чем вы были тогда убеждены? Убеждения играют действительно очень важную роль в самомоделировании. Они способны заблокировать или, наоборот, высвободить способность достигать совершенства. Какие убеждения вы обеспечили тогда реальной силой? Возможно, это были убеждения "разрешающего" типа, например: "это возможно", "это легко", "это важно" или "я заслуживаю успеха". Когда у вас действительно был необходимый вам ресурс, какое он оказал на вас влияние? Вам это нравилось? Он освобождал вас от чего-то? Какое влияние он оказывал на других людей? Он вызывал у них удовольствие? Испуг? Непонимание?

Что может быть важным в том опыте, который вы вспомнили? Возможно, была какая-то конкретная причина, по которой он сохранился в вашей памяти. Могли быть неомной? ". Продавцам очень важно уметь выявлять неконгруэнтность покупателей, поскольку за ней часто прячется недовольство товаром, которым им приходится торговать.

Следующий тип неконгруэнтности - это ретроградная неконгруэнтность. Сначала вы делаете что-нибудь, а потом сожалеете об этом. Первая реакция вашего "я" чем-то отличается от второй реакции, как если бы у вас было два разных "я". С такого же рода неконгруэнтностью

вы сталкиваетесь и у других людей, например, когда они вначале обещают что-то для вас сделать, а потом не делают этого.

Мы состоим из множества различных частей, которые, подобно команде, иногда все одновременно действуют в одном направлении, а иногда - в разных или же напоминают оркестр, который может звучать в унисон, а иногда играет кто во что горазд. Мы не ведем себя одинаково со всеми людьми. Вспомните, как по-разному вы обращаетесь со своими друзьями на вечеринке, с полицейским, который остановил вас за нарушение правил дорожного движения, или со своими детьми. В различных ситуациях в действие вступают разные субличности нашего существа. Наша личность - не монолит, и тем не менее мы ощущаем единство наших субличностей - они играют в одной команде, в одном большом оркестре. Ваша личность - это еще не ваше поведение. Вы не равны каждому отдельному члену своей команды или каждому отдельному исполнителю в своем оркестре. Когда эта команда тянет в одну сторону или оркестр играет в унисон, вы конгруэнтны.

Сознание и подсознание Конгруэнтность - это не состояние типа "все или ничего". Порой мы оказываемся более конгруэнтными, порой - ли в такую ситуацию, когда кто-нибудь просил вас об одолжении, а это отвлекло вас от дел. Вам хотелось одновременно и ему угодить, и заняться своими делами. Поэтому вы говорили: "Да", а ваш голос и все ваше тело отвечало: "Нет". Ваше "да" было на самом деле "да, но...". Другой пример - когда вы пытаетесь закончить какую-то работу, а мысли почему-то постоянно отвлекаются от нее. Одна часть вашей индивидуальности хочет побыстрее разделаться с задачей, а другая настаивает на отдыхе, и все это происходит одновременно!

Когда человек испытывает такого рода неконгруэнтность, он чувствует себя очень некомфортно - особенно от этого страдают дети. Наверное, когда вы были маленьким, вам случалось сделать какую-то вещь, которая вызвала у вас чувство гордости за самого себя, - быть может, это был рисунок или картина. Вы с гордостью демонстрировали ее взрослому, который говорил: "Да, очень хорошо", а в голосе при этом звучала скука или насмешка. Помните ли вы возникавшее тогда у вас чувство смущения и тревоги? Легче вынести прямое осуждение - по крайней мере здесь все определено. Неконгруэнтность же передает вам двойственное сообщение. Какой из его частей вы доверитесь? Дети, которых окружают неконгруэнтные взрослые, становятся очень неуверенными в себе, хотя неуверенность эта имеет источник не в них самих и происходит на самом деле от неоднозначной реакции взрослых.

Чтобы адекватно реагировать на неконгруэнтность других людей, вам необходимо научиться распознавать ее. Вы можете сделать ее понятной для себя. Можно задать вопрос: "Я заметил, что ты сказал "да", но, кажется, у тебя есть некоторые возражения. Не хочешь ли ты поделиться ими со всегда происходят на подсознательном уровне. Лишь позже мы начинаем осознавать произошедшее с нами изменение и приспособливаться жить с ним.

У сознания есть соображения и прозрения, но оно бессильно изменить само себя. Подумайте о том изменении, которое вы хотели бы совершить в

своей жизни. Если бы это был вопрос сознательной силы воли, вы давно бы уже совершили его. Но это не так, хотя мы часто наказываем и ругаем сами себя за отсутствие силы воли.

Джозеф раньше довольно много курил и, опираясь на силу воли, при всяком благоприятном случае пытался бросить. Он знал, что курить вредно, что это напрасная трата денег, но подобные аргументы ни разу не остановили его, когда он тянулся за следующей сигаретой. Затем он встретил свою будущую жену. Она не курила, и у нее не было намерения начать делать это. Она почти не говорила с ним о его привычке к курению и не пыталась заставить его бросить, но он прекратил курить буквально за несколько дней. Это оказалось очень легко, и никакой силы воли ему не понадобилось.

Поведение и намерение Независимо от того, осознаем ли мы, зачем нужны те или иные наши поступки, или не понимаем этого на уровне сознания, этим занимается наше подсознание, контролируя большую часть нашего поведения. Чтобы понять свои глубинные мотивы, нам необходимо перебросить мостик между сознанием и подсознанием. Конгруэнтность, например, - это признак раппорта между сознанием и подсознанием. Порой мы с точки зрения сознания считаем какие-нибудь свои поступки бессмысленными, но тем не менее за ними стоит некоторая разумная причина. Наше подсознание менее, и очень много раз мы просто понять не могли, почему мы так неконгруэнтны. Иногда мы не понимаем, что заставило нас поступить тем или иным образом. Все происходило так, как будто мы были "вне себя". В НЛП, как, впрочем, почти во всех направлениях современной психологии, проводится фундаментальное разграничение между той частью нас, которая осознает себя и окружающий нас мир, - сознанием, - и той частью, которую не осознает первая, - подсознанием. Наше сознание принимает решения, думает, анализирует, определяет направления, решает, что делать, и действует так, как будто все зависит от нее. Она подобна прожектору. Она освещает светом разума и анализа необъятную темноту, окружающую нас со всех сторон, и видит только то, что находится в этом свете. Она может поверить, что все, что она видит, это и есть все, что существует. Но ведь, согласно классическим исследованиям в психологии, наше сознание может одновременно держать в поле зрения всего от пяти до девяти единиц информации. Чтобы убедиться в этом, сосредоточьтесь на чтении этой книги и одновременно попытайтесь осознавать звуки, которые вы можете слышать вокруг себя, ощущения в своей левой ноге, вкус во рту и прикосновение рук к книге, свое дыхание, пульс: очень скоро вы обнаружите, что у вашего сознания и сознательного контроля есть границы.

Подсознание играет значительно более важную роль и способно совершить гораздо больше, чем сознание. Представьте себе, как неуклюже и медленно вы стали бы говорить, ходить, писать, если бы делали все это только с помощью сознания. Вы не в состоянии дать ни единой, сознательной команды тем группам мышц, которые выполняют эти действия, - все это делает подсознание. Обучение и изменение себя таким, какой вы есть, и это будет первым шагом личностного изменения. Если вы

не признаете существование чего-либо, вы не сможете этого изменить.

Вы можете начать с того, чтобы присоединиться к своей собственной неконгруэнтности, к различным частям своего существа, как будто вы - это группа людей, собравшихся на встречу и проявляющих отчаянное несогласие друг с другом. Когда вы сможете присоединиться к различным частям своего "я", вы почувствуете значительно большую внутреннюю устойчивость и больше доверия к самому себе. На этой основе начните с любопытством и интересом наблюдать за своим поведением. Скажите: "Как интересно! Как странно! Какова цель того, что я делаю? "

Вы также станете лучше понимать других людей и начнете осознавать, что если бы вы оказались на их месте, с их убеждениями и ценностями, с багажом их жизненного опыта, в их эмоциональном состоянии, то вы поступили бы точно так же.

Принятие и прощение самого себя так естественно, что их нельзя отнести к тем достоинствам, за обладание которыми нам необходимо бороться. Они не означают "быть хорошим". Они представляют собой единственно разумную реакцию на этот невероятно увлекательный и непредсказуемый мир, в котором мы живем. Если уж мы можем простить себя, значит, мы можем простить и других. Если вы будете достоверно все знать, то вы сможете все простить.

Это не означает всепрощения или отсутствия морали. Это не значит также, что не существует правильного и неправильного. Поведение может быть отвратительным. Человеческие существа способны совершать ужасные и жестокие поступки, и такие действия, конечно же, необходимо пресекаются о нас все двадцать четыре часа в сутки. Ведь мы никогда не забываем дышать, и наше сердце никогда не перестает биться.

В НЛП имеются два очень важных принципа:

Подсознание всегда доброжелательно к нам.

За любыми поступками можно обнаружить положительное намерение.

Ваше поведение всегда направлено на то, чтобы добиться чего-то важного для вас. И то, что кажется негативным поведением, воспринимается таким лишь потому, что мы не видим стоящей за ним цели. Даже за самоубийством может стоять позитивное намерение. Люди, пытавшиеся покончить жизнь самоубийством, т. е. окончательно разрушить себя, объясняли эту попытку причинами, которые кажутся осмысленными, как только вы становитесь на их точку зрения, - они хотели успокоиться или избавиться от той боли, которая постоянно сопровождала их в жизни.

Как же найти позитивное намерение, скрывающееся за каким-нибудь поступком? Задайте себе очень простой вопрос: "Что такое поведение приносит мне? " и продолжайте задавать его до тех пор, пока не получите ответа. Таким образом вы начнете проводить различие между целью и средствами. Цели и результаты должны иметь определенную ценность. Средства же, поведение и поступки не обязаны быть ценными.

Как только вы начинаете поступать так, как будто эти принципы верны, у вас появляется возможность начать доверять себе и стать себе самому лучшим другом. "И это станет возможным даже в те моменты, когда вы вдруг оказываетесь своим худшим врагом. Вы сможете начать принимать трируют, что существует достаточно важное намерение, к

которому сознание относится с пренебрежением. Обещание не совершать таких поступков снова, после того, как они были совершены в очередной раз, - не работает, потому что та часть вас, которая дает такое обещание, не отвечает за эти поступки.

Другими сигналами являются боль и болезнь. Когда у вас насморк или грипп, позитивная направленность этих симптомов заключается в том, чтобы исцелить организм, в то время как позитивное намерение боли - привлечь ваше внимание к тому факту, что что-то в организме не в порядке и вам следует принять соответствующие меры.

Еще один пример - это головная боль при стрессе. Для многих людей первая реакция при возникновении боли - выпить таблетку аспирина. Она помогает подавить боль, но не научит вас избегать стресса в будущем. Часто обезболивающие средства совсем не влияют на головную боль, вызванную стрессом. Головная боль - это сигнал, и чем больше вы пытаетесь его игнорировать, тем сильнее он становится, подобно тому как это делают дети, поднимая шум, чтобы обратить на себя внимание. Головная боль часто смягчается, если вы начинаете относиться к ней с вниманием и задаете себе вопрос: "Что эта боль пытается мне сообщить?". Конечно, этот подход не заменяет медицинского вмешательства в тех случаях, когда оно действительно необходимо, но со многими психосоматическими заболеваниями он может работать очень хорошо.

Однажды в понедельник Ян обнаружил, что у него появилась и начала усиливаться зубная боль. Это такой сигнал, который трудно проигнорировать, - он говорит вам совершенно определенно, что ваши зубы требуют к себе внимать и предупредить. Но даже поведение серийного убийцы с его точки зрения имеет позитивное намерение, хотя его поведение может быть неосознанным. С вашей точки зрения и с точки зрения общества его действия наносят вред и должны быть пресечены. И все же вы можете трезво относиться к намерению, которое скрывается за таким поведением, и видеть, что за этим поведением стоит человеческое существо. Трезво относитесь к намерению и изменяйте поведение.

Многие попытки изменить личность или организацию дают лишь очень быстро забывающиеся результаты. Обычно это связано с тем, что не было принято во внимание намерение, стоявшее за тем поведением, которое вы пытались изменить. И вот оно проявило себя по-другому, а вы продолжаете гоняться за симптомом. В таком случае нужно остановиться, чтобы спросить себя, что в этом поведении имеется полезного для вас.

Сигналы из глубины ЕСЛИ мы предполагаем, что подсознание доброжелательно к нам, мы можем начать разработку его необъятных ресурсов и искать силу в самих себе. Подсознание может быть другом. Но как установить с ним раппорт? Конечно, путем взаимного уважения и доверия, а также проявляя внимание к тем сигналам, которые оно подает нам.

Что же это за сигналы подсознания? Во-первых, любые элементы поведения или привычки, которые противоречат вашему характеру, показывают, что существует какая-то непризнанная вами часть вас. Особенно если это поведение повторяется. Подсознание уравнивает сознание, поэтому поступки, противоречащие вашему характеру, демоне

Присоединение к самому себе - сигналы

конгруэнтности Внимание к собственным переживаниям, какими бы они ни были, позволяет установить раппорт между сознанием и подсознанием. Вы можете начать калибровать свой внутренний опыт - то есть осознавать, что вы чувствуете и что эти чувства значат. Вы становитесь более чувствительным к сигналам, которые посылает вам ваше тело.

Далее вы можете начать присоединение к самому себе, и это предоставит вам необыкновенную возможность вести себя туда, куда вы хотите, но где еще ни разу не были. Вы заметите, как вам станет легче расслабляться и как постепенно раскрывается ваша интуиция.

Интуиция - это прозрение, оставляющее в тени подсознания те шаги, которые привели к нему. Чтобы установить раппорт с самим собой, вам необходимо научиться замечать тонкие и слабые сигналы, идущие из глубин подсознания.

Вначале определите, что является или станет для вас сигналом конгруэнтности, то есть тем, что поможет вам узнавать, на какую поддержку со стороны всех частей своей внутренней структуры вы можете рассчитывать.

... Первым делом настройтесь на осознание всех "нормальных" для вас внутренних образов, голосов, звуков и ощущений. Прделав это, подвигавшись и подумав о чем-ни будь другом, измените состояние. " Подумайте о том времени в прошлом, когда вы бывали

конгруэнтны, то есть полностью вовлечены в какое-ни будь занятие. Не важно, чем именно вы при этом занима лись, - лучше, если вы выберете что-нибудь совсем

простое. ния. Впереди было несколько напряженных дней и почти никакой возможности выделить время для визита к дантисту. У него были две очевидные возможности - принять обезболивающее или пойти к врачу. Он выбрал третью. Он стал прислушиваться к своим ощущениям. Эта боль больше походила на какое-то предупреждение, и поэтому Ян начал переговоры с ней. Он поблагодарил свое подсознание за этот сигнал, потому что без него он не смог бы узнать о том, что пришла пора обратить внимание на свои зубы. Ян принял сигнал и предложил сделку. Если бы подсознание смогло приостановить действие этого сигнала и снять боль, чтобы у него появилась возможность завершить предстоящую работу, он обещал в конце недели обязательно сходить к врачу и уделить своим зубам столько времени и внимания, сколько будет необходимо. Если же зубу требуется немедленное вмешательство, он попросил сигнал, т. е. боль, продолжаться в течение всего утра, и тогда он сразу же обратится в неотложную медицинскую помощь. Боль прекратилась в течение получаса. Ян всю неделю мог спокойно работать. Он сдержал свое обещание и в конце недели пошел к зубному врачу.

Мы принадлежим к культуре, в которой принято пугаться любого внутреннего ощущения, если оно не доставляет удовольствия немедленно. И все-таки полезно было бы понять, что это ценная информация - она говорит нам о том, что нам необходимо совершить какие-то изменения.

Информация - это жизненный стержень любой организации, начиная

от транснациональной компании и заканчивая человеческим организмом.

Этот сигнал будет присутствовать во всех состояниях конгруэнтности, в которые вы будете входить. Это ключ к состоянию конгруэнтности, и его нельзя будет подделать сознательно. Это может быть сигнал типа "да или нет" или же постепенно меняющийся сигнал, который позволит вам по его интенсивности судить о том, на какую степень поддержки со стороны своего подсознания вы можете рассчитывать. Используйте этот сигнал, когда вы обдумываете предстоящее решение или проект, чтобы определить, насколько сильна поддержка подсознания и, следовательно; какова вероятность добиться успеха.

Аналогичным способом найдите характерный для вас сигнал неконгруэнтности. Выберите три случая, когда у вас было как минимум два мнения относительно какого-нибудь решения, и выделите зрительные образы, звуки и ощущения, которые были важны для того состояния и которые вы не сможете воспроизвести сознательно. Это и будет нужный вам сигнал неконгруэнтности. Если он окажется еще и градуированным, то это позволит вам определять степень своей неконгруэнтности в каждой конкретной ситуации. Эти два вида сигналов могут стать вашими лучшими друзьями.

... Теперь сосредоточьте внимание на тех переживаниях, которые вы испытывали, когда находились в состоянии конгруэнтности. На что это похоже? Осознайте внутренние звуки, зрительные образы и ощущения.

... Когда вы полностью ощутите это состояние, выйдите из него и измените состояние. Повторите это упражнение с тремя различными примерами конгруэнтности.

... Выделите ту часть, которая была представлена во всех этих переживаниях и которая - как подсказывает - вам интуиция - полностью характеризует эти состояния конгруэнтности. Это может быть определенное ощущение в вашем теле, или особенный тон голоса, или зрительный образ. Такой признак должен быть произвольным, так чтобы вы не могли воспроизвести его сознательно. Вы должны четко отличать тот случай, когда вы можете воспроизвести такой признак сознательно, от случая, когда он возникает спонтанно в виде сигнала конгруэнтности.

... Проведите испытание. Попробуйте воспроизвести это характерное переживание, которое, возможно, является ключом к конгруэнтности, и посмотрите, что при этом получится. Если получится так, что вы не войдете в состояние конгруэнтности, то вернитесь к предыдущим шагам, обратитесь к какому-то другому переживанию, повторите все описанные действия с ним и испытайте его.

Если же при попытке воспроизвести этот признак вы войдете в конгруэнтное состояние, то это будет означать, что вы нашли ваш личный сигнал конгруэнтности, который впредь сможете использовать как ключ.

Глава 4

ВОЙТИ В СОСТОЯНИЕ Состояние - это способ вашего существования в

любой

момент времени, совокупность ваших мыслей, чувств, эмоций, ментальной и физической энергии. Состояния отличаются друг от друга интенсивностью, длительностью и степенью привычности. У некоторых из них есть имена, например, любовь, восхищение, настороженность, гнев, ревность, усталость или возбуждение, в то время как другие определить точно довольно трудно - мы можем чувствовать себя в "хорошем настроении", или в "плохом настроении", или просто "так себе". Что же за этим стоит?

Начав рассматривать структуру своего внутреннего опыта, мы можем обнаружить, каким образом нам удается входить в различные состояния и выходить из них, а также выбирать, в какие состояния нам хотелось бы войти, а каких лучше избегать. Многие состояния очень ценятся и оказываются весьма желательными: любовь, счастье, здоровье, вдохновение, ощущение, что вас ценят, ощущение безопасности и др. Мы готовы тратить время, деньги и силы на поиски этих состояний в окружающем нас мире. За деньгами часто гоняются просто ради них самих, и все-таки они не более чем средство для достижения этих состояний. Немногие, встав перед выбором между богатством и хорошим здоровьем, выберут богатство.

Личностное изменение Провести изменение легко, если: оно безопасно; вы сохраняете положительные побочные результаты своего настоящего состояния; вы доверяете подсознанию совершить его. Изменение проходит с трудом, если: оно рискованное; вы не находите другого способа достичь цели, стоящей за этим поведением в настоящем; вы "пытаетесь" произвести его, используя сознание. Изменять свое состояние по собственному желанию. Это имеет очень важное значение в таких случаях, как обучение или взаимодействие с другими людьми, и может серьезно повлиять на то, насколько успешны мы будем в этом мире.

Следующие два принципа НЛП нужно рассматривать вместе:

Иметь выбор лучше, чем не иметь его.

Люди выбирают лучшее из того, что у них имеется в каждый конкретный момент времени.

Если вы можете выбирать свое эмоциональное состояние, значит, у вас есть эмоциональная свобода. Выбор, который люди делают, оказывается ограниченным теми состояниями, в которые они попадают. Когда мы расширяем диапазон возможных вариантов - раскрепощаемся, - мы оказываемся способными сделать лучший выбор. Нет безнадежных людей, есть только нересурсные состояния.

Если вы хотите изменить свое настоящее состояние, первым делом необходимо осознать его, поскольку вы не сможете сознательно изменить состояние, не отдавая себе отчет о нем. Начните прямо сейчас. Исследуйте то состояние, в котором вы находитесь в настоящий момент. Дайте ему имя. Начните осознавать свое тело. Обратите внимание на те ощущения, которые вы испытываете в различных его частях. Если вам неудобно, смените позу или место. Теперь начните отмечать любые зрительные образы, возникающие у вас в голове. Не старайтесь изменить их. Прислушайтесь к внутренним голосам и звукам. Какой мысленный и

физический объем пространства вы занимаете? Ощутите свои границы.

Очень важно, в каком состоянии вы находитесь. Оно влияет на ваше здоровье, качество принимаемых вами решений, на то, как быстро вы учитесь и насколько успешно справляетесь со своими задачами. Хотели бы вы принимать важное решение, чувствуя себя больным, с температурой 39°C, после бессонной ночи?

Мы запоминаем очень хорошие и очень плохие состояния. Когда мы в хорошем состоянии, жизнь прекрасна. Когда же мы на спаде настроения, те моменты, на которые мы обычно не обращаем внимания, могут показаться непреодолимыми препятствиями. Но это не значит, что сама реальность изменилась, просто наше отношение к ней стало другим. А это отношение зависит от того состояния, в котором мы находимся в данный момент.

Наша жизнь - не только подъемы или спады, большая ее часть протекает где-то посередине. Прервитесь на минуту и запишите все состояния, в которых вы побывали сегодня. Если до сих пор у них не было имени, назовите их как-нибудь. Вы обнаружите, что даже те из них, которые казались с первого взгляда чуть ли не самым дном, теперь выглядят иначе. Удерживать состояние - все равно что пытаться нести в ладонях воду, тщетно надеясь, что она не просочится у вас между пальцами.

Как же происходит изменение состояний, что можно с ними делать и как можно было бы использовать и усиливать то, что происходит естественным образом? Насколько вольны мы выбирать свои чувства?

Всем известно, что в ответ на поведение других людей и на различные события мы реагируем, испытывая и демонстрируя различные эмоции - гнев, возбуждение, влюбленность, злобу и др. Но не все понимают, что мы способны

и отличается здоровьем? Есть ли у вас характерная поза?

Если бы художник взялся рисовать карикатуру на вас, какие моменты он выделил бы? Сколько в вас энергии?

Как она проявляется в вашей походке, в том, как вы стоите, как вы сидите? Тяжелым или легким вы ощущаете свое тело?

Ваши мысли: это уровень вашего внимания, осведомленности и умственных способностей. Осознаете ли вы лучшую всего другого зрительные образы? Или, быть может, это слова? Или ощущения?

Ваши преобладающие эмоции: это счастье, печаль или раздражение?

Ваше духовное состояние: это то, как вы ощущаете связь с тем, что больше вас, как бы вы об этом ни думали - как о Боге, духе, энергии или как обо всем человечестве?

Посмотрите на свое состояние с позиции нейробиологических уровней. Что в ваше состояние вносит окружение, в котором вы находитесь? Что из того, что вы делаете, усиливает, а что, наоборот, выводит вас из него? Насколько ваши навыки и умения соответствуют этому состоянию? Ваши убеждения и ценности оказывают огромное влияние на основное состояние. Думаете ли вы о нем как о части своей индивидуальности?

... Вот еще несколько вопросов для того, чтобы поразмышлять о своем основном состоянии.

... Как оно возникает?

... Можете ли вы проследить его путь до какого-то конкрет ного события или решения?

Итак, вы осветили прожектором своего сознания состояние, в котором вы находитесь, и теперь заметьте, как оно изменилось. Пустое занятие - пытаться решить проблему в том состоянии, которое возникло в борьбе с этой проблемой. Ванна с горячей водой не представляет собой проблему до тех пор, пока вы не оказались в ней. Прежде чем обдумывать все способы, как остудить воду, выйдите сначала из ванны!

Ваше основное состояние Некоторые состояния вы "посещаете" чаще других, и есть небольшое число таких, куда вы возвращаетесь регулярно. Одно из них является вашим основным состоянием - тем знакомым вам состоянием, в котором вы чувствуете себя как дома. Комфортно ли вам в этом доме и насколько хорошо он обставлен? Если бы у него было название, каким бы оно было? Ощущаете ли вы равновесие и гармонию в этом основном состоянии или же оно привычно связано с чувством дисбаланса и неконгруэнтности? Что вам нравится в нем и что бы вы хотели к нему добавить?

Если ваше основное состояние сформировалось уже достаточно давно, то оно может казаться вам единственным способом существования, а не одним из многих. Если вы чувствуете себя в нем некомфортно, помните, что вы можете изменить его, подобно любому другому состоянию, а привычка сделает его таким местом, куда вы всегда с удовольствием будете возвращаться.

Посмотрите на свое основное состояние с четырех точек зрения:

Ваша физиология: это состояние вашего тела. Насколько

ваше физическое состояние комфортно, уравновешенно как, то люди чудесным образом научатся всему, чему их будут учить. Расскажите об этом учителю, работающему с классом подростков, каждый из которых с удовольствием отправился бы куда-нибудь подальше от школы!

Когда вы хотите научиться чему-то, задайте вначале самому себе следующий вопрос: "В каком состоянии я хотел бы быть во время обучения?" У хороших учеников есть набор стратегий, относящихся к тому, как нужно учиться, и - что важнее - они умеют управлять своим состоянием, ведь не находясь в подходящем состоянии, трудно заставить работать ту или иную стратегию. Наверное, вам приходилось проходить через какие-нибудь жизненные испытания, например школьные экзамены, спортивные соревнования, публичные выступления или собеседование при поступлении на работу. Как бы тщательно вы ни готовились, вас может охватить волнение, и вы вдруг обнаруживаете, что не в состоянии вспомнить ничего из того, что собирались сказать. Если же вы умеете управлять своим "сценическим состоянием", то все остальное приходит само собой.

Когда вы собираетесь кого-то учить чему-то - кем бы вы ни были - учителем, тренером или экскурсоводом, - задайтесь сначала вопросом, как вызвать у слушателей состояние, пригодное для обучения. Возможно, вам

посчастливилось учиться в школе у такого учителя, который умел интересно преподнести свой предмет. Как он это делал? Возможно, это обычно было связано с тем, что он сам с увлечением относился к предмету? Состояния заразительны, поэтому его обаяние и увлеченность делали предмет интересным и увлекательным для других.

... Оно у вас с тех пор, как вы себя помните, или это недавнее приобретение?

... Вы его "срисовали" с кого-то или же это ваше собственное произведение?

... Может быть, вы научились ему раньше у своих родителей или других значимых для вас людей?

... Вы научились ему осознанно или неосознанно?

Мы перенимаем убеждения и ценности, поведение и способности у своих родителей и часто вместе с ними приобретаем и то состояние, которое с ними связано.

Состояние обучаемости Хорошо известно, что способности к обучению сильно зависят от состояния, в котором вы находитесь. Чтобы вспомнить то, что вы учили, необходимо вернуться в то состояние, в котором вы находились, когда учили. На самом деле это лишь один из аспектов более широкого принципа: способность к обучению определяется состоянием, качество обучения зависит от состояния, в котором вы находитесь в период обучения.

Какое состояние способствует тому, что вы приобретаете способность обучаться быстро, легко, с удовольствием? Часто ли вам удавалось попадать в такое состояние во время учебы? Несмотря на очевидность решения этой проблемы, при формальном обучении внимание уделяется прежде всего учебным планам, учебникам, техническим средствам и методикам, а не тому, кто учится. За этим кроется убеждение в том, что если преподаватель будет придерживаться учебного плана и соблюдать правила, изложенные в методиках, способность калиброваться оказывается настолько слабой, что мы начинаем замечать, что человек расстроен, лишь тогда, когда у него на глазах навернулись слезы! Однако существует множество тонких проявлений внутреннего состояния: частота и глубина дыхания, цвет кожи, наклон головы, напряжение мышц лица, тон голоса и расширение зрачка. Все эти индикаторы носят конкретный характер, доступны для распознавания с помощью органов чувств и не требуют никаких догадок. Все, что от вас требуется, - это обратить на них внимание.

НЛП не придает особой значимости тем универсальным жестам и позам, которые якобы связаны с вполне определенными состояниями; скрещенные руки не всегда означают, что вы закрыты, а прикосновение к волосам не обязательно указывает на то, что вы лжете. Все это "словарь фантазий" того направления в психологии, в котором жесты несут определенный смысл и могут быть интерпретированы чисто механически. Прежде чем делать какое-либо заключение, следовало бы сначала понаблюдать за конкретным человеком и заметить, что, всякий раз перед тем, как солгать, он касается волос. И тогда любое обобщение подобного рода, как, впрочем, и любое обобщение НЛП, будет иметь силу лишь по

отношению к данному человеку, а не вообще.

Калибровка - это не чтение мыслей, это установление взаимосвязи между определенными признаками, которые вы можете наблюдать и слышать, и состоянием человека. Наши органы чувств необыкновенно тонки: мы способны замечать и воспринимать значительно больше, чем обычно это делаем.

Попробуйте провести такой эксперимент со своими друзьями. Попросите своего друга подумать о человеке, ко Лучший способ привести кого-нибудь в состояние, способствующее обучению, заключается в том, чтобы самому войти в это состояние.

Другой способ вызвать состояние - рассказать какуюнибудь историю. Если вы хотите вызвать в ком-нибудь интерес, расскажите этому человеку таинственную историю. Она может не иметь ничего общего с тем предметом, которому вы учите. Как только у него возник интерес, вы можете перейти к другому материалу.

Принцип присоединения и лидирования требует, чтобы вы вначале присоединились к первоначальному состоянию слушателей, в особенности если это "трудный" класс. Как только вы присоединились и установили раппорт, вы можете начать вести их к более подходящему состоянию. Иногда, чтобы перейти в состояние обучаемости, бывает необходимо совершить слишком большой прыжок, поэтому вам придется перевести их в нейтральное состояние, прежде чем увлечь в состояние, подходящее для обучения. Изменение на физиологическом уровне изменяет состояние, поэтому вы можете, скажем, предложить группе подняться и подвигаться.

Как определить состояние Своими словами, тоном голоса, жестами мы постоянно вызываем какие-нибудь состояния у других людей, нередко даже не понимая, что мы делаем. Мы обычно либо не замечаем, либо игнорируем состояние других людей. Калибровка - это термин НЛП для обозначения способности распознавать состояния других людей. Как научиться распознавать состояния, в которых находятся люди? Мы не всегда можем полагаться на слова других людей об их чувствах, а порой зывают кадры, в которых автомобиль оказывается ассоциативно связанным с некоторым желаемым состоянием, наподобие возбуждения, чувства свободы, успеха. Купи этот автомобиль, говорят они, и ты купишь это состояние. Телевизионная реклама вообще оказывается наиболее эффективной, потому что она многократно появляется перед зрителем, который находится в легком "TV-трансе", притупляющем его критические способности.

Ваше состояние могут изменить определенные звуки и внешний вид некоторых вещей. Например, завывание полицейской сирены, знакомая музыкальная пьеса, любимое блюдо, запах гудрона на дороге, шоколад, В НЛП любой стимул, который изменяет ваше состояние, называется якорем. Якорь может быть визуальным, как, например, внешний вид новорожденного или отпускные фотографии. Он может быть аудиальным, как рекламная песенка, или кинестетическим, как рукопожатие или расслабляющий массаж. Он может быть обонятельным, как запах розы или вареной капусты, или вкусовым -определенный вкус, вызывающий некоторое воспоминание.

Якорь может быть внешним и находиться среди вашего окружения или внутренним, ментальным, он может действовать на любом нейробиологическом уровне, например, ваше имя является якорем для вашей индивидуальности, а религиозный символ является якорем для соответствующих убеждений и ценностей.

Талисман - это якорь. У каждого профессионального атлета есть свой ритуал - определенные действия, которые он каждый раз перед выходом на помост во время соревнований выполняет, чтобы разогреться. Это якорь, помогающий вызвать состояние наивысшего совершенства, и он торый ему очень нравится. И когда он будет думать, мысленно сделайте его "мгновенную фотографию" (особенно его лица), обратите внимание на частоту его дыхания, мышечный тонус, цвет кожи, форму губ, положение и наклон головы. Попросите его сосчитать вслух до трех, чтобы услышать тон его голоса. Обратите внимание на все те признаки, на которые мы обычно не смотрим, - все это физиологическая сторона состояния вашего друга. Теперь предложите ему подумать о человеке, который ему неприятен, и заметьте отличия в том, как он выглядит и как звучит его голос. На следующем шаге попросите его подумать о любом из этих двух человек и чтобы он не предупреждал вас, о ком именно он собирается думать. Вы узнаете, кто этот человек, просто используя произведенную ранее калибровку физиологических признаков и состояния, в котором он окажется.

Якоря Наиболее важными вопросами до сих пор остаются следующие: "В каком состоянии я хотел бы оказаться, чтобы наилучшим образом использовать то, что со мной происходит? " и "Как это состояние подготовить и создать? ".

Наши состояния, по мере того как мы реагируем на окружающую нас действительность, претерпевают постоянные изменения. Чтобы получить возможность выбирать нужные состояния, необходимо знать, что является для них переключателем. Вспомните телевизионные рекламные ролики. Наиболее эффективными оказываются те из них, которые связывают рекламируемый продукт с желаемым состоянием. Например, многие рекламы автомобилей ничего не сообщают о самом автомобиле, за исключением его марки и производителя; единственное, что они делают, - это пока Первым шагом необходимо осознать тот якорь, который повергает вас в нересурсное состояние. Как только вы узнали его, вы можете выбирать - реагировать на него или нет. Многие духовные учения говорят о таком моменте выбора перед тем, как реагировать. Чем глубже вы входите в состояние, связанное с этим моментом, тем легче становится это сделать.

Второй шаг - создать свои собственные якоря. У одного нашего общего знакомого на стене в офисе висит несколько картин и фотографий. Одну из них он умышленно повесил вверх ногами. И теперь каждый раз, когда он видит ее, она напоминает ему о том, что кроме очевидного взгляда на проблемы существуют еще и другие способы строить свое отношение к ним.

Каким якорем являетесь вы? А какие состояния вы вызываете в других людях и те ли это состояния, которые вы хотели бы вызывать?

Как мы уже видели, люди не могут не вступать в общение, поэтому вы, вступив с кем-нибудь в общение, обязательно вызовете у этого человека какое-нибудь состояние. Если на работе вы руководите людьми, то как они себя чувствуют при виде вас? Чего они ждут? Якоря устанавливаются путем повторений, и если вы постоянно приносите только плохие вести или всегда настроены критично, вы становитесь якорем для не слишком приятных состояний у своих коллег. Как стать положительным якорем для них, чтобы в вашем присутствии они чувствовали себя хорошо?

Есть два способа.

Во-первых, состояния заразительны, поэтому если вы в приподнятом настроении, то вы, скорее всего, станете хорошиводит спортсмена в состоянии сосредоточенности и готовности к борьбе.

Ритуалы, в том числе религиозные, можно рассматривать как якоря для достижения определенного изменения состояния. Слова - тоже якоря. В этой книге мы хотим сделать НЛП якорем для состояния интереса и восхищения перед возможностями, которые имеются у вас и других людей.

Якоря универсальны. И не что иное, как наша способность не задумываясь связывать стимул и реакцию, делает их универсальными, ведь благодаря этой способности нам не приходится подвергать предварительной оценке каждый воспринимаемый нами стимул. Разве вы всякий раз, когда видите красный сигнал светофора, опять и опять начинаете обдумывать его значение и всякий раз думаете, что вам делать?

Сознательно мы выбираем лишь очень небольшое количество якорей из числа тех, которые случайно появляются на протяжении всей нашей жизни. Многие из них нейтральны, а некоторые вызывают нересурсные состояния. Многие якоря связаны с прошлым и могут устареть. Они подобны ископаемым останкам, которые никогда толком не были исследованы. Возможно, у одного из ваших родителей или учителей был особенный тон голоса, услышав который вы сразу понимали, что вас ждут неприятности. Тот же самый тон голоса, кому бы он ни принадлежал сейчас, может до сих пор иметь власть над вами и приводить вас в состояние тревоги. Вы можете даже не помнить, какое действие оказывал на вас тот голос, который впервые произвел на вас это специфическое впечатление.

Якоря действуют вне зависимости от того, осознаем мы их или нет.

У нас либо уже есть все необходимые нам ресурсы, либо мы можем создать их.

Трудность лишь в том, чтобы перенести их туда, где они необходимы. Существует три способа получить доступ к ресурсам.

... Найти ролевую модель.

Возможно, вы, сами того не осознавая, приобрели свое основное состояние, переняв его у ролевой модели. Те перь вы можете выбрать ту ролевую модель, которая вас

больше всего привлекает в настоящий момент. Во время игры дети изображают разных героев, они "примеривают" на себя различные состояния. Вы можете сделать то

же самое. Выберите ролевую модель. Это может быть реальный человек или вымышленный герой. "Примерьте" на себя этот

образ. На что это похоже - быть таким

человеком? Какое состояние позволяет ему действовать так, как он действует? Что ценного для себя вы могли бы взять у этого героя?

... Использовать физиологические возможности своего организма.

Это подход к состоянию на физическом уровне. Изменение на уровне физиологии - это наиболее прямой путь к

изменению состояния. Например состояние, связанное с тем, что вы с головой погружены в интеллектуальную работу, проявит себя в застойных физиологических явлениях.

Поэтому встать и подвигаться - вот простейшие

действия, которые вы можете предпринять, чтобы изменить это состояние. Изменение дыхания также изменит

ваше состояние. Если вы испытываете тревогу, замедлите шаг якорем для других. Людям нравится быть рядом с теми, кто вызывает у них хорошее настроение, - возможно, они и не знают, как это происходит, но они это чувствуют.

Второй способ более прямой. Найдите то, что ваши подчиненные сделали хорошо, и похвалите их за это. Скажите каждому из них, что конкретно они сделали правильно. Похвала, как и критика, не производит никакого эффекта, если звучит неопределенно. Если вы хвалите людей, с вами приятно работать. Если у вас есть дети, хвалите их поведение конкретно и открыто. Это лучший способ поднять их самооценку. Мы слишком спешим сказать детям о том, что они сделали неправильно, хотя и делаем это из высоких побуждений помочь им остановиться и сделать правильно. Исследования, проведенные в Англии, показали, что дети получают девять негативных и критических замечаний на каждое одобрение. Для ребенка, который нуждается во внимании, неправильное поведение может оказаться единственным способом привлечь к себе это внимание. Подкрепление положительного настолько же важно, насколько и пресечение отрицательного.

Использование якорей для изменения

состояния Использование якорей - это ключ к созданию, изменению и выбору своего основного состояния, состояния обучаемости и любого другого состояния, которое вы хотите испытать и в котором вы хотели бы находиться. Выберите необходимые вам ресурсы, свяжите их с якорем, а затем последовательно используйте этот якорь, чтобы перенести эти ресурсы в настоящий момент, - и состояние будет построено

Один из принципов НЛП гласит:

буждающее воспоминания музыкальное произведение и т. п. Фотографии и музыка действуют как якоря, которые

помогают нам вернуться в те прошлые состояния, с которыми эти фотографии и музыка связаны.

Не имеет никакого значения, где и когда у вас возникало то состояние, к которому вы стремитесь, - вы можете перенести его туда, где оно будет вам необходимо. Якоря - это средства переноса ресурсов из прошлого в настоящее, из одной части нашей жизни в другую. Часто мы не переносим ресурсы, думая, что они приклеены к тем событиям, которые

вызвали их к жизни. На самом деле это не так - их можно разделить.

Например, одна знакомая Джозефа, имея дело с детьми, способна проявлять особое терпение и всегда может с ними договориться. Она умеет удивительным образом разрешать их споры. Но на работе, когда ей предложили провести переговоры по поводу контракта для ее фирмы, она была вначале очень не уверена в себе, поскольку не думала, что сможет провести "настоящие" переговоры. Позже она поняла, что здесь применимы те же самые принципы, что и в ее в семье: сначала определить, чего хотят стороны, найти точку общего согласия, по очереди использовать различия, пока не будет достигнуто соглашение, в котором обе стороны окажутся победителями, и убедиться, что вы получили согласие каждого участника при условии, что они находились в конгруэнтном состоянии. Она применила эти навыки в деловых переговорах и сделала неплохую работу.

У Яна тоже есть друг, который проявляет бесконечное терпение, собирая картинки-загадки, и при этом, когда что-нибудь в его работе идет не так, как хотелось бы, жалуется на отсутствие терпения. свое дыхание и сделайте продолжительный выдох. Короткий выдох способствует насыщению крови углекислым газом, а это вызывает симптомы тревожности. Можно вызвать ощущение тревоги путем гипервентиляции: частое, поверхностное дыхание, как при испуге. Широко улыбнитесь, посмотрите вверх и встаньте прямо - и ваше состояние изменится. Действуя так, как будто вы чувствуете себя хорошо, вы построите эти самые хорошие чувства. Работы Джона Гриндера последних лет посвящены использованию физиологии для изменения состояния и разрешения проблем. Он называет это "редактированием личности" ("Personal Editing"). Изменить мышление. Один из способов изменить мышление - "подумать о том времени, когда..." Например, подумайте о действительно приятном переживании, о чем-то таком, что бы вы хотели вспоминать с удовольствием. Мысленно вернитесь в связанное с этим воспоминанием событие и убедитесь в том, что вы подсоединены к воспоминанию с помощью глаз, т. е. видите все, связанное с ним, точно так же, как видели тогда. Прислушайтесь к звукам и голосам и снова испытайте те же приятные ощущения, которые вы испытывали тогда. Когда вы сделаете это, вернитесь в настоящее. Вы изменили свое состояние. Реальное событие произошло в прошлом, но связанное с ним состояние может оставаться ресурсом в настоящем. Вспоминая событие, вы снова переживаете сопровождавшее его состояние. Мы делаем это, когда предаемся воспоминаниям, когда просматриваем альбомы с фотографиями или снимки, сделанные во время отпуска, слушаем прорежили какое-нибудь событие, в котором у моделируемой вами роли возникает как раз необходимое вам состояние. Когда бы определили, какое состояние вам необходимо, вернитесь в настоящее.

Выберите ассоциации или якоря, которые вы будете использовать для того, чтобы включать это состояние. Выберите какую-нибудь вещь, которую вы сможете мысленно увидеть (визуальный якорь), какой-нибудь звук или слово, которое вы сможете мысленно воспроизвести (аудиальный якорь), и какое-нибудь движение, которое вы сможете выполнить

незаметно для других (кинестетический якорь). Некоторые люди в качестве такого движения используют сжимание кулака или пальцев. Визуальный образ, звук и жест должны быть четкими и хорошо запоминаться.

Вернитесь назад и полностью восстановите выбранное вами ресурсное состояние. Вспомните то, что вы видели, слышали и ощущали тогда всем своим телом. Измените физиологические симптомы так, чтобы ваше тело стало конгруэнтно с выбранным состоянием. В тот момент, когда ощущения, связанные с ресурсным состоянием, вплотную приблизятся к максимуму, представьте себе выбранный вами визуальный образ, мысленно воспроизведите якорный звук и выполните выбранное вами малозаметное движение. После этого произвольно измените физиологические симптомы, перейдите в другое состояние и подумайте о чем-нибудь другом.

Испытайте созданный вами якорь. Восстановите картинку, повторите звук и жест и заметьте, как при этом возвращаются ресурсные ощущения. Если вы не вполне довольны результатом, снова вернитесь в ресурсное состояние и воспроизведите свои якоря в тот момент, когда вы будете доста. Научитесь замечать свои ресурсные состояния, и тогда вам легче будет получать к ним доступ. Сначала просто возьмите лист бумаги и составьте список всех тех вещей, которые сегодня подняли вам настроение, пусть даже ненадолго: расслабление с чашкой кофе, написанное письмо, ощущение свежести после сна, запах приближающегося обеда. Делайте это ежедневно. Хорошее настроение - это естественное состояние. Вам не нужны ни основательные причины для того, чтобы иметь хорошее настроение, ни чье бы то ни было разрешение! Начните отмечать позитивные состояния и коллекционировать их, подобно тому как мы собираем красивые камни и ракушки на берегу моря. Но только не поднимайте старых кусков дерева, грубых и острых камней и пластиковые бутылки. Они встречаются повсюду, и вам необязательно подбирать и приносить их домой.

Построение состояний с помощью якорей. Ниже описан процесс, который поможет вам построить ресурсное состояние. Сначала вам необходимо решить, какое состояние вы хотите создать. Какой именно ресурс должен быть в этом состоянии? Например, вам может понадобиться пройти через какое-то жизненное испытание и вы хотите, чтобы это было сделано с юмором, терпением и исследовательским интересом.

Вспомните какой-то момент своей жизни, когда у вас было такое состояние, и вернитесь прямо в него. Вы должны увидеть снова то, что вы видели тогда, услышать те звуки, которые звучали тогда, и ощутить то, что ощущали тогда. Если вам не удастся найти такой пример, обратитесь к ролевой модели, которую вы могли бы использовать для достижения нужного состояния. Представьте себе, как бы вы петелом, используя специальные техники, направленные на его совершенствование, и изменить в нем какие-то физиологические процессы. Наше тело учится медленно, но основательно, и изменение привычной нересурсной физиологии может потребовать некоторого времени.

Два последних замечания об использовании якорей.

Первое: они не работают как средство для отказа от эмоций вообще, подобно какому-то эмоциональному пластырю. Если вам придется по какому-то важному и вполне уместному поводу переживать грусть и печаль, то использование якоря для выхода из этого состояния будет носить временный характер.

И второе: умение выходить из интенсивных состояний столь же важно, как и умение входить в них. Артистам и атлетам приходится погружаться в состояние очень сильной сосредоточенности и поддерживать его некоторое время, а затем - выйти из него. Спринтеры способны выкладываться полностью перед финишной чертой. Когда занавес падает, актер должен уметь выходить из роли. Есть много примеров исполнителей, которые не могут отделить себя от роли, и атлетов, которые сгорают полностью на беговой дорожке вместо того, чтобы тратить свои силы только тогда, когда это необходимо.

Нужные нам состояния могут действовать на нас на каждом нейробиологическом уровне. Способность выбирать и изменять их - один из самых полезных инструментов, который может предложить НЛП. Как только в ваших руках окажется этот инструмент, ваша жизнь изменится. Вы перестанете быть жертвой и сможете переместить центр контроля над собой и своими состояниями из вашего окружения внутрь себя - превратить его из внешнего во внутренний. точно глубоко погружены в него. Затем измените состояние и испытайте якорь еще раз. Повторите этот процесс столько раз, сколько считаете необходимым, пока созданные вами якоря не начнут работать достаточно эффективно, возвращая вас в ресурсное состояние. Если их использовать постоянно, они постепенно будут становиться все более гибкими и сильными.

Вы только что создали свои собственные якоря, так что теперь всякий раз, когда вы увидите эту картинку, услышите этот звук и сделаете этот жест, вы окажетесь в том состоянии, к которому стремились. Вам нет необходимости пользоваться всеми тремя якорями - на самом деле обычно бывает достаточно одного. Решите сами, что лучше всего работает в этом случае.

Вы можете "повесить" на один и тот же якорь несколько различных состояний. Чтобы создать состояние, способствующее обучению, в котором присутствует интерес, сосредоточенность и увлеченность, проведите процесс якорения с каждым из трех перечисленных состояний по очереди, и тогда в конце всей этой процедуры ваш якорь будет погружать вас в своеобразный коктейль, составленный из всех этих состояний. Может быть, вы, как и тот наш друг, перевернувший картину у себя на стене, тоже захотите использовать какой-нибудь знак-переключатель, который будет напоминать вам об этом якорю, поскольку нет никакого смысла в том, чтобы держать у себя под рукой созданный вами чудесный коктейль из ресурсных состояний, если вы его не пьете.

Воспользуйтесь этой техникой, чтобы сформировать свое основное состояние и использовать его при всякой возможности. Быть может, вам захочется также заняться своим

Отвлекитесь на минуту, чтобы провести простой эксперимент.

Посмотрите вокруг себя. Рассмотрите то, что находится в вашем

непосредственном окружении. Прислушайтесь ко всем звукам и голосам, которые звучат вокруг вас.

Теперь обратите внимание на свои внутренние ощущения, на то, как вы воспринимаете свое тело, какие эмоции вы испытываете в данный момент.

Теперь почувствуйте запахи, какими бы они ни были: запах дерева, пищи или выхлопных газов автомобиля.

И наконец, какой вкус вы ощущаете прямо сейчас?

Так мы используем свои органы чувств в настоящем. А сейчас закройте глаза и вспомните те впечатления, которые у вас только что были. Это воспоминание о том, что было несколько секунд назад. Восстановите это как можно лучше.

А теперь сотрите визуальную часть этого воспоминания так, чтобы при этом картинка на вашем внутреннем экране исчезла.

Теперь сотрите звуки и голоса.

Затем уберите ощущения и эмоции.

И наконец, сотрите вкус и запахи. Что-нибудь еще осталось? Если да, то сотрите и это тоже, вернитесь в настоящее и откройте глаза.

Этот эксперимент показывает, что вы воссоздаете воспоминания с помощью своих органов чувств. И другого пути для этого не существует.

Один из принципов НЛП гласит:

Вся информация, получаемая нами с помощью органов чувств, подвергается ими определенной обработке.

Глава 5

РЕАЛЬНОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ МАССУ

ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ВООБРАЖЕНИЯ У всех людей имеются пять органов чувств, мозг и нервная

система, и все-таки каждый видит, слышит и ощущает этот мир по-своему. Каким образом у нас появляются мысли и собственное мнение по поводу тех событий, которые с нами случаются? Во-первых, мы не пассивно воспринимаем все то, что входит в нас через органы чувств, как это, например, происходит с компьютером, когда в него вводится информация с клавиатуры. Наш мозг не сидит, расслабленно откинувшись на спинку кресла и размышляя: "Вот пришел вкус, а вот несколько сладеньких звуков". Мы - активные исследователи реальности. Восприятие формируется внутри нас. Мозг каждого человека уникален, и, занимаясь исследованием того, что нам интересно или важно, мы усиливаем одни нервные связи и ослабляем другие. Нас притягивает к тем вещам, которые нам интересны. Природа не появляется перед нами с уже прикрепленными к ее объектам надписями и названиями. Мы сами выполняем эту работу.

Наши органы чувств - это каналы, через которые мы воспринимаем внешний мир. Олдос Хаксли называл их "воротами восприятия" - это зрение, слух, осязание, вкус и обоняние. рые могут быть вообще пустыми. Коль скоро мы сами строим такую карту, мы можем решать, достаточно ли она хороша? Снабжена ли она указателями и облегчает ли она поиск того, что вам необходимо?

Один из самых важных принципов НЛП звучит так:

Люди реагируют на имеющуюся у них карту реальности, а не на саму

реальность.

"Карта - это не территория", - писал Альфред Кожибский в своей книге "Наука и здравый смысл" ("Science and Sanity"), опубликованной в 1933 году.

НЛП - это искусство вносить в свою карту такие изменения, которые предоставят нам больше возможностей выбора. Что наглядно демонстрирует притча о семнадцати верблюдах.

Старик перед смертью завещал все свое состояние трем сыновьям. Старшему причиталась половина, среднему - треть, а младший должен был получить девятую часть всего богатства. Все бы ничего, да богатство это состояло из семнадцати верблюдов. Сыновья собирались уже убить одного верблюда и разрезать его на части, как вдруг появился мудрец, ехавший куда-то на своем верблюде. Узнав о проблеме, он сказал сыновьям:

- Примите моего верблюда в подарок. Добавьте его к своим, и у вас всего будет восемнадцать верблюдов. Теперь ты, старший сын, берешь себе половину - это девять верблюдов. Среднему сыну достается третья часть - шесть верблюдов. Младший сын получает девятую часть, то есть два верблюда. Правильно?

Сыновья согласились.

Наши чувства воспринимают различные свойства внешних вещей. Человеческий глаз, например, реагирует лишь на узкий диапазон спектра электромагнитного излучения, которое возбуждает сетчатку, и этот сигнал передается для дальнейшего анализа в зрительные участки коры обоих полушарий головного мозга. Анализ включает в себя установление связей между вновь вводимой информацией и старым опытом, хранящимся в памяти. Мы проецируем вновь созданную структуру на внешний мир и действуем так, как будто она и представляет собой реальность. Мы похожи на зрителей в кинотеатре, которые думают, что фильм возникает на экране, тогда как на самом деле он проецируется на экран с пленки, прокручиваемой в кинопроекторе в проекционной будке. Все, что мы можем сказать с полной уверенностью, так это то, что мы не знаем, что же происходит на самом деле.

Однако будучи в сознании, мы обладаем способностью решать, какие сигналы из окружающего нас мира следует считать в определенный момент времени самыми важными, и поэтому пропускаемыми в сознание, а какие следует отсеять. Мы не раскрываем свои врата восприятия слишком широко, иначе нас переполнит нахлынувшая через них информация. Мы ставим у этих врат надежную стражу: наши убеждения, ценности, интересы, занятия и заботы - все это охраняет порог нашей индивидуальности, оберегая нас от сенсорных перегрузок.

Карта реальности В конечном счете то, что мы воспринимаем, - это не сама реальность, а карта реальности. Одни ее части насыщены деталями, другие представлены лишь набросками, а некое Зрение (Визуальная репрезентативная система, сокращенно В)

Слух (Аудиальная репрезентативная система, сокращенно А)

Осязание (Кинестетическая репрезентативная система, сокращенно К)

Вкус (Вкусовая репрезентативная система, сокращенно Вк)

Нюх (Обонятельная репрезентативная система, сокращенно О) Между репрезентативными системами существуют совершенно определенные различия. Многие люди используют аудиальную систему для разговора с собой и с другими людьми - это то, что они называют "мышлением". Но это лишь один, и вовсе не единственный способ мышления. Кинестетическая система включает в себя ощущение равновесия (вестибулярный аппарат), внутренние телесные и тактильные ощущения от прикосновения к внешним предметам. Здесь также наши эмоции, переживания по поводу какой-нибудь ситуации или человека. Это целые комплексы ощущений в нашем теле, и мы называем их, например, испугом, тревогой, любовью или ненавистью.

Используя репрезентативные системы, мы постоянно творим свой внутренний мир. В этом деле мы настоящие эксперты и можем создавать удивительные сенсорные сочетания-коктейли. Как только вы поняли, что свой внутренний мир вы творите сами, вы можете начать делать это на свой лад, а не ждать, когда ваш мозг сделает это за вас по умолчанию. Точно также как мы можем развить навыки и сформировать предпочтения в использовании органов чувств при исследовании того, что находится снаружи, мы можем развить навыки и сформировать предпочтения в использо - В сумме получается семнадцать верблюдов, - сказал мудрец. - По счастливой случайности мой верблюд оказался лишним.

После этого он сел на своего верблюда и уехал.

Репрезентативные системы Вы составляете свою карту, и вам приходится жить в мире в соответствии с ней. Создавая ее, помните две вещи:

1. То, как вы используете свои органы чувств применительно к восприятию внешнего мира, влияет на ваше мышление и на ваш внутренний опыт.
2. Вы можете изменить свой опыт, изменив характер воздействия своих органов чувств на ваш внутренний мир.

Мы обладаем невероятной и удивительной способностью создавать свой внутренний мир. Наш мозг - это машина виртуальной реальности, созданная природой. Правда, для того, чтобы видеть и чувствовать, нам не нужен специальный видеошлем. Воспоминания, причиняющие нам боль, будут снова заставлять нас вздрагивать и морщиться, а приятные - заставят нас улыбаться и снова переживать удовольствие. Вообразите, что вы едите лимон, и у вас тут же начнется слюноотделение. С помощью органов чувств мы делаем то, что можно назвать презентацией внешнего мира и внешнего опыта самим себе. Поэтому в НЛП чувства называются репрезентативными системами*. Существует пять репрезентативных систем: шать внутренние звуки, а занятия живописью и дизайном - развитую визуальную систему.

Академическое обучение, особенно в области естественных наук, требует от студентов умения схватывать большое количество разнообразной информации одновременно, а для этого вам потребуется визуальная система. Те дети, которые не пользуются своей визуальной системой, обычно находят школьное обучение трудным, и поэтому их необходимо научить зрительному воображению, или визуализации.

Один замечательный факт, в котором мы оба убедились, помогая людям развивать свои репрезентативные системы, состоит в том, что при этом у них вдруг обнаруживаются совершенно новые таланты.

Когда вы воспроизводите в памяти какое-нибудь событие, вы, скорее всего, используете только одну из систем, чтобы получить доступ к этому воспоминанию. Такая система называется ведущей системой. Если это визуальная система, то-она будет действовать аналогично иконкам и ярлычкам на экране компьютера - вы щелкаете по нему и вслед за этим загружается целиком вся программа. Если у вас ведущей является аудиальная система, то это будет похоже на то, как вы по первым прозвучавшим нотам мелодии сразу вспоминаете всю мелодию. Кинестетическая ведущая система дает вам ощущение, будто вас внезапно охватывают чувства, связанные с воспоминанием.

Слшли обучения Репрезентативные системы связаны с различными стилями обучения. вании репрезентативных систем при исследовании своего внутреннего мира.

Каковы же ваши предпочтения? Отдавая предпочтение визуальной системе, вы можете, интересоваться живописью, внутренним убранством интерьеров, любить телевидение, кино, арттерапию, рисование, предпочитать символические системы, математику или физику.

Если у вас аудиальные склонности, то вы, может быть, интересуетесь языками, литературой, музыкой, видами терапии, в основе которых лежит собеседование, обучением или чтением лекций.

Кинестетическое предпочтение может проявляться в занятиях спортом, резьбой по дереву, гимнастикой, телесноориентированной терапией и атлетикой.

Чем чаще вы используете те или иные органы чувств для контакта с внешним миром и чем более отточенными они становятся, тем с большей охотой вы начинаете применять их в качестве репрезентативных систем. Это не значит, что вы назначаете, как должны работать те или иные органы чувств, - просто у вас есть определенные сильные или, может быть, слабые стороны, поскольку вы склонны или, напротив, не склонны использовать некоторые из репрезентативных систем.

Разберитесь в своих предпочтениях! Определите, в чем ваша сила и каковы ваши потенциальные возможности. Многие люди уверены, что у них нет никакого таланта к занятиям музыкой, живописью или математикой, тогда как они просто не используют наиболее подходящую репрезентативную систему для решения соответствующих задач. Музыкальные способности подразумевают способность слышОни нуждаются в том, чтобы им демонстрировали привязанность и смотрели на них любящим взглядом. Для них может оказаться важным дарить и получать подарки, заботиться о своей внешности и проявлять повышенное внимание к внешности других. Если их партнер выглядит хорошо, для них это значит, что он о них заботится.

Другим требуется постоянно слышать о том, как их любят. В этом случае постоянно должны звучать нежные, ласковые интонации, и такие люди особенно чувствительны к словам и модуляциям голоса других людей. Они с трудом прощают слова, сказанные в гневе или с насмешкой,

потому что словам они придают особое значение. Им нравится вести беседы и обсуждать различные проблемы с теми, о ком они заботятся. Они любят менять интонации, чтобы выразить свои чувства, и ожидают, что другие услышат их сообщение.

А бывает и так, что люди более ориентированы на кинестетическую систему и им нравятся физические проявления любви. Без таких проявлений они могут подумать, что их перестали любить, и почувствовать себя отвергнутыми. Семейные пары обязаны знать, что является важным для каждого члена семьи. Один партнер может почувствовать себя нелюбимым, потому что второй демонстрирует свою любовь не в той форме, которую он признает. Например, если для него важен аудиальный канал, он захочет, чтобы ему говорили о том, как его любят. Он может быть слеп по отношению к любящим взглядам. И здесь появляется благодатная почва для споров и взаимных упреков.

Нужно отметить также, что мы в качестве друзей предпочитаем выбирать людей с той же ведущей репрезентативной

Все теории обучения сходятся на том, что для получения максимального эффекта ученики должны видеть учебный материал - на рисунках, диаграммах или графиках. Кроме того, они должны слышать то, что они изучают, - лекции, беседы, аудиозаписи или музыку, и им необходимо переживать новую информацию с помощью ролевых игр и практических занятий. Когда обучение превращается в мультисенсорный эксперимент, оно становится более интересным и увлекательным, способным удовлетворить любые предпочтения, касающиеся репрезентативных систем. Так называемые "заторможенные" ученики нередко оказываются просто "не такими", как все, - им трудно подключиться к предлагаемому им стилю обучения. Например, университетское образование часто строится таким образом, что в нем преобладают лекции, и оно, таким образом, оказывается настроенным на студентов с ведущей аудиальной репрезентативной системой и не уделяет достаточного внимания тем студентам, которые предпочитают визуальную и кинестетическую системы. Для учителя и ведущего программы опасность скрывается в том, что они могут безупречно провести урок или презентацию, но это будет касаться только того стиля, который они сами считают самым легким для изучения данного материала, а остальные системы могут оказаться не использованными.

Взаимоотношения Репрезентативные системы играют также очень важную роль в понимании людьми друг друга в процессе взаимных отношений. Прежде всего, каким способом мы узнаем о том, что кто-то проявляет к нам внимание? Для некоторых людей этот способ по преимуществу является визуальным.

Поговорим немного о мультфильмах. "Мультяшки" занимают дорогое телевизионное время, да и само их изготовление стоит дорого, поэтому их создатели стремятся передать характеры их героев как можно более экономными средствами. В них не содержится никаких словесных ремарок и комментариев, говорящих о том, когда и что думает и когда и как чувствует себя герой, поэтому для передачи различных эмоций, состояний и внутренних переживаний персонажа используются определенные жесты.

Предполагается, что зритель их понимает мгновенно.

Гнев

Какие физиологические признаки сопровождают процесс визуализации? Рассматривая на внутреннем экране различные картинки, люди чаще всего смотрят вверх или прямо перед собой и при этом напрягают мышцы шеи. Они могут также хмурить брови, как будто пытаются сфокусировать взгляд на каком-нибудь предмете. (И они на самом деле делают это.) Те, кто часто визуализирует, могут жаловаться на головные боли и зажимы в области шеи. Однако вполне возможно видеть отчетливые мысленные картинки, совершенно расслабив мышцы шеи. системой, потому что у нас с ними будет много общих интересов.

Если вы знаете, как люди думают, вы можете понять, что оказывается важным для них и что их на самом деле раздражает. Тех, у кого преобладает визуальная система, чаще всего раздражает грязь и беспорядок. Наверное, у вас есть коллеги по работе, чьи столы всегда аккуратно прибраны. Они всегда знают, где что у них лежит. Скорее всего, они предпочитают пользоваться визуальной системой. Людей с доминирующей аудиальной системой легко отвлекают посторонние звуки. Им для работы нужна тишина. Те же, кто преимущественно пользуется кинестетической системой, обожают комфорт и бывают весьма разборчивыми в том, где и как им сидеть. До тех пор пока они ощущают комфорт, они могут работать в шумном, небранном помещении, которое может привести их коллег в ужас.

Если вы знаете о репрезентативных системах, вам легче понять, каким образом люди могут быть столь разными. Зная это, вы сможете, с одной стороны, наиболее подходящим для себя образом организовать свое рабочее место, а с другой - лучше понимать других людей и относиться с уважением к их потребностям.

Физиологические признаки мышления То, как мы думаем, так или иначе проявляется на уровне физиологии.

Вот один из принципов НЛП, который неявно присутствовал во всех предыдущих рассуждениях:

Разум и тело образуют единую систему. ние, потому что тот, кто использует кинестетическую систему, говорит медленнее и обдумывает ответы дольше. Кинестетический собеседник в свою очередь может почувствовать, что его торопят, и будет испытывать дискомфорт.

Мы не думаем, что существует такая вещь, как универсальный, годящийся на все случаи жизни язык тела. Все мы пользуемся всеми репрезентативными системами, но многие люди привычно отдают предпочтение одной из них. И в таком случае их физиология может приобрести связанные с этой системой характерные особенности, подобно тому как привычное для нас выражение лица со временем оставляет на нем неизгладимые черты в виде нахмуренных бровей, поджатых губ и указывающих на повышенную склонность улыбаться морщинок.

Дыхание - важная составляющая физиологии. Визуализируя, люди стараются стоять или сидеть в прямой напряженной позе и дышать верхней частью груди. Такой способ дыхания приводит к более частому и поверхностному дыханию, и поэтому визуализирующие люди склонны

говорить быстро.

Физиологические признаки, связанные с аудиальным мышлением, имеют ряд отличительных особенностей. В этом случае можно заметить небольшие ритмические движения тела, часто похожие на раскачивание из стороны в сторону. Голос становится чистым, выразительным и часто музыкальным. Знаете ли вы людей, которые склоняют свою голову в сторону, раздумывая над чем-нибудь? Некоторые подпирают голову рукой, как при разговоре по телефону, - это называется "телефонной позой". Они прислушиваются к голосам и звукам, звучащим у них в голове. Вы можете также заметить, как их губы шевелятся, как будто проговаривая слова.

Кинестетическое мышление - это мышление с опорой на тело. Обычно оно сопровождается принятием поз, которые можно характеризовать как округлые, мешковатые и даже неуклюжие. Когда люди думают таким способом, они часто смотрят вниз, потому что это помогает им "прикоснуться" к ощущениям своего тела. Они предпочитают дышать животом, а голос у них звучит ниже и медленнее, потому что нижнее дыхание - более полное и медленное. Телесные ощущения требуют больше времени и разворачиваются медленнее, чем картинки, поэтому разговор между двумя собеседниками, один из которых мыслит визуально, а второй - кинестетически, может вызывать раздражение у обоих. Визуально мыслящий может начать проявлять нетерпение. Как оказалось, существует внутренняя связь между движениями глаз и репрезентативными системами. Определенные движения глаз связаны с определенной репрезентативной системой. В общем случае люди будут смотреть вверх или расфокусируют свой взгляд во время визуализации. Они будут двигать глазами из стороны в сторону слева направо и наоборот, прислушиваясь к внутренним звукам, и могут смотреть вниз и вправо, думая в кинестетическом стиле. Взгляд вниз влево обычно свидетельствует о внутреннем диалоге. Все эти движения происходят регулярно и по большей части неосознанно. Все это предельно обобщенные образцы поведения, и поэтому не принимайте его для любого человека и на все случаи жизни за истину в последней инстанции.

Можно начать исследовать движения глаз в обыкновенном разговоре. Сядьте со своим другом и задайте ему несколько вопросов. Обратите при этом внимание не на его ответы, а на движения его глаз.

Начните с вопросов или инструкций, которые потребуют визуализации, например:

"Представь входную дверь твоей квартиры".

"Вообрази, как бы ты выглядел, если бы у тебя была зеленая борода".

"Кто из твоих друзей самого высокого роста? "

Примерами аудиально-ориентированных вопросов и инструкций могли бы быть:

"Мысленно прослушай какую-нибудь из своих любимых мелодий".

Глазные сигналы доступа. Понаблюдайте за движениями глаз. Вы когда-нибудь задумывались над тем, что они означают? Возможно, вы замечали некоторые закономерности в этих, на первый взгляд хаотичных, движениях. Когда мы нагибаемся в ту или иную сторону, наши глаза и не

думают беспорядочно вращаться во все стороны под действием гравитации. НЛП предположило, что существует связь между движением глаз и способом мышления.

Характерные движения глаз в литературе по НЛП называются глазными сигналами доступа, или глазными ключами доступа, потому что они, с одной стороны, позволяют получить доступ к информации, связанной с определенной репрезентативной системой, а с другой - указывают внешнему наблюдателю, к какой информации - визуальной, аудиальной или кинестетической - в данный момент обращается человек. ствующие ключи доступа работают легче. Другие части могут оказаться белыми пятнами, и связанные с ними сигналы могут использоваться нами слишком редко. Люди, имевшие в прошлом травмирующее переживание, могут полностью заблокировать некоторые из сенсорных каналов, чтобы вообще не воспроизводить болезненных воспоминаний. Есть ли такие места, скажем, в вашей визуальной области, которые вы посещаете не слишком часто? Как же у вас могут появиться ясные представления о своем будущем, если вы не смотрите в надлежащем направлении?

Воспользуйтесь ключами доступа, чтобы заставить работать все части своего мозга. Это может оказаться единственной и самой важной вещью, с которой вы можете поэкспериментировать с целью развить свои творческие способности и расширить диапазон своего мышления.

Глазные сигналы и ключи доступа имеют еще одно полезное применение в присоединении и оказании помощи другим людям. Джозеф однажды работал с одним профессиональным скрипачом, который постоянно играл в оркестре в одном из лондонских театров. Этот скрипач жаловался на нервное напряжение и раздражительность во время исполнения. Эти состояния сопровождалось приступами самокритики на уровне внутреннего диалога. В оркестре он делил свой пюпитр еще с одним скрипачом, который сидел слева от него. Пюпитр находился между ними, и поэтому ему все время приходилось смотреть влево вниз, чтобы читать ноты. Взгляд, направленный влево вниз, обычно включает внутренний диалог. Стоило ему только изменить положение нот, как внутренний диалог исчез. Проблема была решена просто и эффективно.

"Сколько слов в первом куплете национального гимна? "

"Как бы твой голос звучал под водой? "

Чтобы вызвать внутренний диалог, просто попросите его провести увлекательный разговор с самим собой на какуюнибудь интересную тему.

Для оценки того, как он воспринимает ощущения, попросите представить, что он в ванне с горячей водой, или спросите, какая из рук у него теплее.

Каковы практические приложения глазных сигналов и ключей доступа? Вы можете использовать их не только для того, чтобы определять, в каком ключе думают другие люди, но и для того, чтобы облегчить себе доступ к тому или иному способу мышления. Вы сможете буквально настроить свой мозг и тело подобно тому, как вы настраиваете телевизор на ту или иную программу. Когда вам необходимо воспроизвести зрительный образ, посмотрите вверх. Если же вам понадобится установить контакт с ощущениями в теле, посмотрите вниз. Чтобы помочь себе думать

более четко и ясно и именно тем способом, который вам необходим, используйте ключи доступа.

Если вы занимаетесь обучением, то представление о глазных ключах доступа также может оказать вам большую помощь. Например, если вы пользуетесь наглядными пособиями, такими, как диапозитивы, то демонстрировать их лучше всего где-нибудь повыше и со сдвигом влево по отношению к зрителям. При этом вы помогаете им получить доступ

Ключи доступа - это метафора к тому, как мы используем свой мозг. Одни части мозга мы знаем лучше, и соответ Яши нашего мышления Язык богат и разнообразен и предоставляет множество различных средств для выражения наших мыслей. Вероятно, вам приходилось попадать в ситуацию, когда вы искали подходящее слово, чтобы выразиться поточнее. И хотя вам в голову приходили какие-то слова, но все это было не то. Люди по-разному выражают одну и ту же мысль, используя слова из различных репрезентативных систем. Например, у нас могут быть друзья, которые говорят: "Увидимся". Другие говорят: "Рад буду услышать тебя". А третьи говорят: "Будем поддерживать контакт".

НЛП считает язык отражением внутреннего опыта. Язык удивительно точно отражает то, как мы думаем. Наши слова говорят очень о многом, если только слух у нас настроен на язык репрезентативных систем. Например, в последнем предложении есть несколько слов, относящихся к слуху. Те слова и выражения, которые показывают, какой сенсорный канал мы используем, называются в НЛП предикатами и предикативными выражениями.

Представьте себе троих человек, описывающих дом.

Первый говорит: "Этот дом выглядит совершенно очаровательно. Гостиная огромных размеров и смотрит в сад своими окнами, из которых открывается чудесный вид. Как гармонично подобраны цвета¹. Нам показали все комнаты и все, что нужно. Совершенно очевидно, что мы купим его. Я предвижу, как счастливо мы в нем проживем".

Второй говорит так: "Нам понравился дом. Агент по недвижимости многое рассказал нам из того, что касается его прошлого. Мне показалось, что оформление слишком крикливо, да и о саде сказать почти нечего. Немного понимал шум железной дороги. Да и мы не поговорили с соседями. В

Люди, впадающие в депрессию, обычно смотрят вправо вниз. Когда они говорят, что не видят никакого будущего, они абсолютно правы, потому что смотрят не туда. Один наш коллега работал с клиенткой, находившейся в глубокой депрессии. По мере того как он все чаще и чаще заставлял ее смотреть вверх, она начинала видеть все больше новых возможностей и все более светлое будущее впереди. Но через некоторое время ее взгляд снова соскользнул вниз и эти возможности, казалось, пропали. Он сказал ей: "Когда вы сидите и смотрите вверх вот сюда, кажется, вы видите какие-то возможности и пути движения вперед. Ведь так? " Она согласилась. "Так почему бы вам не продолжить смотреть сюда? " Она сказала, что это для нее очень непривычно, как если бы ей было необходимо научиться на уровне физиологии управлять новым телом. Наш коллега был достаточно настойчив, и работа, которую они проделали

вместе, знаменовала начало конца ее привычной депрессии.

Конечно же, это не мгновенное средство от депрессии, но урок для нас здесь заключается в том, насколько привычным может стать для нас наш образ жизни. Привычная поза связана с привычными мыслями. И даже если некоторый способ организации на уровне физиологии определенно угрожает нашей жизни, он все равно притягивает нас "комфортом" своей привычности. Наши позы и мысли становятся настолько привычными, что в конце концов могут показаться единственным способом существования. Но в действительности это лишь результат наших собственных трудов.

Пудиальные слова и выражения Говорить, громкий, звук, глухой, обсуждать, бессловесный, тишина, слушать, музыка, гармония. На той же волне. Слово за слово. Что вы сказали?

Кинестетические слова и выражения

(включая вкус и запах! Прикосаться, твердый, теплый, холодный, шершавый, сжимать, держать, нежный, тяжелый, слабый, горячий, гладкий, двигаться.

Вкусовые слова и выражения Специи, сладкий, горький, соленый. Горький опыт. Вкус к жизни. Пресная шутка.

Обонятельные слова и выражения Нюхать, запах, ароматный, благоухающий. Нюх к деньгам. Он и пороха не нюхал. общем, мне необходимо обсудить этот вопрос, прежде чем принять решение".

Третий расскажет несколько иначе: "У меня имеется сильное предчувствие, что не быть нам счастливыми в этом доме. Это не то место, где я почувствовал бы себя комфортно. Я не могу положиться на вещи, в которых не чувствую устойчивости. И я не хочу, чтобы меня затянули в несерьезное дело. Я встречу с агентом по продаже недвижимости завтра".

Все они говорят об одном и том же доме, но каждый из них замечает разные вещи и думает о них по-разному. Первый думал визуально, второй - аудиально, а третий - кинестетически.

Ниже мы приводим другие распространенные предикаты. Наша цель показать вам, как они звучат, чтобы вы могли почувствовать, в чем тут дело:

Визуальные слова и выражения

Смотреть, фокус, воображение, видеть, наблюдать, цвет, смутный, замечать, иллюстрировать, открывать, перс пектива, слепой. Я вижу, что вы имеете в виду.

Темная туча на горизонте.

Будущее выглядит светлым.

Неясная мысль.

Смутное воспоминание.

Моя точка зрения.

Как только вы настроите себя на восприятие сенсорного языка, вы сможете присоединиться к языку других людей. Используйте слова из той же репрезентативной системы, что и они. Это даст вам возможность установить раппорт на словесном уровне. Например, кто-нибудь говорит: "Я не сказал бы наверняка, что это мне подходит". А вы в ответ: "О чем еще вы хотели бы услышать? " Если бы он заговорил о ясном

представлении, касающемся его дальнейших действий, вы могли бы присоединиться к его речи с помощью слов, описывающих перспективу движения вперед.

Как-то Ян был вызван в качестве консультанта в промышленную компанию, два директора которой спорили относительно политики предприятия. Оба были прекрасными специалистами, но не могли полностью проявить свои достоинства из-за возникшего конфликта. Достаточно было одной встречи, чтобы разрешить проблему. Первый директор, Джеймс, считал второго, Фреда, замкнутым и черствым. Фред в свою очередь считал Джеймса недалёковидным и неясно мыслящим. Джеймс был более кинестетичным, Фред - более визуальным. Фред снизил скорость своей речи, что улучшило раппорт между ними. Ян перевел представления Фреда о компании на кинестетический язык для Джеймса, а этот язык Джеймс воспринимал спокойно. К концу встречи оба директора в основном достигли согласия между собой. Джеймс должен был заняться связями с общественностью, а Фреду предстояло сосредоточиться на общем планировании. Трудности, которые возникали у них в общении прежде, были связаны с тем, что они говорили на разных языках. Им нужен был переводчик!

Если вы занимаетесь обучением, воспитанием или пишете книги, используйте смесь аудиальных, визуальных и кинестетических слов. Кроме этих, существуют еще и такие слова, которые нельзя однозначно отнести к той или иной репрезентативной системе: идея, решать, думать, знать, учиться, изменяться, действовать, медитировать, понимать.

Знать себя и присоединяться к другим языкам, построенный на представлении о сенсорных системах, является мощным инструментом общения.

Во-первых, разберитесь со своими особенностями. Исследуйте свой собственный сенсорный язык и те предпочтения, на которых основано ваше мышление. Это можно сделать, записав на магнитофон рассказ о своей личной и профессиональной жизни. Не задумываясь, говорите то, что первым приходит вам в голову. Затем прослушайте и заметьте, язык какой репрезентативной системы преобладает - визуальный, аудиальный или кинестетический.

Начните обращать внимание на то, как другие люди выражают свои мысли. Это весьма похоже на изучение иностранного языка. Старайтесь улавливать произносимые людьми характерные слова, которые вы можете отнести к определенной сенсорной системе. Вероятно, вы очень скоро начнете слышать повторяющиеся словосочетания. Человек будет настойчиво использовать слова, относящиеся к его ведущей репрезентативной системе, и поэтому лучший способ узнать, какую из систем он предпочитает, - это вслушиваться в его речь. Прежде всего прислушивайтесь к тому, как он говорит, а потом уже - о чем. Просто удивительно, сколько разных миров откроется перед вами с точки зрения сенсорного восприятия! Как и движения глаз, они всегда были перед вами, но, чтобы увидеть их, вам пришлось чуть больше приоткрыть врата своего восприятия.

НАСТРАИВАЕМ СВОЙ МОЗГ

Субмодальности Пять репрезентативных систем - зрение, слух, ощущения,

вкус и обоняние- предоставляют нам тот строительный материал, из которого строится наш внутренний опыт. Эти репрезентативные системы иногда называют модальностями.

Любые отличия, которые мы можем обнаружить с помощью органов чувств во внешнем мире, мы также способны найти и в своем внутреннем мире. Например, мы различаем цвета и видим относительные расстояния между отдельными предметами, когда на внутреннем экране рассматриваем зрительные образы, и делаем это так же хорошо, как и тогда, когда смотрим на предметы, находящиеся в нашем окружении. В НЛП эти отличия называются субмодальностями

Субмодальности - это наименьшие сенсорные элементы, из которых получаются законченные картины, звуки и ощущения. Это те качества, с помощью которых мы отличаем одно представление от другого.

Начните настройку своего мозга с того, что сядьте поудобнее и вспомните что-нибудь приятное. Посмотрите на ментальную картинку, с которой связано это воспоминание. нестетических слов. Станьте экспертом в умении облекать свои мысли в предикаты различных систем. Дайте возможность визуально-ориентированным людям увидеть то, что вы имеете в виду, пусть аудиально-ориентированные собеседники услышат то, что вы хотите им сказать, и пусть это прозвучит достаточно внятно и громко. А те, кто мыслит телесными ощущениями,, пусть ухватят вашу основную мысль. Чем более гибким будет ваш язык, тем более живым будет представление у слушающего о том, что вы говорите.

То же самое применимо и к тому, что вы пишете. Труднее всего читать технические статьи, изобилующие абстрактными словами, не отличающимися ясными образами и отчетливым звучанием. Абстрактный предмет не обязательно нужно описывать абстрактным языком.

Мысли связаны с физиологией, а мышление и физиология, со своей стороны, оказываются связанными с языком. Следующая глава будет посвящена дальнейшим исследованиям процессов, в результате которых карты реальности превращаются в навыки, которыми мы владеем, и слова, которые мы произносим.

Вот перечень нескольких наиболее распространенных субмодальных различий. Могут, конечно, существовать и другие важные для вас субмодальности.

Визуальные субмодальности
ассоциированный (вижу своими глазами) или диссоциированный (смотрю на себя со стороны)
цветной или черно-белый
в рамке или ничем не ограничен
объемность- двух- или трехмерный
местоположение- например, справа или слева, вверху или внизу
расстояние от меня до объектов на картине
яркость

контрастность
резкость - резкий или размытый
подвижность - как фильм или как слайд
скорость - движение происходит быстрее или медленнее обычного
количество - один или несколько внутренних экранов,
единичный или множественный образ. Если вам трудно ее визуализировать в полном объеме, выделите на ней то, что вы можете увидеть. Какая это картинка - черно-белая или цветная? Достаточно ли она яркая? Вы смотрите на эту сцену своими глазами или видите на ней себя со стороны? Все это примеры визуальных субмодальностей. Прежде чем перейти к следующему шагу; мягко уберите картинку со своего внутреннего экрана.

Теперь прислушайтесь к звукам и голосам в выбранном вами воспоминании. Как они звучат - громко или тихо, источник звука находится далеко или близко? Звучат ли они непрерывно или между ними есть паузы? Эти звуки отчетливые или приглушенные? С какой стороны они раздаются? Все это аудиальные субмодальности. Теперь, чтобы перейти к следующему шагу, дайте звукам возможность затихнуть.

Следующий шаг - настройка ощущений, связанных с воспоминанием. Отметьте, в каком месте вашего тела они сосредоточены? Большую или маленькую часть вашего тела занимает отдельное ощущение? С чем оно больше связано - с теплом или холодом? Какова его интенсивность? Это примеры кинестетических субмодальностей. Теперь мягко уберите с внутреннего экрана и ощущения.

Все наши воспоминания, надежды и убеждения имеют субмодальную структуру, и благодаря ей мы придаем им то или иное значение. Кроме того, с этими воспоминаниями, надеждами и убеждениями у нас связаны определенные чувства. Эти воспоминания могут относиться к уникальным событиям, например "мой первый день в школе", или к целому классу переживаний, например "любовь", "убеждения", "смущение" или "хобби". Сами же воспоминания будут иметь определенную субмодальную структуру. Например, когда люди описывают свою скуку, они обычно говорят о том, что все стало "плоским" и "серым". У них при этом характерным образом меняется голос.

Чтобы изменить состояние скуки, определите его субмодальную структуру во всех репрезентативных системах. Затем подумайте о том состоянии, в котором вам хотелось бы оказаться, например интерес. Подумайте о чем-нибудь таком, что вызывает у вас интерес, и снова определите субмодальную структуру этого состояния. Теперь вернитесь на шаг назад и посмотрите на оба набора субмодальностей. Чем они отличаются? Вернитесь в состояние скуки (если все еще можете это сделать) и поменяйте субмодальности скуки на субмодальности любопытства. Заметьте, как изменились ваши переживания.

Когда вы погружены в скуку, вы не можете "сделать" себя любопытным простым напряжением силы воли, как бы сильно вы этого ни хотели. А изменение субмодальностей дает вам практические средства для изменения вашего состояния.

Когда мы изменяем структуру внутреннего опыта путем

изменения субмодальностей, его смысл также меняется.

А раз меняется смысл, то меняется и наша реакция.

Изменение некоторых субмодальностей оказывает особенно сильное влияние на наш внутренний опыт. Такие субмодальности называются критическими.

Поскольку язык одновременно служит и отражением, и пусковым механизмом для внутреннего опыта, субмодальности формируют основу предикативных выражений - тех сенсорных высказываний и метафор, которыми так богата

Пудимые субмодальности

стерео или моно

слова или звуки

громкость - громкий или тихий

тон - мягкий или резкий тембр

местоположение источника звука

длительность

скорость (быстрее или медленнее обычного)

ясность (отчетливый или приглушенный)

Кинестетические субмодальности

местоположение

давление

размер

текстура (шероховатый или гладкий)

вес (легкий или тяжелый)

температура

длительность (как долго оно длится)

форма

Использование субмодальностей Субмодальности предоставляют огромные возможности для управления личным субъективным опытом, поскольку мы можем изменять их в любое время. Возьмем, например, переживание негативного состояния, скажем скуки. Как можно испытывать скуку? Какой бы ни была внешняя причина. Каким бы на самом деле ни было время, наше субъективное восприятие его, оказывается, имеет пространственную структуру. Мы используем метафоры типа "предвидеть будущие события", "вернуться в прошлое", "далеко в прошлом", "отдаленное будущее". Кажется, мы думаем о времени как о линии. Вы когда-нибудь задумывались над тем, как мы различаем прошлое, настоящее и будущее? Когда вы думаете о событии в прошлом, как вы узнаете о том, когда оно произошло (если вообще произошло)? Как вы узнаете о том, что какое-нибудь событие произошло две недели назад, а не два месяца или два года назад?

Где бы вы поместили свое прошлое? Подумайте о каком-нибудь прошлом событии. Где оно находится? Покажите направление. А где бы вы расположили свое будущее? Подумайте о чем-то таком, что, по вашему мнению, произойдет довольно скоро, и укажите в направлении этого события. Представьте себе линию, соединяющую ваше прошлое с вашим будущим. Это и есть ваша линия времени.

Чтобы узнать расположение временной линии другого человека,

попросите его сравнить событие, которое произошло в прошлом, с событием, которое он ожидает в будущем. Послушайте, как он говорит о каждом из событий, и обратите особое внимание на то, в каком направлении он смотрит и жестикулирует. Его тело знает, где находятся его будущее и прошлое, если даже он сам этого не осознает.

Временные линии можно разделить на две большие категории. Первая называется "вдоль времени-". У людей, идущих вдоль времени, линия времени начинается сзади и, пройдя сквозь них, уходит вперед, так что прошлое оказывается в буквальном смысле слова сзади, а будущее - впереди. Они живут в той части своей временной линии, которая связана наша речь. Субмодальные выражения оказываются обычно не только верными, но и буквальными отражениями нашего внутреннего опыта и поэтому могут на самом деле вызывать и изменять способ внутреннего представления субмодальностей. Например, мы фокусируемся на определенных идеях, перебираем их и смотрим на них под различными углами. Чем "открыть тему" отличается от "закрыть тему"? Если вы закрыли ее, захлопнули наглухо, отложили на более поздний срок или выставили за дверь, то очень трудно становится о ней думать. Если же вы открыли тему, вы можете расширить ее, поставить в определенные рамки и сгладить углы. И хотя научиться свободно пользоваться такими субмодальными выражениями может показаться делом трудным и долгим, но если цель на самом деле привлекает вас, мастерство приходит довольно быстро.

Доступ к субмодальностям предоставляет нам средства, с помощью которых мы сможем расширить рамки выбора при обращении к своему внутреннему опыту. Представление о субмодальностях является существенной частью крайне необходимого, но все еще ненаписанного "Руководства по эксплуатации мозга". Посмотрим теперь, как субмодальные метафоры отражают наше восприятие времени.

Временные линии Мы говорим о времени, используя разнообразную смесь субмодальных выражений. Мы пользуемся ими, чтобы закодировать свое субъективное восприятие времени. Не имея возможности различать и классифицировать понятия, связанные с временем, мы оказались бы перед серьезными неприятностями. культура бизнеса обычно ориентирована поперек времени. Одна знакомая нам леди имела заслуженную репутацию вечно опаздывающей на всякого рода деловые встречи. Когда мы спросили ее, где она хранит свои прошлые воспоминания и планы на будущее, она махнула неопределенно куда-то на пол перед собой. "Они все вместе где-то там", - сказала она. А еще эта леди иногда думала, что какое-нибудь дело уже сделано, хотя на самом деле все было не так. Судя по тому, как она хранила свое время, это не удивительно.

Очень важно присоединиться к тому, как человек организует свое время. Затем его можно мотивировать таким образом, что у него появится желание перестроить свою линию времени так, чтобы новая ее организация помогала ему действовать более эффективно. Курсы по рациональному использованию времени обычно организуются людьми, живущими поперек времени, для людей такого же типа. Те же люди, которым эти курсы действительно могут помочь - живущие вдоль времени, - находят их трудными для восприятия!

Мы используем представление о временных линиях в НЛП для решения самых разных проблем: для получения доступа к воспоминаниям о прошлом, в терапии, для развития навыков управлять своим временем и для построения запланированного будущего. Этому вопросу в НЛП посвящено огромное количество книг.

Ассоциированные и диссоциированные состояния Ассоциированность (присоединенность, вовлеченность) и диссоциированность (отсоединенность, отстраненность) - две самые важные субмодальности. Вы ассоциированы, прис настоящим, и поэтому обычно не осознают течения времени. Такие люди могут вести себя непредсказуемо, им трудно быть пунктуальными и делать все точно в срок. Существуют люди, которые открывают календарь предстоящей недели и ужасаются обилию ожидающих их дел. Создается такое впечатление, что они оказались застигнутыми врасплох.

Вторая категория - линии типа "поперек времени". У людей, живущих "поперек времени", прошлое, настоящее и будущее находятся перед ними. Обычно прошлое проходит слева, а будущее уходит вправо. Люди с такой временной линией обычно хорошо планируют. Они могут быть пунктуальными и все выполнять точно в срок.

Прошлое Будущее Будущее ? ^а тгша лтпй времени - поперек времени и вдоль времени

Тема линий времени имеет разнообразные и замечательные приложения. Некоторые люди не ладят с временем, а это может быть важным, например, в бизнесе. Западная

Отстранение от события, диссоциация, может оказаться весьма полезной. Оно удерживает на безопасной дистанции ощущения, связанные с болезненными воспоминаниями. Оно также дает вам возможность извлекать полезный опыт из таких воспоминаний. Подумайте какое-то мгновение о каком-то неприятном переживании в прошлом. Обратите внимание на субмодальность вашего состояния - вы ассоциированы или диссоциированы в этом воспоминании? Если вы ассоциированы, диссоциируйтесь. Выйдите мысленно из своего тела, оставьте его на картинке и посмотрите на себя в этой сцене со стороны. Если вы уже диссоциированы, тогда измените свою точку зрения, посмотрите на себя под другим углом, может быть, сверху или снизу, или отступите еще дальше. И теперь, когда вы видите самого себя в той ситуации, что нового вы могли бы узнать о ней?

Вы использовали рассматриваемые субмодальности, чтобы изменить свое восприятие события и узнать то, что, может быть, упускали из виду прежде.

Эти ассоциированные и диссоциированные точки зрения - не просто состояния нашего разума. Они оставляют отпечаток и на нашем теле.

Когда вы ассоциированы, вы находитесь в настоящем, полностью осознаете свое тело и свои ощущения. Ассоциированное состояние располагается вдоль времени. Вы, вероятно, видели людей, втянутых в жаркий спор или дискуссию. Эти люди ассоциированы, вовлечены в событие, и вы сами знаете, на что это похоже.

Когда вы диссоциированы, вы чувствуете себя слегка отстраненным, находитесь в "философском" настроении. Вы объективны и размышляете о всевозможных вещах, планируете к событию, вовлечены в него, когда находитесь внутри события, смотрите на все происходящее вокруг своими глазами, а не глазами других людей.

Вы диссоциированы по отношению к событию, отсоединены, отстранены от него, когда вы находитесь в стороне от происходящего и видите себя со стороны.

Подумайте о приятном событии, которое вы с удовольствием пережили бы еще раз. Сейчас, когда вы вспоминаете его, какова модальность вашего состояния - вы вовлечены в него, отстранены от него или же перепрыгиваете из одной модальности в другую?

Теперь измените состояние. Подвигайтесь немного и вспомните не очень неприятное событие, воспроизведите его. Вы ассоциированы, диссоциированы или у вас происходит поочередная смена этих двух состояний? Теперь снова измените состояние.

Событие, в которое вы вовлечены, сильно отличается от события, от которого вы отстранены.

Когда вы ассоциированы, вы внутри события и у вас сохраняются все ощущения, плохие и хорошие, "ассоциированные" с этим событием. Храните приятные воспоминания в виде ассоциированных картинок, чтобы иметь возможность наслаждаться ими при подходящем случае.

Когда вы диссоциированы, вы в стороне от события и не испытываете сопровождающих его ощущений. Иногда вам могло показаться удивительным, как некоторые люди умудряются вспоминать важные и сильные переживания и заявлять при этом, что они ничего не испытывают. Это потому, что они просто диссоциируются по отношению к этим событиям, отстраняются от них.

Моделирование

В НЛП под моделированием понимают описание того, как люди что-то делают. Это сердцевина НЛП - воспроизведение процесса достижения совершенства. Моделирование ^навыков и умений означает описание того, как человек, обладающий определенными навыками, думает при этом. Это

описание убеждений и ценностей, которые помогают. Кроме того, вы можете моделировать эмоции, переживания, поведение, убеждения и ценности. НЛП моделирует только то,

что является возможным. А возможным оно является потому, что другие люди уже делали это.

Один из принципов НЛП гласит:

Моделирование успешного исполнения ведет к достижению совершенства. Если один человек сделал что-то,

это можно смоделировать и этому можно научить других людей.

Моделирование - это способ, с помощью которого учатся все дети. Так мы учимся ходить и говорить. На самом деле, как заметил Марк Твен, если бы мы подверглись традиционному обучению этим навыкам, мы до сих пор бы спотыкались и заикались. Дети просто копируют окружающих их взрослых, которые уже делают то, чему хотят научиться

дети. Точно так же они перенимают выражения лица, позы, интонации, реакции, отношение, убеждения и ценности, а вместе с этим - все связанные с ними преимущества и не недостатки. Будучи неформальным, моделирование, тем не менее, оказывается очень мощным средством обучения: приобретенные с его помощью навыки и умения оказываются более рутинными в будущем или обдумываются в прошлом. Диссоциированное состояние располагается поперек времени. А ваше тело, скорее всего, занимает позу "откинувшись назад".

Ни одно из этих состояний не бывает хуже или лучше. Оба они полезны. Все зависит от того, что вы хотите делать. Занимаясь одними делами, вы определенно хотели бы быть ассоциированным, в то время как от некоторых других дел и событий лучше всего диссоциироваться. Способность свободно переходить из одной субмодальности в другую предоставляет вам огромную свободу в выборе эмоциональных состояний и почти неограниченные возможности в обучении. Порой люди застревают на одном из полюсов - обычно на диссоциированном - в состоянии отстраненности, если им приходилось много страдать в прошлом.

Наша способность осознавать свое тело также имеет субмодальную структуру, и то же самое относится к самооценке и физическому здоровью. То, как мы думаем о самих себе, оказывает влияние на наш организм, потому что разум и тело тесно связаны друг с другом. Эти образы и ощущения часто не осознаются. В медицине проведено огромное количество работ, исследовавших силу влияния визуализации на здоровье и болезнь. Визуализация оказывается более результативной, если пациентов обучают, как придать их образам субмодальности, связанные со здоровьем. Внутренний диалог, или разговор с самим собой, также влияет на наше здоровье. Внутренний голос, который постоянно говорит вам, как плохо вы чувствуете себя, может ослабить вас окончательно. НЛП исходит из предположения, что иммунная система прислушивается к нашему внутреннему диалогу. Ями модели. Это задача примерно такой же сложности, как попытка мысленно воспроизвести способ возведения сложного сооружения после того, как строительные леса уже убраны.

По окончании первого этапа у вас появляется огромное количество информации, но вы все еще не будете уверены в том, что является важным, а что нет. Некоторые элементы можно отнести к индивидуальному стилю и индивидуальным особенностям модели. Поэтому на втором этапе необходимо систематически отделять каждый аспект поведения модели и разбираться, оказывает ли он влияние на результат или нет. Если да, то он является существенной частью модели. Если нет, то его можно отбросить.

Третий, и заключительный этап - анализ того, чему вы научились, чтобы потом суметь научить этому других людей.

Моделирование прагматично по своей природе и определяется тем результатом, к которому вы стремитесь. Модели не могут быть правильными или неправильными - они либо работают, либо не работают. Вот почему НЛП так сильно возмужает практического приложения, ведь его техники являются моделями реальных достижений.

Существует альтернативный подход к моделированию, который более

применим для некоторых специальных задач. В этом случае вы разбиваете свою задачу на более или менее мелкие части и последовательно, одну за другой осваиваете каждую из них в отдельности до тех пор, пока не овладеете соответствующим навыком или умением в целом. Этот способ может работать хорошо, хотя есть опасность в результате вместо целостного организма получить собранного кое-как монстра наподобие Франкенштейна. Каким бы прочными, чем знания, усвоенные в школе с традиционной формой обучения.

Чтобы смоделировать навык, вы можете сосредоточиться на трех нейробиологических уровнях выбранной вами модели: уровень поведения и физиологии - что эта модель делает, уровень мышления - как она это делает и уровень убеждений и ценностей - зачем она это делает. Вам также придется принять в расчет окружение и индивидуальность модели.

Чтобы моделировать навык или умение, вам необходимо знать:

- поведение и физиологию модели;
- ее способ мышления;
- ее убеждения и ценности.

Моделирование в НЛП состоит из трех основных этапов. Первый этап заключается в том, чтобы наблюдать, задавать вопросы и просто быть рядом с моделируемым вами человеком в то время, когда он демонстрирует интересующие вас навыки и умения. Находясь рядом с ним, вы переходите во вторую позицию, стараясь как можно больше быть похожим на него. Прямые вопросы о том, как он это делает, могут сбивать его с толку, поскольку если он владеет этим навыком или умением в совершенстве, то скорее всего уже забыл, как учился сам, и не осознает, как именно справляется со своими задачами. Именно поэтому мастера своего дела не всегда становятся хорошими учителями.

Задача моделирующего состоит в том, чтобы выйти за пределы осознаваемого и овладеть неосознаваемыми знаниями. Стратегия продаж Ян работал с одной автомобильной компанией, моделируя ее лучших продавцов. Они всегда сначала демонстрировали покупателю сам автомобиль, обходя вокруг него и восхищаясь внешним видом кузова. Затем подгоняли сиденье водителя под фигуру будущего владельца, чтобы он чувствовал себя комфортно, и после этого отправлялись в пробную поездку. Во время всей поездки они хранили молчание. Вернувшись в торговый зал, они снова вместе с покупателем осматривали машину со всех сторон, иногда демонстрируя то, что находится под капотом (обычно это впечатляет), и только после этого в офисе начинали разговор об автомобиле. Это стратегия продажи, которая начинается с визуального шага, за ним следует кинестетический, возвращается к визуальному и переходит к аудиальному. Один из членов команды был менее успешным. Пока клиент вел автомобиль, он не переставая говорил о технических новинках и особенностях автомобиля, так что покупатель не мог сосредоточиться на вождении.

Выделив ключевые элементы стратегии, Яну удалось помочь этому продавцу повысить эффективность своей работы - пусть автомобиль говорит сам за себя!

Стратегия грамотного письма представляет собой яркий пример, показывающий, как важно использовать адекватную репрезентативную систему. Письмо - это визуальное представление языка, и поэтому стратегия грамотного письма должна использовать визуальную модальность. Люди, грамотно пишущие по-английски, почти всегда проходят одну и ту же последовательность шагов: они визуализируют путем вы ни пошли, вы закончите лишь тогда, когда сможете получать примерно те же самые результаты, что и модель.! Тогда вы узнаете, что это работает.

В НЛП разработано много моделей, описывающих некоторые довольно сложные навыки и умения: лидерство, общение, навыки и умения мастеров продаж, менеджеров и атлетов. Кроме того, в НЛП созданы модели быстрого чтения, грамотного письма и музыкальной памяти. Как только вы сами научитесь моделировать, вы сможете применить эти навыки и умения ко всему, что вам будет интересно.

Ментальные стратегии Исследование того, как человек думает, - ментальных стратегий - является важной составляющей моделирования в НЛП. Ментальные стратегии описывают, как вы организуете свои мысли и действия, чтобы выполнить поставленные перед собой задачи - от самых простых, таких, как запоминание имен, до самых сложных, как, например, планирование карьеры или любовь. Точно так же как большие цели распадаются на более мелкие задачи, сложные стратегии содержат в себе ряд более простых - подобно тому как входят одна в другую матрешки.

Чтобы построить модель стратегии, вам необходимо определить:
используемую репрезентативную систему;
субмодальности внутренних образов, звуков и ощущений;
последовательность шагов.

Стратегии мотивации Вы когда-нибудь интересовались, как вам удастся мотивировать самого себя делать какие-нибудь вещи? Ваша стратегия мотивации определяет ту легкость, с которой вы принимаетесь за задачу и выполняете работу. Например, одна женщина, моделированием стратегий которой мы занимались, вначале "смотрела" на ту работу, которую ей предстояло сделать, а затем слышала громкий подбадривающий внутренний голос: "Пора этим заняться". Затем она конструировала большую, яркую, сверкающую мысленную картинку выполненной работы. И, ощущая удовольствие от этого вида, она приступала к делу. Такая стратегия неплохо работает и приносит радость. Она продвигает вас к цели, сформулированной в позитивной форме.

Сравните ее со ставшим объектом нашего моделирования другим человеком, который смотрел на предстоящую работу и слышал ворчливый и гнусавый внутренний голос, который говорил: "Эй, ты действительно должен заняться всем этим". Он чувствовал сопротивление - и это не удивительно. Затем он строил яркие картинки всего того, чем он мог бы еще заняться, и начинал чувствовать себя лучше. После этого он представлял себе возможные последствия невыполнения этой работы и начинал чувствовать себя плохо. Конечно же, он ходил с теми картинками, которые доставляли ему удовольствие и отдаляли момент старта. Это продолжалось до тех пор, пока последствия невыполнения этой работы не

становились такими огромными и близкими, а ощущения - такими тяжелыми, что ему ничего не оставалось, как все-таки взяться за работу. Эта стратегия не слишком приятна. Она заряжена избеганием негативных последствий. Наш второй подопечный пользовался стратеслово и затем проверяют по своим ощущениям, правильно ли оно выглядит.

Неграмотно пишущие люди делают это с помощью произношения. В отличие от итальянского языка, в английском* нет простых правил, связывающих! произношение и написание слов. Грамотные люди обычно одинаково легко могут произнести слово по буквам как с начала, так и с конца, и если вы когда-нибудь наблюдали, как они это делают, то видели, что они смотрят при этом вверх или не фокусируют зрение.

Очень важны субмодальности. Джозеф работал с девочкой, у которой были трудности с письмом в школе. Она визуализировала слова. Она смотрела вверх, но затем говорила, что не может их разглядеть. Он спросил, какого цвета у нее буквы. "Черные", - сказала она. Тогда он спросил ее о цвете фона. "Черный", - ответила она. Неудивительно, что она не могла ничего разглядеть! Джозеф предположил, что белый фон сделает буквы легко различимыми. Его ученица изменила цвет фона на белый, и ее успехи в письме стали так быстро набирать темп, что уже через две недели она перешла в группу отличников.

Моделирование и стратегии обучения - это путь к ускоренному обучению. Пользуясь эффективной стратегией обучения, дети учатся быстро, естественно и просто. Овладение хорошими стратегиями обучения улучшит результаты всех учеников. "Талант" в определенном предмете является результатом владения хорошей стратегией обучения.

НЛП - это основа такой системы образования, благодаря которой мы все можем научиться быть талантливыми.

Когда вы переживаете за человека, который, например, задерживается поздно вечером, вы, наверное, испытываете различные неприятные ощущения, живо представляя себе все, что могло бы с ним произойти. Затем вы начинаете злиться на него, считая его ответственным за эти чувства. Возможно, он не очень заботлив, но ведь это вы сами создавали эти картинки и эти чувства, а не он. Не забывайте, что у нас прекрасно развито творческое воображение и мы способны выбирать, какое чувство в себе создать.

Стратегия изучения и разработки новых вариантов В конце этого раздела мы хотели бы привести стратегию разработки новых вариантов поведения, которая может понадобиться в трудных ситуациях:

1. Подумайте о прошлой ситуации, в которой вас не удов летворяла ваша реакция и которую вы хотели бы изме нить в будущих ситуациях. Мысленным взглядом пос мотрите на себя в самом начале той ситуации, как будто

вы смотрите видеофильм о себе. Остановите этот вообра жаемый видеофильм за кадр до того, как ситуация дос тигнет своего пика и пойдет на спад,

2. Задайте себе вопрос: "Что можно было бы сделать более эффективно? ", имея в виду тот результат, к которо му вы стремились. Просмотрите видеофильм, в котором

будет показано уже не то, что вы делали на самом деле, а то, что вы могли бы сделать лучше. Пока вы просматриваете и оцениваете это свое альтернативное поведение, оставайтесь диссоциированным.

3. Теперь "войдите" в свой фильм и станьте ассоциированным - присоединитесь к ситуации. Вернитесь к началу, содержащей все четыре элемента, которые делают мотивацию очень тяжелой задачей:

1. Он представлял себе негативные последствия невыполнения предстоящей работы и тем самым ассоциировал с ней неприятные ощущения.

2. Он не присоединился к себе, а запугивал самого себя.

3. Он смотрел на всю задачу целиком, а не на отдельные шаги и этапы, а так она выглядит устрашающе.

4. Он представлял себя занятым этой работой, а не вынужденным ее.

Если вас интересует стратегия откладывания со дня на день, то перед вами одна из лучших. Она работает безупречно, если вы хотите всегда испытывать на себе тяжесть приближения последнего срока.

Это приводит нас к еще одному из принципов НЛП:

Люди все делают наилучшим образом.

Нет неправых и виноватых. Вопрос лишь в том, чтобы понять, как люди функционируют, чтобы изменить их поведение и получить от них то, что принесет больше пользы и удовольствия.

Стратегия тревожности Как мы уже видели, стратегии приводят к результатам - как приятным, так и неприятным. Стратегия ощущения тревоги состоит в том, чтобы создать серию больших, ярких, близких картин, на которых будут изображены все вещи, которые могли бы идти не так, как хотелось бы. Рассмотрение таких картин наверняка не доставит вам удовольствия.

Глава 7 СТРАЖИ У ВРАТ ВОСПРИЯТИЯ Каким образом, используя свой опыт, мы создаем собственную модель этого мира?

Возле врат нашего восприятия стоят три стража.

... Первый страж - Стирание-Опущение.

Мы избирательно относимся к собственному опыту и отбрасываем некоторые его части - мы их просто стираем,

или опускаем. Мы либо не замечаем их, либо не принимаем во внимание. Если вы когда-нибудь искали собственные ключи и находили их в том месте, где уже искали, то

вы знаете, как такое стирание работает.

... Второй страж - Деформация-Искажение.

Мы изменяем свой опыт - усиливаем, ослабляем или видим его по-другому, как будто в кривом зеркале.

... Третий страж - Обобщение.

Мы относимся к некоторым элементам своего опыта так, как если бы это были типичные представители какого-то множества однородных элементов, и не обращаем внимания на особенности и исключения. Это может быть

полезно, потому что позволяет реагировать на новые ситуации, опираясь на то, чему мы научились в похожих

лу ситуации и проиграйте тот вариант, который вы сочли наиболее удачным. Войдите в этот образ как можно более полно, рассматривая, прислушиваясь и ощущая все, что в нем происходит. Насладитесь этим новым вариантом. За кончив сцену, убедитесь еще раз в том, что этот вариант приносит необходимые вам результаты. Если он вам все таки не нравится, подумайте о другой возможности, представьте себя делающим это по-другому и пройдите описанный выше процесс снова. И так до тех пор, пока вы не получите вариант, который будет удовлетворять вас со всех точек зрения: и с позиции наблюдающего со стороны, и с позиции непосредственного исполнителя.

4. И наконец спросите себя: "Что послужит мне подсказкой о том, что пора использовать это новое поведение? "

- и точно определите, что вы увидите, услышите и почувствуете внутри или в своем окружении и что послужит вам автоматическим ключом для запуска нового поведения. Когда в следующий раз возникнет аналогичная

ситуация, вы будете уже подготовлены к ней, ведь новые варианты будут к тому времени уже отрепетированы за ранее и их легко будет воспроизвести.

Это общая стратегия, с помощью которой можно извлекать уроки на будущее из прошлых ситуаций и добавлять к ним новые действия, которые будут работать лучше. другой вид ручки. Поэтому обобщение составляет основу процесса обучения. Но тот же самый процесс может повлечь за собой беду. Предположим, у вас с кем-то сложились непростые отношения и вы на этом основании решили, что все мужчины или все женщины одинаковы и никому поэтому нельзя доверять. Такое обобщение может остановить поиск такого партнера, который мог бы оказаться исключением из принятого вами правила.

Таким образом, путем стирания, деформации и обобщения мы можем построить описание мира по отношению к нам или как дружественного, или как враждебного. И чем больше мы практикуемся, тем прочнее становится наша способность приводить в соответствие свои фильтры и внешний мир.

У людей есть определенные пристрастия, касающиеся того, как формировать свое восприятие. Одни чаще используют стирание, другие - деформацию, а третьи имеют склонность к обобщению. Какое значение все это имеет для практики?

Люди, склонные к стиранию больших кусков информации, любят перепрыгивать с одной мысли на другую, и поэтому за их мыслью бывает трудно уследить. Они умеют сосредоточиваться, легко стирая все, что их отвлекает, и без труда переносят физический дискомфорт.

Люди, постоянно деформирующие элементы своего восприятия, удивляют вас тем, как они понимают ваши действия и слова. Они способны найти причинно-следственную связь даже там, где вы и не подозревали о ней. Они устанавливают необычные взаимосвязи и постоянно пытаются определить ваши мысли и ощущения по сказанным вами словам.

У них очень развиты творческие способности.

ситуациях в прошлом. Но если мы обобщаем неаккурат но или ограничиваем себе доступ к новому опыту, это

может создавать проблемы. Убеждения и верования -

это примеры обобщений. Эти стражи сами по себе не могут быть ни плохими, ни хорошими; они являются и ценными фильтрами, и помехами одновременно. Если бы мы не стирали некоторую часть сенсорной информации, нас просто захлестнул бы ее поток. Но мы можем стереть и то, на что нам следовало бы обратить внимание, например собственные впечатления или важную обратную связь, идущую к нам от других людей. Порой мы слышим в том, что говорят другие люди, только негативное, а позитивное стираем, если даже и то, и другое звучало в одной фразе.

Если бы мы не использовали в своей жизни различные виды деформации для работы с исходными данными, то наши творческие способности давно исчерпали бы себя. Когда вы планируете по-новому оформить интерьер своей квартиры, полезно иметь возможность представлять себе, как будут выглядеть комнаты после ремонта и перестановки. Это и есть сенсорная деформация, или искажение. Но если вы решаете, что определенный взгляд, брошенный на вас другим человеком, означает, например, что этот человек выражает к вам презрение, то вы рискуете исказить значение этого взгляда, а соответственно, исказить и свою реакцию на него. Фантазии строятся на фантазиях.

Когда вы обобщаете, вы стремитесь осмыслить окружающий мир и узнать, чего от него ожидать. Это значит, что, если вам встретилась дверная ручка, по форме отличающаяся от всех тех, которые вы видели до сих пор, вам не придется стоять перед ней озадаченно. Вы знаете, что это просто описание. Таким образом, разговорный язык является картой карты и, соответственно, на два уровня удален от исходного сенсорного опыта. Мир не является перед нами покрытым готовыми надписями и ярлыками. Мы сами прикрепляем их к предметам, ситуациям и событиям - и порой забываем об этом. Мы можем по ошибке принять слова, которые прикрепляем к своему опыту, за сам опыт и таким образом позволить словам управлять нашими действиями. Живопись, музыка и литература - ^ все это строится на использовании искажения. Искажение помогает сотворить миры, подобные мирам Иеронима Босха, Стивена Кинга или Чарльза Диккенса.

Люди, которые много обобщают, могут быть слишком уверенными в себе (либо слишком неуверенными). Мир может казаться слишком простым в их глазах. Они живут в черно-белом мире и при этом с трудом допускают существование промежуточных оттенков, поскольку для них мир может быть только таким или иным. У них на каждую ситуацию заготовлено определенное правило поведения. Научные законы - суть обобщения, и научный метод - это хороший способ действовать, когда нужно поставить эксперимент или обобщить результаты. Но всегда следует быть готовым пересмотреть установленные правила перед лицом исключений.

Последние три главы были явными обобщениями.

Язык В НЛП предполагается, что три стража, о которых было сказано

выше, преобразуют сенсорный опыт во внутренние представления. Но кроме того, они трансформируют наши внутренние представления, когда мы прибегаем к помощи языка. Сначала мы опускаем часть информации, искажаем и обобщаем свой жизненный опыт, а затем, подбирая слова для описания этого опыта, стираем, искажаем и обобщаем какие-то элементы своего опыта еще раз. Когда мы говорим, то все богатство и разнообразие исходного опыта сжимается в линейную структуру речи, и все это происходит столь быстро, что сам процесс такого сжатия занимает меньше времени, чем потребовалось бы для того, чтобы прочитать это сессов стирания, искажения и обобщения частей своего жизненного опыта. После этого мы сможем использовать слова для построения такой модели мира, которая будет более богатой, свободной и приятной нам, чем та, которая имеется у нас в настоящее время. Мы сможем воссоздать опыт, опираясь на язык.

С целью исследования и изменения жизненного опыта, мы можем использовать язык тремя различными способами.

Во-первых, можно задать вопросы, которые восстановят связь языка с мышлением и далее - с сенсорным опытом. Это поможет избежать ловушки подмены опыта его названием. Например, вам говорят: "Люди здесь злые". Это обобщение, и мы можем спросить: "Вы имеете в виду каждого из них? Разве здесь нет ни одного доброго человека?" Это заставит вашего собеседника посмотреть на свое обобщение более пристально и увидеть тот фундамент в его жизненном опыте, на котором оно базируется. Он должен будет рассмотреть конкретные примеры. Этот процесс называется делением объема понятия - переходом от более общего случая к частному.

Второй способ, которым мы можем использовать язык, - перейти от конкретного примера к более общему случаю. Можно говорить очень нестрогим и туманным языком, позволяющим слушателю находить в нем именно тот смысл, который он сам считает верным. (Последнее предложение представляет собой пример такого типа построения речи.) Этот процесс называется обобщением, объединением частей в целое - переход от частных к общему.

Например, человек решает, что ему не нравится "поп-музыка". Это обобщение, и такие слова становятся заменителем самого опыта прослушивания определенного типа музыкальных произведений и барьером, отсекающим этот опыт. Кроме того, мы иногда обманываемся тем, что изменяем названия, думая, что при этом реальность тоже должна измениться. Убийство незащищенных людей не изменит своей сути, если его назовут, например, "этнической чисткой".

Язык не определяет мысли, и тем не менее он передает их. Слова могут комбинироваться такими способами, которые не имеют ничего общего с сенсорным опытом. Они предоставляют нам свободу выражения нашего внутреннего мира. Это помогает раскрыться многим нашим способностям, и благодаря этому мы фантазируем, рисуем воображаемые картины, совершаем открытия, создаем замечательные поэтические и литературные произведения и выходим за рамки своей индивидуальности - одним словом, расширяем имеющуюся у нас карту реальности. Опасность возникает лишь тогда, когда слова ограничивают и обедняют нашу карту

реальности.

У слов нет фиксированных значений, хотя мы часто полагаем, что они трактуются однозначно. Во-первых, лишь очень небольшое количество слов имеет сколько-нибудь явную связь с тем, что они описывают. В слове "кошка" нет ничего похожего на кошку. Во-вторых, слова приобретают смысл в соответствии с нашим жизненным опытом. Следовательно, одно и то же слово может иметь самые различные смыслы для разных людей. Обращенный к группе людей вопрос о значении слов "любовь" или "честь" вызовет множество разнообразных ответов. Рассматривая слова, которыми мы пользуемся, мы могли бы проникнуть в суть про Обобщение

Мета модель - это набор вопросов. Некоторые из них достаточно очевидны, и мы пользуемся ими не задумываясь. Другие - более тонкие. Вопросы мета модели направлены на то, чтобы распутать неизбежно возникающие в языке искажения и опущения, чтобы сделать процесс общения более понятным как для говорящего, так и для слушающего.

И наконец, можно использовать язык для перехода от одного понятия к понятию того же уровня, что дает возможность сравнивать между собой различные элементы жизненного опыта. Это царство метафор, сравнений и историй, в которых вы объясняете, намекаете или украшаете что-то с помощью сравнения одного с другим. Примером может служить название этой главы.

Деление объема понятия - от языка к опыту

Мета модель Когда мы используем язык для деления объема понятий, мы совершаем переход от слов к конкретному примеру, лежащему в основе этих слов. Одновременно можно обнаружить, каким образом мы осуществляем процедуры искажения, стирания и обобщения с нашим жизненным опытом. Для этого достаточно задать несколько ключевых вопросов, которые, подобно нити в лабиринте, проведут нас от сказанных слов через лежащие в их основе грамматические структуры - к репрезентативным системам, и наконец, к сенсорному опыту. Осуществляющий эту процедуру набор вопросов был первой моделью, разработанной в НЛП Ричардом Бендлером и Джоном Гриндером в 1975 году. Называется он метамодель.

Чтобы познакомиться с метамоделью, мы очень кратко рассмотрим различные способы, посредством которых стирание, искажение и обобщение переводят наш опыт в язык, а затем уделим внимание специфическим вопросам, которые необходимо задать, чтобы возобновить связь между ними

Возвращаясь к исходному предложению, хотелось бы узнать, что значит слово "это"? Если это не ясно из предыдущего разговора, вам придется спросить: "Что именно еще недостаточно известно? " Если даже это кажется очевидным, все равно стоит задать такой вопрос.

И наконец, глагол "быть известным" сам по себе тоже не очень точен. Есть смысл спросить: "Как конкретно это может стать известным? "

Разговор мог бы стать слишком утомительным, если бы мы вникали во все детали, а в каждом предложении обязательно содержалось бы

опущение. Но детали могут оказаться важными, и, когда мы не вникаем в них, мы можем истолковать их неправильно. Ведь мы заполняем пропущенные места в своей карте реальности, а не в карте говорящего, уже не говоря о том, что говорящий может сам недостаточно понимать, что скрывается за его высказыванием. И тогда ваши вопросы заставят его обратиться к своему внутреннему опыту и построить свое сообщение более аккуратно. Сравнения Последнее предложение содержит сравнение - "более". В нашем обиходе встречается довольно много сравнений: "лучше", "наилучший", "хуже", "худший", "более", "менее". Сравнение должно включать по крайней мере два предмета.

Может оказаться достаточно важным знать и основание, по которому производится сравнение. В таком случае необходимо спросить: "По сравнению с чем? "

Например, вы слышите: "Я плохо справился со своей зада

Плохо по сравнению с чем? По сравнению с вашими идеальными возможностями? По сравнению с тем, как вы справились с задачей вчера? По сравнению с мастером? НерееОдин из способов применения метамодели состоит в том, чтобы прислушиваться к звучащим словам и улавливать то, что было пропущено, а на самом деле должно было появиться в предложении, чтобы оно имело смысл. Что слушающий должен был добавить, опираясь на собственную интуицию? (И, может быть, ошибся в своей догадке?)

Стирания и опущения

В одном из рассказов о Шерлоке Холмсе Ватсон спрашивает своего знаменитого друга:

- Есть еще какие-то моменты, на которые вы советовали бы мне обратить внимание?

- На странное поведение собаки в ночь преступления.

- Собаки? Но она никак себя не вела!

- Это-то и странно, - ответил Холмс.

Подобно поведению собаки, опущения и стирания подозрительны своим отсутствием.

Вот пример:

"Многим людям это достаточно известно".

Что означает это выражение? Оно слишком неопределенно. Мы не знаем, кому именно "это известно", а это может оказаться важным - знать точно, кто эти люди. Чтобы выяснить это, вам следует спросить: "Кому именно это известно? "

Иногда предполагаемые люди вообще пропадают из предложения, например: "Об этом пока еще недостаточно известно". Здесь использовано безличное предложение. Это лучший способ снять с себя всякую ответственность, как в излюбленной фразе правительства: "Были допущены ошибки". вили достаточно устойчивый раппорт с человеком, вы можете просто и открыто выразить недоверие к такому предложению, спросив: "Никогда? ", и тогда говорящему придется просмотреть весь свой жизненный опыт в поисках исключений.

Кроме того, обобщения являются суждениями, которые вам, может быть, захочется уточнить с помощью вопросов вроде: "Кто это сказал? "

млн "Какое доказательство вы можете привести в пользу этого высказывания?". Часто мы высказываем мнения, которые на самом деле уже не поддерживаем.

Они могут оказаться остатками тех суждений, которые мы слышали от своих родителей в детстве и которые следует перепроверить и, возможно, избавиться от них.

Другой пример обобщения - те правила, которые мы устанавливаем для самих себя и для других людей с помощью слов "должен", "обязан", "следует". У таких слов может быть, а может и не быть достаточных оснований. Чтобы найти такое основание, спросите: "Л что произойдет, если я не сделаю этого? "

Например:

- Тебе следует сменить работу.

- А что произойдет, если я останусь на старой?

Исследуйте последствия: они могут быть достаточно реальными и неприятными, а могут оказаться и плодом вашего воображения. Мы порой настолько загипнотизированы этими "правильными" словами, что не можем мыслить иначе, как только слепо подчиняясь им.

Существуют также негативные правила: "не должен", "не обязан", "не следует". Чтобы выяснить последствия в этом

б- 593 диетическое сравнение гарантирует максимум неудовлетворенности. Один из верных способов впасть в депрессию и разочароваться в чем-нибудь -сравнить себя с воображаемым недостижимым идеалом, расстраиваться по поводу того, что вы все еще так далеки от него, и затем стереть тот образец, которым вы пользовались при сравнении. И тогда вам остаются только неприятные ощущения и никакой возможности избавиться от них.

Чтобы создать у себя мотивацию, сравнивайте себя настоящего со своим же вдохновляющим будущим, а не с другими людьми.

Чтобы оценить свой прогресс, сравните себя в настоящем с тем, каким вы были раньше.

Обобщения Явными примерами обобщений являются слова типа "все", "никогда", "всегда" и "каждый". Слова этого типа не допускают никаких исключений. Они ограничивают и упрощают не сам окружающий нас мир, а наше представление о нем. Например:

"Я никогда не смогу этого сделать".

"Это никого не касается".

"Ты всегда отсутствуешь, когда ты мне нужен".

Иногда обобщения не столь очевидны. Например:

"Люди злы".

"Французская кухня очень дорогая".

"Исключения подтверждают правила".

Такие обобщения можно поставить под сомнение, попросив привести контрпример: "Абсолютно все люди злые? ", "Вы что, никогда не встречали добрых? ". Если же вы установили "образование", "убеждение", "сотрудничество", "страх" и "память". Искажение состоит в том, что эти существительные являются на самом деле замаскированными глаголами. И процесс оказывается замороженным на полпути.

Все неприятности с номинализациями связаны с тем, что они остаются статическими и неизменными. Например, кто-нибудь говорит: "Наши отношения исчерпаны". Узнайте чуть больше о том, что имел в виду говорящий, превратив эту "вещь" - отношения - обратно в процесс и спросив: "Как именно мы относимся друг к другу? "

Мы уже разбирали предложения, в которых были пропущены некоторые части, теперь мы рассмотрим отдельные искажения, в которых скрывается дополнительная информация. Особенный интерес могут представлять те допущения, которые стоят за произносимыми людьми фразами. Эти допущения максимально близко подводят нас к моделям мира этих людей. Будьте внимательны к этим допущениям. Их можно отыскать, задав себе вопрос: "Что еще должно быть верно, чтобы это предложение имело смысл? "

Например: "Он такой же нечувствительный, как и все твои друзья? "

Здесь содержится допущение, что все его друзья тоже нечувствительны.

"Пожалуйста, не веди себя так неразумно, как это было во время последнего нашего обсуждения" - предполагает, что вы вели себя неразумно, когда последний раз обсуждали эту тему.

"Вы заплатите мне сейчас или позже? " - предполагает, конечно, что вы собираетесь мне заплатить. случае, задайте вопрос: "Что произойдет, если вы все-таки сделаете это? "

Например:

- Ты не должен разговаривать с этими людьми.

- А что произойдет, если я все-таки поговорю с ними?

Более строгие правила устанавливаются глаголом "не могу". Иногда это очевидные физические ограничения: "Я не могу прыгнуть на восемь метров". В других случаях это могут быть убеждения, которых мы никогда не проверяли. Например: "Я не могу измениться" или "Я не смогу этого найти". Чтобы обойти подобное препятствие, спросите: "Что вам мешает? " Такой вопрос переносит фокус внимания с ощущения безысходности на движение по направлению к цели и на устранение тех препятствий, которые могут встать у вас на пути.

"Я могу" и "вы можете" - это фразы, которые вселяют силу и уверенность в себе (за исключением тех случаев, когда они просто не соответствуют реальности). Поэтому очень полезно заменять "должен" и "обязан" на "могу".

И тогда "Я должен сделать все хорошо" превратится в "Я могу сделать все хорошо". Быть может, я еще и хочу, и что будет, если я не сделаю?)

Такая замена - одно из наиболее сильных изменений, которые вы можете произвести с самим собой и с другими, - сделав простейшее изменение всего лишь на одно слово.

Деформации и Искажения Мы совершаем искажение, когда процесс превращаем в вещь. Построенное таким образом существительное называется номинализацией. Многие из наиболее важных наших понятий являются номинализациями: "любовь", "справедливо о них сообщать. Это довольно усложненный вариант общения, особенно если оно обращено к вам.

Например: "Тебе следовало бы догадаться, что я хочу отдохнуть".

Как? Или, хуже того:

"Если бы ты любил меня, ты бы понял, что я хочу отдохнуть"-,

В этом случае чтение мыслей воспринимается как доказательство любви!

Причина и следствие Другим примером искажения может служить упрощенное соединение событий по схеме причинно-следственных связей.

Нажатие на кнопку выключателя, к примеру, "служит причиной" появления света, но очевидно, что это далеко не полная картина данного явления. То, что мы видим как причину и следствие, оказывается просто связями, которые мы можем осознать в окружающем нас материальном мире.

У людей, в отличие от неживых объектов, есть выбор, и они могут реагировать не так, как предписывают законы физики. Когда мы строим свою модель мира, мы сами встраиваем в нее причинно-следственные связи. В этом и опасность, и свобода. С одной стороны, можно больше никого не винить за те ситуации, в которые мы попадаем. Ведь в самом крайнем случае любая проблема представляет собой результат объединения усилий всех участников с учетом обстоятельств, в которых находятся другие люди и мы сами. Свобода же заключается в том, что если вы сами строите свой мир, то можете сделать это лучше.

Вопрос, начинающийся словом "почему", почти всегда скрывает в себе предпосылку, переключая ваше внимание с предположения на причину, его вызывающую.

"Почему же это так трудно? " - предполагает прежде всего, что это трудно. Вы на самом деле только усиливаете предположение, если отвечаете на вопрос "почему? ".

Когда вы оказываетесь в ситуации, в которой "сделать так - плохо, и сделать иначе - тоже плохо" (эту ситуацию можно назвать "двойным крючком"), то вместо того, чтобы думать, что вам следует сделать то или другое, вы просто сосредоточьтесь на одном из двух вариантов и задайте вопрос к допущению, лежащему в основе утверждения.

Еще один пример искажения - "чтение мыслей". Мы можем определить, как человек думает, какой репрезентативный канал он использует, наблюдая за движениями его глаз, но не сможем узнать, о чем он думает. Чтение мыслей может оказаться счастливой догадкой или интуитивным прозрением, основанным на хорошем знании человека, но в любом случае это занятие рискованное. Зачем читать мысли, если можно спросить? Если кто-то другой пытается читать ваши мысли, спросите его, как он узнает, о чем вы думаете.

Взрослые часто делают вид, что читают мысли детей, и говорят им о том, что те чувствуют или не чувствуют. "Так вот, ты сейчас вовсе не расстроен, это просто игра". Это может быть лишь игрой, но в глазах ребенка это может быть очень важным и он действительно может быть расстроен. Кстати, взрослые тоже расстраиваются по поводу игр.

Некоторые люди практикуют "взаимное чтение мыслей", то есть они предполагают, что вы можете читать их мысли и поэтому наверняка знаете все их желания, и вам не обязаТакой вопрос ставит под сомнение

предположение о том, что мы не отвечаем за собственные чувства, и содержит в себе идею, что мы создаем их в ответ на реакцию других людей.

Будьте осторожны с применением вопросов такого типа.

Нетамодель на практике Применение метамоделей может преследовать три основные цели:

... собрать информацию, поставив под сомнение искаже

... прояснить смысл сказанного, задав вопрос: "Что вы име ли при этом в виду? ";

... выявить ограничения, задав вопросы к правилам, выра женным словами типа "должен" или "не могу", и тем самым найти новые возможности выбора.

Вопросы метамоделей связаны и с нейробиологическими уровнями, о которых шла речь в первой главе.

Например, подумайте о предложении: "Я не могу делать это здесь".

Есть несколько способов поставить к нему вопрос. Какой из них выбрать? Все зависит от того, чего вы хотите. Прислушайтесь к тому, как говорящий выделяет важные для него слова особенным тоном голоса и жестами, подобно тому как мы выделяем слова в тексте.

"Я не могу делать это здесь! " выделяет уровень окружения.

Вы можете ответить:

"А где вы смогли бы это делать? "

Если же за все отвечают другие люди, то вы просто бессильны что-либо сделать. Человеческий язык поддерживает такой ход мысли. "Ты надоел мне" -то же самое, что сказать: "Ты заставляешь меня чувствовать скуку". С помощью языка так легко создать иллюзию, что вы передали другим людям управление своим эмоциональным состоянием, в результате чего начали верить в их неограниченное влияние на вас и действовать так, как будто это управление действительно находится в их руках.

Более того, если вы поступаете так, как будто у вас нет никакого выбора в отношении собственного эмоционального состояния, то и обратное тоже оказывается верным: вы должны отвечать за эмоциональное состояние других людей. Это превращает вас либо в жертву, либо в няньку и может вызвать необоснованное чувство вины. (Конечно, всегда найдутся такие "особенно одаренные творцы", которые умудряются соединить оба варианта: они будут считать других людей ответственными за свои эмоции и одновременно -предполагать, что другие люди сами возьмут на себя ответственность за них).

Есть два способа поставить под сомнение причинноследственную связь.

Когда вы слышите: "Вы заставляете меня чувствовать гнев", вы можете спросить: "Как именно я заставляю вас чувствовать гнев? " Это призывает говорившего обратиться к собственному внутреннему опыту. И все же он может продолжать сваливать на вас всю вину за происходящее. Как это ни нелепо, но он тем самым ставит себя в роль жертвы и передает вам в руки власть над собой.

Более сложным является вопрос: "Каким образом вы вызываете у себя чувство гнева в ответ на то, что я делаю? " чтобы вы сказали мне... " или

"Это очень интересно, мне не совсем понятно... "

Применение метамоделей к самому себе - внутренний диалог Лучший объект применения метамоделей - ваш собственный внутренний диалог.

Прежде всего вам придется прислушиваться к нему. Что именно вы говорите самому себе? Для многих людей внутренний диалог является постоянным фоновым шумом, и они к нему не прислушиваются.

Как прелюдия к успокоению своего разума, прослушивание его активности может быть основой медитации. Такая медитация открывает каналы восприятия и начинает подтачивать те барьеры, которые мы выстраиваем сами.

Применяйте вопросы метамоделей, чтобы узнать свои любимые опущения, искажения и обобщения. Есть ли у вас в голове какие-нибудь нереалистические сравнения? Прислушайтесь к устаревшим суждениям, чужим мнениям, которые продолжают эхом звучать или появляться время от времени. Иногда они возникают вместе с тоном голоса того человека, которому принадлежали изначально. Вы можете обнаружить множество всевозможных "обязан" и "не могу", которые без всякой нужды ограничивают вашу свободу.

Вероятно, вам удастся уловить несколько своих собственных убеждений и допущений и рассмотреть их более пристально.

Вот несколько примеров:

- Мне следует это сделать.

- Что произойдет, если я этого не сделаю?

"Я не могу делать это здесь!" выделяет уровень доверия, Теперь можно задать вопрос: "Что именно вы не можете делать?" Он поставит под сомнение содержащееся в предложении искажение.

"Я не могу делать этого здесь!" выделяет уровень способностей.

Вы можете спросить: "Что мешает вам?" или "Что вам необходимо, чтобы вы могли это сделать?"

"Я не могу делать это здесь!" выделяет уровень убеждений.

Можно спросить: "Что произойдет, если вы все-таки сделаете это?" или просто "А почему бы и нет?"

И наконец, "Я не могу делать это здесь!" выделяет уровень индивидуальности.

Этот человек говорит о том, что он не относит себя к людям того сорта, которые вообще могли бы это сделать. Задайте вопрос: "А кто мог бы?"

Начинайте использовать вопросы метамоделей, когда вы уже установили раппорт, потому что такие вопросы могут оказаться вызывающими и не каждый захочет отвечать на них просто так. Прислушивайтесь к тому, кто говорит. То, о чем он говорит, описывает его мир. Входите в его мир не спеша и очень осторожно, и только в том случае, если вас пригласили. Непрерывные вопросы могут напоминать допрос или экзамен. Кроме того, некоторые люди пользуются такого типа специфическими вопросами только в состоянии раздражения. Смягчайте свои вопросы интонацией или задавайте их в одной из следующих форм: "Мне бы хотелось,

Глава 8

ЯЗЫК, ТРАНС И РАССКАЗЫВАНИЕ ИСТОРИИ Мы можем использовать язык в стиле, противоположном

метамоделю, - обобщая понятия и конструируя предложения, которые предоставляют широкие возможности для интерпретации.

Как мы уже видели, язык обладает огромной силой, и вы не можете не реагировать на него. Когда мы слышим что-то, мы просто обязаны извлечь из этого какой-нибудь смысл и поэтому сразу начинаем неосознанный поиск подходящего значения. И чем более неопределенной была фраза, тем больше содержится в ней допустимых значений.

Таков язык политиков. Политика - это искусство нравиться всем и всегда, и именно поэтому типичные политические заявления оказываются преднамеренно неопределенными. Например: "Финансовое положение значительно улучшилось, снизился уровень безработицы, и мы предвидим возможность постепенного снижения налогового бремени". Это предложение не дает вам никакого представления о финансовом положении в настоящий момент и о том, как оно измеряется. Безработица могла слегка снизиться по сравнению с самым высоким уровнем или же могли измениться правила ее определения. Какой вид налогов подвергся сокращению, не сообщается. Если разочарование основа -Яне могу этого сделать.

- Что меня останавливает?
- Он меня не любит.
- Как я об этом узнаю?
- Мгновенно.
- Чем я нагнал на себя скуку?
- Изменяться трудно.
- В чем состоит трудность? Из какого состояния в какое я хочу перейти?
- Это решение представляет для меня огромные трудности.
- Какие трудности я нахожу в принятии этого решения?
- Никто мне не поможет.

- Никто? Совсем никто? Как и когда вы будете применять метамоделю, зависит от того, какую цель вы преследуете. Будут такие ситуации, когда вам придется говорить сразу с несколькими людьми, и говорить так, чтобы каждый из них имел возможность извлечь свой смысл из ваших слов.

Следующая глава рассматривает зеркальное отражение метамоделю - язык неопределенности. клиент погружался в транс, Эрикссон своим неопределенным, открытым и нестрогим языком и метафорами предоставлял ему возможность исследовать необходимые ему ресурсы на уровне подсознания.

Чтобы уловить смысл такого обобщенного языка, расслабьтесь на минуту и, продолжая читать этот параграф, начните думать о всех возможностях этого языка, о тех ситуациях, когда его следует использовать, а также о тех ситуациях, когда было бы более уместно использовать конкретный язык, и, быть может, вы начнете понимать, что вы всегда знали о его существовании и, сами того не осознавая, пользовались им, и поэтому вы можете просто позволить своему

подсознанию продолжить размышлять о том, как и когда вы могли бы использовать этот язык в своей жизни. В результате вы можете быть приятно удивлены, осознав то, что у вас, оказывается, больше навыков и умений, чем вы думали и осознавали до сих пор.

Транс Итак, Милтон-модель получила свое начало в гипнотерапии и применялась для наведения транса. Транс - вовсе не специальное состояние, которое может вызвать только искусный гипнотизер в результате особой концентрации. Это естественно возникающее состояние, в которое мы постоянно соскальзываем, а затем выходим из него и которое играет очень важную роль в поддержании нашего умственного здоровья. Наше внимание все время находится где-то между состоянием полной сосредоточенности на внешнем мире с минимальным осознанием самоп, себя и состоянием погруженности внутрь себя. Транс - это состояние, в котором внимание оказывается сфокусированным на внутреннем но на завышенных ожиданиях, то политикам не следует удивляться тому разочарованию, которое они порождают.

Еще одно место, в котором мы сталкиваемся с таким туманным языком, -это, как ни парадоксально, популярные песни. Большинство из них - песни о любви и отношениях между мужчиной и женщиной, и они должны быть привлекательными для всех. Подавляющее большинство популярных песен не сообщает ни о месте, ни о времени воспеваемых в них событий и может исполняться представителями любого пола, совершенно не теряя при этом своего смысла.

МилтоН модель Этот тип языка был исследован в НЛП и получил название Милтон-модель. Милтон-модель представляет собой зеркальное отражение метамодели. Это способ конструирования предложений, насыщенных опущениями, искажениями и обобщениями. Он получил свое развитие в работах, проведенных Ричардом Бендлером и Джоном Гриндером и посвященных моделированию замечательной способности Милтона Эриксона использовать язык неопределенности в своих историях для наведения трансовых состояний.

Милтон Эриксон был выдающимся гипнотизером нашего века. Клиент идет к терапевту, потому что не может сам разрешить свою проблему. Ресурсы, в которых он нуждается, лежат за пределами его сознания. Эриксон использовал язык прежде всего для того, чтобы присоединиться к реальности человека и затем вести его. Он описывал текущий сенсорный опыт клиента с помощью очень общих слов, а после этого вел его еще глубже в его внутреннюю реальность. Пользуясь сложным языком, он отвлекал его сознание и помогал получить доступ к неосознаваемым ресурсам. Когда

Вот традиционные признаки транса: неподвижность тела, расслабленное лицо, замедление рефлексов, искажение восприятия времени, ощущение отстраненности, или диссоциация. Но транс не всегда выглядит именно так; например, компьютерные игры - весьма эффективные гипнотизеры.

Мечты - тоже форма транса, обычно весьма творческая. Когда вы мечтаете, вы становитесь открытым для идей, приходящим к вам из подсознания. Многие научные открытия совершались именно таким

образом - их авторы говорят, что разрешение проблемы пришло к ним в виде озарения в тот момент, когда они были полностью погружены в проблему. Одно из величайших открытий в физике двадцатого века - общая теория относительности - было совершено еще молодым Альбертом Эйнштейном в транс: он просто представил себе, что будет, если прокатиться на кончике светового луча.

Ежедневные транш Чем вдаваться в более подробное описание Милтон-модели, мы лучше рассмотрим различные проявления транса в нашей каждодневной жизни и его практические приложения.

Предположим, что наша жизнь представляет собой серию трансов: глубоких и поверхностных, кратковременных и продолжительных. Одними из этих трансов мы можем управлять - можем "выскочить" из них. Другие захватывают и держат нас в своих объятиях. Некоторые из них - продуктивные, творческие мечты. Вы можете наблюдать, как дети погружаются в транс, когда вы рассказываете им о чудесах Новогодней ночи, о празднике и подарках. Они представляют себе, что это будут за подарки. Они погружаются в переживание будущего, отдаются творчеству, предвосхищают мире, и любые речевые обороты, которые усиливают нашу вовлеченность в собственные внутренние переживания, будут углублять транс.

В транс могут оказаться целые группы людей. Зрительская аудитория на концерте классической или рок-музыки находится в общем транс, то же самое происходит и с толпами болельщиков на футбольном матче. Группы людей на ралли, на захватывающем выступлении вдохновенного оратора или на религиозной церемонии погружаются в транс. Люди, пережившие какое-нибудь бедствие - пожар, землетрясение, или подвергшиеся атаке во время боевых действий, впадают в своего рода оцепенение. Это тоже разновидность трансового состояния. Представителям компетентных органов, имеющим дело с такого рода бедствиями, очень важно понимать это и уметь как можно быстрее приводить людей в нормальное состояние.

Какую роль играет транс в нашей ежедневной жизни? Значительно большую, чем вы могли бы ожидать. Случалось ли вам бывать на таких совещаниях, когда вы вроде бы слушали выступающего, но в некоторый момент обнаруживали, что "отключились"? Когда вы смотрите телевизор, вы находитесь в своеобразном транс, все ваше внимание сосредоточено в одной точке и вы уже далеко от этого мира. Вас могут позвать, но вы не откликнетесь, даже если у вас со слухом все в порядке. В другом случае какое-нибудь внешнее событие может вернуть вас из мира грез в мир реальности. В следующий раз, поднимаясь в лифте или сидя в пассажирском вагоне, обратите внимание на застывшее выражение лиц у ваших попутчиков. Они просто переместились в свой внутренний мир и находятся в легком транс. Заметьте, как они "пробуждаются" от своих раздумий. что-то внешнее, например, критический тон чьего-то голоса. Это может быть и что-то внутреннее - какая-нибудь мысль или воспоминание. Выключатель, который дает начало трансу, подобен люку: если уж вы в него провалились, выбраться будет очень трудно. Поймайте транс еще до того, как он набрал силу, и не ассоциируйтесь с ним более. Если же вы

обнаружили себя в нем, признайте это и выходите, переводя фокус внимания на предметы внешнего мира. Когда вы в настоящем, вы не в транс. Помните, что транс -это не вы. Это нечто такое, во что вы входите, а следовательно, это то, из чего вы можете выйти.

За всеми нашими трансми стоит какая-то определенная цель - все они представляют собой попытки решить какую-нибудь проблему. Задумайтесь о том, чем транс может оказаться полезным для вас. Относитесь с уважением к намерению и изменяйте поведение.

Ян и его коллега Джон Хиккс (John Hicks) разработали модель и на ее основе - тренинг для осознания и преобразования каждодневных трансов в активную жизненную позицию.

Метафора

Метафора - это нечто среднее между непонятным и хорошо известным.

Аристотель В НЛП слово метафора обозначает фигуры речи, истории, сравнения и гиперболы. Метафоры осуществляют порождение понятий одного уровня, проводя сравнения и устанавливая связи, которые могут быть и трудноуловимыми, и вполне очевидными. Чтобы осмыслить свой опыт, нам прирадостное событие и рисуют в воображении картины, связанные с прошлыми воспоминаниями. У них широко открыты глаза, им приятно и спокойно в этом позитивном транс. Исторические романы, научная фантастика или ужасные истории - если они хорошо написаны - переносят нас в воображаемый мир. Многие из нас отходят ко сну после чтения страшной истории или просмотра какого-нибудь "ужастика" и натягивают одеяло на голову, чтобы спрятаться от монстров. Воображаемый мир может вторгаться в мир реальный.

А вот пример негативного транс. Джозеф проводил консультацию в одной из фирм. Ему позвонил заказчик и выразил неудовлетворенность результатами, а также заявил, что он считает сумму договора слишком завышенной. Джозеф положил телефонную трубку и начал вспоминать все те случаи, когда люди несправедливо подвергали сомнению его работу. Он вспомнил все то, что сделал в этой компании. Он был уверен, что это была хорошо выполненная работа, которая принесла очень важные результаты. Может так случиться, что они ему не заплатят! Эта мысль его возмутила. Да как они смеют?! Это просто несправедливо! У них нет на это никакого права. Джозеф почти воинским маршем шел на следующую встречу, готовый сказать им, что они могут оставить себе свои жалкие гроши, а он больше не собирается иметь общих дел с их компанией - большое спасибо! Это был его транс. На самом деле заказчик пересмотрел ситуацию и остался доволен. И чек Джозеф получил по почте в тот же день.

А какие у вас транс? Может быть, среди них есть какие-то неприятные транс и вы периодически в них оказываетесь? Определите, с чего они начинаются. Это может быть

У организаций тоже есть свои метафоры. В организации, которая гордится своими членами, чаще всего жизнь устроена не так, как в организации, которая видит в себе лишь военную мощь. Одна из современных метафор для бизнеса - "обучающаяся организация" - вызывает в воображении совсем другую картину по сравнению с тем, что

мы обычно представляем, когда говорим о бизнесе. Некоторые организации все еще называют себя "семейным бизнесом" - довольно точное отражение того, как они относятся к своим работникам.

Странно, но многие аспекты финансового мира описываются метафорами, в основе которых лежит представление о чем-то жидком. Там говорят о денежных потоках, о наводнении рынка товарами, о ликвидных* и замороженных активах, о текущей задолженности. Может быть, деньги похожи на воду?

Мир торговли часто описывается военизированными метафорами. Многие книги и учебные курсы описывают торговлю как битву: покупатель - враг и его цели необходимо подвергнуть атаке. Подобные курсы напоминают военную академию. Одни книги говорят о том, что покупателя надо уговаривать и заманивать, другие - что надо обтесывать его запросы, как скульптор обтесывает долотом камень. Метафора, которая оказывается в голове у продавца, определяет стиль его поведения с покупателем.

Здоровье и медицина тоже полны метафор, отнюдь не все из которых "пышут здоровьем". Мы говорим о "борьбе с раком", "победах над болезнью" и "истреблении бактерий". Наша иммунная система - наша индивидуальность на физиологическом уровне - сравнивается с машиной ходитесь сравнивать. Коснитесь кончиками пальцев ближайшей к вам поверхности и заметьте, какую информацию вы получаете благодаря своему тактильному ощущению. Теперь проведите пальцами вдоль этой поверхности медленно. На этот раз вы ощутите больше различий в прикосновениях, и теперь, сравнивая их, вы узнаете значительно больше о характере поверхности, ее текстуре, температуре и других особенностях.

Истории сопровождают нас с самого детства, а метафоры пронизывают наше мышление. Они вплетаются в нашу жизнь на всех уровнях, начиная от сказок на сон грядущий, которые мы слушали в детстве, и заканчивая тем, как мы думаем о работе, жизни, взаимных отношениях и здоровье. Они выстраивают новые связи между двумя событиями или переживаниями, предлагая еще один, отличный от предыдущих и несущий надежду пример. Религиозные наставники используют метафоры и гиперболы, которые делают их идеи чрезвычайно ясными.

Рассмотрим какой-нибудь пример.

Жизнь похожа на...

Как бы вы закончили это предложение и что бы это значило?

Жизнь - это веселое пиршество? А может быть, борьба? Приключение? Школа? Испытание? Юдоль слез? Рулетка? Место, где правит закон джунглей?

Метафора, которую человек применяет, оказывается ключом к его жизни и к тому, что и как он думает о ней. Человек, для которого жизнь похожа на приключение, скорее всего реагирует на события не так, как его коллега, для которого жизнь - борьба.

В чем различия между первой и второй метафорой? Каким образом вы могли бы перейти от первой ко второй? Чем они похожи?

Их может связывать тот ресурс, который помог совершить этот переход.

Милтон Эриксон любил рассказывать истории своим клиентам.

Отправная точка этих историй чем-нибудь напоминала проблему пациента. Конец был в некотором смысле разрешением этой проблемы. А связывали их те ресурсы, которых не доставало клиенту для решения своей проблемы.

Чтение нотаций о том, что "необходимо" делать, редко помогает людям. Они и так уже знают, что необходимо, но это понимает их сознание. Метафора же выходит за рамки сознания.

Вот пример на эту тему. Ян работал с одной семейной парой, испытывавшей трудности во взаимных отношениях. И хотя, по сути дела, они хотели сохранить семью, им было трудно друг с другом. Ян предложил им взять несколько уроков танцев. Раньше оба немного учились танцевать, но не друг с другом. Танцы стали метафорой их взаимных отношений. Когда они начали учиться танцевать вместе, им пришлось физически учиться брать и давать, вести и следовать - всему тому, что они успели утратить в отношениях между собой. Метафоры очень эффективно работают в семейной терапии, оказывая сильное влияние на отношения между партнерами. Так, например, супружество может быть битвой полов, холодной войной, мирным сосуществованием или священным союзом.

Различные психологические системы используют метафоры, которые оказываются показательными сами по себе. Термин "подсознание" в психоанализе, например, звучит убийства. Чем лучше она работает, тем лучше наше здоровье. Если же она "ломается", мы заболеваем. Другие, наверное, более полезные метафоры для здоровья, связаны с установлением равновесия, сотрудничеством со своим организмом и сосуществованием.

Метафоры не бывают правильными или неправильными, но результат их воздействия проявляется в том, как люди думают и действуют, - это результат, который закодирован в метафоре.

Разрешение проблем В метафорах ни люди, ни события - ничто не обязано принимать четко определенные значения. Один плюс один не всегда равно двум. Один плюс один может равняться одному, если это дождевые капли. Один плюс один равно нулю, если это черные дыры, и один плюс один может равняться трем, когда два человека любят друг друга.

Подумайте о какой-нибудь трудной ситуации. Найдите для нее подходящую метафору. Быстро. Ваша проблема похожа на...

Раздавленный пончик? Звонящий телефон? На партию в покер? На битву с драконом?

Таково ваше настоящее состояние.

Теперь посмотрите на свою метафору. Какие предпосылки скрыты в ней? Что еще должно быть верным, чтобы эта метафора имела право на существование?

Сейчас подумайте о том, какой образ вы предпочли бы иметь для своей проблемы. Быстро создайте новую метафору. Вы предпочли бы...

Подумайте о проблеме в этом образе. монитора, то прочитанные страницы подвергаются саморазрушению. Вероятно, это метафора, указывающая на эфемерную природу цифровой информации. Сам компьютер тоже часто служит метафорой по отношению к мозгу. Если мозг действительно подобен компьютеру, то кто его программирует?

Грегори Бейтсон, английский писатель, оказавший огромное влияние на развитие НЛП в период его зарождения, в своей книге "Шаги в экологию разума" рассказывает такую историю. Речь идет о некоем человеке, которому захотелось узнать, в чем состоит реальная природа мозга, определить, насколько точной его моделью является компьютер, и смогут ли когда-нибудь компьютеры - при условии, что их мощность будет развиваться и дальше, - стать такими же умными, как люди. И вот он на одном из самых мощных современных компьютеров через клавиатуру вводит такой вопрос: "Сможешь ли ты вычислить возможность того, что когда-нибудь по способности думать ты сравняешься с человеком? "

Машина замигала и защелкала, прокручивая вопрос по своим электронным цепям и пытаясь проанализировать то, как она подходит к анализу и решению тех или иных проблем. И наконец, она напечатала ответ. Человек бросился к принтеру, чтобы прочитать слова на бумаге, а там было написано: "Это напоминает мне одну историю... " более сумрачно, чем "бессознательное", потому что приставка "под" означает нечто находящееся внизу, как подземелье. Это метафора чего-то темного, плохого: рай в небесах, а ад - в подземелье. В Гештальте есть "top dog" и "underdog"*. Трансакциональный анализ тоже полон метафор. Люди состоят из отдельных частей: взрослый, внутренний ребенок и внутренний родитель - а также есть идея "жизненного сценария".

А в соответствии с какой метафорой живете вы? С идеей самопожертвования? Поиска приключений? Какой фильм из нее получился бы - комедия или трагедия?

Однажды давным-давно.. Нам необходимы истории. Они настолько важны, что мы рассказываем сами себе с полдюжины каждый вечер перед сном, хотя и не всегда запоминаем их. Эти грезы часто кажутся странными для нашего сознания, но все равно - это очень творческие мечты. Истории настолько входят в нашу каждодневную жизнь, что мы порой забываем об их силе.

Мы возвращаемся домой с работы или из школы и включаем телевизор, чтобы встретиться лицом к лицу с историями. Журналистам хорошо известно, что даже новости - это истории.

Все созданные нами технологии являются для нас еще и источником историй. Уильям Джибсон - писатель-фантаст, который ввел в одной из своих новелл понятие "кибернетическое пространство", "сконструировал" книгу**, которую вы можете прочитать в INTERNET с помощью компьютера. Она устроена так, что когда вы читаете ее на экране

Обобщения формируют убеждения, которые могут быть подтверждены одним из двух способов. Первый способ - установление причинно-следственной связи, второй - приписывание фактам логического следования друг из друга.

Причинно следственные связи

"Я не разбираюсь в компьютерах, потому что никогда не учился работать на них".

"Я не уверен в себе, потому что, когда я был маленьким, наша семья постоянно переезжала с места на место".

"У меня развиты творческие способности, потому что я

родился под знаком Льва".

Эти примеры связывают некоторое событие в настоящем с предполагаемой причиной в прошлом. Но, когда вы имеете дело со сложными явлениями, причинные связи могут оказаться обманчивыми, так как при этом слишком многое вам приходится принимать на веру, а ведь в принятом на веру могло содержаться большое количество ошибок. Но установленная взаимосвязь вовсе не обязательно является причинной. Например, статистика показывает, что прокат видеокассет растет параллельно численности населения. Однако кажется маловероятным, чтобы одно здесь было причиной другого.

Хотя такие причинно-следственные связи могут оказаться научно не обоснованными, они все же дают какое-то объяснение, а нам просто необходимо иметь хоть какие-то основания для осмысления собственного опыта. Слабое убеждение лучше, чем никакого, и поэтому люди могут найти своеобразное успокоение даже в несчастье, например, при условии, что они его предсказывали заранее. Убеждения

Глава 9

УБЕЖДЕНИЯ И ТО, ЧТО ЗА НИМИ Убеждения владеют нами. Они управляют нашим поведением. Они почти неуловимы и редко осознаются. Они часто перепутаны с фактами. Но, тогда как факт представляет собой то, что уже произошло, убеждение является обобщением, касающимся того, что вообще может случаться. Убеждение - это направляющий принцип.

У нас имеются определенные базирующиеся на фактах и разделяющиеся большинством людей убеждения об окружающем физическом мире. Например, мы убеждены в том, что огонь обжигает и что все мы подчиняемся законам тяготения. Поэтому мы не испытываем судьбу, прыгая с отвесных скал или хватаясь за оголенные электрические провода. У нас имеется также множество убеждений о самих себе и о других людях, и эти убеждения управляют нашим поведением не менее эффективно, чем убеждение в том, что огонь обжигает. Однако каждое из убеждений такого типа, в отличие от убеждений относительно физических законов, может быть верным, а может и не соответствовать действительности. Именно такими убеждениями занимается НЛП.

Когда люди говорят, что они в чем-то убеждены, они либо сообщают вам о том, что им дорого, либо это просто догадка при полном отсутствии информации. Убеждения отвечают на вопрос "Почему?". Ют как самооправдывающиеся пророчества. Когда мы относимся к человеку как к способному и умному, он, скорее всего, и станет таким.

Убеждения являются фильтрами, через которые мы пропускаем свой жизненный опыт. Мы склонны замечать только те примеры, которые подтверждают наши убеждения, и отбрасываем контрпримеры до тех пор, пока они не станут особенно впечатляющими. Убеждения не состоят из логических аргументов, и поэтому вы не сможете с помощью формальной логики заставить человека отказаться от них.

Субмодальности и убеждения У убеждений есть своя субмодальная структура. Убеждение кодируется с помощью одного набора субмодальностей, сомнение - с помощью другого.

Подумайте о чем-то таком, чему вы верите безоговорочно. Например, что завтра взойдет солнце. Представьте себе картинку, которая выражает это убеждение, и подключите к ней звуки и ощущения. Не путайте чувства по поводу картинки (например, что она достаточно убедительна и вы верите ей) с теми чувствами, которые включены в эту картинку и составляют ее часть. Чувство достоверности, связанное с переживанием такой картинки, является вашей реакцией на визуальные и аудиальные субмодальности. Теперь подумайте о чем-то таком, в чем вы сомневаетесь. Представьте себе картинку, чтобы выразить это сомнение.

Посмотрите на эти две картинки: картинку, связанную с убеждением, и картинку, связанную с сомнением. Их содержание, конечно же, будет различаться, но и их субмодальности тоже будут различными. У каждого из нас имеется своя личная субмодальная структура убеждений. делают осмысленным окружающий нас мир и упорядочивают жизненный опыт. Это относится и к тем убеждениям, которые поддерживают и укрепляют нашу жизненную позицию, и к тем, которые носят разрушительный характер. Убеждения помогают нам двигаться в будущее и защищать свое настоящее.

Логическое следование И еще: убеждения, связывая между собой события нашей жизни, устанавливают их логическое следование относительно друг друга.

Например:

"Если вы заболели, следовательно, вы не заботились о себе".

"Если вы не можете бросить курить, следовательно, у вас нет никакой силы воли".

"Если меня кто-то любит, следовательно, я привлекательна". И снова об этих связях можно спорить, можно приводить аргументы в их пользу, но их существование нельзя доказать строго. Просто они соответствуют карте реальности говорящего.

Наши убеждения относительно других людей определяют наше отношение к этим людям и, следовательно, их отношение к нам. К примеру, человек, убежденный в том, что другим не стоит доверять, будет с подозрением относиться к людям и их помыслам. Это заставит людей быть осмотрительными по отношению к нему, а это в свою очередь еще больше укрепит его в своем убеждении. Убеждения действуют. Убеждения часто выражаются в форме:

"Я могу... "

"Я не могу... "

"Мне не следует... "

"Я должен... "

Отвлекитесь на минуту и приведите несколько своих примеров на каждую из этих четырех форм.

Не возникло ли у вас ощущение, что те примеры, которые начинаются с "Я не могу... " или "Мне не следует... ", ограничивают вас? Исследуйте их с помощью метамоделей. Спросите себя: "Что останавливает меня? " и "Что произойдет, если я все-таки сделаю это? ". В убеждении, которое начинается словами "Я должен... " - если вы убеждены, что оно верно при любых обстоятельствах, - может скрываться проблема.

Изменение убеждений Верите ли вы в то, что можно изменять свои убеждения? Хочется ли вам изменить какое-нибудь из них? В конечном счете имеет смысл приобрести несколько поддерживающих убеждений, которые помогут скрасить вашу жизнь.

Вы уже изменяли свои убеждения в прошлом. Вы просто не поверите, если вам расскажут, что вы вытворяли в пятилетнем возрасте. По мере того как мы растем и накапливаем свой жизненный опыт, наши убеждения меняются, хотя мы не всегда замечаем это. Порой убеждение может быть разрушено одним достаточно сильным исключением. На его месте образуется вакуум, в который может попасть любое убеждение. Формирование убеждений Убеждения возникают спонтанно, и это происходит на протяжении всей нашей жизни. Они формируются на основании того смысла, который мы придаем своему опыту. Это происходит в период нашего воспитания, когда мы моделируем в своем внутреннем мире значимых для нас людей, и в первую очередь - наших родителей. Они могут сформироваться в результате внезапного, неожиданного конфликта, травмы или недоразумения, и чем моложе человек, тем чаще с ним это происходит. Иногда убеждения формируются в результате многократного повторения. Событие может быть не очень ярким в эмоциональном отношении, но, повторяясь снова и снова, подобно капле, которая камень точит, оно становится основой убеждения.

Поскольку у детей еще недостаточно опыта и знаний, они могут устанавливать какие-нибудь абсолютно неожиданные взаимосвязи. Пятилетняя дочь Джозефа однажды спросила его, должна ли она сломать себе руку или ногу, чтобы стать взрослой. Этот вопрос показался ему странным, но потом он вспомнил, что многие ее знакомые что-нибудь ломали себе в подростковом возрасте. Один друг за неделю до этого сломал себе ногу в автомобильной аварии, а за день до разговора с дочерью Джозеф сам рассказывал ей, как сломал себе руку в четырнадцать лет.

Поддерживающие и ограничивающие убеждения Одни убеждения освобождают нас, предоставляя нам новые возможности, - другие могут сдерживать, ограничивая наш выбор. Поступая так, как если бы эти ограничивающие убеждения были верны, вы делаете себя несчастным. разочарование может наступить значительно раньше и привести к возврату к старому методу и к вере в невозможность улучшения.

В НЛП есть ряд техник для изменения ограничивающих убеждений. Одни из них построены на изменении субмодальной структуры старого и нового убеждения. Другие включают в себя возвращение к запечатленному переживанию, которое породило убеждение, и переоценку этого переживания с ресурсной позиции.

Какая бы техника ни использовалась, очень важно, чтобы новое убеждение встроилось в систему ценностей человека и соответствовало его восприятию самого себя.

Убеждение и здоровье Влияние убеждений на здоровье - это наиболее яркое проявление того, что разум и тело образуют единую систему. Профессия медика пользуется почти неограниченным доверием. Мы верим

всему, что говорит нам доктор. Медицинский диагноз, выраженный всего лишь одним предложением, может коренным образом изменить наши убеждения, если это, например, диагноз рака. Такой диагноз, содержащий в себе приговор, является примером, насколько велика сила убеждения, и некоторые люди в буквальном смысле слова умирали от диагноза. Дипак Чопра в своей книге "Quantum Healing" (Bantam, 1989) приводит множество примеров жизнеутверждающих и "жизнеотрицающих" убеждений, а также их влияния на здоровье. Взаимосвязь убеждений и здоровья представляет собой действительно важную и полную загадок область исследования, в которой открывается огромный простор для практических приложений. дение, каким бы странным оно ни казалось, и это может положить начало драматическим переменам.

Если вы меняете убеждение, мы предлагаем вам на его место ставить другое убеждение, которое будет поддерживать позитивную направленность старого. Кроме того, новое должно соответствовать вашему восприятию самого себя.

Чтобы изменить негативное убеждение, вам необходимо спросить себя: "Что это убеждение дает мне?" и "Какое убеждение мне хотелось бы получить взамен старого?"

Есть несколько хороших вопросов, которые вы могли бы задать самому себе перед тем, как решиться менять какоенибудь из своих убеждений:

"Чем моя жизнь станет лучше с новым убеждением?"

"В чем выразится ухудшение моей жизни, если у меня будет новое убеждение?"

"Что самое лучшее может произойти, если я сохраню старое убеждение?"

"Что самое лучшее может произойти, если я заменю его новым?"

Изменения убеждений может оказаться недостаточно, если вы отказываетесь от старого слишком быстро.

Например, некоторые люди хотят научиться лучше играть в теннис. Они находят хорошего тренера и начинают верить, что их игра улучшится с освоением новой техники. Они прекращают отрабатывать старую технику и начинают учиться новой, но, поскольку она незнакома им, их результаты оказываются хуже прежних. С более эффективной техникой они улучшат свои результаты лишь со временем, но

Другим примером такой связи является эффект плацебо - значительное ускорение процесса выздоровления пациента в том случае, когда он убежден, что ему дали настоящее лекарство, хотя на самом деле он получил похожее на лекарство совершенно инертное вещество, не имеющее никакого целебного действия. Лекарства работают не всегда, в то время как уверенность в скором выздоровлении всегда играет полезную, а порой и главную роль.

Убеждение и действие Как уже было сказано, убеждения управляют поведением. Иногда мы поддерживаем конфликтующие друг с другом убеждения и ведем себя при этом неконгруэнтно. Порой люди заявляют, что верят в определенные вещи, но их поведение говорит о противоположном.

Поведение - это убеждение, проявляющееся в действии, о чем бы по этому поводу ни говорило наше сознание.

Мы обобщаем большую часть своих убеждений, считая их верными или ошибочными во всех контекстах без разбора. Есть ли в этом необходимость? Как мы уже видели, вы можете сами выбирать свои убеждения. Они являются картами реальности. Когда мы убеждены в существовании какой-нибудь взаимосвязи, мы ведем себя так, как будто эта связь действует, но это вовсе не заставляет ее действовать на самом деле, хотя и не исключается такая возможность. Просто в этот момент времени вы можете быть убеждены в этом.

Чтобы понять, как действуют убеждения, тщательно отберите те из них, которые вы хотели бы сохранить. Отберите те, которые могли бы обеспечить вам такую жизнь, к какой вы стремитесь.

И последний принцип НЛП, о котором мы хотели бы сказать, - это принцип, превращающий в реальность все остальные:

Если вы хотите что-то понять - действуйте.

Обучение происходит на практике, а принципы обнаруживают свои преимущества только в действии.

Например, у нас есть глубокие убеждения относительно своей индивидуальности, и они оказывают на нас очень сильное влияние. Убеждения вроде "Я в общем хороший человек, но иногда совершаю ошибки" и "Я в общем-то глуп, но иногда случайно поступаю правильно" приведут к совершенно различным результатам.

Кроме того, у нас есть убеждения, касающиеся того, что лежит выше нашей индивидуальности. Когда Альберта Эйнштейна спросили, какой вопрос для человечества, по его мнению, самый важный, он ответил: "Самый важный вопрос, стоящий перед человечеством, это вопрос о том, является ли Вселенная дружелюбным для нас местом пребывания".

Ответ на этот вопрос приводит нас к пониманию того, что значит быть человеком в этом мире, а это уже область духовности. какие результаты вы при этом получаете. НЛП интересуется не "Является ли это истиной?", а "Полезно ли это?".

Как выбирать то, чего вы хотите, и как достигать поставленных целей - все это вопросы этики и морали. А как воспользоваться средствами НЛП, чтобы удовлетворить требования этики и морали? Безусловно, существует личная ответственность каждого, кто применяет НЛП в своей деятельности: каждый из нас подходит со своей моралью и этикой как к результатам, так и к средствам их достижения. И основой для этики может служить присущий нам гуманизм и наша глубинная сущность как человеческих существ.

Можно сказать, что духовность - это поиск основы для гуманизма - той сущности, которую мы разделяем со всеми остальными людьми. И в поисках ее мы открываем нечто значительно большее. Подобно камням, брошенным к звездам, слова не долетают до сути духовного опыта. Один из возможных подходов здесь - думать об этом как о процессе, который постепенно приводит к тому, что мы по-настоящему становимся самими собой и оказываемся еще более тесно связанными с другими людьми. Такие моменты бывают в жизни большинства людей. И, чтобы достичь их,

вам вовсе необязательно вести жизнь в молитвах, смирении и самоотрицании. Некоторые религиозные традиции вселяют идею, что к вершинам духовной жизни ведет трудный путь лишений, но в действительности все проявления высокой духовности постоянно находятся рядом с нами - это те всплески радости и прозрений, которые могут произойти в любое время, когда вы чувствуете, что живете по-настоящему полной жизнью. Дать начало новой жизни, стать родителем и посмотреть в светлое личико новорожденного ребенка - все это может быть моментами духовной жизни.

НЛП и духовность

Что за мастерское создание - человек! Как благороден разумом! Как бесконечен способностью! Б обличий и в движении - как выразителен и чудесен! В действии - как сходен с ангелом! В постижении - как сходен с бо жеством! Краса Вселенной! Венец всего живущего!

В. Шекспир. "Гамлет". Акт II, сцена 2" На протяжении всей истории человечества люди, влекомые предчувствием, что существует нечто большее, чем просто тело и разум, пытаются найти ответ на этот свой вопрос. Но им приходится действовать в условиях, когда то, что они ищут, почти невозможно воспринять органами чувств. Чтобы постичь нашу связь и единство с тем, что выше нас, мы постоянно обращаемся куда-то за свои пределы. Какой вклад в эти поиски могло бы внести НЛП?

НЛП работает со структурой человеческого опыта, и эти вечные вопросы в значительной степени касаются сферы его применения. Нас лично тоже привлекает возможность исследования этих вопросов с помощью НЛП. Если бы НЛП сохраняло молчание по поводу духовного опыта, это могло бы послужить намеком на то, что духовная жизнь чем-то в корне отличается и находится в стороне от реальной жизни. Но это не так.

Само НЛП не посягает на реальность, истину, мораль и этику. Оно относится к ним как к субъективному опыту. НЛП не собирается ни признавать, ни опровергать существование внешнего мира, оно просто предлагает вам действовать так, как будто его предположения верны, и отмечать,

... Перевод М. Лотанского. лишь тогда, когда понимаем, чем мы не являемся. Ребенок рождается и отсоединяется от матери, и по мере того, как мы растем, наше самосознание начинает отделять нас от окружающего мира йот других людей. И при этом растет осознание собственной индивидуальности, и у ребенка появляется первая собственная позиция: "Я - это я. Ты - это ты. Мыс тобой не одно и то же".

У подростка более трудная задача: отделиться от семьи и войти в более широкий мир. Позже, будучи взрослыми, мы испытываем необходимость развить сильное чувство собственного "я", познать и оценить себя как уникальную личность, потому что без этого шага мы не сможем продолжить свое духовное путешествие.

Достигнув независимости, мы оказываемся готовыми исследовать взаимную зависимость. Невозможно выйти за пределы собственного "я", прежде не развив его. Духовное путешествие парадоксально в том смысле,

что вы постоянно развиваете определенные стороны своей личности, чтобы затем перерасти их и выйти за их пределы. Пока вы не развили их, вы не сможете переступить через их границы. Мы приходим к осознанию самих себя, постоянно исследуя то, что находится за границей нашего "я". Ведь мы - это не наше поведение, не наши способности, не наши убеждения. Мы даже не совпадаем с собственной индивидуальностью. Так что же это такое - мы'.

Какую практическую помощь может оказать НЛП в этих поисках?

Действуя в соответствии с принципами НЛП, вы создаете новый смысл собственного "я". Вы начинаете лучше осознавать себя, со значительно большим интересом и без разрушительной критики относясь к собственному опыту. И тог А каков был ваш духовный опыт? Отвлечитесь на несколько минут и вспомните те случаи в своей жизни, когда вы в наибольшей степени чувствовали себя самим собой и наиболее отчетливо ощущали взаимосвязь с другими людьми. Продолжайте помнить о них по мере того, как будете читать дальше.

Универсальной метафорой для духовной жизни могло бы служить исследование, поиск или путешествие. А конец нашего исследования, выражаясь словами Т. С. Элиота, будет состоять в том, чтобы "вернуться туда, откуда мы начали, и увидеть все так, как будто видим это в первый раз". Ответы из окружающего нас мира находят свое отражение внутри нас. Или, пользуясь словами Гертруды Стайн, можно сказать: "Ответа никогда не было и его никогда не будет - таков ответ".

Моделирование духовного опыта НЛП можно использовать для моделирования как своего духовного опыта, так и духовного опыта других людей. Всегда есть люди, которые могли бы стать моделями духовного образа жизни, есть писания и другие свидетельства, в которых представлен духовный опыт людей с древности до наших дней. И, кроме того, у каждого существует свой собственный духовный опыт. НЛП обращается к духовности через индивидуальный опыт, а не через организованную религию. Оно ищет сходства в структуре духовного опыта независимо от того, будет ли это опыт христианский или иудейский, опыт даосизма или буддизма или какой-то другой.

Как обнаружить духовный опыт и как его моделировать? Человеческая жизнь состоит из ряда отсоединений, за которыми следуют воссоединения. Мы познаем себя более полно чиваем себя, постоянно приравнивая свое "я" к собственному поведению, своим симпатиям и антипатиям и даже самому внутреннему диалогу.

Метамодель вместе с подбором якорей может начать ломать причинно-следственные связи между действиями и реакциями и вести к такому состоянию, когда вы сможете сами выбирать собственные эмоции. Кроме того, она делает более ясным процесс, посредством которого язык формирует наш опыт. То, как мы говорим о вещах, не определяет их полностью. Особенно трудно говорить о духовном. Здесь приходится прибегать к помощи метафор.

Язык отделяет одно от другого, свет от тени. Он имеет дело с противоположностями. Духовный же опыт связывает вещи между собой - в этой области можно быть и тем, и другим одновременно. НЛП предлагает

нам внимательно относиться к своим убеждениям и исходным предположениям относительно себя и мира. Оно помогает нам восстановить контакт со своим сознанием, предлагая средства и возможности для выхода из трансов, которые превращают нас в каких-то дебилов и в которых мы можем находиться длительное время, сами того не замечая.

НЛП исследует оба направления: и наружу - в воспринимаемый нами мир, и вовнутрь - в мир субъективного опыта. Оно может перенести нас в настоящий момент, привлекая наше внимание к тому, что мы на самом деле видим, слышим и ощущаем, отделяя это от наших интерпретаций. Мы действительно должны все свое внимание уделять внешнему миру: ведь основой нашего духовного опыта является полная вовлеченность в мир жизненных переживаний даже перед лицом несчастья или непостоянства. Да личное изменение и развитие становится естественным процессом, а не суровой борьбой или тем, что вы делаете только в специально отведенное для этого время в определенном месте. То место, где вы оказались в данный момент, выбрано совершенно правильно, и у вас с собой именно те ресурсы, которые вам необходимы, чтобы продолжить свое путешествие. То, что вы делаете, может показаться не слишком важным, но важно то, что вы делаете это.

Определение результатов, которые вы хотите получить, вносит ясность и конгруэнтность в то, чего вы хотите. Начав присоединение к самому себе, вы снимаете чрезмерное напряжение, становитесь менее разбросанным, более доверчивым по отношению к собственной интуиции, более конгруэнтным и гармоничным. Многие духовные писания говорят о мире и о личности как о процессе. НЛП утверждает, что "я" - это иоминализация. "Я" - это не какая-то фиксированная вещь, а динамически развивающийся процесс, основа действия. Даже наше тело, кажущееся таким медленно меняющимся, находится в состоянии постоянной трансформации. Мы - река, а не изваяние. Клетки нашего кожного покрытия полностью заменяются новыми каждый месяц. Наша печень обновляется полностью через каждые шесть недель, а скелет - через три месяца. Девяносто девяти процентов атомов нашего организма не было в нем всего год назад.

Метамодель может выявить упущения, искажения и обобщения, которые ограничивают наш мир. Применяя ее по отношению к собственному внутреннему диалогу, мы можем начать понимать, насколько интересным собеседником для самого себя являемся. Внутренний диалог - это один из основных способов, используя который мы ограничивая нашу жизнь? "Жизнь - это борьба?" Что мы предполагаем в отношении людей? "Все они порочны и не стоят доверия?" А может быть, иногда они все-таки ведут себя правильно? Или же они удивительны, замечательны, и их поступками и помыслами руководят позитивные намерения даже в тех случаях, когда их поведение по ошибке или неосознанно несет в себе разрушение?

Положительный характер намерений не может быть доказан логически. Но не может быть и опровергнут. У нас есть выбор, какими предпосылками руководствоваться. И некоторые из них ведут к жизни,

предоставляющей нам массу возможностей для самореализации.

Заключительная часть духовного путешествия выходит за рамки нашего "я" и вступает в ту область, которая является нашей глубинной природой. Чем бы ни была на самом деле окружающая нас реальность, наши карты предоставляют нам лишь представления о ней. Чтобы познать ее непосредственно, мы должны пережить ее. Метафора духовного поиска очень часто заканчивается тем, что человек находит внутри себя то, что искал во внешнем мире. Он думал, что у него этого нет, но потом вдруг осознал, что все это у него было всегда, просто он сам этого не замечал. Чем бы ни была реальность, она не может быть ни внутренней, ни внешней, она просто реальность. Она и внутренняя, и внешняя. И мы - часть этой реальности.

Мы до такой степени часть ее, что не можем ее видеть, это все равно что пытаться заглянуть в собственные глаза. Сознательный разум стремится мыслить в дуалистическом плане: вещи могут быть либо такими, либо иными, и, цепляясь за эту точку зрения, он усложняет себе жизнь. В тот момент, когда он пытается мыслить в таком стиле, он отделяется от

Кроме того, должно поддерживаться определенное равновесие между осознаваемым и неосознаваемым. В западной культуре существует опасность слишком во многом полагаться на сознательный разум. Но наше сознание не способно предсказывать предстоящие события и управлять этим миром. Это не означает, что от него следует вовсе отказаться, просто необходимо знать, что возможности сознания ограничены. Единственная вещь, от которой стоит отказаться, - это иллюзия управления, в котором сознание берет на себя ответственность за все, что происходит. На самом деле сознание лишь намечает направление, а движет нами бессознательное. Сознание подобно всаднику, который задает направление движения, но не обязан объяснять лошади, где именно ей следует ставить свои копыта. Лошадь нуждается в управлении. Поэтому построение раппорта, поддерживающих взаимных отношений со своим бессознательным, несет в себе очень глубокий смысл. Он имеет важное значение для нашей духовной жизни. И в НЛП имеются средства для того, чтобы это сделать.

Отделить поведение от намерения - еще один важный принцип. Он возникает естественно вместе с осознанием того, что мы не совпадаем со своим поведением, и наполняет нас чувством истинного гуманизма. Он не предлагает прощать или оправдывать те ужасные поступки, на которые способен человек: понимание не есть оправдание.

НЛП привлекает наше внимание к собственным убеждениям и исходным предположениям относительно себя и окружающего нас мира. Какое из своих состояний мы считаем нормальным? Может быть, это состояние страдания, постоянных попыток сделать что-то - или состояние борьбы с собственными желаниями? Какова метафора, характеризующая, на которой он не стоит, сможет ли он извлечь пользу из своего участка?

- Нет, в нем не будет никакой пользы, - был ответ.

- Тогда очевидно, - сказал Чжуан-цзы, - что и в бесплезности есть своя польза. опыта и тем самым теряет опору, за которую мог бы ухватиться. Сознание не может увидеть картину целиком до тех пор, пока

оно не составит единое целое с нашей индивидуальностью и не включит в себя то, что сознанием не является.

Наши репрезентативные системы и органы чувств создают лишь карты, а карта - это не территория. Но это вовсе не означает, что от карт следует отказаться. Наши чувства соединяют нас с миром, находящимся за пределами нашего кожного покрова. Есть ли что-то аналогичное органам чувств, соединяющее нас с нашим внутренним миром? Ответ мог бы звучать так: да -это медитация. Определенные виды медитации оказывают вполне измеримое влияние на нервную систему, приводя нас в парадоксальное состояние спокойной живости ума.

Моделируя духовный опыт, НЛП помогает нам проложить свой путь к реке. А оказавшись на берегу, вы можете сами решить, хотите ли вы подождать или погрузиться в воду.

И под конец - история, рассказанная китайским мудрецом Чжуан-цзы.

Кто-то сказал ему, что в его словах нет пользы.

Чжуан-цзы ответил:

- Прежде чем вы сможете объяснить человеку, что такое польза, он должен понять, что значит отсутствие пользы. Нет сомнения, что земля широка и необъятна в своих размерах, но человек использует лишь небольшой ее участок, на который ставит свои ноги. Если же вы уберете всю Наше поведение всегда направлено на достижение чего-то важного для нас. Человек не совпадает со своим поведением. НЛП отделяет намерение, или цель, стоящую за действием, от самого этого действия. То поведение, которое кажется негативным, кажется таковым потому, что мы не видим его положительной цели. Неосознаваемый, подсознательный разум благожелателен по отношению к нам. Неосознаваемый разум, или подсознание, уравнивает сознание, и в нем нет врожденной злонамеренности. Иметь выбор лучше, чем не иметь его. Стремитесь построить для себя такую карту, которая предоставит вам самые широкие возможности для выбора. Пусть ваши действия всегда будут направлены на расширение диапазона и увеличение гибкости выбора. Человек с наибольшим набором возможностей и, следовательно, обладающий более гибким мышлением и поведением будет оказывать наиболее сильное влияние в любом взаимодействии с другими людьми. Люди делают наилучший выбор из всех доступных им в данный момент. Каким бы саморазрушающим, странным или злонамеренным ии казалось поведение, оно является лучшим вариантом выбора из доступных человеку в данный момент в его карте мира. Предоставьте ему лучшие возможности в его карте мира, и он ими воспользуется. Люди действуют наилучшим образом.

Исходные принципы, или предположения, лежащие в основе НЛП Принципы НЛП были названы предположениями, поскольку вы лишь предполагаете, что они верны, а потом действуете так, как если бы они были верны. Никто не утверждает, что они абсолютны и универсальны. Но если вы будете действовать так, как будто они верны, вы заметите, как ваша жизнь и взаимоотношения с другими людьми станут более эффективными, интересными, а люди будут получать удовлетворение от общения и взаимно обогащаться, обмениваясь жизненным опытом.

Не существует какого-то общепринятого списка принципов НЛП. Мы отобрали те, которые чаще всего используются и которые мы считаем наиболее важными.

Люди реагируют на свои карты реальности, а не на саму реальность.

Мы действуем и общаемся, руководствуясь каждый своей картой. НЛП - это искусство изменения этих карт, а не самой реальности.

Человеческое поведение имеет некоторую цель.

Мы не всегда осознаем, в чем состоит эта цель.

За каждым поведением стоит какое-то положительное намерение. Если хотите понять - действуйте. Обучение происходит посредством практики. Ни один человек не поступает неправильно, и нет людей, на которых нужно поставить крест. Вопрос лишь в том, как человек функционирует, что можно в нем изменить на что-нибудь более полезное и желанное. Смысл сообщения - в той реакции, которую вы получили от человека, которому оно было адресовано. Полученная реакция может отличаться от той, к которой вы стремились и на которую рассчитывали. В общении нет неудач, есть только реакции и обратные связи. Любой опыт можно как-то использовать. Если вы не получили желаемого результата, выберите другую стратегию поведения. Либо у нас уже есть все необходимые нам ресурсы, либо мы можем их создать. Не существует безнадежных людей, есть только нересурсные состояния. Разум и тело образуют единую систему. Они взаимодействуют и оказывают друг на друга влияние. Нельзя совершить изменение в одном, не оказав влияния на другое. Мы обрабатываем всю информацию с помощью своих органов чувств. Моделирование успешного исполнения ведет к мастерству и совершенству. Если один человек способен сделать что-то, то его навыки и умения можно смоделировать и затем научить этому других людей. Достижение совершенства и овладение мастерством можно воспроизвести. Индивидуальность - ваш "я-образ" или "я-концепция"; то, кем вы себя считаете; то, что выражает целостность вашего существа. Деформация, или Искажение, - процесс, в результате которого реальный опыт во внутреннем представлении и переживании оказывается представленным неточно. Калибровка - точная привязка состояния человека к поступающим от него невербальным сигналам. Карта реальности (модель мира) - уникальные представления каждого человека о мире, построенные из его индивидуальных восприятий и индивидуального опыта. Квантификаторы универсальные - лингвистические термины для обозначения таких слов, как "каждый", "все" и др.; их использование не допускает исключений; одна из категорий метамодели. Кинестетический - имеющий отношение к восприятию среды на уровне телесных ощущений, тактильных ощущений, внутренних чувств, таких, как припоминаемые впечатления; в том числе и на уровне чувства равновесия. Ключи доступа - все то, с помощью чего, используя дыхание, позу, жесты и движения глаз, мы настраиваем наше тело на определенный тип мышления. Конгруэнтность - состояние целостности и полной искренности, когда все части личности работают вместе, преследуя одну цель. Критерий хорошо

сформулированного результата - способ мышления о желаемом результате и способ его

ГЛОССПРИН Ассоциированное состояние - состояние, в котором человек полностью погружен в среду, переживает связь с ней на уровне личной заинтересованности. Ассоциированность - присоединенность, погруженность в переживание, при воспроизведении которого человек видит события как их непосредственный участник и воспринимает их всеми органами чувств. Аудиальный - относящийся к восприятию среды с помощью органов слуха. Лидирование - изменение собственного поведения в режиме раппорта, необходимое для того, чтобы побудить другого человека следовать за вами. Визуализация - процесс построения зрительных образов на внутреннем экране. Визуальный - имеющий отношение к восприятию среды с помощью органов зрения. Глаголы неспецифические - глаголы, которые ничего не говорят о том, каким образом было выполнено действие; описание процесса с помощью таких глаголов является недостаточно определенным. Диссоциированный - невключенный в переживание ситуации, воспринимающий ситуацию со стороны как посторонний наблюдатель. Ведущих к решению задачи; основа ускоренного и интенсивного обучения; базисная категория НЛП. Модель - практическое описание того, как что-то или кто-то действует, преследуя в качестве конечной цели получение практического результата; копия объекта, содержащая обобщения, искажения и стирания. Модель мира (см. Карта реальности). Наложение - использование одной репрезентативной системы для получения доступа к другой; например, использование зрительного образа для того, чтобы по нему восстановить звуковую последовательность. Неконгруэнтность - состояние, в котором отсутствует раппорт с самим собой; характеризуется состоянием внутреннего конфликта, проявляющегося в поведении; различают неконгруэнтность последовательную, когда противоречивые или несогласованные между собой поступки следуют один за другим; и неконгруэнтность параллельную, проявляющуюся в одновременном совершении противоречивых действий; например, человек на словах соглашается, а в его голосе звучит сомнение. Номинализация - лингвистический термин для обозначения процесса превращения глагола в абстрактное существительное и для обозначения самого существительного, образованного таким способом. Обобщение - процесс, посредством которого конкретное переживание становится репрезентацией целого класса ситуаций, явлений, событий и объектов. описания, делающий его достижимым и проверяемым; является основой; основа для согласования результатов и получения многосторонних решений, отражающих интересы всех участников процесса. Линия времени - воображаемая линия, которая соединяет личное прошлое человека с его будущим; способ, каким мы сохраняем визуальные образы, звуковые комплексы и и другие ощущения прошлого, настоящего и будущего. Мета модель - модель языка, которая определяет лингвистические паттерны, делающие смысл коммуникации нечетким, что происходит из-за влияния процессов искажения, стирания и обобщения; в рамках этой модели формулируются конкретные вопросы, имеющие целью прояснить и поставить под сомнение неточности,

содержащиеся в вербальном представлении сообщения, целью чего является восстановление связи сообщения с сенсорным опытом и глубинной структурой человеческой инди видуальности. Метафора - косвенное сообщение в виде истории или образного выражения, основанного на сравнении; в НЛП к метафорам относятся сравнения, притчи и аллегории. Милтон-модель - обобщение метамоделей, использующее специальные нечеткие обороты речи для присоединения к опыту другого человека и получения доступа к неосознаваемым ресурсам. Моделирование в НЛП - процесс распознавания и воспроизведения способа мышления и стратегий поведения, (вторая позиция) и позицией объективного и благосклонного наблюдателя (третья позиция). Позиция вторая - восприятие мира с точки зрения другого человека. Находиться во второй позиции - это значит быть настроенным на другого человека и находиться в контакте с его реальностью. (Одна из трех позиций, остальные носят названия первой и третьей позиций.) Позиция первая - восприятие мира только со своей субъективной точки зрения, пребывание в контакте со своей внутренней реальностью. (Одна из трех позиций восприятия, остальные называются: вторая и третья позиции.) Позиция третья - восприятие мира с точки зрения стороннего и благосклонного наблюдателя. (Одна из трех позиций восприятия, остальные носят названия первой и второй позиций). Предикаты (вНЛП) - слова, указывающие на использование той или иной репрезентативной системы. Предпосылки - идеи или утверждения, на которых может быть построена теория, рассуждение, интеллектуальная конструкция. Принимаются как само собой разумеющиеся и без особого обоснования. Присоединение к будущему - мысленное сосредоточение на результате с целью повышения гарантии того, что желаемое действие произойдет. Присоединение перекрестное - отражение языка тела партнера с использованием движений другого типа, чем Оператор возможности модальный (словарная форма для понятия модального оператора возможности) - лингвистический термин для обозначения слов, указывающих на возможность действия ("могу", "немогу" и т. п.). Оператор необходимости модальный (словарная форма для понятия модального оператора необходимости) - лингвистический термин для обозначения слов, указывающих на обязательность действия ("должен", "необходимо", "обязан" и т. п.). Описание множественное - процесс описания одной и той же вещи с различных точек зрения. Описание тройное - процесс восприятия опыта с первой, второй и третьей позиций, Опускание (Стирание) - пропуск части реального опыта в речи или мышлении. Отражение - точная подстройка к целостному поведению другого человека. Паттерн - систематически повторяющаяся во времени или пространстве последовательность устойчивых элементов любой природы, например относящихся к поведению. Подстройка - использование деталей поведения другого человека с целью усиления раппорта. Позиция восприятия - точка зрения, которую мы принимаем в некоторый момент времени, может быть: нашей собственной (первая позиция), нашего собеседника Рефрейминг - изменение отношения к убеждению, в результате чего изменяется смысл, модальность или масштаб убеждения.

Рефрейминг содержания- придание утверждению другого смысла путем переключения внимания на разные части содержания с помощью вопросов типа: "Что бы еще это могло значить? ". Сигналы и ключи доступа глазные (Глазные сигналы и ключи доступа) - движения глаз в определенных направлениях; сигналы и ключи указывают соответственно на визуальный, аудиальный или кинестетический тип мышления. Синестезия - естественная связь, имеющаяся между различными каналами восприятия. Система ведущая - репрезентативная система, с помощью которой ведется отбор информации для того, чтобы ввести ее в сферу сознания и представить ее там. Система предпочитаемая - репрезентативная система, которую индивидуум чаще всего использует в процессе сознательного мышления и которая организует его опыт. Система репрезентативная - способ, которым мы кодируем информацию в своем мозге в одной или нескольких сенсорных системах: визуальной, аудиальной, кинестетической, вкусовой и обонятельной. Стратегия - последовательность мыслей и действий, направленных на получение конкретного результата. использует он, например, подстройка качанием ноги к ритму речи. Программирование нейролингвистическое - изучение процесса совершенствования и достижения мастерства и модель того, как люди структурируют свой опыт. Разрыв - использование паттернов поведения, отличающихся от паттернов другого человека, разрушение раппорта с целью изменения направления, прерывания контакта или окончания разговора. Рамка "как будто" - ситуация, в которой принимается, что некоторое событие уже произошло, и тогда, исходя из того, что "как будто" имеются налицо связанные с ним последствия, путем мысленного преодоления стоящих на пути в направлении к желаемому решению очевидных препятствий, провоцируется творческое решение проблемы. Раппорт - процесс построения и поддержания отношений взаимного доверия и понимания между двумя или более людьми, создающий возможность вызывать реакцию другого человека. Репрезентация - кодирование, накопление и представление сенсорной информации в уме или во внутреннем мире личности. Ресурсы - любые средства, которые могут быть задействованы для достижения результата: физиологические возможности, состояния, мысли, стратегии, переживания, люди, события или вещи. Фильтры восприятия - уникальные идеи, опыт, убеждения и язык, которые формируют нашу модель мира. Эквивалентность комплексная - характеристика пары утверждений, которые рассматриваются как содержащие связанные между собой смыслы, например: "Он не смотрит на меня, значит, он не слышит того, что я говорю-". Эпистемология - учение о том, как возможно любое знание; теория познания. Якорение - процесс, посредством которого любой стимул или репрезентативная система оказываются связанными с некоторой реакцией и запускаемыми в действие при подходящих условиях. Якори могут возникать естественным образом и могут быть установлены намеренно. Структура глубинная - полная лингвистическая форма высказывания, содержащая все ссылки и связи между смысловыми элементами и погруженная в подсознание; ее репрезентативной проекцией является поверхностная структура. Структура поверхностная -

лингвистический термин для обозначения формы устных и письменных сообщений, формирующихся в недрах глубинной структуры посредством механизмов опущения, искажения и обобщения и проецирующихся на уровень внешнего проявления. Субмодальности - различия внутри каждой репрезентативной системы; характеристики внутренних репрезентаций; неделимые далее строительные блоки наших мыслей. Существительные неспецифические - существительные, которые не определяют точно, к кому или к чему они относятся. Транс - измененное состояние сознания, когда внимание направлено внутрь и сосредоточено на незначительном количестве стимулов. Убеждения - обобщения, которые мы делаем относительно окружающего нас мира и наших принципов взаимодействия с ним. Уровни некрологические - известны также как различные логические уровни индивидуального опыта: окружение, поведение, способности, убеждения, индивидуальность и духовность. пути к здоровью и счастью. И его давно уже привлекала идея написать книгу об открытиях и достижениях в этой области.

Другие книги, написанные Джозефом (самостоятельно и совместно с другими авторами):

"Введение в НЛП" (с Джоном Сеймором). Челябинск, "Версия", 1996; Челябинск, "Библиотека А. Миллера", 1999.

"НЛП и здоровье" (с Яном Мак-Дермоттом). Челябинск, 1999.

Trainingwith NLP (with John Seymour), Thorsons, 1994.

Successful Selling with NLP (with Robin Prior), Thorsons, 1995.

Mind Power (contributing author).

Developing your leadership qualities, Timelife, 1995.

Take control of your life, Timelife, 1996.

Practical NLP for Managers (with Ian McDermott), Gower, 1996.

The Art of "Systems Thinking (with Ian McDermott).

Вы можете связаться с Джозефом по адресу:

c/o Lambent Books

4 Coombe Gardens

New Maiden

Surrey KT34AA

Tele/hone: +44 (0) 1817152560

Fax+44(0)1817152560

E-mail: lambent@well.com

Internet: <http://wHW.lambent.com>

Джозеф О'Коннор автор книг и статей, тренер и консультант в области НЛП, Пискусства общения и системного мышления. Сертифицированный тренер НЛП.

Изучать и использовать НЛП начал в середине 80-х годов, поскольку оно позволило связать вместе ряд проблем, интересовавших его на протяжении многих лет. К их числу относятся такие:

... что собой представляет наш опыт,
... что отличает посредственность от мастерства, особенно в музыкально-исполнительском искусстве.

Джозеф применяет НЛП в самых разных сферах: в тренингах и консалтингах, в бизнесе, для моделирования спортивного мастерства, в работе со спортсменами и для совершенствования ментальных тренировок. Он обнаружил, что многие идеи, касающиеся ментальных проработок профессиональных ситуаций в спорте и актерском искусстве, могут быть применены и в бизнес-консультировании. Будучи профессиональным музыкантом и гитаристом, он разработал ряд проектов, имеющих отношение к моделированию исполнительских навыков в театральном искусстве и в музыке. Его всегда интересовали вопросы здоровья в аспекте того, как разум и тело могут помочь или помешать людям на их специалистов в Великобритании в области физической культуры и НЛП. Он и сейчас часто ведет тренинга по НЛП и здоровью, доступные всем желающим. Ян является директором центра ITS (International Teaching Seminars) в Лондоне.

Другие книги Яна, написанные совместно с Джозефом О'Коннором:
"НЛП и здоровье". Челябинск, "Библиотека А. Миллера",
1999.

Mind Power (contributing author).

Developing your leadership qualities, Timelife, 1995.

Take control of your life, Timelife, 1996.

Practical NLP for Managers, Gower, 1996.

The Art of Sislems Thinking.

Вы можете связаться с Яном по адресу:

International Teaching Seminars

7 Rudall Cr. exent

London NWS IKSEngland

Telephone: +44 (0) 1814424133

Fax +44 (0) 1814424155