

Текст взят с психологического сайта <http://psylib.myword.ru>

На данный момент в библиотеке MyWord.ru опубликовано более 3000 книг по психологии.

Библиотека постоянно пополняется. Учитесь учиться.

Удачи! Да и пребудет с Вами.... :)

Сайт psylib.MyWord.ru является помещением библиотеки и, на основании Федерального закона Российской Федерации "Об авторском и смежных правах" (в ред. Федеральных законов от 19.07.1995 № 110-ФЗ, от 20.07.2004 № 72-ФЗ), копирование, сохранение на жестком диске или иной способ сохранения произведений размещенных в данной библиотеке, в архивированном виде, категорически запрещен.

Данный файл взят из открытых источников. Вы обязаны были получить разрешение на скачивание данного файла у правообладателей данного файла или их представителей. И, если вы не сделали этого, Вы несете всю ответственность, согласно действующему законодательству РФ. Администрация сайта не несет никакой ответственности за Ваши действия.



сам себе
ПСИХОЛОГ

Анвар Бакиров

НЛП

ЛЮДИ, КОТОРЫЕ
ИГРАЮТ РОЛИ



ПИТЕР®



сам себе

ПСИХОЛОГ

СЕРИЯ

Анвар Бакиров

НЛП

ЛЮДИ, КОТОРЫЕ
ИГРАЮТ РОЛИ

Санкт-Петербург

Москва • Харьков • Минск

2002

А. Бакиров

НП: люди, которые играют роли

Серия «Сам себе психолог»

Главный редактор
Заведующий редакцией (Москва)
Ведущий редактор (Москва)
Редактор
Художник
Верстка
Корректоры

*Е. Строганова
Н. Бурцева
Н. Бурцева
Л. Говзман
К. Радзевич
И. Иагорнова
Л. Парфенова, Л. Васильева*

ББК 88.492 УДК 159.98

Бакиров А.

Б19 НП: люди которые играют роли. — СПб.: Питер, 2002. — 192 с:
ил. — (Серия «Сам себе психолог»).

ISBN 5-94723-084-4

Некоторые люди берутся за любое дело, и у них получается практически все. Другие же — за что ни возьмется — провал за провалом. Что отличает первых от... последних? Быть успешным — это талант или этому можно научиться? Конечно можно! Оказывается, успех имеет свои законы и свою структуру. И новейшее направление практической психологии — нейролингвистическое программирование — дает возможность каждому ощутить вкус победы! Стать человеком успеха не невозможно, надо только приложить чуточку усилий...

© Издательский дом «Питер», 2002

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

ISBN 5-94723-084-4

Лицензия ИД № 05784 от 07.09.2001.

Налоговая льгота - общероссийский классификатор продукции
ОК 005-93, том 2; 95 3000 - книги и брошюры.

Подписано к печати 22.02.2002. Формат 84х108^{1/32}- УТМ. п. л. 10,08. Тираж 20 000 экз. Заказ № 887.
ООО «Питер Принт». 196105, Санкт-Петербург, ул. Благодатная, д. 67, лит. В.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ГИПК «Лениздат»
(типография им. Володарского) Министерства РФ по делам печати,
телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
191023, Санкт-Петербург, наб. р. Фонтанки, 59-

Оглавление

Введение.....	5
Глава 1. Что такое НЛП?.....	9
Коротко об НЛП.....	10
Сомнение.....	12
Волшебные вопросы.....	15
Глава 2. С чего начинается НЛП?.....	19
Непонятные слова с понятными значениями.....	21
10 предпосылок успеха НЛП.....	26
Ну и что?.....	62
Глава 3. Между нами и реальностью.....	64
Такие полезные неправильные знания	66
Приглашение к путешествию.....	69
Антипредположения, или НЛП наоборот.....	73
Глава 4. Откуда берется непонимание.....	75
В общем об обобщениях.....	77
А с другой стороны.....	79
Только самое важное!.....	81
Маленькая глава о размерах внимания .	83
«Испорченный телефон».....	85
Учимся задавать вопросы.....	89
Магия речи.....	96
Глава 5. Основа успеха — цель.....	99
«Куда?» вместо «Откуда?».....	101
Волшебные свойства отрицаний.....	103

4 Оглавление

Хозяин собственной цели.....	108
«Нет предела совершенству!».....	111
Где, когда и с кем?.....	112
Экологи советуют.....	114
Обслуживающий персонал.....	119
Общим взглядом.....	124
Глава 6. Мыслить и действовать — эффективно!	131
Простая модель мышления.....	133
Управляет самый гибкий!.....	137
Что показывают тесты.....	140
Секреты «чтения мыслей».....	141
Пара слов о наблюдательности.....	145
Азы моделирования.....	148
Памятка на память.....	150
Глава 7. Техника безопасности	152
Треугольник Судьбы.....	154
Типичные ошибки Избавителя.....	156
Напоминание для Жертв.....	164
«Как аукнется...».....	169
Правила техники безопасности.....	170
Другой взгляд на Треугольник Судьбы.....	176
Заключение	180
Список литературы	183

Введение

Вашему вниманию предлагается замечательная книга!

О, если вы не захлопнули обложку после прочтения столь самоуверенного заявления, значит, мы подружимся. Именно подружимся, ведь эта книга писалась для моих друзей и предполагает общение в тесном кругу единомышленников.

Нередко в предисловиях к самым разнообразным трудам мне встречались слова вроде таких: «Данная книга представляет собой плод многолетних усилий...»

Напротив, — эта книга писалась легко и свободно.

Она писалась весело!

Она и читается весело: взгляните на обилие анекдотов на ее страницах — и вы все поймете.

Легкость написания и, надеюсь, легкость чтения вполне естественны: при работе над этой книгой я использовал *нейролингвистическое программирование*. Сокращенно - *НЛП*.

Это сокращение уже давно и прочно заменяет название. Произносят его как угодно: «энэлпэ» (легче всего), «энэлыпэ» (по-русски грамотно) или же «энэлпи» (по-английски грамотно). Последний вариант традиционно отличает тех, кто овладевал НЛП (NLP) под руководством НЛП-тренеров, от тех, кто знаком только с его книжным аналогом.

В какой-то степени я постарался передать простой и понятный стиль учебно-тренировочных семинаров, кото-

рые мне посчастливилось посетить в *Московском Центре НЛП в образовании*. Кроме мягкой, доверительной и комфортной атмосферы, меня особенно впечатлила та легкость, с которой мы усвоили предложенные знания — без каких-либо конспектов и записей. Впрочем, записывать разрешили, да только необходимость в этих записях так и не появилась: все запомнилось естественным образом.

Очень надеюсь, что вы скажете об этой книге то же, что сказали те, кто читал рукопись: «Думать не надо — все понятно и так».

Эту книгу, действительно, могут читать даже те, для кого НЛП сродни НЛО — она не требует никаких предварительных знаний и навыков в НЛП, поскольку все необходимое для ее понимания у вас уже есть: умение читать плюс некоторый опыт общения с другими людьми и, надеюсь, желание изменить свою жизнь.

В книге несколько независимых разделов. Их последовательность отражает мою точку зрения на порядок усвоения материала. Каждый новый раздел опирается на предыдущий. Это позволяет использовать знания и навыки, полученные ранее. Поэтому начинающим энэल्पистам я бы порекомендовал читать книгу подряд.

Знаете, кто такие энэल्पисты? Это люди, которые играют роли. Каждый из вас вправе сам выбрать для себя подходящую роль и блестяще сыграть ее. Подходит ли вам роль человека успеха — решайте сами. Только помните, что одну и ту же роль можно сыграть по-разному. Во всяком случае, никто не может выбрать за вас, что «играть», как и с кем. Техники НЛП, приведенные в этой книге, помогут вам принять правильное решение.

Если для вас эта книга по НЛП не первая, и вы свободно ориентируетесь в терминах НЛП, можно знакомиться с каждой из предлагаемых частей по отдельности. Они действительно вполне независимы. Тем более, что практически все идеи, тезисы, которые вы здесь найдете,

не новы, спешу признаться: это моя субъективная личная позиция.

Субъективное изложение объективного материала.

Объективного — поскольку в НЛП действительно есть все то, о чем я писал.

Субъективное — так как за каждой из предложенных идей — мой собственный жизненный опыт, мои интересы и предпочтения. Более того, я совершенно не претендую на изложение официальной версии НЛП, если таковая вообще существует. Поэтому имеет смысл ознакомиться и с другими книгами и статьями в этой области.

Ориентируясь на свои личные критерии, я выбрал не только то, о чем буду писать, но и то, как буду писать, т. е., какую роль играть. Более того, было бы глупо скрывать несомненное влияние на меня взглядов современных (и не очень) практических психологов — не энэल्पистов. И если вы знакомы с практической психологией, то легко узнаете давно известные идеи, преломленные через призму НЛП.

Впрочем, ссылку на отсутствие объективности вам дал бы любой энэल्पист, поставленный на мое место. Ведь само НЛП — это только модель происходящего в реальности. А любое описание НЛП — это модель модели. Какая тут может быть объективность?!

Эта книга предполагает популярность и доступность изложения, а к научной строгости здесь относятся терпимо. Она, строгость, здесь есть, но она «не строгая» — эдакое «масло не масляное». То есть присутствуют непротиворечивость и практическая значимость, но нет (почти) формальных построений. А между тем даже серьезная научная работа именно благодаря своей строгости именуется «теорией». А значит, не претендует на истину в последней инстанции.

О первоисточниках. Да не обидятся на меня маститые энэल्पисты и прочие хорошие психологи, чьи открытия

8 Введение

и находки были мною с любовью переданы читателю, если они не обнаружат каких-либо ссылок на свои копирайты. В качестве извинения скажу, что кое-какие ссылки на авторство той или иной техники есть в самом серьезном и фундаментальном среди ныне вышедших русскоязычных учебников по НЛП — в книге Александра Герасимова и Андрея Плигина «Руководство к курсу НЛП-Практик».

На страницах этой книги вас ждут встречи с огромным количеством анекдотов и метафор. Как вы понимаете, авторство создателей этих историй, как правило, установить не представляется возможным. Истории эти традиционно считаются народным достоянием. Поэтому я не стал писать: «Этот анекдот я услышал от Васи, а этот — от Маши...», а просто рассказал их вам.

ГЛАВА 1

Что такое НЛП?

Нейролингвистическое программирование — это самостоятельная область знаний, которая рассматривает структуру субъективного опыта людей, их мыслительные и поведенческие стратегии, моделирование и обучение успешным стратегиям.

*Из рекламного проспекта
«Центра НЛП в образовании»*

Понимаю, что предложенное в эпиграфе определение годится разве что для тех, кто занимался НЛП долгое время и прекрасно понимает, что НЛП — это о другом: интересном, полезном, занимательном, веселом, наконец, живом.

НЛП — это нечто понятное и близкое.

Все в этом определении, конечно же, верно: составляли его люди, давно связавшие свою жизнь с этой «самостоятельной областью знаний». Более того, я, будучи математиком, этим определением просто восхищаюсь!

Интересно, смог бы хоть кто-нибудь из «обычных людей», взглянув на фотографию, сделанную для паспорта какой-нибудь знаменитой в будущем фотомодели, догадаться о том, *какой* она, эта модель, может быть?

10 НЛП: люди, которые играют роли

При чтении слов этого определения, за каждым из которых стоит океан личного (и не очень) опыта, становится обидно, что обычного человека «с улицы» такое определение, скорее всего, просто оттолкнет — своей научностью.

А может, и наоборот — привлечет. Ведь таинственное *нейролингвистическое программирование* становится все более и более популярным именно благодаря своей непонятности «для непосвященных». В том числе и для того, кто читает эти строки, но так и не получил до сих пор внятного ответа на вопрос: «Что такое НЛП?».

Не беспокойтесь: так уж устроена эта книга, что практически все неясности рано или поздно разъясняются. Даже на столь полюбившееся мне мудреное определение будет десяток альтернативных.

Заинтересовал? Тогда — вперед!

КОРОТКО ОБ НЛП

НЛП — это современное направление практической психологии. Родилось оно в начале 70-х годов двадцатого столетия в США. Основатели НЛП и их первые ученики и последователи: *Джон Гриндер, Ричард Бендлер, Лесли Камерон-Бендлер, Джудит Делозье, Роберт Дилтс и Дэвид Гордон.*

В основе НЛП лежат удачные попытки выяснить: что делают величайшие психотерапевты того времени *Фриц Перлз, Вирджиния Сатир и Милтон Эриксон* для того, чтобы добиться столь замечательных результатов, каковы их *поведенческие модели*. При этом внимание акцентировалось именно на *действиях* этих корифеев, а не на том, чему психотерапевты учили своих учеников.

Как оказалось, при всем различии стилей работы и характеров Перлза, Сатир и Эриксона в их поведении мно-

го общего. И это общее значительно отличается от того, что говорили о себе они сами. По признанию корифеев психотерапии, модели, созданные с помощью НЛП, помогли им лучше разобраться в собственном таланте. Оформленные в виде пошаговых наборов действий — *поведенческих стратегий*, — эти находки легли в основу нарождающейся науки.

Суть метода отражает его название, появившееся в тот момент, когда был накоплен большой багаж моделей — к концу семидесятых: нейролингвистическое программирование. «*Нейро-*» отражает тот факт, что все психологические процессы связаны с нашей нервной системой. *Лингвистическая* часть названия демонстрирует важность речи в упорядочении и структурировании нашего опыта. Слово «*программирование*» указывает на взаимосвязь и взаимовлияние психологической и лингвистической составляющих нашего опыта, а также всех жизненных процессов.

Правда, это не более чем официальная версия, очень удобная, впрочем. Гораздо более похожим на правду (и забавным к тому же) мне кажется объяснение Ричарда Бендлера (цитирую по книге «Используйте мозг для изменений»):

«Нейролингвистическое программирование — это слова, которые я изобрел, чтобы избежать необходимости специализироваться в той или иной области. В колледже я был одним из тех людей, которые не могут решиться на что-либо одно, — и решил продолжать в том же духе».

Лично мне нравится считать НЛП именно одним из видов программирования, а не психологии. Программирования в широком смысле — как организации управления информацией. Программисты же, по сути своей, создают способы все более и более эффективного использования «костылей для собственных мозгов» — компьютеров. В нашем случае речь идет об управлении ин-

12 НЛП: люди, которые играют роли

формацией в собственном мозгу. С наибольшей пользой и эффективностью.

Очень хорошо иллюстрирует этот тезис цитата из Ричарда Бендлера: «Хотя куча психологов и социальных работников используют НЛП, чтобы делать то, что они называют "терапией", я считаю более правильным описывать НЛП как образовательный процесс. По сути, мы разрабатываем способы обучения людей пользованию собственными мозгами».

САМОМНЕНИЕ

«Они сказали, что не знают, что делать с моей проблемой, и послали меня на три буквы... На НЛП» — по-видимому, жалоба клиента.

Как вы уже догадались, так я собираюсь оформлять некоторые цитаты и анекдоты. Кроме того, так будут выглядеть притчи, метафоры, байки и вполне правдивые истории из собственной жизни — примеры для лучшего понимания и отдыха.

Посмеялись над одной из любимых энальпистских шуток? Тогда за работу.

Постараемся понять, что такое НЛП для тех, кто соприкоснулся с ним близко. Сразу оговорюсь, что попыток дать ответ на этот вопрос много. Огромное число людей, в той или иной степени овладевших НЛП, регулярно ищут подходящие объяснения для еще большей армии любопытных. Люди спрашивают, интересуются. Не будешь же их отсылать к определению, приведенному выше! Не поймут. Да и как уместить в нескольких словах целый мир? Потому-то и родилась бессмертная расшифровка: *не* поймешь — лучше попробовать.

А многочисленные «определения» все множатся и множатся, постепенно укладываясь в любимую копилку. Приведенные в этой главе *мнения* принадлежат разным лю-

дям, которых объединяет одно: они владеют НЛП как минимум на уровне НЛП-практика, т. е. успешно прошли 24-дневный семинар-тренинг.

«НЛП — это язык описания (здесь и далее выделено мною. — А. Б.) мыслительных процессов и наука моделирования человеческого совершенства».

В этом смысле НЛП любят сравнивать с нотной грамотой, ведь именно с помощью нот наконец-то удалось записать на бумаге волшебство мелодии. И теперь любой хороший музыкант способен воспроизвести ее с листа. Энэльписты научились выделять и записывать важнейшие элементы человеческого совершенства, подобно музыкантам, записывающим в нотах чарующие мелодии.

«НЛП — это психотехнология *успеха*». (Кажется, первым это словосочетание по отношению к НЛП употребил А. А. Карелин.) Да! Нас больше всего интересует успех. Что отличает успешных людей от неуспешных? Как примкнуть к первой группе? На эти вопросы уже даны конкретные ответы. И этому можно научиться.

«НЛП — это луч света психологических *практик* в темном царстве классического подхода». Не правда ли, наглое высказывание? А между тем за ним кроется один из главных акцентов НЛП: практичность. НЛП оперирует только тем, что реально работает, и оставляет в стороне умозрительные построения. Костяк НЛП составляют тщательно выверенные и многократно проверенные инструменты.

«НЛП — это *искусство* работать с моделями окружающего мира и соотносить их с Окружающим миром». Даже при самой развитой технологии НЛП оставляет место и для искусства. Равно как и в музыке, танцах, живописи ученики развивают свои технические навыки, и уже на их основе строится настоящее искусство.

«НЛП — это практическая *философия* поиска и моделирования совершенства». Оно действительно дарит хо-

рошо работающую жизненную философию, причем не на уровне философствования, а на уровне реальных жизненных надобностей. Ориентируясь на философию НЛП, мы направляем внимание на то лучшее, что есть вокруг нас, с тем, чтобы стать лучше и совершеннее.

«НЛП — это методика совершенствования *самосознания*». Как мы мыслим? Что происходит внутри нас? Какие мотивы лежат в основе наших поступков? Что формирует и поддерживает нашу личность? И как можно изменить в себе то, что пока работает не так, как хочется? Вопросов много, и самое главное, что на них можно найти ответы. А НЛП помогает нам в этом.

«НЛП — это *психотехника*, помогающая людям жить». Причем жить хорошо. НЛП неопределимо в психологическом консультировании. Оно позволяет решать практически любые психологические (и даже психотерапевтические) проблемы. Причем все делается четко и технологично. Можно даже выделить ключевые шаги.

«НЛП — это инструкция по эксплуатации *собственного мозга*». Когда-то наш мозг сравнивали с совершенным компьютером, к которому забыли приложить инструкцию по эксплуатации. Как дикарь может воспользоваться микроскопом? Как молотком. Потому что не знает, как с ним обращаться. Как вы уже догадались, НЛП призвано восполнить этот пробел.

«НЛП — это очаг уменьшения энтропии в хаосе *нерализованных возможностей*». Мы живем в мире необычайных возможностей. Они воистину огромны! Осталось только научиться их находить и реализовывать. Чем мы с вами и займемся.

Почему только очаг? Потому что НЛП еще очень молодо и только набирает силу.

А еще говорят, что «НЛП — это начинаем лепить *ПСИХОЛОТОВ*». Даже если человек не имеет фундаментального психологического образования, то, став энэल्पистом,

он уже в какой-то степени имеет право величать себя психологом. То есть «истинные психологи», конечно же, возмутятся: они-то учились лет пять. А потом еще — всю оставшуюся жизнь. Между тем энэल्पисты в чем-то оказываются «большими психологами», нежели люди, которые себя так величают. Хотя, по правде говоря, это только начало пути психолога. А пока НЛП — это «как доехать на осле без морковки». Что тоже немало.

ВОЛШЕБНЫЕ ВОПРОСЫ

А сейчас о том, что же позволило НЛП появиться на свет.

Создателей НЛП заинтересовал один простой вопрос: «Как?» Как мы мыслим? Как гениальные люди делают то, что они делают? Как научиться тому же самому? С этим простым вопросом «как?» они подходили к решению самых различных задач.

Больше всего их интересовала *структура* каждого явления. Как устроена конкретная проблема? Как сделать так, чтобы ее решить? Насколько я понимаю, этому вопросу Бендлер и Гриндер научились у первого из моделируемых корифеев психотерапии — создателя *гештальттерапии* Фрица Перлза. Именно он в свое время предложил сместить внимание с причин проблемы на ее структуру. Энэल्पисты пошли дальше: они стали исследовать еще и структуру успеха, а не только проблемы.

Метафорическое объяснение Ричарда Бенدلера: «Мы — люди, создающие поваренные книги. Мы не хотим знать, почему это — шоколадное пирожное; мы хотим знать, что в него положить, чтобы оно правильно получилось. (...) Мы хотим знать, как шаг за шагом прийти от ингредиентов к шоколадному пирожному».

Именно вопрос «как?» позволил создателям НЛП сконцентрировать все свое внимание на самых важных элементах субъективного опыта. Если раньше психоло-

гов больше интересовал вопрос «почему?» и причины явления, то энэल्पистам стал интересен вопрос «как?» и структура явления.

Почему большинство психологов так активно интересовались причинами любой проблемы? Дело в том, что они знали только один способ ее решения: найти и устранить причину. Но разве, чтобы научить ребенка грамоте, так уж необходимо знать, почему первоклассник до сих пор ее не выучил? Просто нужно знать, как это делается. И уметь это делать. Вопрос «почему?» помогает найти ответ на вопрос «кто виноват?», а вот с вопросом «что делать?» отлично справляется вопрос «как?».

На самом деле, энэлышсты пользуются еще одним вопросом: «зачем?» Это вопрос целесообразности. Задавая вопрос «как?», они узнавали о той стратегии, которой уже сейчас пользуется успешный человек. Вопрос «зачем?» дает возможность оставить только нужные шаги.

Представьте себе человека, который включает лампу. Задав вопрос, как он должен это сделать, мы получим, например, такие ответы.

1. Помолиться Богу электричества.
2. Подойти к выключателю.
3. Трижды поклониться.
4. Нажать на выключатель.
5. Отойти от выключателя.
6. Принести жертву Богу электричества.

Проверив эту стратегию на целесообразность с помощью вопроса «зачем?», мы получим привычную схему «подошел-включил-отошел». Что и требовалось.

Смешно? А ведь это именно то, что творят традиционные психотерапевты. Иначе, как объяснить такое: то, что энэल्पисты делают за час, психологи делают в течение нескольких лет (например, в области лечения фобий и соматических аллергий)?

Простой вопрос «зачем?» способен поставить под сомнение целесообразность множества забавных и привычных процедур. Зачем вы страдаете? Именно не «почему?», а «зачем?!» Мало кому удастся дать на это вразумительный ответ. По крайней мере, мне такие гении еще не встречались. Зачем смотреть телевизор? «Чтобы быть в курсе мировых событий». — А это зачем? Слабо дать честный ответ? Да нет, не слабо — только зачем? И так далее и тому подобное... (Подробнее читай у Николая Козлова в его «Философских сказках...».)

Бизнесмен — это человек, тратящий время на то, чтобы сделать деньги, а затем — тратящий деньги, чтобы убить время.

Самое интересное, что вопрос «зачем?» не только позволяет отделять полезные дела от развлечений, но и может *наполнить большим смыслом* то, о чем мы раньше и не задумывались.

Зачем вы читаете эту книгу? Что вы рассчитываете из нее взять? Чему научиться? Какая польза от того, что сейчас вы заняты чтением, а не чем-то еще? Какие изменения вы хотите привнести в свою жизнь с помощью этой книги? Интересные вопросы? Для меня — да. А если для вас — нет, тогда можете над ними особо не задумываться. Просто получайте удовольствие от чтения. Замечено, что люди берут отовсюду только то, что предполагали взять. Если вы хотите только «убить время», то вы добьетесь этой цели. Развлекаться? — Легко! И с удовольствием: стиль книги к этому весьма располагает. Пополнить коллекцию прочитанных книг по психологии? Тут вам повезло: эта книжечка тоненькая. Овладеть подходами НЛП? Найдете и это. Кардинально изменить свою жизнь? Гм... Придется много работать, но все необходимое для этого тут есть.

Итак, мы с вами выяснили, что главный энэल्पистский вопрос — «как?». Задавая его, мы интересуемся ме-

ханизмом, устройством того, что делают люди. И как только мы понимаем, как устроен успех в том или ином деле, мы уже можем попытаться его воспроизвести. И чем лучшая найдена схема, тем больше у нас шансов на успех.

Впрочем, часто задавая вопрос «как?», энэल्पисты выяснили, что часто оказывается полезно использовать и другие вопросы. Так, вопрос «почему?» помогает выяснить причины, подоплеку, основание. Вопрос «зачем?» — цели и намерения. По мере развития НЛП в нем стали появляться и другие, не менее интересные вопросы, но главным остался вопрос «как?». Ведь это двигатель! Куда ж без него?!

ГЛАВА 2

С чего начинается НЛП?

Философия и психология — это просто языки разного уровня. Психолог — это мудрый практик, который, не взлетая высоко, разжевывает философию применительно к житейской конкретике. А философ — это мудрец, который по поводу самых разных житейских проблем, не вникая в конкретику, говорит одни и те же вещи — те, которые эти проблемы снимают.

Николай Козлов

Философия НЛП. Мне очень нравятся эти два слова, поставленные рядом. Вместе они отражают мое отношение к этому воистину волшебному направлению практической психологии. Первоначально задуманное как простой набор хорошо выверенных техник и даже не имевшее собственного названия, НЛП звучало как философия Жизни. Действительно, чудесной жизни.

Говорят, что в НЛП нет волшебства, но есть волшебство самого НЛП. Люди сами могут творить чудеса. В искусстве, науке, технике, в повседневном общении, в де-

ловых переговорах. Каждый человек гениален в чем-то своем. Волшебство НЛП в том, чтобы научиться передавать эти таланты другим людям.

НЛП — это одновременно и наука, и искусство. В качестве науки НЛП предлагает хорошо сбалансированный системный подход к разрешению любых ситуаций.

НЛП как искусство позволяет, опираясь на строгий фундамент уже выявленных структур успеха, творить в свободном поиске своего собственного совершенства. НЛП предоставляет форму, а выбирать наполнитель — мы вольны самостоятельно.

За годы своего бурного развития НЛП накопило огромное количество хорошо выверенных инструментов, позволяющих сделать наши задачи легче и проще. Они работают действительно эффективно, а зачастую — просто эффектно. И самое главное — они работают. Возможно, именно благодаря тому, что в руках самых разных людей они продолжают работать, НЛП и получило такое значительное распространение по всему миру.

И все-таки это распространение вширь, а не вглубь: все больше людей знакомятся с НЛП на уровне поверхностных знаний. Максимум — отработанных технологий. Без души, дающей глубину. Удачные приемы в той или иной форме есть в любой более или менее работающей системе. Иначе бы она просто заглохла. И в этом смысле основатели НЛП первоначально не делали ничего нового. Они просто брали все удачное, до чего могли дотянуться. Или сначала брали, а потом показывали всем, что это действительно хорошая штука. В их руках начинало работать то, что раньше не работало. Они стирали пыль со старых инструментов, отбрасывали лишние детали, вычищали ржавчину и смазывали суставчики. И — о чудо! — то, на что никто ранее не обращал внимание, начинало сверкать и блистать. Приобретало товарный вид.

В чем же отличие их действий от менее удачных попыток других людей? Ржавчины меньше или масло другое? Вряд ли. Разница скорее в подходах. Именно в *предпосылках*, которые задавали весь тон их работы. Первоначально не осознаваемые как нечто важное, они уже формировали будущий успех НЛП.

Именно поэтому действительно глубокое понимание НЛП приходит только тогда, когда вникаешь в его суть. В базовые принципы, которые лежат в его основе, — в само сердце НЛП. Именно на их основе подбирались действительно эффективно работающие средства. Именно они поддерживали в трудную минуту и указывали дорогу вперед.

Эти правила — формула успеха. Конечно же, они когда-то были выработаны на основе *убеждений* людей, которые добивались действительно выдающихся результатов в собственных областях. Да и о самих основателях НЛП можно с полным правом сказать то же самое. Сами *постулаты НЛП* обещают огромные возможности.

Даже несколько базовых принципов, принятых в собственную жизнь, могут кардинально изменить ваше отношение к миру. А также положение в нем — на более успешное. Это действительно жизненная философия, снимающая все проблемы и оставляющая только задачи, которые уже можно начинать решать.

НЕПОНЯТНЫЕ СЛОВА С ПОНЯТНЫМИ ЗНАЧЕНИЯМИ

Принципы, на основе которых построено НЛП, называются *базовыми пресуппозициями*. Слово «базовые» нам хорошо знакомо. Оно еще раз напоминает нам о том, что *пресуппозиции НЛП* — это его основа. С них все начинается и на них все крепится. Они, действительно, выполняют функции некоего скелета, остова, базиса. На нем-то все и держится.

22 НЛП: люди, которые играют роли

Для пояснения второго слова воспользуемся «Словарем НЛП» (в дальнейшем — без кавычек). Но сначала — о нем самом. Вам еще неоднократно встретятся ссылки на Словарь НЛП. Его справки отличаются наукоемкостью и некой заумностью. Зато за научную строгость можно не беспокоиться: она там есть. Если с первого раза эти определения покажутся вам непонятными, не беспокойтесь: далее по тексту есть все необходимые пояснения — весьма доходчивые.

Сейчас уже сделано много попыток создания Словаря НЛП. Поэтому у меня был большой выбор, какие определения брать откуда. Я взял — по возможности — самые точные. А некоторые определения приходилось создавать самому. Обязательно приведу авторов использованных словарей (да и самих терминов): *Джон Гриндер, Ричард Бендлер, Роберт Дилтс, Джозеф О'Коннор, Джон Сеймор, Ян Мак-Дермотт*.

Пресуппозиция — фундаментальное глубинное допущение, идея или утверждение, которое следует считать самым собой разумеющимся для того, чтобы коммуникация имела смысл. В рамках языковых систем — это предложение, которое должно быть истинным, чтобы построенное на его основе предложение было осмысленным.

Бр-р-р... Наверное, жутко непонятно. Получайте анекдот для расслабления.

Интеллигент подходит к милиционеру:

— Хотите, я вам политический анекдот расскажу?

— Да ты что?! Я ж милиционер!!!

— А я медленно, и два раза.

Второй заход: термин «пресуппозиция» пришел из английского языка {*presupposition* — предположение, *presuppose* — требовать в качестве начального условия, предполагать). Лично для меня идеальным русскоязычным аналогом слова «пресуппозиция» является слово

«предположение», понимаемое как сокращенное написание слов «предварительное положение». Другой вариант русскоязычного перевода — предпосылка — также будет использоваться в тексте.

Итак, пресуппозиции — это предварительные положения. Те, что принимаются по умолчанию. Это постулаты, тезисы, убеждения лежащие в основе наших действий. Мы даже не знаем, верны ли они. Мы просто действуем, словно это так. И никого об этом не спрашиваем.

Судья говорит свидетельнице:

— Мадам, после того как вы назовете свой возраст, принесите присягу «говорить правду и только правду».

Этот судья и не надеется услышать истинный возраст женщины. Более того, он предполагает, что она может солгать. Поэтому он даже не спрашивает о ее намерениях — сразу действует исходя из собственных пресуппозиций. Как видите, они легко слышатся в речи, и если быть внимательным, то можно получить много полезной информации «между строк».

Механик готовит самолет, который должен лететь из Калифорнии на Гавайи. Подходит пилот и спрашивает:

— Ну, как дела? Чего следует опасаться?

— Акул.

На первый взгляд пресуппозиция в анекдоте одна: самолет неисправен. При более внимательном рассмотрении оказывается, что здесь много информации, воспринимаемой по умолчанию. Она подается настолько неотвратимо, что у нас уже не возникает ни тени сомнения, что так все и есть.

Во-первых, пресуппозиция звучит уже в речи самого пилота: «Чего следует опасаться?» Он уже заранее предположил, что неприятности будут. Вопрос в том — какие? Во-вторых, самолет не грохнется при взлете, а долетит как минимум до океана. В-третьих, в этой части

океана водятся акулы. Кстати, словосочетание «должен полететь» вовсе не предполагает то, что он все-таки полетит. А короткий ответ механика никаких сомнений не оставляет: взлет состоится. Не правда ли, напоминает работу Шерлока Холмса?

Директор авиакомпании выговаривает командиру корабля:

— Я бы хотел, чтобы вы впредь выбирали слова, когда обращаетесь к пассажирам самолета.

— А что случилось?

— На днях, заходя на посадку, вы сказали пассажирам в микрофон: «Прежде чем мы окажемся на земле, я хотел бы воспользоваться случаем и попрощаться со всеми!»

Именно естественность подачи и то, что сами пресуппозиции остаются «за кадром», и придают им такую силу и влияние. Они в тени, но до чего же ощутимо их воздействие! Пресуппозиции не так уж часто озвучиваются, зато могут значительно перевернуть смысл произносимого.

Старая детская издевка: «Твои родители знают, что ты дурак?» Она известна многим, а между тем мало кому удавалось с честью ответить на поставленный вопрос. Потому что самое главное даже не обсуждается — просто предполагается.

Детство детством, а когда-то неосознанно выбранные пресуппозиции начинают существенно влиять на нашу жизнь. Они лежат в основе любого жизненного уклада и порой настолько привычны, что ставить их под сомнение просто дико.

«Когда жениться собираешься?», «Ты сейчас работаешь или учишься?», «Как отпраздновали Новый год?», «Какая твоя любимая книжка?», «Ты его сильно ревнуешь?» — Привычно? Да так, что даже не сразу ясно, где пресуппозиция. А вот вам другой набор вопросов: «Сколько у тебя мужей?», «Хорошо повеселились на похоро-

нах?», «Вы уже успели сменить религию по последней моде?», «Удачно мастурбировали?» — Шокирует? До глубины души — это ж надо такие ужасные вещи написать!

Между тем это не более чем *культуральные пресуппозиции*. Их впитывают едва ли не с молоком матери. Понятно, что в других культурах впитываются другие «заморочки». А принятые в нашей — шокируют. Это так и называется — культурный шок. Соответственно, другие цивилизации традиционно воспринимаются как «дикие». Даже если они очень развитые.

Француженки делятся впечатлениями:

- Как встретили Новый год?
- Как всегда — в постели!
- Да?! И много было народу?

Ну да бог с ними. Для нас важно, что пресуппозиции при всей своей скрытости очень сильно влияют как на жизни целых народов, так и на каждого отдельно взятого человека. Понятно, что кроме общепринятых у него еще и свой личный набор пресуппозиций. И что самое главное, в отличие от убеждений их можно свободно менять.

Для этого мы просто начинаем *действовать так, как если бы они были верными*. И только-то. Сразу после этого в жизни начинают происходить очень интересные вещи. Перед нами встают совсем другие вопросы, а те, что были раньше, — легко уходят. Мы видим новые перспективы и неожиданные возможности, и зачастую попадаем в новый мир.

Принятые в НЛП базовые пресуппозиции вводят нас в совершенно незабываемый мир прекрасных возможностей и несметных сокровищ. И войти в него так же просто, как и в любой другой мир из иных пресуппозиций. А главное его преимущество: он проверен на эффективность временем и многими тысячами успешных людей, в свое время вошедших в него.

Но только не надо ничего принимать на веру! Пробуйте, примеряйте — используйте. Если вам не подойдет, то просто оставьте их в сторонке. Может быть, они подойдут кому-нибудь еще. Эти слова верны как в магазине одежды, так и на семинарах по НЛП. А там любят говорить: «Берите по одной базовой пресуппозиции и обращайтесь внимание на ее проявления в окружающем мире в течение недели. Если ваша жизнь при этом облегчилась, добавьте эту пресуппозицию в свой арсенал убеждений».

Впрочем, из магазинчика «Базовые пресуппозиции» практически никто не уходит без удачных приобретений. Заглянем?

10 ПРЕДПОСЫЛОК УСПЕХА НЛП

Разные НЛП-магазинчики предлагают разный ассортимент товара. Встречаются самые различные формулировки одних и тех же пресуппозиций. Кто-то предпочитает один список, другому больше понравится иной. Для нас важно то, что самые разные формулировки и подборки утверждений прекрасно согласуются друг с другом.

А для начала будет вполне достаточно такого списка.

1. Карта — это не территория.
2. Сознание и тело — части единой системы.
3. Весь наш жизненный опыт закодирован в нервной системе.
4. Субъективный опыт можно разделить на образы, звуки, ощущения, вкус и запах.
5. Смысл коммуникации — в реакции, которую она вызывает.
6. Не бывает поражений — бывает только обратная связь.
7. В основе любого поведения лежит позитивное намерение, оно связано с первоначальным окружением.

8. Любое поведение — выбор наилучшего варианта из имеющихся на данный момент.
9. Каждый располагает всеми необходимыми для него ресурсами.
10. Вселенная — дружественная среда, изобилующая ресурсами.

Раскрою секрет: те пресуппозиции, которые не вошли в этот список, тем или иным способом все равно проявляются в этой книге. Они просто по-другому объясняют те же самые вещи.

А сейчас минимальные пояснения: что к чему и как всем этим пользоваться.

Предпосылка первая. *Карта — это не территория.* Эта красивая метафора, отражающая принципиальную невозможность создания идеального описания реальности, принадлежит Альфреду Корзибски — ученому, всю свою жизнь посвятившему изучению языка.

Что здесь можно сказать? Карта — это карта. А территория — это территория. А карта уж явно не является территорией. Карты бывают географические, политические, экономические, крупномасштабные и мелкомасштабные, точные и схематические, большие и малые. Бывают карты в виде глобусов, но они остаются картами — более или менее верными отражениями реальности, обобщенными, упрощенными и искаженными. А мир един. Он велик и всеобъемлющ.

Жили-были три слепых мудреца. В меру своих ограниченных возможностей познавали они мир, исследуя буквально все, что попадалось им под руку. И попался им как-то под руку слон. Обрадовались тогда мудрецы и тут же стали его исследовать. Первый из них наткнулся на ногу слона и воскликнул: «Слон подобен столбу!» Второй, подержавшись за хобот, возразил: «Слон — это большая змея!» Третий же обследовал хвост, а потому уверенно заявил: «Что вы, друзья? Слон мне больше

напоминает веревку». Они бы еще долго спорили, но ведь не зря же их прозвали мудрецами. По своему, надо сказать, большому жизненному опыту мудрецы догадались, что каждый из них столкнулся лишь с малой частью реального слона. Конечно же, все трое правы! Правда, только в пределах той области, с которой они непосредственно столкнулись. Осознав это, мудрецы сложили свои представления о слоне, но даже это знание не смогло стать полным.

Ограничения заложены уже в самих системах восприятия. Мы способны воспринимать механические и электромагнитные волны вполне определенных диапазонов и некоторой интенсивности. Вряд ли найдется умелец, способный увидеть ультрафиолетовые лучи, услышать инфразвуковое излучение или же почувствовать удар одного единственного атома. Но даже при этих *биологических фильтрах* оставшееся количество информации остается огромным.

Наш мозг слишком разборчив, чтобы хватать все, что дают. Да все, в общем-то, и не надо. Чтобы узнать, как проехать на машине, воспользоваться картой автодорог или же просто схематическим рисунком, нам не нужно для этого знать каждую кочку. Чтобы уверенно добраться до нужной станции метро, нам хватит схемы, которая явно не отражает истинного расположения станций в пространстве. *Карты мира нужны, чтобы ориентироваться в нем.*

Под *картой* (ее еще называют *моделью мира*) отдельно взятого человека понимают его личные представления об окружающих событиях и явлениях. Это то, как он видит мир, в котором он живет. Это его собственное мировосприятие. «Люди ходят на ногах», «После дня приходит ночь», «На стуле можно сидеть», «Горячее обжигает». Здесь не все абсолютно верно, но эти упрощенные утверждения помогают людям эффективно взаимодействовать с внешним миром. Это опоры для нашего мышления.

Здесь есть и обратная связь. Опираясь на модели мира, мы формируем собственные предпочтения. Мы отбираем только ту информацию, которая важна для нас в данный момент, напрочь игнорируя прочую.

— Вас уже оперировали? — спросил врач.

- Да .

— Ну и как?

— Три тысячи баксов!

— Я имею в виду, что у вас было?

— Только одна тысяча.

— Вы опять не поняли. Я спрашиваю, на что вы жалуетесь?

— Плата слишком высокая.

При этом мы рискуем потерять массу информации, мало-мальски противоречащей нашей карте. Информации, способной значительно обогатить нашу модель мира. «Все хотят меня использовать!» — Кто-то, может быть, и хочет, но ведь не все же. «Чайник обжигает». — Да, когда он наполнен кипятком, да еще металлический. В остальных случаях...

— Вовочка, скажи, какое сейчас время года?

— Лето.

— Какое же это лето, когда снег на дворе?

— Вот такое хреновое лето!

Все в порядке, но, обмениваясь информацией с другими людьми, полезно помнить, что у каждого свои предпочтения, а значит, — свои представления о мире. У ученого они одни, а у священника другие. И уж будьте уверены, у спортсмена — третьи. Эти различия полезно учитывать, иначе можно натолкнуться на курьезы.

Когда это было, одному Богу ведомо, да только лежал один монах под деревом и размышлял о Мире и о Боге. Погодка, надо сказать, стояла прямо-таки благодатная. Ласковое солнышко, чистое небо, свежий ветерок, птич-

ки щебечут. Самое время для размышлений... и для сна. Так что наверняка сказать о том, было это на самом деле или же просто приснилось нашему ленивому монаху, никто не сможет. По словам самого монаха, явился ему сам Бог. Явился и сказал своим грохочущим голосом: «Спрашивай, и да отвечу я тебе!» Собрался наш монах с мыслями и выпалил: «О Господь Всемогущий! Правда ли, что для тебя наше тысячелетие все равно, что для нас — минута?» — «Правда», — усмехнулся Господь. — «А правда, что для тебя мешок золота, как для нас грошовый медяк?» — «И это правда». — «Господи! — взмолился тогда монах. — Подари мне, пожалуйста, один свой грошовый медяк!» — «Ладно, — легко согласился Бог. — Только подожди минуточку».

Что ни говори, а у Бога и Человека несколько разные масштабы мышления. Да что там Бог! У разных людей порой такие разные взгляды, что просто диву даешься. Зато карта, используемая человеком, может многое рассказать о нем самом.

Два советских скрипача поехали на международный конкурс. На конкурсе один из скрипачей занял второе место, а другой — последнее. Первый плачет, второй спокоен.

— Боже мой! Ведь если бы я занял первое место, мне дали бы сыграть на скрипке Страдивари!..

— Ну не расстраивайся ты так. Второе место тоже призовое. Черт с ней со Страдивари!

— Как ты не понимаешь! Страдивари! Это все равно, что тебе дать пострелять из маузера Дзержинского...

Скрипач проявил себя самым настоящим энэल्पистом! Он понял, что иногда прямо-таки необходимо учить модель мира собеседника. Он использовал *доступные ему* слова, и тот его понял. «По-умному» это звучит так: «Нашел аналог своих собственных переживаний в карте другого человека».

Он-то хорошо усвоил, что его *карта* — *это не территория*.

Предпосылка вторая. *Сознание и тело — части единой системы.* Иначе можно было бы сказать: то, о чем и как мы думаем, здорово влияет на то, что мы чувствуем. Равно как наше самочувствие в большой степени определяет направление наших мыслей. Вообще все, что связано с нашими ощущениями, эмоциями, мышечным напряжением и т. п., — все это входит в одну взаимосвязанную систему со всем тем, что относится к нашему мышлению.

До чего хорошо расслабляет жаркая баня! Горячий воздух парилки, что со всех сторон окутывает ваше тело. Какую баню вы предпочитаете: финскую или русскую? Предпочитаете парок или же сухой воздух? А любите веничек?... Сидишь в парилке — отдыхаешь. И совершенно незаметно вместе с потом выходит накопившееся за долгое время напряжение... Все проблемы затеваются и уходят на задний план, и вместе с расслаблением появляется необыкновенное благодущие... И хорошее настроение. А когда выходишь после бани, чувствуешь себя слегка разморенным... И вместе с тем — отдохнувшим... И даже мысли — вялотекущие и умиротворенные... Чистые.

Чувствую, расслабились мы, вспоминая о бане. В самом деле, если вы действительно имели возможность вспомнить свои посещения этого чудесного места, то сами эти воспоминания уже дали некоторый эффект. Одними только мыслями вернувшись в те ощущения, мы получили вполне реальные перемены в нашем текущем состоянии.

Естественно.

Ведь сознание и тело — части единой системы. И изменения в сознании повлекли изменения в теле. И это верно в любую сторону. Даже удивительно, насколько сильна эта зависимость. Есть огромное количество при-

меров, когда с помощью простых «фокусов» с направлением внимания удавалось снимать даже сильнейшую физическую боль.

Сознательные действия буквально влияли на физиологические ощущения. Есть и более печальные примеры, когда побеждала боль и человек уже не в состоянии был думать о чем бы то ни было. Вы, конечно же, слышали такое высказывание: «Все болезни от нервов». Возможно, это слишком сильное обобщение, но множество врачей постепенно склоняются именно к этой точке зрения.

Тост: Королева пожелала иметь любовником Александра Македонского. Желание королевы — закон. Что делать, если он умер много веков назад? Пригласили великого трагика Кина. Королева была в восторге. Через некоторое время она пожелала Петра Великого, а затем Юлия Цезаря. Опять все было прекрасно. И королева узнала, наконец, великого трагика Кина.

— А теперь я хочу трагика Кина, — сказала она ему.

— Это невозможно, Ваше Величество. Я давно импотент.

Так выпьем же за систему Станиславского, позволяющую творить чудеса!

Каково? Причем я бы даже не решился заявить, что подобные случаи единичны. Это может означать, что лечение тела может быть достигнуто с помощью влияния на сознание. Известны такие случаи, когда нейтральные вещества (вода, например), выданные врачом за уникальные лекарства, действительно помогали в лечении. Просто пациент верил, что они действуют. И они — действовали.

Впрочем, для нас сейчас интересен другой аспект — то, что с помощью изменений в телесных характеристиках можно влиять на собственное состояние. Бытует мнение, что собственными эмоциями управлять нельзя, ибо человек — существо живое и самобытное — влиянию из-

вне не поддается. Конечно, живое! Конечно, самобытное! // Именно поэтому мы вольны сами выбирать то, что и по какому поводу будем испытывать. Как это работает? По принципу *обратной связи*.

Вспомните какого-нибудь сильного и уверенного в себе человека. Что вспоминается? Голова посажена ровно, плечи расправлены, фигура симметричная. А теперь — очень неуверенного, постоянно испытывающего страх человека. Сгорбленный, голова низко наклонена, взгляд где угодно, но только не на вас, скованные движения... Хотите стать увереннее в себе? Отрадите позу и жесты уверенного человека. Скопируйте его мимику. Обратите внимание на его взгляд. Как он смотрит? Куда? Заметьте, чем его дыхание отличается от вашего. Глубина, частота... А как он говорит, как он произносит эти звуки? Попробуйте говорить с той же громкостью, скоростью, высотой. Обратите внимание на мелодику речи — пики, спады ее тона. Насколько она ритмична?.. Удивительно, но, отразив все эти параметры, замечаешь, что мысли уже текут как-то «совсем по-другому», явно меняется отношение к себе, да и к окружающим. По-другому смотришь на мир... На несколько минут мы становимся другими.

Есть целые психотерапевтические направления, которые через работу с телом лечат душу. Сознание и тело — части единой системы. Что-то делается с телом, и этим изменяется сознание.

Не удивительно, что эти изменения заметны всем окружающим. С одной стороны, они замечают именно те параметры, которые вы и меняли (жесты, пластику, голос), с другой — они чувствуют ваши внутренние перемены. И начинают по-другому к вам относиться. Только не надо списывать все на мистику! Просто бессознательно они ассоциируют такой стиль поведения с соответствующим *внутренним состоянием*. Все это мы умеем Делать еще с детства.

34 НЛП: люди, которые играют роли

И в принципе, тому же самому можно научиться вполне сознательно. Существует небольшое количество попыток расшифровать «язык тела». Самая известная в нашей стране книга по данной тематике — это «Язык телодвижений» Алана Пиза. Рекомендую ознакомиться! Если ею пользоваться, учитывая пресуппозиции НЛП, она может принести много пользы. Таких «словарей» много — успешных и не очень. НЛП тоже «приложило к этому свою руку». Более того, рассматриваемая пресуппозиция подвела под подобные попытки идеологическую базу: сознание и тело — части единой системы.

По изменениям в теле можно судить об изменениях в сознании. По тому, что у человека снаружи, можно определить, что у него внутри. Так, по *внешним признакам* можно легко судить, в каком настроении находится собеседник. А порой — о чем он сейчас думает. По крайней мере, как он относится к вашим словам и действиям. Вопрос только в том, как научиться делать это осознанно и более изящно и точно. А этот вопрос уже относится к технологии. Поэтому об этом — несколько позже.

Предпосылка третья. *Весь наш жизненный опыт закодирован в нервной системе.*

Начнем с анекдота.

Старушка в продовольственном магазине:

— У вас есть тамбовская колбаса?

— Нет.

— А сервелат?

— Нет.

— А краковская?

— Нет. Ну у вас и память!

Мы помним все, что с нами когда-либо происходило; все, что мы видели, слышали, чувствовали или говорили себе, — все это записано где-то в нашей нервной системе; все это составляет наш жизненный опыт. Значит, при

делании мы можем получить доступ к любому переживанию, любому событию, которое с нами происходило.

В лондонском ресторане сидит старый отставной генерал. Официант приносит ему бифштекс. Генерал долго смотрит на официанта, потом говорит:

— Послушайте, у меня такое впечатление, что я вас знаю. Ага... кажется, вспомнил! Вы были знаменосцем в Девонширском полку.

— Простите, сэр, но...

— Верно-верно, я ошибся. Вы служили во время африканской кампании.

— Вы опять ошиблись, сэр.

— Я вспомнил! Вы же приносили мне сегодня суп.

Можно вспомнить все.

Звучит заманчиво. Но как? Обращусь непосредственно к вашему же жизненному опыту. Вспомните свои встречи выпускников или же посиделки со старыми приятелями. На таких сборищах нередко звучат фразы типа: «А помнишь...» И тут же за разговорами вспоминаются события давно минувших дней. Начинает говорить один, эстафету подхватывает следующий, и вот уже все погружены в воспоминания. Вспоминается то, что, казалось бы, давно скрыто от наших глаз. Вспоминаются такие подробности, что просто диву даешься.

Есть и другие способы. Практически в каждом доме можно найти свою домашнюю «машину времени». Что это? Это может быть шкатулка с пачкой старых писем и открыток, или же это ваша любимая книжка, которую вам читали в детстве. И конечно же, это наши альбомы с фотографиями.

Чтобы жизнь повторилась с начала,
Загляните в семейный альбом.

Давайте заглянем. Так приятно смотреть на фотографии и вспоминать события, пойманные объективом фо-

тоаппарата! Выберите из них ту, что доставляет вам наибольшую радость. Приглядитесь к ней внимательнее. Вас приятно удивит, как много сюрпризов она вам подарит! Откуда они взялись? Практически на каждой фотографии кроме основного содержания есть масса мелких деталей, что попали на нее совершенно случайно. И чем больше замечаешь этих деталей, тем ярче и насыщеннее воспоминание и тем полнее переживаешь прошлое событие. Осталось только обратить внимание на окружающие звуки и собственные ощущения, и тогда «картинка оживет».

Как используется это знание? Адепты почти всех психотерапевтических школ считают, что у любой проблемы есть свои корни в *прошлом*. Значит, можно вернуться туда и найти способ ее решения. В НЛП этот подход принимается как один из многих возможных вариантов, но далеко не единственный. В НЛП вообще предпочитают чаще задавать вопрос «как?», а не «почему?», а прошлое рассматривать как *источник ресурсов*, а не проблем.

При желании в своей личной истории можно найти столько примеров удачного поведения, что любая проблема будет решаться просто автоматически. Если вы хотите действовать эффективнее в некоторой ситуации, то самое время отправиться в поход за ресурсами прошлого. Туда, где уже возникала подобная ситуация и вы с блеском с ней справлялись. При этом из прошлого стоит позаимствовать не столько конкретные действия, сколько *психологические состояния*, в которых они придумывались.

Уже искали, но не нашли? Не может быть! Хорошо, дам еще одну подсказку. Вас никто не заставляет ограничиваться только собственными возможностями. Вокруг вас были и есть люди, у которых можно поучиться. Кстати, это могут быть даже *вымышленные* персонажи.

Штирлиц просыпается в явно казенном помещении. «Так... Сосредоточимся... Если я у них, то я штандартен-фюрер Штирлиц, если я у нас, то полковник Исаев...» Вдруг он слышит:

— Ну и напились же вы, товарищ Тихонов!

Говорят, в каждой шутке есть доля шутки, остальное — правда. За любыми действиями вымышленного персонажа стоит *реальный* жизненный опыт человека, который его придумал. А этим уже можно воспользоваться.

Если вы уже выбрали себе пример для подражания, то можно начать действовать так, как если бы действовал он. Скопируйте его образ мышления, мимику, жесты, позу. Мы же знаем, что сознание и тело — части единой системы. Откуда взять информацию о нашей модели, тоже понятно: *весь наш жизненный опыт закодирован в нервной системе*. Все это хранится в нашем мозгу. Все это можно достать и использовать.

Предпосылка четвертая. *Субъективный опыт можно разделить на образы, звуки, ощущения, вкус и запах*. То, что у нас есть пять способов собирать информацию извне, думаю, никому объяснять не надо. У всех есть глаза, уши, нервные рецепторы по всему телу, язык и нос. Как их использовать по прямому назначению, полагаю, все тоже догадываются.

Тем, кто не догадывается, могу предложить следующие идеи. Можете попробовать: «Совать нос в чужие дела»; «Чесать языком»; «Вешать лапшу на уши»; «Пожирать глазами»; «Получать острые ощущения». Попробовав все это, вы наверняка узнаете, для чего нужны органы чувств на самом деле.

Что нового? Почти ничего. Разве что придется немного разочаровать любителей экстрасенсорики и прочих «шестых чувств». Весь субъективный опыт укладывается в уже привычные пять. В область самой обычной сен-

сорики, но разве что сенсорики более развитой, утонченной.

Если до занятий НЛП мне еще удавалось верить во всякие астральные штучки, то теперь, узнав, как те же самые «фокусы» выполняются с помощью обычных органов чувств... Короче, развить в себе внимательность, точнее, *сенсорную чувствительность*, куда легче, чем овладеть биоэнергетикой. И прочими чудесами.

Действительно, попробуйте внимательно почитать соответствующую литературу по всяким «суперспособностям». Только ту, которая действительно чему-то учит, а не только рекламирует и пугает. Приглядитесь: там написано о том, что можно *увидеть*, *услышать* или *почувствовать*. Особенно в тех местах, где маги и чародеи описывают свои собственные переживания. Они очень точно укладываются в наши привычные чувства. То есть при соответствующих затратах времени и сил все это можно с успехом повторить. Причем чем конкретнее описываются переживания, тем легче их достичь.

Вообще, информацию, которую мы получаем из внешнего мира, можно разделить так: *сенсорная* информация и *суждения* о ней. Сенсорная информация поступает посредством пяти чувств. Вот пример наблюдения за внешним состоянием собеседника: «Уголки губ приподняты, видны зубы, глаза сужены, щеки порозовели». Остальное — наши суждения и интерпретации: «Он доволен». Сравните: «Чувствую, сосет под ложечкой» и «Мне страшно!»

Ну и что? А то, что сенсорная информация объективна и проверяема. Ее может обнаружить каждый. А вот суждения... Сколько людей, столько и мнений. В ответ на улыбку прохожего можно подумать разное, например что у меня плохая походка и он надо мной смеется; или, что он счастлив, что встретил такого красавца, как я; или, что он вспомнил приятный случай. Особо догадливые могут

решить, что когда-то в детстве ему на голову упал кирпич. А он просто идет и улыбается. И ничего более.

— У вас такие большие очки! Вы, наверное, очень умный?

— Что вы! Просто зрение плохое.

Как видите, далеко идущие выводы делать рановато. Домыслы, как это часто оказывается, весьма далеки от истины. Поэтому энэल्पисты решили опираться не столько на свои предположения о том, как устроен мир, сколько на то, что можно реально увидеть, услышать или почувствовать — на свой *сенсорный опыт*.

Они взяли за основу тот факт, что любое переживание можно описать с помощью совокупности сигналов от пяти *сенсорных систем*. Как вы уже догадались, к ним относятся *зрительная, слуховая, кинестетическая* (это наши ощущения: можно выделить тактильные — от кожных рецепторов, внутренние — от внутренних органов, оценочные — чувства, эмоции — то, что показывает наше отношение к происходящему), *вкусовая и обонятельная* системы. Этот реальный опыт уже можно перенимать и передавать. Как было раньше? «У него талант, с этим надо родиться. Практика, практика и еще раз практика, и тогда к тебе это придет».

На самом деле, самая «берущая за душу» музыка — только набор звуковых колебаний определенной длительности, последовательности и интенсивности. Его можно записать на компакт-диск или еще куда, а потом воспроизвести. До изобретения нот способность играть осмысленные музыкальные произведения была сродни магии и колдовству. Сейчас этому можно научиться за вполне определенный срок.

Умение «наполнять музыку смыслом» — не более чем способность технически безукоризненно, со всеми паузами, вовремя замедлив или ускорив, усилив или осла-

бив звучание, проиграть нотный текст. Ну добавить еще выразительной мимики и жестов. Тоже вполне конкретных. И тогда, *если есть хоть один человек в мире, способный это сделать, то его талант можно передать множеству других людей*. Этому уже можно научить, это уже в терминах сенсорного опыта. Я не говорю, что это так просто. Но у ученика появляется конкретная цель, технически достижимая. Инструкция же: «Ты должен наполнить музыку смыслом» — эквивалентна: «Пойди туда, не знаю куда. Принеси то, не знаю что».

«Сразу видно — воспитанный, образованный человек». «На него можно положиться». «Онатакая нежная и заботливая». «Наша девочка все диктанты пишет на пятерки». «У него великолепно развито абстрактное мышление».

Все эти лестные *оценки* получены благодаря вполне конкретным *действиям*. А уж этим действиям можно научиться, и этому реально учатся.

Предпосылка пятая. *Смысл коммуникации — в полученной реакции.* Зачем мы вообще общаемся? В чем смысл нашего общения? И между прочим, зачем нам сам смысл? Конечно же, это извечные вопросы, и одним махом на них не ответишь. Можно разве что попытаться... Про последний из них можно сказать только то, что *люди стремятся во всем найти смысл*. Сделать осмысленным — понять. Найти ему место на своей карте.

— Доктор! Я жить буду?

— А смысл?

Наша пресуппозиция дает свой ответ на остальные: *смысл коммуникации заключается в полученной от собеседника реакции*. То есть мы общаемся, чтобы получить какую-то реакцию. Это может быть необходимая нам информация, или же, наоборот, — сигнал о получении сведений от вас. Может быть, это некое эмоциональное сообщение, и вас волнует отклик на него.

Вообще, людей очень интересует ответ на их слова и действия. Мало кто возьмется за дело, которое никак не повлияет на него самого или же на окружающих. Не многие люди готовы говорить «в пустоту». Напротив, — нас интересует, чтобы нас выслушали и поняли. Чтобы наши слова «подействовали», «дошли» до другого.

— Вы знаете, Эйнштейн едет в Токио на конгресс рассказывать о теории относительности.

— А что это такое?

— Ну, если три волоса на голове — это мало, то три волоса в супе — это много. Если девушка идет к раввину — это хорошая девушка и хороший раввин, но если раввин идет к девушке, то сами понимаете...

— И с этой хохмой Эйнштейн едет в Токио?

Ну разве не обидно, что столь яркий пример был понят так превратно? А между тем в *данных конкретных обстоятельствах* он является неудачным. Чтобы было понимание, здесь требуются другие слова. По крайней мере, для этого собеседника.

Давайте вместе разбираться, из чего состоит *коммуникация*. В процессе передачи *сообщения* мы выполняем некоторые *действия*, чтобы добиться определенных *результатов*. При этом наши *действия* вызывают *ответные реакции*. Поясню на примере.

— Здравствуй, моя кисонька!

— Что?! Я кисонька? Значит, ты считаешь, что я животное? То есть я, по-твоему, собака?! Мама, мама! Он меня сукой назвал!

Что он сделал? Чего он хотел этим добиться? Что он получил в ответ? Это те самые вопросы, которые первыми приходят в голову, если рассматривать конфликтную ситуацию с точки зрения нашей пресуппозиции.

Типичная реакция «нормального» мужа: «В кои-то веки решил к ней ласково обратиться, а она, зараза, ни-

42 НЛП: люди, которые играют роли

чего не поняла! Нет, ну все-таки все бабы дуры!» Дальше он пойдет и выпьет с горя, и его жена еще долгое время не услышит от него ласкового слова. Мы тоже можем ему посочувствовать: «Хотел сделать приятное жене, а она на него "наехала", да еще и тещу подключила».

Вряд ли это самая эффективная коммуникация. Где ошибка? Вот она: ответную *реакцию* вызывают не наши *намерения*, а наши *действия*, — чтобы получить другую реакцию, нужно просто изменить свои действия. *Если то, что вы делаете, не работает, сделайте что-нибудь другое*. Вы же хотите реализовать свое намерение? Достигнуть своей цели?

Мама укладывает спать маленького мальчика. Тот плачет.

Она поет ему колыбельную — ребенок плачет, поет вторую — плачет, поет третью, четвертую...

Мальчик открывает глаза и говорит:

— Мама, я понимаю, вы клево поете, но мне бы поспать!

Конечно, можно до хрипоты доказывать собеседнику, что смысл ваших действий в ваших намерениях. Но ведь реакцию вы хотите получить от *него*! Значит, ему и решать, какой смысл взять из вашего сообщения. А если вам нужно, чтобы он взял именно тот смысл, какой нужен вам, то просто меняйте свои действия. Это становится очевидным, когда понимаешь, что *смысл сообщения в реакции, которую оно вызывает*.

Самое удивительное, что именно так мы и поступаем, когда нам требуется, чтобы выполнялись наши пожелания. По крайней мере — механизмами. Еще бы! Попробуй обвини станок, что он вас неправильно понял! Обвинить-то, конечно, можно. Можно даже врезать ногой по его железному боку. Да только толку-то — все равно не отреагирует. Разве что сломается — так потом его чинить придется... Меня легко поймут те, кто хоть однажды пользовался компьютерной «мышкой». Там все понятно: смысл

движения руки с «мышкой» в физическом пространстве заключается в перемещении стрелочки по экрану. И не более. Мы просто обращаем внимание только на *внешнюю реакцию*, подстраивая под нее собственные действия. Еще пример — управление автомашиной. Если водитель будет ездить, ориентируясь не на внешние события, а на собственные убеждения, какими эти события должны быть, то очень скоро он окажется в больнице. А машина — на свалке. Поэтому правила правилами, а по сторонам поглядывать не забывай.

Мы автоматически принимаем, что *смысл наших действий в полученной реакции* для неразумной природы, и поступаем разумно. Когда же встречаемся с себе подобными, хотим, чтобы нас понимали с полуслова. Даже если этим самым «полусловом» здесь даже и «не пахнет».

Между прочим, иногда люди настолько глубоко прячут собственные *позитивные намерения*, что им самим бывает трудно до них «докопаться».

Зачем воспитатель кричит на ребенка? Чтобы он вырос воспитанным — более приспособленным к жизни. Что хочет показать жена постоянными упреками? Может быть, ей нужно больше любви и заботы? Внимания? А может быть, ей просто скучно?

Сюрприз! От людей добиться понимания куда проще, чем от машин!

В таких ситуациях достаточно просто *непосредственно* сказать о своих намерениях. Пусть воспитатель прямо скажет, чего он хочет от ребенка. Пусть жена попросит именно то, что ей нужно сейчас: любви, заботы, внимания. И именно так, такими интонациями и таким голосом, чтобы человеку действительно захотелось вам все это дать.

И тогда наше сообщение обязательно достигнет адресата. А мы получим требуемую реакцию. Ведь мы-то с вами знаем, что *смысл коммуникации — в реакции, которую она вызывает*. На нее-то и стоит ориентироваться.

Предпосылка шестая. *Не бывает поражений* — *бывает только обратная связь*. При желании для пояснения этой пресуппозиции было бы достаточно одной цитаты из книги Ричарда Баха «Иллюзии». Вот она: «В конце концов, истинное знание не в том, проигрываем ли мы игру, а в том, как мы изменяемся, когда ее проигрываем, что мы уносим нового, чего раньше в нас не было». Другими словами, но о том же самом напоминают энальписты, когда говорят, что не бывает поражений - бывает только обратная связь. И мы будем разбирать эту пресуппозицию максимально подробно.

Что такое поражение в общепринятом понимании? Это в первую очередь неудача. Еще раз: не-удача — отсутствие удачи. Можно достигнуть цели, и это будет называться успехом. Можно достичь чего-то не того, это уже — неудача. Поражение. «Вся наша жизнь — игра». И так уж устроено мышление большинства людей, что в играх они ищут победителей и побежденных.

Пусть они с наслаждением играли, пусть они получили массу удовольствия. Но если победил кто-то другой — они предпочитают страдание. Между тем каждая новая игра дает нам огромное множество полезной информации — обратной связи. Андрей Кнышев в своей «Тоже книге» подарил нам такой диалог.

— Лена, пойдешь за меня замуж?

— Нет.

— А я и не предлагаю — просто спрашиваю.

Да, к счастью, у нас есть примеры людей, считающих, что не бывает поражений — бывает только обратная связь. Они предпочитают получать из мира сведения о своих действиях, информацию к размышлению.

Обратите внимание, какая красивая подмена! Слово «поражение» ассоциируется с чем-то неприятным — «плохим». Это то, чего мы изо всех сил стремимся избе-

жать. И, испытывая его, люди чувствуют себя плохо. Это такой способ стимулирования. В то же время «обратная связь» связана с желаемым результатом — «хорошим». К нему мы стремимся. Его мы хотим — там мы будем чувствовать себя хорошо. И это другой способ мотивировать себя.

Поздно вечером пьяный спрашивает у прохожего:

— Выручи, друг, посчитай, сколько у меня шишек на лбу?

— Три.

— Ага, значит, еще два столба, и я дома.

Помните, как говорил Остап Бендер: «Все прекрасно! Каждый вскрытый стул прибавляет нам шансы». Действительно, каждая новая попытка все больше приближает нас к цели. Более того, мы можем добиться того, о чем ранее даже и не мечтали.

В кафе заходит человек с собакой и заключает с посетителями пари, что его пес сейчас будет разговаривать. Но собака молчит. Человек оплачивает пари и уходит под общий хохот.

— Из-за тебя я проиграл уйму денег! — говорит хозяин собаке. — Почему ты не заговорил?

— Чудак! — отвечает пес. — Ты только представь, сколько денег мы загребем завтра!

Однажды признав, что не бывает поражений — бывает только обратная связь, мы раз и навсегда выводим себя из-под оценки. Мы не проигрываем — мы получаем возможность еще более усовершенствовать свои действия. Конечно же, это достигается *сбором обратной связи* и грамотным использованием ее в последующих попытках. Иначе можно раз за разом достигать одного и того же совершенно ненужного результата.

¹ Повади́лся ежик в продуктовый магазин за сметаной ходить. Приходит, встает в очередь, покупает трехли-

тровую банку и уходит. А на следующий день опять то же самое. Через две недели продавец заинтересовался:

— Ежик, а зачем тебе так много сметаны?

— Да так, — отвечает тот.

— Ну, хоть куда ты ее деваешь-то?

— Ну пойдем, посмотришь, — говорит ежик, и, забрав банку сметаны, они идут в лес. В лесу тропинка, рядом с тропинкой — дерево. Закрывает проход. Ежик с банкой пытается преодолеть препятствие и... падая, роняет ее на землю.

— И вот такая хреновина каждый день.

Как же собирать эту самую обратную связь? Перед очередной попыткой следует спокойно *взглянуть со стороны* на возникшие при достижении нашей цели сложности. *Какие причины? Как мы попали в трудную ситуацию? Что при этом происходило? Какие были ошибки в нашем поведении? Какие меры следует принять в дальнейшем во избежание повторения проблемной ситуации? Как мы еще могли бы повести себя при ее повторении?*

Потратьте несколько минут на *сбор информации*, и они еще сторицей окупятся. Это действительно выгодное вложение.

Воспитательница детского сада потратила четверть часа на то, чтобы натянуть рейтузы на маленькую девочку. После чего девочка сказала:

— Это немой.

Проклиная все на свете, воспитательница потратила еще столько же, чтобы стащить рейтузы обратно.

— Этомоего братика, — сообщиладевочка, — только мама сегодня надела их на меня.

Подсчитаем затраты времени? На сбор информации ушло бы минут пять плюс пятнадцать минут на одевание ребенка. Итого двадцать минут на всю работу. Взрослая воспитательница пошла другим путем...

После сбора информации с помощью обратной связи приходит время следующего шага. Это вырабатывание

нового поведения, формирование *новой цели*. Хорошо, повторения такой ситуации я не хочу. Тогда *что я хочу вместо этого? Что я могу для этого сделать? Как я пойму, что я это получил? Где, когда и с кем я этого хочу? Какие эффекты это привлечет в мою жизнь? Какие ресурсы мне для этого понадобятся? Какие препятствия могут возникнуть у меня на пути? Какие первые шаги для достижения цели я уже могу сделать?* Если вы решились делать этот шаг, то ответьте на все вопросы — они составляют условия *хорошо сформулированного результата*. Каждый из них даст вам новый взгляд на заявленную цель. Но о целях и правилах их постановки мы еще поговорим в одной из следующих глав.

А сейчас — последний штрих. Между прочим: где, когда и с кем старая реакция была бы полезной и очень даже желательной? Взгляните на ситуацию с этой точки зрения, и вас будет ждать не один сюрприз!

Пьяный мужик пришел ночью домой и кричит с порога в темноту:

— Жена, начини ругаться, а то я кровать не найду!

Уж этот-то мужик хорошо усвоил, что не бывает поражений — бывает только обратная связь, и даже научился ею пользоваться.

Предпосылка седьмая. *В основе любого поведения лежит позитивное намерение, оно связано с первоначальным окружением.* Эта пресуппозиция чрезвычайно эффективна (особенно в области разрешения конфликтов), но из-за неправильного (точнее, неэффективного) ее понимания с ней мало кто соглашается сразу. Поэтому будем соглашаться по частям.

Для начала разберемся с первой частью пресуппозиции: *в основе любого поведения лежит позитивное намерение*. Да-да, даже самые ужасные и разрушительные действия совершаются с благими намерениями. В НЛП

принято разделять *поведение* и *намерение* (действия и их смысл), с тем, чтобы, сохраняя позитивное намерение, изменять поведение.

Если уж мы собрались в гости, то уместнее будет идти по чистому тротуару, нежели шлепать по лужам. Действительно, ведь обычно мы в полной мере согласны с самим намерением. Нас только не устраивают способы их реализации. Мы согласны идти в гости, только не надо при этом пачкаться в грязи.

Позитивное намерение есть всегда. Нужно только научиться его находить. Для начала послушаем объяснения самих виновников.

Лорд играет свадьбу. После свадьбы гости-холостяки идут в публичный дом и застают там молодого мужа.

— Сэр, почему вы здесь, ведь у вас молодая красавица жена?

— Крошка так устала, что сразу же заснула. Стоило ли будить ее из-за каких-то нескольких фунтов?

Думаю, здесь вы легко смогли разобраться, где *поведение*, а где — *позитивное намерение*. Не правда ли, прекрасно, что муж заботится о своей любимой? Единственное, что может ее не устроить, так это его действия. А намерения — приветствуются. Чуть сложнее отыскать позитив в другом анекдоте.

В ювелирный магазин вбегает парень, наставляет на продавца пистолет и говорит:

— Дай мне кольцо с драгоценным камнем и побыстрей!

Перепуганный продавец протягивает бандиту кольцо. Тот его критически осматривает и рывкает:

— Ты что мне даешь, идиот! Это же бриллиант! Дай мне что-нибудь подешевле, чтобы моя невеста поверила, что это кольцо я купил.

Молодой человек, конечно же, любит свою невесту и хочет сделать ей подарок. Правда, средства, которые он

для этого использует, весьма трудно назвать уместными. Помните еще «Интернационал»:

Весь мир насилия мы разрушим
До основанья, а затем
Мы наш, мы новый мир построим -
Кто был ничем, тот станет всем.

Вспоминается классическое выражение: «Цель оправдывает средства». В связи с этим немного черного, но все же юмора.

— Дорогой, в газете пишут, что вдовы становятся хорошими женами.

— Выходит, мне надо повеситься, чтобы ты стала хорошей женой?

Откуда при всей изначальной положительности намерения может взяться негативное поведение? Ответ мы находим во второй части пресуппозиции: *позитивное намерение связано с первоначальным окружением*. То есть когда-то в прежнем контексте поведение оказалось уместным, непосредственно реализующим позитивное намерение. А сейчас оно — несколько *устарело*. И потому служит уже не так хорошо, как раньше.

Буфетчик говорит официанту:

— Послушай, перестань выгалкивать клиентов на улицу! Ты, наверное, забыл, что работаешь в вагоне-ресторане.

Когда-то это поведение действительно работало. Оно показало свою реальную действенность — эффективность. Там оно было вполне уместно. Более того — единственно возможно. Теперь-то мы понимаем, что наше давнишнее приобретение пора отправлять на покой. Сейчас пришло время искать более привлекательные пути к тем же целям.

Осознание этой пресуппозиции — хороший повод взглянуть под новым углом зрения на свои взаимоотно-

шения с окружающими, в особенности с близкими. Какие неудобства они вам доставляют? За их действиями обязательно кроется какая-то конструктивная цель. Найдите ее! А может быть, что-то нехорошее делаете вы? Кричите, ругаетесь, обижаетесь? Зачем? Что вам это дает? Может быть, есть более приятные способы добиться того же?

Еще одно применение эта идея находит во взаимоотношениях с собственным организмом. А что, если относиться ко всем внутренним событиям (ощущениям, болям, напряжениям, болезням) как к поведению нашего тела? Тогда сразу становится понятно, что все действия нашего мозга имеют позитивное намерение — он заботится о нашем благополучии.

В психотерапевтической литературе немало таких примеров. Так, ночное недержание мочи у детей может являться результатом бессознательного желания ребенка привлечь внимание своих родителей. Паралич может помочь сохранить семью. Фобия (неконтролируемый страх перед чем-либо) — просто чрезмерное проявление инстинкта самосохранения.

Со своим организмом не надо бороться, с ним надо сотрудничать. И тогда вы сможете найти более комфортные способы для получения того же самого. Правда, это уже в большей степени епархия профессиональных консультантов-психотерапевтов.

Итак, есть поведение, а есть намерение. И *в основе любого поведения лежит позитивное намерение, которое связано с первоначальным окружением.*

Предпосылка восьмая. *Любое поведение — выбор наилучшего варианта из имеющихся на данный момент.* Анекдот для иллюстрации.

Адвокат — своему клиенту:

— Самое лучшее в вашем положении — пойти к жене и помириться.

— Интересно, а что же будет самое худшее?

Ни для кого не секрет, что, шествуя по жизни, мы периодически попадаем в «точки выбора». В этих точках мы вынуждены принимать решения, определяющие наше будущее в той или иной степени.

У меня растут года,
Будет и семнадцать.
Где работать мне тогда,
Чем мне заниматься?

Где работать? На кого учиться? На ком жениться? И чем дальше по жизни, тем больше приходится выбирать. Понятно, что широта выбора определяется нашими возможностями. Большие возможности — богатый выбор. Скромные возможности... В общем, выбираем из того, что есть. *Лучшее из того, что доступно.*

На полусогнутых ногах пьяный человек пытается открыть дверь машины трясущимися руками. Подходит милиционер: «И вы в таком состоянии еще собираетесь ехать?!» На что получает вполне логичный ответ: «А что же мне делать, если идти я уже не могу?!»

Но это и так понятно. На самом деле эта пресуппозиция содержит гораздо более сильное утверждение. Она гласит, что *любое поведение — выбор наилучшего варианта из имеющихся в данный момент*. Это означает, что каждый раз, перед тем как что-то сделать, мы выбираем именно эти действия. Разумеется, из того, что есть.

— В чем заключается особенность улицы с односторонним движением?

— В том, что в другую машину можно врезаться только сзади.

Как мы умудряемся не сойти с ума, постоянно решая в уме задачи оптимизации с массой параметров? Очень просто. Сознательно мы решаем только очень маленький спектр задач. Остальные решает наше бессознательное. Выбирает из автоматических и привычных реакций.

- Мама, мышка прыгнула в бидон с молоком!
- Ты вытащила ее?
- Нет, но я бросила туда кота.

Вы еще помните, что в основе любого поведения лежит позитивное намерение. Вот вам и еще один ответ на вопрос: «Почему при позитивном намерении возможно негативное поведение?» Просто был выбор между плохим и очень плохим.

Как-то вождь всех народов товарищ Сталин смотрел очередной кинофильм перед выпуском его в массы. После просмотра Сталин раскурил свою трубку, попыхтел и наконец изрек:

— А что это у главного злодея усы, как у товарища Сталина? Это что, заговор? Товарищ Берия, расстрелять актера, гримера, сценариста и режиссера.

— Есть!

Насмерть перепуганный гример:

— А может быть, мы ему просто усы сбреем?

— ...Или так.

Как видите, стоит добавить новый вариант, и поведение может существенно измениться. Сразу хочу предостеречь: вместо того чтобы бросаться в окружающих своими советами, *займитесь собой*. Ищите новые альтернативы для *своего* поведения.

Развивайте собственную поведенческую гибкость. В кибернетике существует такой закон: «*В любой системе самый гибкий элемент становится управляющим*». Расширяйте собственные возможности, и вы всегда сможете контролировать ситуацию. А вот и иллюстрация.

Плывет крокодил по реке Нил. Плывет и помирает со скуки. Вдруг видит: на пальме висит обезьяна и ест банан. «Дай, — думает, — подшучу над ней. Спрошу, замужем ли она? Если ответит "да", спрошу, кто ж ее обезьяну-то взял? Если "нет" — кто ж ее обезьяну-то замуж возьмет?» Подплывает и спрашивает с ухмылкой:

— Обезьяна, ты замужем?

— Выйдешь тут, когда вокруг одни крокодилы плавают!

Крокодил «просчитал» только два варианта. И просчитался — более разумная обезьяна нашла третий. И тут же возникает вопрос: «Какое число вариантов будет достаточным?»

Давайте разбираться. Один вариант реагирования у нас есть всегда.

Собеседование в агентстве по найму:

— Что вы можете делать?

— Могу копать.

— А еще?

— Могу не копать.

Такая ситуация называется *линейный выбор* и хорошо иллюстрируется классическим: «Быть или не быть?» Почему я утверждаю, что здесь только один вариант? Потому что при линейном выборе альтернативы *жестко взаимосвязаны*. Отказ от одной из них приводит к *автоматическому* выполнению другой.

Добавив еще одну альтернативу (*независимую*), получим *дилемму*. Здесь мы опять ничего не выбираем. Отказавшись от одного варианта, тут же попадаем во власть другого.

Глава совместного предприятия вызывает служащего:

— Завтра вы выезжаете в командировку в Канаду. Как вы относитесь к канадцам?

— Я считаю, что в Канаде живут только хоккеисты и проститутки.

— Но-но, осторожнее! Моя жена — канадка!

— Да?! И в какой команде она играет?

Только имея три независимых альтернативных варианта, мы наконец попадаем в ситуацию *выбора*. Теперь Мы действительно можем выбирать. Теперь наше поведение практически невозможно предсказать.

И напоследок: *для успешной адаптации уровень гибкости элемента системы должен быть пропорционален вариативности остальной части системы.* В переводе на человеческий язык это означает, что при постоянно меняющихся внешних условиях лучше всего себя чувствует тот, кто умеет приспосабливаться к этим изменениям. Тот, кто имеет наибольшую поведенческую гибкость.

Купили в курятник молодого петуха, и говорит он старому:

— Я теперь буду главный, а тебя завтра — в суп!

— Ты погоди, — сбегает наперегонки вокруг курятника, кто победит, тот и главный. Только ты мне фору дай.

Бегут. Вдруг — бабах! Молодой петух падает за мертво. Подходит хозяин с ружьем, поднимает его за ногу:

— Надо же! Третьего петуха купил — опять педик!

Предпосылка девятая. *Каждый располагает всеми необходимыми ему ресурсами.* Как всегда, начнем с необходимых пояснений. По всему тексту то здесь, то там мелькает слово «ресурсы». Что это такое? Интуитивно его значение нам давно уже ясно: «природные ресурсы», «экономические ресурсы», «трудовые ресурсы». То есть средства, к которым обращаются при необходимости, запасы, источники чего-либо. (Смотри, например, «Словарь русского языка» С. И. Ожегова.) С достаточной степенью точности можно сказать, что *ресурсы* — это то, что помогает нам жить лучше.

Хотелось бы дать более точное определение с точки зрения НЛП. Ресурс — это, прежде всего, *ресурсное состояние*. Находясь в ресурсном состоянии, мы можем использовать все, что «попадется под руку». Все, что *расширяет наш выбор*. Это могут быть люди и вещи, убеждения и ценности, время и деньги, информация и идеи, наши таланты и способности — все, чем мы можем вое-

пользоваться для достижения наших целей, может стать ресурсом. Конечно же, для энэल्पистов огромнейшим, ценнейшим ресурсом становится само НЛП и его инструменты.

А какое состояние назвать ресурсным? *Ресурсное состояние* — то, в котором мы обладаем наибольшим количеством выборов. И это то, к чему стремится любой энэल्पист. Ведь чем больше наша гибкость, тем эффективнее наши действия. Вспомните предыдущую presupпозицию: любое поведение — выбор наилучшего варианта из имеющихся в данный момент. То есть чем больше у нас реальных альтернатив, тем больше у нас свободы, тем лучше наш выбор.

Разделение состояний *на. ресурсные* и *нересурсные* часто совпадает с разделением на *приятные* и *неприятные*. В самом деле, когда мы в хорошем настроении, у нас лучше работает голова и нам доступно значительно больше вариантов поведения. И все же эти классификации несколько отличаются. Вряд ли очень приятное для вас состояние радости подойдет вам в тот момент, когда начальник решает, сделать вам выговор или нет. Скорее всего, ресурсными окажутся менее приятные состояния «осознания собственной вины» и «раскаяния». Вот еще пример.

Художественная выставка в Париже. Пикассо забыл свой приглашенный билет. Его не пускают:

— Докажите, что вы Пикассо.

Он одним взмахом карандаша изобразил голубя мира, и его пропустили. Фурцева тоже забыла приглашение, и ее не пускают.

— Я министр культуры СССР!

— Чем вы это можете доказать? Вот Пикассо тоже забыл билет, и ему пришлось рисовать.

— А кто такой Пикассо?

— Все в порядке, госпожа министр культуры, можете проходить!

Вроде бы и лишними знаниями не обладала, но ведь прошла же! Чем еще раз доказала, что каждый располагает всеми необходимыми ему ресурсами. И это действительно так. Каждый — значит каждый. То есть — любой. Любой человек на планете может достигнуть того, чего хочет он. И для этого он уже обладает всеми необходимыми ресурсами. Не правда ли, сильное утверждение? Настолько сильное, что поначалу даже и не верится.

Так на то она и пресуппозиция, чтобы не пытаться доказывать ее справедливость. Просто действовать исходя из нее и смотреть, что получится. И если в самом деле предположить, что каждый располагает всеми необходимыми ему ресурсами, то эти ресурсы и впрямь находятся. Умные люди говорят: «Сделай все, что можешь, и скажи: "Не получилось"». Правда, при таком подходе обычно получается...

Ворона сидит на ветке и видит: по дереву лезет корова.
Ворона:

— Корова, ты чего? Сдурела? Зачем на дерево лезешь?

— Яблочек поесть!

— Так это ж сосна!!!

— Ау меня с собой!

Особый акцент стоит сделать на том, что ресурсы эти подбираются под *собственную* цель. Данный конкретный человек добивается своего результата, поставленного *им самим* и для *себя*. Да еще и при условии, что ему этого хочется. В противном случае, любой человек будет выдумывать всякие сложности и прочие отговорки.

— Вам следует бросить пить!

— Мне уже поздно.

— Никогда не поздно!

— В таком случае я брошу попозже.

У него есть стойкое желание — продолжать пить. И он легко находит для этого все необходимые ему ресурсы. Это действительно вопрос *фокуса внимания*. Мы видим только то, что нам нужно.

Некоторые задачи для нас просто пока еще не актуальны. Конечно, пятилетний малыш вряд ли сможет, например, устроиться на работу. А ему это надо?! Тем более что он легко сможет в нее поиграть. Или же он может заработать похвалу (в том числе и в материальном выражении) за вовремя почищенные зубки. И это его работа на данный момент. Для нее у него ресурсов хватит.

Молодой специалист приходит наниматься в метеорологический институт. На собеседовании его спрашивают:

— Какие у вас данные для работы в нашей области?

— За последний год я трижды выигрывал в лотерею!

Каждый располагает всеми необходимыми ему ресурсами. Приглядитесь к окружающим внимательнее — они уже сейчас реализуют все свои насущные задачи. Для этого у них совершенно неограниченный выбор средств. Взгляните на любого — он уже нашел свою устойчивую нишу и в ней прекрасно существует. Даже если конкретно вам не удалось заметить это сразу.

Сидит уже знакомая нам обезьяна на берегу Нила и полощет веревку в воде. К ней подходит бегемот.

— Ты чего делаешь?

— Дай доллар, скажу.

Бегемот мнетя, но любопытство побеждает. Обезьяна прячет доллар и отвечает:

— Крокодилов ловлю.

— Дура! Кто же ловит крокодилов на пустую веревку?

Обезьяна (про себя): «Может быть, и дура, но штуку в месяц имею».

У ресурсов есть еще одно забавное свойство: они работают на вас только тогда, когда вы начинаете их использовать. В противном случае — лежат себе в сторонке. Пылятся. Зато если целенаправленно заняться их поиском, брать все, что только может пригодиться, то окажется, что их просто видимо-невидимо. Успевай только пользоваться.

— Что ты вырезаешь из газеты?

— Заметку о мужчине, который потребовал развода вследствие того, что жена роется в его карманах.

— И что ты с этим сделаешь?

— Положу в карман.

Не правда ли, ценный ресурс? А не искал бы, так не нашел бы. Ресурсы вокруг нас. Надо только научиться их находить и использовать. Тем более что каждый располагает всеми необходимыми ему ресурсами.

Предпосылка десятая. *Вселенная — дружественная среда, изобилующая ресурсами.* По моему мнению, эта базовая пресуппозиция стоит несколько особняком относительно остальных. Если те имеют четкое обоснование и конкретные пути использования, то механизмы действия этой пресуппозиции не столь очевидны. Можно сказать, что если первые девять объясняют, *как* построить эффективную коммуникацию, то десятая — *куда* ее направить и *зачем* это нужно. Она придает НЛП направление.

Заинтригованы?

Давайте разбираться. Вселенная... Масштабы воистину огромны. Чтобы осознать глобальность замысла пресуппозиции, придется разрастись до масштабов всего человечества. Надеюсь запастись там обещанными ресурсами и спуститься до наших житейских нужд.

Оговорюсь. В этой пресуппозиции под Вселенной понимается та часть окружающего пространства, с которой мы взаимодействуем (физически, информацион-

но) или потенциально можем взаимодействовать. Для современного человека это может быть Вселенная в ее астрономическом понимании. Для человека каменного века — это участок диаметром несколько десятков километров.

Вот теперь — метафора.

На чем построена теория естественного отбора? Нам говорят: «Мир жесток и опасен. Смысл жизни — выживание. Выживание индивида. Выживание стаи. Выживание вида. Человек жил так же — спасался от дикой природы. Его врагами были хищники и болезни, голод и холод. Постоянная смертельная опасность стимулировала мышление. И человек выиграл эту смертельную гонку». Примерно так нам внушали в школе. Парадокс: для всех существовавших тогда видов условия соревнования были примерно одинаковыми. Тогда почему же человек стал разумным, а остальные виды — нет. Посмотрим на те же процессы с точки зрения нашей пресуппозиции. Что мы видим: *человек начал становиться Человеком только тогда, когда впервые доверился внешнему миру*, когда начал «приручать» огонь. Если раньше животные инстинкты заставляли его видеть в огне источник опасностей, то теперь огонь стал его другом. Огонь согревает, огонь освещает, огонь защищает от хищников. Он по-прежнему обжигает, но если соблюдать определенные предосторожности, то от него куда больше пользы, чем вреда. Дальше — больше. Однажды признав, что природа может быть дружественной и дарить ресурсы, человек научился их использовать. Трудно представить себе радость открытия того, кто однажды обратил внимание, что природа живет по некоторым законам: день сменяет ночь, за зимой приходит лето. Научившись делать прогнозы, человек перестал быть жертвой обстоятельств. Размеры познанной Вселенной росли. На смену охотникам неминуемо пришли животноводы. На смену собирателям —

земледельцы. Человечество училось дружить с живой природой. ,

Экскурс в историю можно было бы продолжить, но суть, полагаю, вы уже уловили: *человечество развивалось тогда, когда искало ресурсы*, а не тогда, когда бегало от опасностей. Животноводство началось тогда, когда вместо того, чтобы убить пойманного им животного, человек попробовал накормить его. Развитие стало возможным только тогда, когда люди стали исходить из *дружественности и познаваемости* внешнего мира.

Главный вывод сделан. Можно потихоньку начинать спускаться до житейских масштабов. Что эта пресуппозиция дала человечеству, уже понятно. Для меня интереснее, что она может дать конкретным людям? Оказывается, выгода вполне реальная и очень даже житейская. Приглядитесь: мир оказывается намного более дружелюбный, чем мог казаться раньше.

Лысый человек бежит по джунглям. За ним несется стая диких обезьян. Одна обезьяна спрашивает у другой:

— Почему это все обезьяны охотятся за одним человеком?

— Это не охота. Это Тарзана в армию провожают.

Даже тогда, когда нам по-настоящему тяжело, мы можем продолжать учиться и развиваться. Ведь информация — это один из важнейших ресурсов! Вселенная дарит вам ее постоянно и с небывалой щедростью. Воспользуйтесь ею в полной мере.

Шерлок Холмс и доктор Ватсон отправились путешествовать на воздушном шаре. Долго ли, коротко ли, но в дороге их застал ураган... Когда они вновь смогли разглядеть землю, то поняли, что не знают, где находятся. Тут они увидели пастуха, что пас овец, и решили обратиться к нему за помощью:

— Сэр! Не подскажите, где мы сейчас находимся?

— На воздушном шаре!

Шар понесло дальше. Ватсон в шоке:

— Что же делать, Шерлок? Как мы теперь узнаем, где находимся?

— Все в порядке, Ватсон. Мы в России.

— Но как вы узнали, Холмс?!

— Элементарно, Ватсон. Только математик может дать такой точный и в то же время такой бесполезный ответ. И только в России есть математики, которые па-сут овец.

Иногда окружающие доставляли вам неприятные мгновения. Но вы-то помните, что намерение у любого поведения позитивно. Просто они еще не научились правильно дружить. Помогите им.

Профессор вошел в палату к своему пациенту психиатрического отделения. Тот, увидев врача, схватил стул и кинулся к нему. Профессор бросился бежать. Тот — за ним. Профессор, тяжело дыша, выскочил на садовую аллею и прибавил ходу. Преследователь, держа стул над головой, не отставал. Наконец профессор выбился из сил и обреченно взглянул на больного. Тот поставил стул на землю и вежливо произнес: «Садитесь, пожалуйста!»

Постепенно мы учимся все лучше и лучше использовать ресурсы, предоставляемые нам жизнью. А жизнь становится все щедрее и щедрее. Давайте прикинем: если у каждого есть хотя бы один ресурс, то общее количество ресурсов будет равно количеству обитателей нашей планеты. А если у каждого есть *все* необходимые ему ресурсы, это ж сколько получается?

Человек выгуливает собаку. К нему подходит прохожий и спрашивает:

— А у вашего пса есть генеалогическое дерево?

— А зачем? Он пользуется любым.

Давайте освободим свои руки! Выбросив из них оружие, мы можем взять в них инструменты. Перестав вы-

искивать опасности, мы начинаем замечать подарки. Теперь мы получаем от мира только приятные сюрпризы. Научившись доверять людям, мы приобретаем множество новых друзей. Жизнь становится гораздо светлее, теплее и радостней.

Итак: Вселенная — дружественная среда, изобилующая ресурсами.

НУ И ЧТО?..

Как видите, базовые пресуппозиции НЛП слишком общи, чтобы называться философскими постулатами. И вместе с тем они настолько же просты и практичны, как и само НЛП. Это действительно нечто работающее, причем работающее эффективно.

Само наличие пресуппозиций изменяет положение НЛП относительно других психологических направлений. НЛП позволяет научиться гармоничному взаимодействию с собой и с Вселенной. Оно не лечит, оно учит. Открывает множество перспектив для развития, ведь самое главное уже ясно: *с Вселенной можно дружить*.

Конечно, любители поспорить всегда найдут, к чему здесь можно придраться. Более того, они могут это аргументированно сделать, с реальными жизненными примерами. Из собственной жизни. Ведь они живут по другим пресуппозициям. Что ж, карта — это не территория. А базовые пресуппозиции — это всего лишь энэल्पистская карта окружающей нас реальности, одна из многих.

На ее справедливости никто в общем-то и не настаивает. Просто так уж повелось, что принято различать людей, которые применяют *технологии* НЛП, и тех, кто применяет НЛП. Вторые могут даже не знать многих техник, но если они действуют исходя из базовых пресуппозиций, они уже энэल्पисты. Остальные — пользователи.

Инструменты, конечно, будут работать, только как? Чего стоит самая совершенная техника, если человек воюет со всем окружающим миром? Мир же больше! Как может добиться успеха тот, для кого любая ошибка превращается в поражение? Во что превратится попытка договориться, если для нас верна только наша карта?

Убедил? В любом случае все, что написано далее, основано именно на этих пресуппозициях.

ГЛАВА 3

Между нами и реальностью

Карта реальности (модель мира) — уникальные представления о мире каждого человека, построенные из индивидуальных восприятий и опыта. Сущностное целое личных принципов действия индивидуума.

Словарь НЛП

Люди вообще очень трепетно относятся к своим представлениям о мире. Еще бы! Каждое мнение выстрадано, получено из собственного (иногда болезненного) опыта. Что-то отпечаталось там далеко в прошлом и на долгие годы вперед. Там живут их застывшие оценки и затвердевшие ценности. Это их способ общения с миром. Способ понимания мира. Возможность разложить все по полочкам, подписать и навесить таблички и ярлычки.

Их представления о мире — самые правильные представления на свете. И за свою правоту они могут биться насмерть, спорить до хрипоты, вытравливать инакомыслящих. Конечно, они правы! В рамках своих карт. А как же иначе? В карту попадет только то, что соответствует

уже заложенным в ней представлениям. Остальное отбрасывается как ненужный мусор или искажается до неузнаваемости.

На завод привезли японскую пилораму. Рабочие решили ее проверить. Положили доску.

— Вжик! — сказала пилорама.

— О-о-о! — с уважением отозвались рабочие.

Попробовали бревно.

— Вж-ж-жик! — сказала пилорама.

— О-о-о!! — с завистью отозвались рабочие.

Притащили рельс.

— Вж-ж-ж-ж...Хрясь! — только и смогла сказать пилорама.

— То-то же! — удовлетворенно произнесли рабочие.

Забывая, что карта — это только карта, люди начинают жить в воображаемой реальности. Их перестает интересовать жизнь за окном. Зачем?! Ведь они уже все знают. Модель происходящего уже заложена в их голове. И они даже не осознают, насколько она упрощена. Они не догадываются, что это лишь обобщенное, искаженное и лишенное деталей упрощение.

Для нас с вами уже не секрет, что карта — это не территория, и наши представления о мире всегда проще самого мира. Это действительно большой шаг вперед. Теперь мы уже знаем, что моделей мира может быть множество. Что у каждой отдельно взятой личности она своя. Более того — ее можно изменять по своему усмотрению.

Как же определить, в каком направлении ее можно менять? Как вообще оценить, хорошая у тебя модель или не совсем? Что является критерием? С чем ее сравнивать?

Что здесь можно сказать? Начнем с того, что не бывает *истинных* карт. Не бывает карт более *правильных* или менее *правильных*. Бывают карты *эффективные* и не очень. Бывают карты *богатые* — наполненные большим коли-

чеством различных возможностей. Бывают *бедные* (узкие, ограниченные) — с однозначными суждениями и механическими реакциями. Бывают карты яркие и красочные, а бывают — блеклые и черно-белые.

Они бывают разными. Но общее направление развития — *расширение*. Добавление новых возможностей, неожиданных точек зрения, дополнительных вариантов поведения. Больше гибкости, больше свободы, больше прозрачности! Если в вашу карту заложена возможность встать на точку зрения собеседника, «примерить» его карту, если вы можете выйти за рамки ситуации и оценить ее со стороны, если вы туда встроили возможность изменений — эта карта поможет вам сделать вашу жизнь более эффективной. Хотя и не будет истинной.

В качестве очередной иллюстрации — цитата из «Законов Мерфи», средоточия оптимизма в самой пессимистичной упаковке, — неправильное цитирование закона Х. Л. Менкина Гроссманом: «Сложные проблемы всегда имеют простые, легкие для понимания неправильные решения».

ТАКИЕ ПОЛЕЗНЫЕ НЕПРАВИЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ

На протяжении всей книги мне часто встречается повод лишний раз напомнить себе и вам, что карта — это не территория, что невозможно создать идеальную модель мира, что большинство проблем общения возникают именно из-за игнорирования этих фактов. Я ругал бедные карты реальности как мог. Пришло время загладить перед ними вину — ответить на вопрос: *для чего нужны модели мира?*

А для чего нужны географические карты, планы городов, схемы метро? Чтобы *ориентироваться*. Чтобы доехать туда, куда нужно тебе, а не куда ноги приведут. Это,

конечно же, возможность выбора. Приехав в незнакомое место и купив местную карту или схему, можно сразу увидеть *множество возможностей* и выбрать лучший вариант, посетить самое интересное, побывать там, где больше всего хочется.

Еще это прекрасная возможность *передать* другому *информацию* об окружающем мире. Пусть не всю, но самую необходимую, ту, что нужна здесь и сейчас. Может быть, поэтому создается такое большое количество разнообразных карт и атласов. Эта информация может быть самая разная — начиная от указаний на ресурсы, заканчивая предупреждениями об опасности. А это, согласитесь, тоже очень важный момент.

Карты позволяют взглянуть на всю систему *в целом* — выйти за рамки обычного восприятия. Не так-то много земель удостоились чести видеть свою планету со стороны, а глобус видели многие. Какое-никакое представление о нашем мире мы теперь имеем. Мы уже можем мыслить глобально.

Так и в наших представлениях о реальности. Это хороший способ *разобраться* в окружающей нас богатой и многообразной жизни, во всех ее тонкостях и хитросплетениях. Зная, как устроена ссора, как делается конфликт, из чего состоит интрига, можно легко *подняться над ситуацией* и решить ее максимально эффективно. Представляя себе механику успеха, источники счастья, ключи к интересу, можно легко получить и это.

Воспитывая нас, наши родители делятся своим жизненным опытом — своими картами. Они *учат* детей всему, что может быть интересно и полезно в жизни. Что может пригодиться. Они *предостерегают* свое чадо от всех опасностей, которые могут ему встретиться.

Ребенок учится ориентироваться в этой странной штуке под названием «жизнь». Сначала взрослые буквально ведут его за руку. Потом, по мере взросления, он делает

все более и более самостоятельные шаги. Он учится *опираться* на свою карту. Он учится ею пользоваться.

Начиная с некоторого момента, прилежный ученик уже умеет путешествовать по карте там, где он никогда не был. Числа, буквы, сложение, вычитание, логика, поэзия, Африка, мораль, электрон, квантово-волновой дуализм — их ни пощупать, ни понюхать, ни попробовать, ни рассмотреть, ни послушать, но человек уже может этим пользоваться, оперировать и получать реальную пользу.

Но и это-еще не все.

Для чего вообще нужны модели реально действующих объектов? Математические модели? Чтобы по поведению модели *спрогнозировать поведение* самого объекта. Нет необходимости строить множество дорогостоящих самолетов в тайной надежде, что хоть один из них да полетит. Для этого существуют упрощенные, но эффективные математические модели поведения самолета в воздухе.

В начале двадцатого века была создана уменьшенная копия броненосца. Командование флота очень повеселил тот факт, что кораблик переворачивался даже от небольшой волны. Несмотря на результаты испытаний, броненосец решено было построить. Он утонул в первый же шторм.

Незачем сразу строить огромный (или микроскопический) механизм, не представляя себе, будет ли он работать. Вдруг какая-то шестеренка застрянет! Для модели можно использовать материалы проще и дешевле. Она уже не будет точной копией прототипа, но самые важные его свойства отразит. Во всяком случае, предполагается, что о сохранении этих свойств должны позаботиться сами создатели модели.

Еще с помощью моделей можно объяснять школьникам, как работает сложный прибор. Не будешь же тащить

в школу атомный реактор! Или так — реальный объект хрупкий, ломкий и скоропортящийся, а модель можно сделать из пластмассы или стали.

В принципе, основной задачей всех ученых во все времена можно считать создание наиболее действенных *моделей окружающей реальности*.

Оговорюсь: некоторые пытались и пытаются понять истинную суть вещей — Бог им в помощь. Философы, психологи, социологи, физики, химики, математики, филологи, биологи создают свои *модели мира* — тем самым пытаются *понять* окружающую действительность, учатся *прогнозировать* события, *контролировать* ситуацию. Они выискивают закономерности, формулируют правила (тут же находя и записывая исключения), изобретают законы природы. Все это служит двум вещам: пониманию и управлению.

И индивидуальные карты только тем и отличаются, что довольно большая их часть формируется на основе *личного* опыта. А еще — многие обычные люди, в отличие от ученых, искренне верят, что их видение реальности и есть сама реальность: уж они-то знают, что те работают с моделями, а не с миром.

Как видите, карты — это очень удобный *инструмент*, особенно если грамотно с ним работать. Они помогают нам ориентироваться, путешествовать в неизведанное, передавать информацию, учиться, понимать и познавать окружающий мир, контролировать ситуацию. А также знать, как относиться к внешним событиям и как на них реагировать.

Чтобы выжить.

ПРИГЛАШЕНИЕ К ПУТЕШЕСТВИЮ

Вы любите путешествовать? По неизведанным мирам, по тайным тропам? Хотелось бы вам хоть раз в жизни по-

бывать там, где еще не ступала нога человека? Говорят, Жюль Верн все головокружительные приключения своих героев пережил в своем воображении. Путешествуя исключительно по географическим картам.

Могу смело утверждать, что любая ваша карта — лишь крохотный островок в огромной Вселенной, кипящей вокруг жизни. Моя, понятное дело, тоже. Путешествие, которое я предлагаю совершить, может никогда не кончиться. Это путешествие по реальностям других людей.

У вашего знакомого другие взгляды на мир? Он бывает с вами периодически не согласен? А у этого — просто странное поведение. Это же жутко интересно! Это же целый мир! И он — другой. Можете убедиться в этом сами. Просто спросите у своих близких, что для них значат такие слова, как «счастье», «любовь», «радость». Что для них «уют», «отдых», «приключение»? Что такое «заботиться», «помогать», «мешать»?

Научитесь просто слушать, и не переставайте удивляться: многообразию взглядов, фейерверку мнений, фонтану суждений. Очень может быть, что вы будете с ними не согласны. Ну и что. Просто слушайте и удивляйтесь. *И расширяйте свою карту.* Наполняйте ее свежими идеями и неповторимыми возможностями. Просто удивительно, как много полезного скрывалось в тех словах, которые поначалу показались чужими и непонятными. Чужеродными. А стали такими близкими и родными — своими.

Привыкайте к мысли, что каждое ваше слово в карте соседа будет значить что-то свое. Знайте, что понять до конца слова собеседника практически невозможно. Умейте это учитывать и поймите, что в этом, безусловно, есть своя прелесть.

Осознание, что люди разные и мыслят по-разному, — первый шаг к пониманию другого человека. Карта — это не территория, и странности превращаются в особенно-

сти. Попробовав примерить на себя ценности и убеждения собеседника, мы уже становимся многократно ближе к нему, чем ранее. Мы уже можем предположить, что он хочет. И предложить ему помощь в этом. Мы уже знаем, с какими словами к нему обратиться, чтобы он нас понял. Мы используем самые весомые аргументы, чтобы он сделал то, что нам нужно. Если мы примерим его карту.

Чем больше моделей мира окружающих входит в нашу модель, тем она богаче. Разнообразнее, подвижнее, полнее — эффективнее. Тем лучше работает наша жизнь. Тем больше у нас возможностей для саморазвития и самосовершенствования. Тем лучше для нас и окружающих. С нами просто приятнее общаться!

Еще бы! Насколько приятнее, когда твое мнение с интересом выслушивают и принимают к сведению, чем разбивают на корню. Насколько приятнее общаться с разносторонне развитым человеком, вобравшим в себя множество самых разных находок. А может быть, вам просто нравится разговаривать с человеком на одном языке, когда вы друг друга понимаете?

Двое элегантно одетых мужчин на заднем сиденье такси:

— Ты знаешь, я вчера на приеме так опозорился. Размешивал кофе и ложечкой звякнул! Весь вечер испорчен.

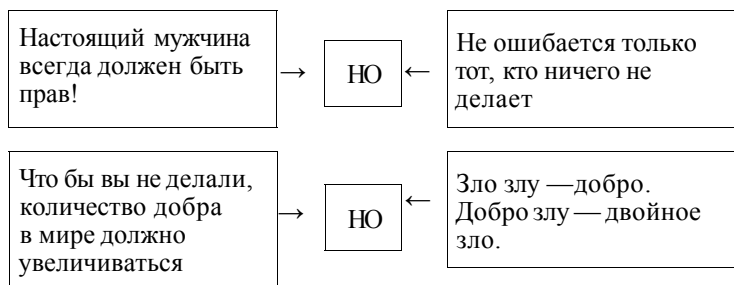
— Да... А я вчера вообще бестактность допустил: шел по ковру и нечаянно на инкрустированный паркет наступил.

Шофер, оборачиваясь:

— Мужики! Ничего, что я к вам спиной сажу?

Выйти за пределы своей карты — значит существенно обогатить ее. Можете провести небольшой эксперимент (идея подсмотрена у Николая Козлова): выпишите на бумагу десяток собственных убеждений, в правильности которых вы абсолютно уверены. А рядом напишите те убеждения, что им противоречат.

Скажем:



Написали.

А теперь попробуйте представить, на что была бы похожа ваша жизнь, если бы эти убеждения были вашими. Вживитесь в образ на несколько минут. Как теперь выглядят ваши типичные проблемы? Что изменилось?

А теперь совсем другой вопрос: не правда ли, с этими убеждениями можно жить? Причем неплохо. Есть люди, которые с такой «перевернутой» картой пробовали пожить недельку. И ничего. Весьма, надо полагать, интересный опыт.

Что дает этот простой эксперимент? Возможность побывать в тех областях, где вы никогда не были. Не удивительно, что внимательный путешественник может взять оттуда неожиданное решение самых не решаемых ранее вопросов.

Самое интересное, что карта от этой новой местности у вас уже есть. Точнее, была всегда. Это не более чем негатив вашей собственной карты, полная противоположность тому, к чему вы уже привыкли, с чем срослись. Полагаю, что после такого эксперимента вам уж точно будет легче воспринимать другие модели мира. С ними у вас, по крайней мере, есть точки соприкосновения, есть нечто общее. Их модели — это уже не противоположность вашей. Уже проще.

АНТИПРЕСУППОЗИЦИИ, ИЛИ НЛП НАОБОРОТ

Когда я впервые услышал об этом упражнении, мне стало интересно: «На что похожи антипресуппозиции НЛП или пресуппозиции антиНЛП?»

Таблица 1

Пресуппозиция	Антипресуппозиция
Карта — это не территория.	Я знаю все о мире. Знания заменяют опыт.
Сознание и тело — части единой системы.	Сознание и тело свободны друг от друга.
Весь наш жизненный опыт закодирован в нервной системе.	Я не обязан помнить всякую ерунду.
Субъективный опыт можно разделить на образы, звуки, ощущения, вкус и запах.	Мир принципиально непознаваем с помощью обычных органов чувств.
Смысл коммуникации — в реакции, которую она вызывает.	Кому надо — поймет и так.
Не бывает поражений — бывает только обратная связь.	Если я не победил — мне помешали.
В основе любого поведения лежит позитивное намерение, оно связано с первоначальным окружением.	Существует абсолютное зло, его появление от нас никак не зависит.
Любое поведение — выбор наилучшего варианта из имеющихся в данный момент.	Никогда нельзя заранее определить, каким боком повернется к тебе твоё следующее действие.
Каждый располагает всеми необходимыми ему ресурсами.	Рожденный ползать летать не может.

Продолжение >

Таблица 1 (продолжение)

Пресуппозиция	Антипресуппозиция
Вселенная — дружественная среда, изобилующая ресурсами	Жизнь — это постоянная борьба с окружающим миром, всегда оканчивающаяся поражением

Надеюсь, что с самими базовыми пресуппозициями НЛП вы уже хорошо знакомы и прекрасно представляете себе, что они могут дать: *гибкость, творчество, спонтанность, внимательность, терпимость, уверенность, радость*. Они дают практически все, что может дать само НЛП.

А что же дают антипресуппозиции — такие, какими они записаны здесь? Может быть, *силу, свободу, независимость*. Они снимают с человека всякую ответственность. Они позволяют просто делать свое дело, не беспокоясь о его последствиях. Они здорово упрощают жизнь. Если вдуматься, они дают все те же *спонтанность, терпимость, уверенность, творчество*.

Вряд ли я смогу сказать, что антипресуппозиции — это мои жизненные принципы. И при этом я совершенно точно знаю, что многим людям эти десять постулатов могли бы помочь: освободиться, встать на ноги и пойти по жизни.

А вообще-то... Александр Лебедев очень ловко сформулировал: «Не бойся направить другого по ложному пути, ибо знаешь ли, какой — истишии1ГГКомнѐ1)то правилТТ—Тірішен17ма "»

ГЛАВА 4

Откуда берется непонимание

Метамодель — модель языка, которая определяет те лингвистические шаблоны, которые делают неясным смысл коммуникации, и определяет конкретные вопросы, имеющие целью прояснить и поставить под сомнение неточности языка, чтобы восстановить их связь с сенсорным опытом и с глубинной структурой.

Словарь НЛП

Чтобы понять, как мы делаем свои *модели мира*, мы зададимся другим вопросом: как создаются карты — те самые, географические. На таком примере можно ясно показать, как, каким образом мы решаем задачу *моделирования* внешнего мира.

Возможно, вы уже и так представляете, как это делается. По крайней мере многим приходилось рисовать схемы для своих знакомых.

«Выйдешь из метро — сверни налево. Увидишь большое красное здание, обойди его справа — там еще киоск та-

кой стоит, всякой мелочевкой торгует. Подойдешь к дому — третий подъезд, черная железная дверь...» — объясняешь, а сам картинку рисуешь для наглядности.

Итак, как сделать удобную и понятную карту?

Скажем, так. Берешь некоторый реальный объект — город, например. Правда, это только сказать легко: «Берешь город». Чтобы сделать даже приблизительную схему города, нужна *информация*. Уже на этом этапе могут возникнуть определенные сложности. Но допустим, сложностей нет, а есть прекрасный аэрофотоснимок, точнее два, но это уже профессиональные тонкости. То есть общее представление о городе мы уже имеем.

Затем выделяются *главные* и *второстепенные* составляющие — здания, дороги, парки, водоемы. Главные — значит нужные. Те, по которым мы будем ориентироваться, или те, которые мы будем искать. Понятно, что реальные схемы создаются под конкретный заказ. Для автомобилиста важно знать местонахождение заправки и автосервиса, а для водопроводчика — канализационных люков. Второстепенные объекты рисовать не будем — их отбрасываем, остановимся на главных.

Среди них определяем *однотипные* — жилые дома, государственные учреждения, дома культуры. Особенность выбора типов, очевидно, также диктуется целью карты. Так, для кого-то все здания попадут в один разряд, а для другого — скажем, городского архитектора — различных типов домов будут десятки. Разобрались. Теперь для каждого типа объектов надо придумать значки, которые будут их обозначать, — *условные обозначения*.

Кстати, а вы не забыли, что надо выбрать масштаб искажения? Причем некоторые объекты (длины дорог, например) будут изображаться действительно в масштабе, а некоторые — только условными обозначениями. Все это должно сохранять более или менее верное взаимное расположение значков на карте.

Все. Можно рисовать? Можно, и не забудьте на уже нарисованной карте отвести место для пояснения условных обозначений, чтобы ею мог воспользоваться кто-нибудь еще.

Обсудив процесс создания плана города, мы уже можем выделить основные составляющие, дающие различия между реальностью и ее *картой*. Уже не говоря о чисто физических (биологических) ограничениях, наложенных на наши источники информации о внешнем мире, мы находим способы ещё больше упростить окружающее. Эти способы называются: *обобщение*, *допущение* и *искажение*.

Работая над картой местности, мы *допустили* (что-то *упустили*, а что-то — *опустили*: в русскоязычной литературе используются оба варианта перевода английского термина «*deletion*») множество тонкостей и деталей. Мы не стали рисовать детскую песочницу и мячик, катящийся по дороге. Мы не обратили внимания на длинную очередь к пивному ларьку и пропустили надпись на стене дома.

Нам пришлось *обобщить* понятие дома, чтобы облегчить себе задачу. Мы не стали подчеркивать индивидуальность каждого здания, вырисовывая случайно замеченную пеленку, висящую на его балконе.

И конечно же, мы *исказили* истинный облик нашего города, «слегка» уменьшив его до размеров карты. Спрямили улицы и написали на дорогах их названия, заменили значками все достопримечательности, выровняли высоту зданий.

Мы создали карту.

В ОБЩЕМ ОБ ОБОБЩЕНИЯХ

«*Обобщение* — процесс, посредством которого один специфический опыт начинает представлять целый класс опытов, членом которого он является».

Определение, как всегда, довольно заковыристо. Ответим ему полной взаимностью: чтобы понять, что такое обобщение, разберемся с тем, зачем оно вообще нужно. И уже потом, задним умом...

Не будет слишком большим обобщением сказать, что обобщения помогают человеку жить. Они помогают ориентироваться в мире, находить *общий* язык с *подобными* себе, искать *сходства* в самых разных вещах, делать *общее* дело. Обобщения позволяют нам находить *традиционные* ответы на *стандартные* ситуации, решать *аналогичные* задачи и понимать окружающих.

С помощью обобщений мы учимся. Представьте, как-то было бы ребенку, не умея он обобщать. Мир состоит из непонятного нечто, и младенец не в состоянии выделить даже то, что одно он видит, другое чувствует, а третье — слышит.

Значит, чтобы выделить — надо обобщить. Равно как, чтобы обобщить, надо выделить. Это как яйцо и курица — непонятно, с чего все началось. Сначала мы выделяем конкретный объект («эта игрушка»), а потом обобщаем («игрушка вообще»). А вот теперь, чтобы в массе различных предметов выделить игрушки, нужно свериться по обобщенному понятию «игрушка». То есть *конкретный* объект выделяется по *общему* признаку. Вроде бы последовательность «выделение-обобщение» очевидна, но как ребенок выделяет самый первый объект?

Что-то надо объединить под названием «приятное», а что-то — «неприятное». Более того — о чем-то надо сказать: «Это Я», а что-то станет: «Не Я». Но как все это сделать, не умея находить общее?

Ребенку бывает достаточно один раз обжечься, чтобы всю оставшуюся жизнь быть осторожным с огнем. Ему нет необходимости исследовать на болезненность контакт с пламенем конфорки, свечи и костра. Все это уже — огонь. И он жжется. А это — больно.

Хорошо, что в нашем лексиконе есть такое общее слово, как стул. Нам не нужно теперь каждый раз пояснять, что «я воспользовался чем-то таким деревянным, черным, на четырех палочках, с полочкой и подпоркой для спины» или «металлическим, на трех ножках, с круглым сиденьем и мягкой спинкой». Слово «стул» несколько короче. Плюс ко всему оно гораздо более общее.

В психиатрической лечебнице:

— Сестра! В меня Наполеон стулом кинул!

— Ну и вы в него киньте!

— Не могу — он у меня жидкий!

Мы обобщаем почти все. Обобщаем окружающие нас предметы: мебель, жилье, улица. Обобщаем действия: работать, отдыхать, развлекаться, учиться. События: будни, выходные, праздники, отпуска. Людей: родные, близкие, знакомые, чужие. Явления, методы, способы, закономерности, правила.

Влияние обобщений на жизнь вообще трудно переоценить. Они существенно экономят наше время и порой значительно удлиняют жизнь. Возьмем, к примеру, обобщение: «На дорогах надо быть предельно внимательным». В двадцатом веке оно приобрело большое значение и способствовало сохранению большого числа жизней.

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать, что обобщения существенно помогают нам составлять свои представления о мире и о себе. Позволяют нам понимать себя и других, освобождают нас от необходимости постоянно изучать одни и те же явления, нас окружающие.

А С ДРУГОЙ СТОРОНЫ...

Все обобщения ложные. И это тоже.

Как только мы называем два разных предмета одним и тем же словом, может появиться ошибка. Представьте:

«В комнате три стола и пять стульев». Теперь уточним: «Один письменный стол, один обеденный и журнальный. А из пяти стульев один сломан». Картинка другая?

Встречаются обобщения *ограничивающие*. Скажем, ребенок получил «двойку» за диктант. Некоторые «добрые» взрослые могут помочь ему сформулировать обобщение: «Диктанты мне даются плохо». Или еще круче: «Русский язык...» Или: «Обучение...» После чего ребенок зачастую начинает бояться диктантов, русского языка, учиться. И даже не пробует получить «пятерку».

В некотором смысле обобщения просто вредны, ведь живой и многообразный мир превращается в стандартный и стереотипный. Одноразовый.

Два прапорщика обсуждают, что подарить другу на день рождения:

— Давай подарим ему книгу.

— Что ты?! У него уже есть одна.

Теоретические знания, застывая в форме жестких стереотипов, начинают заменять реальный опыт — из мира исчезает возможность перемен. Однажды поместив знакомого в разряд «нытиков», трудно заметить, что он уже давно изменился в лучшую сторону.

Бывают обобщения *ошибочные*. Так, однажды встретившись с грубой продавщицей, люди делали вывод обо всех представителях этой профессии. Или шире — обо всех представителях службы быта. Государственных служащих... Споткнувшись на первой неинтересной книге, некоторые школьники формируют отношение к книгам вообще.

Был как-то у мужика понос. И что он бедняга только не делал: и всех врачей обошел, и знахарей с народными целителями — не помогает и все тут. И кто-то ему посоветовал, что, мол, есть некий дед Макар, лечит все, что хочешь. Мужик приходит к нему, объясняет проблему, а тот и говорит:

— Снимай штаны и наклоняйся.

После чего дед Макар берет красный фонарь и начинает им размахивать перед задним местом мужика. Через некоторое время мужик спрашивает:

— А что, разве это поможет?

— Поможет, еще как поможет. Это и поезда останавливает.

Да мало ли таких примеров?!

И за этой фразой вспомнились другие примеры. И пять частных случаев, затронутых в этой главке, уже превращаются в грандиозное обобщение обо всех обобщениях. Не надо! Единственный критерий (ну, может, и не единственный), который полезно применять к своим обобщениям, — критерий *полезности* в данной ситуации. Ведь каждое обобщение служит какой-то цели, имеет *позитивное намерение*. Стоит ли от него отказываться?

ТОЛЬКО САМОЕ ВАЖНОЕ!

/

Сходу *отметая* все ненужные предисловия, скажу, что *допущение* — это работа своеобразного *фильтра восприятия*, который из всей толпы рвущейся в наш мозг информации *выбирает* самую *нужную* и *важную*. Это преданный секретарь, который допускает к шефу только *необходимых* ему посетителей. Это зоркий дозорный, который *высматривает* вокруг именно то, что приказал начальник. Это хорошие наушники, которые сообщают только то, что *полезно*.

«*Допущение* — процесс, посредством которого из модели исключается часть реального опыта».

Так, из всего потока информации, что вываливает на нас мироздание, мы выделяем дистиллированный, рафинированный и исключительно важный и полезный ручеек, который и воспринимаем. Это действительно суть.

Это то, на что мы прежде всего обращаем внимание. Это то, что нам наиболее интересно.

Приходилось ли вам общаться по телефону, когда вокруг шум и гам? Вдали голос еле слышен, но то, что он говорит, для вас важнее всего, что происходит вокруг. Все внимание сосредоточено на этом голосе... И вы даже не сможете ответить потом, что же происходило вокруг, когда вы разговаривали по телефону. А может быть, вам случилось когда-нибудь читать книгу в транспорте? Очень-очень интересную книгу? Когда читаешь и забываешь обо всем вокруг. Когда весь мир исчезает и вы остаетесь наедине с книгой. Вы просто забываете, где находитесь. Вам жутко интересно, что же будет дальше, и взгляд даже не замечает строчек... Осторожно! Не пропустите своей остановки!

Не вдаваясь в мелкие подробности, можно утверждать, что в каждый момент времени только часть окружающей обстановки занимает наше *сознательное внимание*. Только небольшая часть нам важна и интересна. Остальное — фон. Он — за кадром.

На уроке физики:

— Иванов, какая разница между молнией и электричеством?

— Молния — это бесплатное электричество.

Ну что поделаться, если в семье у Ивановых только и говорят, что об экономии электроэнергии?!

Впечатления о прошедшей вечеринке у всех участников будут разными: «Там я познакомился с такой девушкой!», «А какой там был закусок!», «Терпеть не могу пописы!», «Было слишком поздно, еле домой добралась». Они были в одном месте, но каждый взял что-то свое. А фон — оставил. Просто не обратил *внимания*.

Информация может быть для нас существенной и не очень существенной. Это особенно ясно, когда сравниваешь происходящее на лекции с получившимся кон-

спектом. Лектор может говорить и о погоде, и о дисциплине, и о мировой значимости его предмета. В конспект попадают только основные законы, формулировки и формулы — с краткими пояснениями. Остальное — вода. Впрочем, это тоже зависит от наших интересов — мне попадались конспекты с «крылатыми фразами» лекторов, типа: «Векторок торчит сюда». Или так: «Тема лекции: Последствия похмелья». Видимо, ничего интереснее на лекции не было.

Итак, допущение позволяет брать из мира только самое необходимое и игнорировать шум. Что особенно приятно в условиях дефицита объема нашего внимания.

МАЛЕНЬКАЯ ГЛАВКА О РАЗМЕРАХ ВНИМАНИЯ

Очень интересный вопрос: сколько разных вещей может *одновременно* держать в *фокусе* своего *внимания* один человек? Сколько информации он способен одновременно воспринять? Каков *объем* нашего *сознательного внимания*! Вопрос действительно нетривиальный, ибо объем этот, очевидно, невелик. И им надо пользоваться грамотно.

Проведем эксперимент. Выберите какие-нибудь три точки, на которые можете одновременно *смотреть*. Желательно, чтобы они были удалены друг от друга — так интереснее. Если они движущиеся, то следите за всеми изменениями, которые с ними могут происходить. За всем этим следим одновременно! Уже получается? Не сомневаюсь. Теперь нужно выбрать три звука, которые вы можете *слышать*. Звуки имеют особенность иногда исчезать, поэтому выберите еще какой-нибудь. Позаботьтесь о том, чтобы этих звуков было всегда три. Выбрали? Добавьте эти три звука к тем точкам, за которыми мы уже следим. Эксперимент набирает обороты. Участники стой-

ко удерживают все шесть фокусов внимания, хотя некоторые уже норовят выпасть из нашего поля зрения. Ничего — подбираем и вновь продолжаем. Потому что впереди еще один этап — *ощущения*. Требуется выбрать три точки на теле и следить за всеми ощущениями в них. В каждый момент времени в нас что-нибудь да происходит. И в каждой из трех выбранных точек — что-то свое. Следите. Теперь у нас уже девять точек внимания. Тем, кому удастся с успехом удерживать всю девятку, могу порекомендовать попробовать продолжать чтение в этом состоянии. Те, кто отслеживает меньше, могут делать то же самое. А вы заметили, что пока вы отслеживали все эти точки, из вашей головы исчезли практически все мысли? У кого не исчезли, те могли бы удержать больше точек, если бы внутренний диалог немного помолчал.

В свое время было проведено множество самых различных экспериментов для определения *объема сознательного внимания*. Были среди них и похожие на наш, и совсем другие. Один из вариантов: дается довольно длинный ряд чисел и несколько секунд для его запоминания. После чего числа закрываются, а участникам предлагается восстановить его по памяти.

Удивительно, но в абсолютном большинстве случаев количество восстановленных цифр было около семи. Точнее — колебалось в пределах 7 ± 2 , то есть от пяти до девяти. Более того, все проводимые эксперименты с перегрузкой внимания говорили о том же самом: 7 ± 2 — это предел. Итак, *объем сознательного внимания составляет 7 ± 2 единицы информации* — так называемое *число Миллера*.

Причем единица информации здесь — понятие весьма растяжимое. Мы с одинаковым успехом можем помнить о семи листочках, семи веточках, семи деревьях, понятное дело, с разной степенью детальности: «Дерево — оно дерево и есть. Какие еще листочки?!»

Для более эффективного запоминания мы часто разбиваем информацию на удобоваримые блоки. Так, семизначные телефонные номера с успехом превращаются в три блока. Теперь требуется воспринять и запомнить не семь цифр, а только три числа. А это — существенно легче.

Что показательно: в экспериментах с рядом чисел лучшие результаты показывали те, кто запоминал их блоками по три цифры.

14916253649648110 — вообще не воспринимаются.

1,4,9,1,6,2,5 — разбили на читаемую последовательность.

149-16-25 — сила привычки.

149, 162, 536 — стандартные троечки.

1,4,9,16,25,36,49... — до этого надо было додуматься.

Если удастся найти в числах закономерность, то запоминание идет на порядок легче: η^2 и никакого мошенничества.

Важное уточнение: 7 ± 2 — это объем *сознательного* внимания. Столько единиц мы можем сознательно удерживать в поле своего зрения. А вообще-то наш мозг имеет полную запись того, что когда-либо поступало к нему от органов восприятия. *Весь наш жизненный опыт закодирован в нашей нервной системе.* Телефонный номер может быть запечатлен в виде одной картинки. Причем вместе с бумажкой, на которой он был записан. Просто из собственных воспоминаний мы выбираем только 7 ± 2 блока. И не более.

Итак, событий вокруг море, а пить его приходится — по капле. Через маленькую трубочку размером 7 ± 2 кусочка информации. Может быть, поэтому нам приходится упускать так много деталей?

«ИСПОРЧЕННЫЙ ТЕЛЕФОН»

Искажение — процесс, в результате которого взаимосвязи между частями модели становятся отличными от ре-

альных взаимосвязей между частями реального опыта. Одна из трех универсалий человеческого моделирования.

Не думаю, что сильно совру, если скажу, что передать что-то без искажений практически невозможно. Это вам подтвердит любой художник. Да что там художник — любая фотография изображает объемный мир плоским. Любая аудиозапись хоть немного, но искажает реальный звук. Может быть, вам удастся детально передать другому свое ощущение?

— Не понимаю, что люди нашли в этом Карузо? У него же ни слуха, ни голоса!

— А ты что, слышал, как он поет?

— Нет, но мне Рабинович по телефону напел.

Даже будучи непосредственным участником событий, мы умудряемся исказить реальность. Представляете, какая интересная работа у оперативников, допрашивающих свидетелей? «Он был весь такой страшный. Огромный! Весь в черном». «Злобная усмешка и колючие глаза». «Голос скрипучий, как ножом по стеклу».

Помните классическое: «У страха глаза велики»?

Заяц и медведь сидят в тюрьме.

— Миша, здесь, наверное, бьют, — говорит перепуганный заяц.

Дверь открывается, и в камеру вталкивают верблюда.

— Миша, посмотри, что с лошадыю сделали!

Что-то, что произвело на вас сильное впечатление, скорее всего, запомнилось как более яркое, значительное и громкое: оно приобретает воистину громадные размеры в нашем восприятии, а другое может превратиться в серое и невыразительное — незапоминающееся. Все такое блеклое, стандартное, пресное и безвкусное.

Глядя сквозь призму очарования на понравившуюся девушку, впечатлительный молодой человек видит на-

стоящую королеву красоты. Она для него самая красивая. Она просто прекрасна! А какая у нее восхитительная улыбка! Можете не сомневаться, что в его рассказе обязательно будут присутствовать ее прекрасные душевные качества и блестящий ум. Кто из нас не познал прелести влюбленности!

Конечно же, это искажение.

Можете даже не пытаться по этому описанию найти, кто же произвел на него такое грандиозное впечатление. Все эти «самые лучшие в мире глаза и гениальные мысли» существуют только в его представлениях. То, как он отреагировал на внешнее событие, на девять десятых определяется его внутренним опытом. Его интересами и предпочтениями, душевными болями и нуждами, ожиданиями и мечтами, предрасположенностью.

Что-то изначально нам кажется более важным. Что-то — менее. Какую-то деталь очень хочется подчеркнуть, выделить. Или преуменьшить, — мало ли что случается. Даже рассказывая приятелям о каком-то событии, мы наверняка где-то преувеличим, что-то недоскажем, в чем-то приукрасим.

Сын рыбака, широко раздвигая руки:

— Мама! Я сегодня *такую* пятерку получил!

А представьте теперь, как исказится ваш рассказ, когда приятели примутся пересказывать его своим знакомым. Слушая вас, они пропускают его через *свой* собственный опыт, свои представления, свои карты. Вы говорите, что вы «были в походе и здорово отдохнули», и эта фраза может читаться так: «прошли по бурной речке», «устроили пикничок с водкой и ночевкой» или «взобрались на новую вершину».

Каждому свое.

Я пишу «родина», и каждый думает о чем-то своем. Я говорю «душа», и у каждого это слово находит свой от-

клик. Все мы когда-то узнавали значение каждого слова, и это было значение из жизни, а не из толкового словаря. Хотя карта — это не территория, кто-то, может быть, познавал мир именно по нему.

Еще один оригинальный способ использования искажения — брать из мира только то, что хочется. Или перестроивать то, что дают. Скажем, верю я в то, что «все люди хорошие». Весьма, надо сказать, полезная вера. Допустим, некто делает мне зло. Это я написал для краткости. Очевидно, он совершает некоторые поступки, делает некоторые дела, которые отдельные личности могут оценить как «зло». Так это называется в их модели мира. Вы уже заметили подмену? Конкретные действия заменяются их оценкой, — искажение.

Суждение: «делает мне зло» в мою карту вряд ли попадает — включается мой процесс искажения: «Не бывает поражений, бывает только обратная связь». Начинаем ее собирать. «*Смысл коммуникации — в реакции, которую она вызывает*». — Что я сделал не так? «В основе любого поведения лежит позитивное намерение». — Чего он хочет добиться? «Вселенная — дружественная среда!» — Какую выгоду я могу из этого извлечь? И так далее — по пресуппозициям.

Результат? Во-первых, ситуация разрешается наилучшим образом. Во-вторых, я сохранил хорошее настроение и контроль над ситуацией. В-третьих, человек получил то, что хотел, и ушел довольный. И наконец — вера в людей осталась нерушимой. А для этого все и запускалось. Искажение поработало на славу!

К сожалению (к счастью), искажение прекрасно защищает любые убеждения хозяина: и поддерживающие, и ограничивающие. И те, что помогают человеку жить, и те, что мешают. И если женщина знает, что «все мужики сволочи и пьяницы», то она будет так искажать внешний мир, что это убеждение останется неизменным.

Она действительно сможет превратить всех мужчин вокруг в сволочей и пьяниц. Хотя бы в воображении. А тут еще и допущение с обобщением на помощь приходят.

Что еще дает искажение? Оно дает новое! То, чего мы раньше никогда не видели и не слышали. С чем мы никогда не соприкасались. Это изначально заложенная в человеке [Способность к творчеству, развитию, изобретательству. Искращения позволяют создавать что-то новое. Фантазировать, мечтать — творить. Без способности к искажению мы были бы вынуждены бесконечно воспроизводить то, что уже и так есть на этом свете. Ничего нового.

Изо дня в день.

Подводя итог, можно еще раз выделить: искажение — это способ упрощения сложной жизни до простой, понятной и предсказуемой. Это неминуемое следствие (да и причина) различия наших моделей мира. Это возможность обратить более пристальное внимание на отдельные детали происходящего. Где-то даже способ приукрасить нашу жизнь. Это верный защитник наших убеждений 'и мнений. А еще в нем заложена наша способность к созданию чего-то нового.

И это последний из описанной троицы способов создания моделей мира, которыми мы пользуемся: обобщениями, допущениями и искажениями.

УЧИМСЯ ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ

■Теперь, когда мы знаем, какими способами реальность заменяется своей упрощенной моделью, мы уже можем наметить пути возвращения. Возвращения к более полному миру. Конечно же, оказавшись связанными нашими собственными опорами — словами, мы теперь вряд ли сможем полностью вернуться в реальность. Карта — это не территория. И все же мы можем стать чуть ближе к ней самой.

И сейчас я предлагаю обратить внимание на слова, которые мы произносим. Слова — это краски, с помощью которых мы создаем наше видение окружающего мира. Именно они помогают фиксировать постоянно изменяющуюся обстановку в виде устойчивых понятий, лежащих в основание наших моделей мира. И чем богаче наша речь, тем разнообразнее получается карта реальности. И тем она щедрее.

Звонит отец новому русскому и приглашает его в деревню помочь заколоть поросенка. «Базара нет», — говорит тот. Приезжает, как положено, на 600-м «мерседесе» и резво помогает папе.

— Значит так, я с собой возьму передний, задний мост и раму поросенка, — говорит «помощник».

???

Проходит год — та же история. Закололи зверя.

— Ну, папа, я — как обычно.

— Э нет, сынок, теперь ты возьмешь передние фары, кардан и выхлопную трубу.

Именно с помощью слов мы передаем львиную долю информации другим людям. Точнее, с помощью условных обозначений на наших картах, которые могут иметь собственные значения в карте собеседника. И если он принимает свою интерпретацию ваших слов за истину, то он рискует получить совсем не то, что вы хотели передать. Более того, благодаря тому, что вы передаете упрощенную модель, он оказывается вынужденным самостоятельно дополнить недостающую информацию.

Чукча спрашивает в кассе Аэрофлота:

— Самолет до Чукотки сколько летит?

— Минуточку...

— Спасибо.

Теперь-то мы знаем про обобщения, допущения и искажения. Осталось только выяснить, каким образом эти процессы выражаются в речи. В самые первые годы раз-

вития НЛП была сформирована *мета*модель языка. В ней были выделены основные способы упрощения нашей речи.

Рекомендую еще раз перечитать определение из эпиграфа. Оно почти кристально ясное (улыбочку!). Разве что нужно пояснить еще пару понятий.

Сенсорный опыт — это то, что воспринимается органами чувств.

Глубинная структура — это то, что значит каждое конкретное слово (фраза) — *поверхностная структура* — для конкретного собеседника.

Теперь понятно. Перейдем к самой метамодели. Конечно же, распределение их по трем категориям — обобщения, допущения и искажения — весьма условно, но определенный порядок все же сохраняется.

Когда мы произносим что-нибудь вроде «все», «всегда», «везде», «любой», «каждый», мы обобщаем. При этом единичное событие разрастается по месту, времени, на всех участников. И получаем в полной мере все достоинства и недостатки обобщений. Как говорится, смотри выше. Соответственно рождаются вопросы: «любой?», «каждый?», «везде?», «всегда?». И более интересный вопрос: «А нет ли каких исключений из этой закономерности?» Наконец: «Какой конкретно? Приведите хотя бы парочку примеров».

— Почему ты все время молчишь?

— Все время? Даже прямо сейчас?

Про отрицательные сверхообщения: «никто», «нигде», «никогда» — аналогично.

Если в моей речи встречаются слова «не могу», «не должен», а также «не следует», то я также обобщаю. Сравните: «он может петь» и «он вчера пел». Разве это одно и то же? В первом случае речь идет о его *способностях*, а во втором — о действиях. Если человек сделал что-то

однажды, то это не значит, что он всегда сможет это повторить. Один раз у него могло получиться случайно. О способности можно говорить лишь после многократного повторения этого действия. Точно такое же бессмысленное занятие заявлять об отсутствии способности на основе одного неудачного опыта. Возможно, это было просто стечение обстоятельств.

Не менее интересная история со словами «должен», «обязан», «следует». Это обобщение некоторого действия, превращающегося в *предписание* или же *ограничение* в зависимости от наличия или отсутствия частицы «не». Когда произносятся подобные слова, то все богатейшее пространство выборов схлопывается в единственно возможный вариант. Точнее, этот вариант обобщается и, разрастаясь, вытесняет из поля зрения всех своих конкурентов.

А ведь есть же масса интересных вопросов, которые остаются «за кадром»: Что случится, если не сделать то, что «должен»? А если сделать то, что «не следует»? Что мешает сделать то, что «не могу»? С чего вы взяли, что кто-то кому-то что-то должен? Это весьма незатейливые вопросы, но мало кому удавалось говорить с прежней уверенностью, попытавшись хотя бы однажды на них ответить.

Только будьте осторожны с этими вопросами! Прежде чем спросить, убедитесь, что вам будут рады ответить. Начиная с некоторого момента, беседа рискует превратиться в допрос, что может вызвать адекватную реакцию.

В трамвае:

— Вы выходите?

- Да .

— А впереди вас выходят?

- Да !

— А вы спрашивали?

- Да !!

— И что они вам ответили?

Одесса-мама... Но мы отвлеклись — продолжим.

А как прячутся *допущения*? Например, с помощью деперсонализации и суждений: *Война была развязана.* — Кем? *Считается, что данное поведение недопустимо.* — Кто так считает? Как видите, главное действующее лицо попросту не называется.

Тем же замечательным способом работают неконкретные существительные и местоимения. Конечно, фраза: «некоторые люди могут быть опасными» звучит логично, но невольно задаешься вопросом: «Какие конкретно люди?» Кстати, если вы получаете какое-либо задание от начальства, то требование конкретики может существенно уменьшить объем работ.

— Официант! Эти мухи в супе меня уже достали!

— Скажите, какие конкретно, и я их выловлю.

Не правда ли, сервис на высоте?

Иногда, действительно, лучше вовремя уточнить, нежели самому додумывать подробности.

/ Во «Внуково» приземлился самолет. Пассажиры сходят с трапа. У одного сваливаются штаны:

— Задолбали: то застегните ремни, то расстегните...

Как вы думаете, *какие именно* ремни имела в виду стюардесса?

Мы упускаем массу информации, когда употребляем неконкретные глаголы. Скажем, очень любимый мною глагол «отдыхать» содержит в себе огромное количество различных действий. Кто-то отдыхает, лежа на диване, кто-то — на теннисном корте. Кому-то поможет отдохнуть чашечка крепкого чая, кому-то — бутылка пива. *Как именно* вы отдыхаете? *Как конкретно вы это делаете?* Получили ответ и восстановили недостающую информацию.

Но с глаголами-то еще можно разобраться. А что делать с *номинативными* словами? Когда глагол превращается в существительное. При этом за таким существи-

тельным стоит не предмет, а действие или качество: любовь, свобода, учеба — эти «вещи» не удастся потрогать, их просто нет в застывшем виде. Это процесс. Можно любить, быть свободным, учиться. А превратив эти действия в нечто статичное, мы крадем у самих себя возможность изменяться.

«Грусть-тоска меня съедает...»

Можно перестать грустить и тосковать, а куда деть грусть с тоскою? Возвратим миру динамику!

Обратите внимание на это слово! А также на слово «внимание».

Как только мы заменяем номинативное слово глаголом, становится очевидным *недостаток информации*. Соответственно: *Где, когда и с кем вы этого хотите? А еще: Как именно?* По крайней мере, нелишним было бы поинтересоваться: *А как вы себе это представляете?*

Не менее милые допущения мы можем себе позволить при сравнениях. В речи встретились слова «лучше», «больше», «интереснее», «качественнее», и мы уже заостряем на них внимание. Как вам нравится такое заявление: «Мог бы и получше постараться!» — А по сравнению с чем (с кем)? Правда, логичный вопрос? Старания заботливых мамочек: «Сегодня ты плохо поел!» — Что является критерием? «Плохо» — это как?

— Мамочка, ты такая красивая, такая красивая... ну, как мотоцикл!

Добрались и до *искажений* (хотя их и в предыдущих примерах было с избытком). Самый простой способ исказить окружающую реальность — это установить причинно-следственные отношения между различными явлениями. «Меня огорчает твое поведение». Буквально эта фраза гласит: чье-то поведение является причиной огорчения другого человека. Разве это так? Задумайтесь! От кого на самом деле зависит наше внутреннее состоя-

ние? Кто хозяин в нашей душе? В моей — я! Посему: «Как именно мое поведение связано с твоим огорчением?» «Что ты такого делаешь, чтобы огорчиться?» (любимая сфера действия когнитивной [познавательной] психологии). В общем случае: «Как причина связана со следствием?»

После этих вопросов представлять себя следствием каких-либо внешних событий становится затруднительно. И даже если такая причинно-следственная связь оказывается верной, то заданные вопросы помогут смягчить невольное искажение.

В автобусе старушка обращается к панку:

— Сынок, на улице холодно, ты б форточку закрыл.

— Бабка, я с тебя тащусь! Ты думаешь, если я закрою форточку, на улице станет теплее?!

Другой, не менее любимый способ исказить мир в своей карте — это уравнивать совершенно разные явления. «Ты на меня не смотришь, значит, ты меня не слушаешь». — Как одно связано с другим? Вы уверены, что это одно и то же? С помощью этого замечательного способа можно уравнивать покупку шубы и вечную любовь, наличие сотового телефона и личную успешность. Скорее всего, толика правды в этом есть, но нельзя же так исказить реальность!

Ближе к началу книги я уже обращал ваше внимание на употребление пресуппозиций в речи. Это та часть фразы, которая принимается по умолчанию. «Ты опять будешь врать?» — А с чего ты взял, что я в прошлый раз врал? Говорящий не спрашивает о прошлом разе, он просто предполагает. Стоит ли говорить, что его предположение может оказаться неверным?

И последний способ *метамодельных* искажений: «чтение мыслей». Это фразы, в которых я предполагаю, что знаю, что творится во внутреннем мире собеседника.

«Вам будет тяжело это сделать». — Как вы поняли? — «Ну, вы же знаете...» — Да?! — «Вам будет нелегко со мной согласиться». — А как вы догадались?

Таким образом, нам удалось классифицировать способы упрощения информации в нашем языке через обобщения, допущения и искажения. Более того, предложенные *метамоделные* вопросы намечают пути восстановления утраченного. Почему только намечают? Потому что отвечать на них придется тоже словами, только конкретными.

МАГИЯ РЕЧИ

И все же я не ставил перед собой задачи обучить вас мета-модели в том виде и на таком уровне, на каком ею владеют профессиональные НЛП-консультанты. Да вам это и не нужно. А тем, кому действительно нужно, тем будет вполне достаточно этой главы. Они овладеют всеми этими вопросами самостоятельно. Тем более что у создателей мета-модели подобной подсказки перед глазами и во-все не было.

Моя задача значительно скромнее. Мне только хотелось, чтобы вы лишний раз обратили внимание на то, как и какими словами вы пользуетесь. По моему глубокому убеждению, *все слова волшебные*, и то, что мы производим, в той или иной степени формирует события вокруг нас.

В темном переулке бандит пристал к девушке.

— Жить хочешь?

— Ас кем?

— Деньги есть?

— А сколько надо?

— А ну, раздевайся!

— А ты?

— Ты не хами — я на работе!

Мысль о том, что все слова волшебные, кажется мне настолько важной, что я в очередной раз не могу удержаться от цитирования авторитета — Зигмунда Фрейда: «Слова и магия были вначале одним и тем же, и даже сегодня слова во многом сохраняют свою магическую силу. Словами один человек может осчастливить другого или повергнуть его в бездну отчаяния; словами учитель передает свои знания ученикам; словами оратор увлекает слушателей и формирует их суждения и решения. Слова вызывают эмоции и вообще являются универсальным средством воздействия людей друг на друга».

Мне было бы приятно, если бы эта глава научила вас использовать более мягкие слова и выражения. Зачем произносить «все», когда это только «большинство». Кому приятно выслушивать категоричное «ты должен», когда он имеет собственный взгляд на вещи. Старайтесь говорить о возможности, а не о необходимости. «Ты можешь» добавляет выбор и оставляет свободу, «ты должен» — предписывает один вариант. Какая польза в ограничивающем «я не могу», когда более верной была бы фраза: «у меня не получилось». Задумайтесь, ведь «тебе следует» вовсе не такая уж очевидная истина. Дополните ее хотя бы аргументацией.

Если речь идет о передаче важной информации, было бы полезным позаботиться о ее полноте и конкретности. Все существительные и глаголы в какой-то степени неконкретны, но какие-то более, а какие-то — менее. «Работать» — это одна степень конкретности, «пилить» — другая. Если вы уж так привыкли к номинативным словам, то пользуйтесь ими на здоровье! Но желательно хотя бы иногда вспоминать об их происхождении и восстанавливать утерянную информацию. А перед тем как что-то с чем-то сравнить, ответьте на вопрос о критерии и о том, с чем сравниваем.

Что можно сказать об искажениях? В тот момент, когда вам в очередной раз захочется связать две фразы оборотами вроде «потому что», «значит» и т. п., задайтесь метамодельным вопросом: «А как это связано?» Вы удивитесь, насколько мягче станут ваши формулировки. То же самое — о «чтении мыслей»: вы уверены, что обладаете этим даром? А уж о пресуппозициях я столько писал, что осталось только упомянуть их. Вы же знаете, что это фундамент нашего общения.

Проведите инвентаризацию собственного словарного запаса, и вы облегчите жизнь своим собеседникам, ведь ваша карта станет богаче и чуть ближе к территории.

ГЛАВА 5

Основа успеха — цель

Условия хорошо сформулированного результата — способ мышления о результате и способ его выражения, который делает его как достижимым, так и проверяемым. Это основа согласования результатов и получения экологических решений.

Словарь НЛП

Привалило счастье! Сказочный Джин или Золотая Рыбка согласились исполнить ваше желание! Или два. А может, и три. Но только прямо сейчас! На раздумья несколько секунд, от силы — минута. Загадать решитесь? Мудрый Старик из «Сказки о рыбаке и рыбке» от такого счастья отказался.

Потому что был к нему не готов. А вы готовы? Вы готовы встретить свой успех? Существует мнение, что *успех начинается с правильно поставленной цели*. Действительно, как понять, добились ли вы успеха, если вы даже не представляете, чего хотите? Сразу возникает вопрос: «А в чем конкретно вы собирались достичь успеха? Как вы себе его представляете?»

Жена врачу:

— Доктор! Есть хоть какая-нибудь надежда?

— В зависимости от того, мадам, на что вы надеетесь.

Если вы сами не сможете сходу ответить на эти вопросы, то никакой маг и волшебник за вас не ответит. Это в лучшем случае. В худшем — ответит самостоятельно.

Ползет негр по пустыне. Умирает — пить хочет. Видит: на бархане кувшин. Разумеется, вместо вожделенной воды там обитал Джин. Обрадованный негр решил потребовать с Джина за спасение выполнения желания:

— Хочу быть белым, и чтобы вокруг было много воды и голых женщин.

И стал он унитазом в женском туалете.

Порой люди могут потратить море усилий на абстрактную мечту о хорошей жизни, не удосужившись выяснить, что это такое. У них, конечно, есть некое представление об этом, но до четкой цели еще далеко. Так и мечутся, разбрасывая усилия направо и налево. То вдруг им показалось, что счастье невозможно без машины, то стала жизненной необходимостью дача, то захотелось наладить отношения в семье.

Даже получая желаемое, они никак не могут сообразить, то ли они получили, не обманули ли их в чем, не просчитались ли они?

— Официант! Что вы мне подали: кофе или помои?

— А вы разве не можете отличить?

— Нет.

— Тогда какая вам разница?

Действительно, какая вам разница, что вы получили, если вы даже не определили четко свои пожелания? Что ж, волшебство НЛП к вашим услугам. В свое время было потрачено много усилий на выявление *условий хорошо сформулированного результата*. Теперь вы за несколько

минут сможете проверить и подкорректировать собственную цель.

И возможно, после этого она покажется намного четче, конкретнее и даже достижимее, чем ранее. Убедитесь, что...

- Цель заявлена утвердительно.
- Ее достижение зависит от вас.
- Она подтверждаема с помощью органов чувств.
- Находится в нужном контексте.
- Сохраняет все преимущества настоящего положения.

А после того как вы добавите еще четыре пункта, можете считать, что произвели полную *спецификацию цели*. После чего можно смело браться за ее достижение.

- Цель имеет подходящие размеры.
- Подобраны ресурсы для ее достижения.
- Вы исследовали возможные препятствия на пути к цели.
- Намечены первые шаги.

Осталось только пояснить каждый из пунктов.

«КУДА?» ВМЕСТО «ОТКУДА?»

Цель должна быть заявлена утвердительно. Лучше всего об этом знают те, кто знаком со стрелковым оружием. Наметил себе мишень, поймал ее в прорезь прицела и посылай пулю прямо в цель. Авось, долетит — но это уже зависит от квалификации стрелка. В любом случае у него гораздо больше шансов добиться желаемого результата, чем у тех, кто поступает иначе.

Вавиакассе:

— Дайте мне, пожалуйста, один билет от Москвы.

С такой «целью» далеко не улетишь. Или наоборот — улетишь, но совсем не туда, куда хотел. *Цель должна быть*

заявлена утвердительно. Правильная формулировка должна содержать максимум конкретной информации: куда вы хотите полететь, когда, на каком рейсе, в каком классе. Чем точнее закажете, тем больше вероятность оказаться в нужном самолете.

Все вроде бы понятно, но мы настолько привыкли мыслить «от противного», что сразу перестроиться бывает не очень легко. Классический лозунг борцов за мир: «Чтобы не было войны!», «За мир без насилия!» Обратите внимание: слово «борьба» предполагает наличие противника, ориентацию на войну.

— Будет ли Третья мировая война?

— Нет. Но будет такая борьба за мир, что камня на камне не останется!

Многие уже настолько привыкли бегать от плохого, что все их желания формулируются через то, от чего они мечтают избавиться. «Сбросить лишний вес». «Бросить курить». «Перестать страдать». «Избежать нищеты». «Побороть бессонницу». Рисуя себе эти страшные стимулирующие картинки, они в ужасе пытаются от них убежать.

Но бежать-то им некуда! Пока у них нет впереди четкой цели, они вынуждены ориентироваться на свои беды. То есть постоянно оборачиваться назад: «Далеко ли мы уже убежали?» Оглядываясь, приходится постоянно вспоминать о собственных ограничениях и недостатках. И от этого постоянно чувствовать себя плохо.

Впрочем, некоторым на свою беду убежать все-таки удается. От постоянных ссор с женой — в свободный полет холостяцкой жизни. От маленькой зарплаты — к пособию по безработице. От постоянных стрессов — в пьяный «покой». Теперь они уже не видят пугающего ориентира. И оказываются в безвестности. Без каких-либо ориентиров. Раньше они боялись чего-то конкретного. Теперь приходится бояться неизвестности. Если раньше

можно было оправдывать свои проблемы плохими близкими, то теперь, лишившись их общества, обнаруживаешь все эти неурядицы в себе самом. «Из огня — да в полымя».

Убегая от одной проблемы, очень легко «вляпаться» в другую. Действительно, чтобы убежать, вам постоянно приходится глядеть назад. А ноги тем временем несут вперед. Но Создатель не предусмотрел глаза на затылке. Самое предсказуемое в такой ситуации — оказаться в другой крайности. Если она, конечно, есть.

Некоторые врачи шутят: «Возле каждой клиники для похудения нужно ставить клинику для лечения анорексии (невротический отказ от еды с последующей дистрофией). Тогда пациенты будут постоянно кочевать из одного здания в другое, и доход будет вечным».

Выход из этой ситуации именно в позитивных формулировках. *Ставьте себе позитивные цели!* «Стать стройнее и грациознее». «Научиться управлять своими желаниями». «Стать счастливым человеком». «Разбогатеть». «Приобрести здоровый крепкий сон». От этих слов веет силой и новыми перспективами. Когда человек ставит перед собой столь привлекательную цель, его мысли уже заняты подбором ресурсов и выяснением собственных возможностей.

Начиная движение, он уже идет непосредственно к цели, и ему действительно легко ориентироваться. Цель зовет, и путник может свободно определить, как долго ему еще осталось до нее идти, какие средства ему в этом помогут, а может быть, каких альтернативных целей он еще может достичь по пути.

А об отрицаниях стоит поговорить несколько подробнее.

ВОЛШЕБНЫЕ СВОЙСТВА ОТРИЦАНИЙ

Проведем эксперимент. Вот небольшое задание: «Представьте себе, лающую собаку». (Пример хрестоматийный,

но лучше придумать трудно.) Представили? Полагаю, что — да. Не сомневаюсь, что хоть собака на вашей картинке оказалась несколько иной, чем ее представлял я, она все же лаяла. Как и просили.

Теперь изменим просьбу на противоположную: «Представьте, что собака не лает». И здесь начинаются «фокусы»: кто-то представил, что собака теперь спокойно лежит у своей конуры, чья-то — зарычала, кому-то оказалось достаточным перечеркнуть предыдущую картинку.

А задание не смог выполнить никто. Простите мою категоричность и прочитайте объяснение. Сравните: когда я попросил вас представить лающую собаку, вы создали соответствующую картинку. То есть правильно выполнили задание. Когда же нужно было вообразить собаку, которая не лает, вы стали подсовывать более или менее подходящие заменители, которые *не противоречат* прозвучавшей просьбе. Жующая собака — такая же «не лающая», как и спящая.

Чтобы хоть как-то отобразить отрицание, вам пришлось восстанавливать первую картину, чтобы ее перечеркнуть, либо — описывать все остальные возможности. А это — хлопотно. Не говоря уже о появившихся многочисленных расхождениях в образах разных участников эксперимента.

Чукча вернулся из Москвы, делится впечатлениями:

— Однако, паровоз видел.

— А что это такое?

— Сани знаешь?

- Да .

— Однако совсем не похож!

Попытка определить хоть что-нибудь через отрицание заранее обречена на провал. Конечно, можно сказать: паровоз — это не сани, не апельсин, не магнитофон, не дерево. Другое дело, что — замучаешься.

Впрочем, «нет худа без добра»: реклама хорошо известного газированного напитка основана на том, каких выгод вы *не* получите, испробовав его. Разумеется, все эти заявления снабжены соответствующим видеорядом.

Мозг работает на утверждениях, а отрицания существуют только до тех пор, пока мы обращаем на них сознательное внимание. *Природа не знает частицы «не»*. Ее придумал человек. Для тех, у кого дома есть четвероногий друг, предлагаю крикнуть ему как-нибудь: «Не гулять!» и убедиться в истинности этого заявления.

Лучше всего отношение к частице «не» сформулировал мой племянник (в возрасте год и два месяца). Когда ему говоришь: «Дима, нельзя!», он тут же отвечает: «Льзя! Льзя!» Слова из двух слогов ему пока еще не даются.

Так что, если хотите облегчить человеку понимание, говорите по возможности утвердительно.

«Не так уж и не легко не потерять ни одну частицу "не", ни разу не перечитав немного непонятное утверждение, и я нисколько не сомневаюсь, что некоторая нестройность фразы не смогла ни у кого не вызвать ни капли затруднения, и вам не было нелегко не погрузиться в транс».

Читая эту фразу, некоторые люди замечали некоторое изменение состояния сознания. Оно характерно для такой перегрузки.

Многочисленные частицы «не» способны буквально «пожирать» объем нашего внимания, отнимать его у самой сути предложения. А ведь мы с вами знаем, что этот объем весьма невелик: 7 ± 2 единицы информации. И каждая «не» забирает как минимум одну из них. Переполняя свою просьбу отрицаниями, можно здорово затруднить ее понимание. И выполнение.

Просто по факту. Как действует механизм понимания? Услышав слово, человек должен подобрать ему со-

ответствующий эквивалент в своей карте. То есть — понять его. Добавив к нему отрицание, он уже вынужден искать этому эквиваленту противоположный по значению.

Идет человек по скользкой тропинке. «Не поскользнь!» Стало быть, нужно осознать, что такое «поскользнуться», — вспомнить пару-тройку моментов с этим интересным действием. Потом, если хватит времени, хорошо бы найти что-нибудь противоположное этому опыту. И только после этого внять совету. Почему может не хватить времени? Потому что, пока он думал над этой фразой, он вынужден был отвлечься от дороги, да еще и вспомнить, что такое потеря равновесия.

Странно, но, несмотря на то что люди давно и прекрасно знают это свойство мозга, приведенный выше абзац порой читается как настоящее откровение. Я просто настаиваю, что об этом знают все воспитатели и все, кого когда-либо воспитывали! Попробуйте, скажите ребенку, что нельзя говорить такие слова, как «... (при здравом размышлении я решил воздержаться от подробного перечисления запрещенных слов и тем: у меня еще достаточно воспитателей и прочих редакторов)», с ним еще рано обсуждать темы «...», и он сразу же спросит: «А что это такое?» Или: «Повтори, пожалуйста, я не расслышал».

И совсем банальная издевка: «Не думай о белой обезьяне!» Если вы о ней раньше и не собирались думать, то теперь — придется, чтобы хотя бы понять смысл этой просьбы. Более изощренные «садисты» запрещают смотреть в верхний левый угол страницы... Зачем вы только что туда посмотрели? Чтобы понять, куда смотреть не надо. И дело здесь вовсе не в чувстве противоречия, которое, кстати, тоже еще никто не отменял, — это просто способ понимания.

Иду по рынку. В паре минут ходьбы друг от друга стоят два лотка. Их роднит то, что оба производят распродажу по сниженным ценам. Но у одного надпись: «Недоро-

го», у другого — «Дешево». Не знаю, как вам, но мне больше льстит покупать недорогой товар. Так я экономлю деньги, и совсем не хочется размениваться на дешевый: как бы не продешевить! Субъективно, зато показывает важность оболочки — может быть, и товар-то у них одинаковый, да только... Не тянет.

Подумайте, что вы на самом деле произносите, когда отвечаете на вопрос: «Как дела?» — «Неитюхо», «Не *жалуюсь*», «Ничего *плохого*». Начем вы акцентируете свое внимание? Можно ведь играть и в другие игры: «*Отлично!*», «*Прекрасно!*», «*Хорошо*». В крайнем случае — «Нормально». Хотите пожаловаться? Легко! «Не *особо хорошо*», «Не *удачный* день», «Не так, как *хотелось бы*». Ориентируйтесь на желаемое в любых ситуациях, и оно придет к вам гораздо быстрее.

Слова буквально управляют направлением внимания человека. Поэтому запреты вроде «по газонам не ходить» часто помечают хорошо протоптанные тропинки. Или место будущей дорожки.

Мужик, выйдя из бани в раздевалку, обнаружил, что забыл дома полотенце. Он бы ходил мокрым, если бы на глаза ему не попала надпись: «Занавесками не вытираться».

По поводу таких табличек: слово «не» очень быстро стирается заботливой детской рукой, впрочем, и взрослой тоже.

И еще. Если хотите, чтобы ваша просьба оказалась выполнена, *сформулируйте ее утвердительно*. Ребенку будет гораздо легче «сидеть смирно», чем «не ерзать». Приятелю будет проще «улыбнуться», чем «не хмуриться». Гораздо полезнее бывает «успокоиться», вместо «не беситься».

Это особенно актуально, когда ваши слова будут приниматься к сведению не прямо сейчас, а через некоторое время. И возможно — на автомате.

«Купи мне какую-нибудь жвачку, только не "Жуй-Плюнь". «Так... Надо взять пива, воды, орешков и жвачку. О какой там жвачке он упоминал? Кажется, только не "Жуй-Плюнь". Ага! Еще раз: пива, воды, орешков, "Жуй-Плюнь"».

Суматоха, сами понимаете...

ХОЗЯИН СОБСТВЕННОЙ ЦЕЛИ

Отец просматривает дневник своего сына и укоризненно качает головой. Сын участливо спрашивает:

— Как ты думаешь, папа, тут виновата плохая наследственность или влияние окружающей среды?

Даже если теперь ребенок сформулирует свою цель позитивно: «Хочу, чтобы у меня была хорошая наследственность и позитивное влияние окружающей среды», останется еще множество интересных вопросов. *Что он может сделать для ее приближения? Находится ли цель вообще, под его контролем? Сможет ли он взять на себя ответственность за ее выполнение?*

Пока что — сомнительно. *Достижение цели должно находиться под нашим контролем.* Чтобы *цель* зависела от нас, мы должны *приложить ее к себе*. На себя мы еще повлиять сможем, а вот на «плохую наследственность» или «окружающую среду» — весьма проблематично. И бессмысленно. Попробуй, втолкуй Миру, каким он должен быть на самом деле! А потом убеди его, что к твоему мнению стоит прислушаться.

Это же отличный способ нажить себе невроз! Рецепт тому, кому это надо: ставь цель вне своей компетенции, а потом волнуйся «на здоровье», что она никак не желает приближаться. «Хочу, чтобы был мир во всем мире!», «Чтобы все вокруг были счастливы!», «Чтобы всегда светило яркое солнышко!» и «Чтобы люди понимали друг друга!»

Как некоторые умудряются ставить свое настроение в зависимость от мировых проблем?! Как они могут отвечать за то, что не находится под их контролем? Хотя... иногда приходится.

Новые русские приезжают на курорт. В первый же день выходят на прекрасный берег океана:

— Красота! — восхищается один. — В Москве сейчас дождь, слякоть, грязь... А здесь — солнце светит, тепло, хорошо! И представляешь — все время, пока мы здесь будем, будет стоять такая же прекрасная погода!

— Ну, братан, тебя за язык никто не тянул — за базар ответишь! Чтобы погода была, как обещал!

Соответственно, когда формулируете желательный результат, убедитесь, что у вас есть возможности для его достижения. Проверьте: *каждый этап должен зависеть только от вас и находиться под вашим контролем*. Не надо становиться рабом обстоятельств. Лучше быть единовластным хозяином собственной цели.

Новый русский заслал своего управляющего на Черное море, чтобы тот обеспечил ему достойную встречу. Управляющий приехал на первый попавшийся курорт, осмотрелся и сразу же направился в дирекцию:

— Через месяц сюда приедет мой хозяин. Нужно создать соответствующие условия. Он любит выходить на веранду собственного номера.

— Но у нас нет номеров с верандами!

— Сделайте! Хозяин платит. Теперь, мне не нравится, что у вас скалистые берега. Нужен песчаный пляж.

— Но...

— Хозяин платит! Море у вас слишком грязное — надо бы почистить.

— Вы представляете, сколько это стоит?!

— Хозяин платит. Облака надо бы разогнать... Да, и еще: чайки у вас какие-то дикие — носятся, орут, гадят где попало...

Приезжает хозяин. Выходит на веранду своего личного номера, смотрит на песчаный берег, любуется на восходящее солнце на идеально чистом небе, на отражение в кристально чистой воде. По берегу чинно и тихо ходят парами чайки...

— Красота! Ну разве такое за деньги купишь?

До чего же люди любят изменять окружающий мир! Они тратят на это такую тьму ресурсов, что просто обидно. Обидно, что все эти ресурсы тратятся впустую! Мир настолько всеобъемлющ, что титанические усилия отдельных личностей оказываются только легчайшей косметикой, легко смываемой рекой времени.

Изменять других — дело неблагодарное. В первую очередь потому, что другим *такие* изменения не нужны. Они могут быть нужны вам, но не им! Приложенные усилия — это ваша прихоть. И прихоть, как правило, бесполезная. Займитесь лучше собой! И тогда вы вдруг удивитесь, как разительно изменилось все вокруг.

— Я вот три жены сменил и теперь точно знаю, что им надо.

— И чего же?

— Мужика хорошего!

Он-то теперь знает. А вы?

«Я хочу, чтобы мой муж занялся психологией!» — Это нужно ему или вам? Что вы можете сделать с собой? «Хочу, чтобы близкие больше помогали мне». — Может быть, лучше позаботиться о том, как научиться большей самостоятельности? «Меня бесит, когда люди задают идиотские вопросы!» — Вопрос, скорее, в том, насколько вы являетесь хозяином собственного настроения? «Этот президент — полный кретин!» — А какой вы правитель в государстве своей души?

Примените к себе! На любой из этих заказов можно задать и более мягкие вопросы: «*Что лично вы можете*

для этого сделать?», «Как достижение этой цели зависит от вас?», «Сможете ли вы отвечать за ее выполнение?» Все эти вопросы возвращают нас к главному: цель должна относиться к нам и находиться под нашим личным контролем.

Тогда она станет реальней и достижимее.

«НЕТ ПРЕДЕЛА СОВЕРШЕНСТВУ!»

— Вы слышали? Режиссер потребовал пятьсот статистов!

— В костюмах той эпохи?

— В обычных — заполнить зал.

Когда вы придумываете для себя желаемый результат, задайтесь простым вопросом: *«Как я пойму, что я его уже получил?»* Не так уж и много людей серьезно относятся к этому вопросу. Между тем, если критерий успешности пьесы в заполнении зрительного зала, его можно заполнять самыми разными способами.

Можно впасть и в другую крайность. Когда мы совершенно не представляем, как выглядит наша цель, то, получая желаемое, мы даже не замечаем этого и проносимся мимо нее. Мы бываем настолько заняты самим процессом поиска клада, что пропускаем несметные сокровища, о которых так долго мечтали.

Есть много прекрасных и при этом зачастую вечных целей. «Изучение иностранных языков». — Сколько языков вы хотите знать? Как вы поймете, что уже владеете изучаемым языком? «Самосовершенствование!» — В чем, как и до каких пределов? «Богатство!» — На каком уровне доходов вы собираетесь остановиться? «Счастье!» — А в чем вы привыкли его измерять?

— Нет предела совершенству! — сказал солдат, перекрашивая в сотый раз забор воинской части.

Цель должна быть подтверждаема с помощью органов чувств. Какой сигнал подадут ваши органы чувств, чтобы ознаменовать вашу победу? Когда мне уже можно начинать радоваться своему успеху? Именно так, иначе можно всю жизнь ощущать свою бедность, откладывая «на черный день» очередной миллиард долларов. Немного точнее: «*Что я увижу, услышу или почувствую, когда достигну своей цели?*»

Муж возвращается из командировки и сразу же начинает допрашивать сына:

— Приходили ли к маме какие-нибудь дяди?

— Приходил какой-то дяденька, они с мамой закрылись в спальне и включили музыку. А больше я ничего не видел — они повесили на замочную скважину трусы.

— Опять эта проклятая неопределенность!

Пусть люди мучаются, зарабатывая третье высшее образование, не зная, куда приткнуться первые два. Пусть кто-то старательно учится острить, хотя уже давно стал всеобщим посмешищем. А мы поставим «галочку» на этом пункте *спецификации цели* и перейдем к следующему.

ГДЕ, КОГДА И С КЕМ?

В США подготовили разведчиков и забросили их к нам. Один из них вышел из лесу в деревню и попросил старушку дать напиток. Старушка:

— Пей, сынок. А правда ли, что у вас в Америке коровы перестали доиться?

— С чего это ты, бабушка, взяла, что я из Америки? Я здешний хлопец.

— Может, ты и хлопец, да только негров у нас отродясь не бывало.

На решение некоторых задач можно потратить море усилий. Впустую. Стоит только забыть, что *цель должна находиться в нужном контексте*. Если мы не учли кон-

текст, в котором будет действовать наш результат, мы не учли практически ничего: уместность чего угодно определяется именно местом его приложения, окружением, временем — обстановкой.

То, что в одних обстоятельствах было бы для вас желанным, может погубить всю вашу карьеру в других. То, что уместно в одно время, не всегда пригодно в другое.

Конец войны. Штирлиц идет по бункеру Гитлера. Наткнувшись на фюрера, он вытягивается в струнку:

— Хайль Гитлер!

Гитлер устало машет рукой:

— Хотя бы ты, Максимыч, не подкалывал!

Невинное желание всегда сохранять радостное расположение духа в дни траура может вызвать всеобщее негодование. Как минимум — непонимание. Поэтому даже тогда, когда ваше желание кажется вам уместным, всегда и во всем спросите себя: *«Где, когда и с кем я этого хочу?»* В любом случае это поможет ему приобрести более конкретные очертания. Учтите возможные обстоятельства, уточните время и место — уделите этому толику своего внимания, и вы еще не раз этому порадуетесь.

После семейной консультации:

— Ну, как? Вас устраивают результаты нашей работы?

— О да! Буквально несколько дней назад мы с мужем ужинали при свечах. Звучала тихая нежная музыка, наши глаза встретились, и вдруг словно какая-то искорка проскочила между нами. Мы бросились друг другу в объятия и предались любовным наслаждениям прямо на столе! Только...

— Что, «только»?

— Только теперь нас не пускают в этот ресторан.

Работа с парой была проведена замечательно. Единственное, что осталось без внимания консультанта, — *контекст*. Он-то и сыграл значительную роль. Вообще,

контекст — штука очень занимательная! В некоторых случаях он буквально развязывает руки.

— Кто такой массажист?

— Это человек, который получает с женщин деньги за то, за что остальные мужчины обычно получают по морде.

Не поленимся повторить еще раз... Здоровый сон ночью в постели полезнее, чем днем на работе. Громкий голос пригодится на трибуне, но не в читальном зале. Сотовый телефон в бане — не есть главное мужское достоинство. Нежные объятия на борцовском ковре помогут хуже, чем стальной захват. Прекрасные розы больше понравятся вашему начальнику, если это женщина. А микроволновая печь особенно хороша, когда в доме есть электричество.

Придумывая себе цель, учтите ее контекст. Определите, где и когда и при каких обстоятельствах она вам нужна, а при каких — нет. Конкретизируйте свой ответ настолько, на сколько это вообще возможно. А результат от этого станет все более отчетливым и ясным.

ЭКОЛОГИ СОВЕТУЮТ

«Ну и при чем тут экологи? — думает читатель. — Опять, что ль, про охрану окружающей среды от нее самой?» Отчасти он прав. Но для лучшего понимания придется сначала рассказать, как понимают экологию энэल्पисты.

Экология — забота о целостности взаимосвязей между существом и окружающей средой. Употребляется также в отношении внутренней экологии: уравновешенность взаимосвязей между личностью и ее мыслями, поведением, способностями, ценностями и убеждениями. Динамическое равновесие элементов в системе.

Кроме всего прочего, очень важно убедиться, что *цель сохраняет все преимущества настоящего положения*. Ина-

че говоря, *ничего ли вы не потеряете, достигнув своей цели?* Мне удалось устроиться на высокооплачиваемую работу. А как теперь со временем? Какие теперь отношения с родными, близкими, друзьями? Сколько теперь стоит минута моего отдыха? Что там насчет перспектив дальнейшего роста?

Ничего ли вы не лишитесь в процессе ее достижения? Поставили перед собой цель стать на выбранной стезе лучшим из лучших, а через несколько лет упорного труда; да вдруг обнаруживается, что у вас полно почитателей, но совсем нет ни друзей, ни семьи. Кто-то показался вам слишком примитивным, на кого-то не хватило времени, кому-то — душевной теплоты.

Снесла курица яйцо весом пять килограммов, что не **могло** не вызвать сенсацию в округе. Приехал журналист, берет интервью у курицы:

- Как это у вас получилось?
 - Это мой маленький женский секрет.
 - Ваши планы на будущее?
 - Снести яйцо в семь килограммов.
- Спрашивает петуха:
- Как это у вас получилось?
 - Секрет!
 - Ваши планы на будущее?
 - Набить морду страусу!

Удастся ли вам сохранить все преимущества настоящего положения? Если нет, то *согласны ли вы на подобный обмен?* На самом деле это не такой уж и формальный вопрос. После него многие начинают слегка умерять свой пыл. По крайней мере — корректировать желаемый результат.

В поликлинике:

- На что жалуетесь?
- Плохо слышу.
- Курите?

— Курю.

— Выпиваете?

— Выпиваю, бывает.

— Женщины?

— Ну...

— Придется Вам от всего этого отказаться.

— Это чтобы лучше слышать? Ни за что!

Если подумать, преимуществ пока еще множество. Действительно ли вы хотите стать, скажем, сильнее? Маленькому и слабенькому многое позволительно. Стал взрослее — оказался загружен работой и ответственностью. Бессилие — это прекрасный способ оправдать свое безделье.

— В школу больше не пойду, — заявляет первоклассник.

— Это еще почему?

— Писать я не умею, читать не умею, а разговаривать мне не разрешают.

Требование «не навреди» — один из принципов НЛП — критерий *экологичности* заявленного результата. Когда мы соблюдаем экологию, мы отдаем дань сложности и многогранности нашего мира. Мы учитываем взаимосвязанность всех процессов, проходящих в нашей жизни. Совершая *экологичные изменения*, мы проявляем уважение к уже установившемуся равновесию в этой сложнейшей системе. И она отвечает нам взаимностью, поддерживая и подкрепляя наши достижения.

— Слушай, как твоей жене удалось так быстро похудеть?

— У нее все калории посчитаны. 40 таблеток «Тиктак» — на завтрак, 70 — на обед и 30 — на ужин. Зато вес почти постоянный, дыхание свежее. Правда, слабое...

Экология — это взвешенный учет мнений каждой из заинтересованных сторон. Интересы порой настолько тесно переплетены, что требуется воистину дипломатическое искусство, чтобы все остались довольны реформа-

и. Попробуйте сместить время движения одного из электропоездов. Сколько потом придется согласовывать по всей стране? Сколько разных людей это затронет? Какие силы будут брошены на «латание дыр» в расписаниях? Зато, когда все мнения учтены — действуйте на здоровье!

Экология — это о том, как, строя одно, не разрушить другое. Как, наслаждаясь «фраем в шалаше», строить прочный дом. Мы ищем те пути, что позволяют избавляться от «вредных привычек», оставляя их действительно полезные свойства.

— Если вы перестанете пить, я назначу вас начальником отдела.

— Не утруждайтесь. Когда я выпью, я воображаю себя самым генеральным директором.

Вы никогда не задумывались, почему вредные привычки оказываются настолько стойкими? Именно потому, что люди научились совершенно уникальным образом их использовать. Поведение, уже изначально имевшее позитивное намерение, «обросло» дополнительными преимуществами. А энэल्पисты подобрали им соответствующее название — *вторичные выгоды*.

Самое забавное: как только все вторичные выгоды учтены, начинают происходить самые настоящие чудеса.

Ребенок приходит домой с большой шишкой на лбу.

— Что с тобой случилось?

— Упал.

— Сильно плакал?

— Нет, там никого не было.

В самом деле, для чего плакать, когда все равно некому пожалеть?

Давайте попрактикуемся в выявлении *вторичных выгод*, чтобы оценить значительность их вклада в дело сохранения привычек. Самый проработанный в этом плане вопрос — курение. Курильщики считают: сигарета по-

могает успокоиться и взбодриться, расслабиться и собраться, притупить голод, завязать разговор и, наконец, сделать перерыв во время работы.

С помощью сигареты можно продемонстрировать утонченность манер, или же наоборот, — крутость. Дети школьного возраста часто используют ее, чтобы подчеркнуть свою взрослость и важность. С ней легче завести новые интересные знакомства, адаптироваться в новом коллективе. Согреться зимой и отпугнуть комаров летом. Занять время и занять руки. Потянуть время.

Список вторичных выгод можно было бы продолжить, но дело в том, что я — не курю. Поскольку пользуюсь другими средствами для тех же целей.

А теперь представьте, как себя чувствуют те, кто пытается бросить это милое занятие традиционными способами. Мало того что они (не всегда добровольно) лишили себя традиционного удовольствия, так они еще и оказываются в положении неумелых детей.

Закинул старик в море невод...

И сидит, как дурак, без невода!

Как теперь проснуться и взбодриться? Как успокоить нервы? Как объяснить начальнику незапланированный перерыв в работе? Где теперь общаться с сослуживцами? Как начать разговор с понравившейся персоной? Как притупить голод? Как показать окружающим, что вам надо побыть в одиночестве? Отдельный вопрос: куда девать отработанные годами привычки?

Как ни крути, а за изменение стиля жизни всегда приходится платить.

Врач говорит пациенту:

— Лечение обойдется Вам в пятьсот франков.

— Это грабеж! Лучше я умру!

— Не советуя. Вы знаете, сколько сейчас стоят похороны?

На все вопросы приходится искать ответы. И лучше это сделать еще в процессе формирования цели. Лучше спросить, где кольцо у парашюта до прыжка в неизвестность, чем нервно шарить руками, глаза на стремительно приближающуюся землю. На этом и специализируется пятый пункт спецификации цели — требование *экологичности результата*.

ОБСЛУЖИВАЮЩИЙ ПЕРСОНАЛ

Все условия правильно сформулированного результата уже выполнены. Цель поставлена утвердительно, и к ней теперь нужно неудержимо стремиться. Ее достижение зависит от нас, и мы наметили, что для этого потребуется сделать. Мы точно знаем, как ее распознать вблизи, чтобы своевременно перейти к новой задаче. Цель располагается в выбранных нами контекстах, мы определили где, когда и при каких обстоятельствах она будет вполне уместна. Наш результат сформулирован максимально экологично. Так что от его достижения нам будет только лучше.

Цель поставлена и поставлена хорошо. Осталось только выполнить «вспомогательные работы» по сбору дополнительного материала для облегчения себе пути. Он касается повышения мотивации к началу или продолжению движения, планирования его этапов, изучения возможных препятствий и подбора средств к их преодолению. Последний пункт непосредственно связан с первыми шагами на выбранном пути.

Цель имеет подходящие размеры? Насколько масштабно вы привыкли мыслить? Насколько глобальны ваши замыслы? Детально ли вы прорабатываете промежуточные этапы? Размеры вашей цели имеют прямое отношение к ее достижимости. Во всяком случае — к срокам выполнения задачи.

Подходящий размер задачи подбирается кропотливо. Вряд ли кто-нибудь станет проводить спецификацию цели, чтобы вынести мусорное ведро. Зато есть множество мелких, но нужных дел, за которые мы никак не беремся, пока они не привязаны к какой-нибудь более важной задаче. Это может быть неотправленное письмо, телефонные счета, оплата которых регулярно откладывается до последнего. Или, например, кипа бумаг на столе, до которых никак «руки не дойдут».

Соответственно, за подобные дела берутся тогда, когда закрывать на них глаза уже не получается. Вот-вот телефон отключат, бумаги сваливаются на пол, а нужные документы — бесследно исчезают в общей куче.

Приходит мужик в травматологию с ушибленным пальцем. Врач осмотрел:

— Это фигня — фигню не лечим.

Вздыхнул мужик, но пошел домой. А палец все не проходит — посинел весь. Возвращается в больницу, а там все тот же врач:

— Это фигня — фигню не лечим.

Мужик засомневался, но все же поверил. Привозят его через какое-то время на «скорой помощи». Врач, увидев посиневшую руку, присвистнул:

— А это уже хана — неизлечимо.

Как вы понимаете, чтобы взяться за такие мелочи пораньше, достаточно самостоятельно связать их с какими-то глобальными последствиями. Желательно, не дожидаясь, пока это сделает за нас сама жизнь. Скажем, уборка в кабинете может стать первым этапом начала новой большой работы. Оплата телефона «развязывает руки» в те дни, когда время будет требоваться для более насущных задач. Вовремя отосланное письмо — грамотно налаженные связи.

С другой стороны, в нашей жизни встречаются по-настоящему грандиозные проекты, на воплощение которых

могут уйти годы. Можно год за годом изучать мировую литературу, когда работы еще непечатый край, а запал уже не тот. В таком случае разумнее всего было бы выделить множество промежуточных результатов, достижение каждого из которых стало бы вашей очередной победой.

Это еще хорошо тем, что, планируя очередной этап, мы учитываем полученный опыт и изменяющиеся обстоятельства. Требования к себе становятся более разумными и взвешенными. Опять же — с каждым разом спецификация цели будет проходить все легче и легче. Вы научитесь удовлетворять сразу же нескольким условиям хорошо сформулированного результата.

Корреспондент, держа в руках советскую газету, интервьюирует Генри Форда:

— Что бы вы сделали, если бы ваши рабочие стали в несколько раз перевыполнять нормы?

— Уволил бы инженеров, которые установили такие нормы.

Баланс между детальностью и глобальностью достигается с помощью специальных вопросов. Для увеличения масштаба обобщения используются вопросы: *«Зачем вам этого добиваться?»*, *«Что это даст?»* Для уменьшения: *«Чего вы хотите добиться в первую очередь?»*, *«На какие этапы можно разделить задачу?»*

Первая группа вопросов поможет проникнуться важностью задачи. Вторая — спустить ее с небес, сделать житейской и выполнимой. Все это позволит начать-таки работать, вместо того чтобы откладывать на потом.

Подобраны ресурсы для достижения цели? Здесь мы просто задумываемся над тем, какие средства нам понадобятся на пути к цели и что поможет нам начать движение. Проводим ревизию собственных возможностей, прикидываем, чего нам стоит еще поднабрать. Выясняем, как можно использовать все, что только может нам помочь.

Как и всегда, ориентация на возможности и способности, на то, что нас поддерживает, и то, что мы можем использовать. При таком взгляде на мир оказывается, что он изобилует ресурсами и готов с нами поделиться прямо сейчас или когда попросим.

— Как правильно пользоваться банкоматом?'¹

— Очень просто: зайти в банк, достать автомат, получить деньги.

Следующий пункт также предназначен для поиска ресурсов.

Вы исследовали препятствия на пути к цели? Что вам помешало до сих пор начать движение? Что с этим можно поделать? Какие возможны неприятности в будущем и как на них реагировать? К чему стоит готовиться, чтобы встретить его во всеоружии? Что нам понадобится, чтобы все-таки достигнуть цели, несмотря ни на какие препятствия?

Мальчике папой едет в трамвае в цирк и задумчиво смотрит в окно. Папа спрашивает:

— Сынок, что ты такой задумчивый?

— Папа! Если во время циркового представления лев выскочит из клетки и съест тебя, каким трамваем мне возвращаться?

Ничего не скажешь: предусмотрительный сын! Ок!

Препятствия — это особенно приятный объект исследования. Ведь каждое из них — это отличный повод подыскать еще больше различных *ресурсов*, сделать свою работу еще более изящной и продуманной. Гораздо лучше подумать о способах их обхода или преодоления прямо сейчас, в комфорте и уюте, чем тогда, когда они возникают прямо перед носом.

Совещание у командира части. Обсуждается проблема организованной поездки на рыбалку. Командир:

— Сколько штук на каждого будем брать?

— По две!
 — По две уже брали и удочки там забыли.
 — Потри!!
 — И по три брали — забыли замполита.
 — Тогда по три и чекушку!!!
 — По три с чекушкой брали в прошлый раз и забыли автобус!

Командир:

— Все, я решил: берем по четыре, удочки и замполита не брать, из автобуса не выходить!

Кстати, совет на случай, если препятствий оказалось так много, что вы перепугались, не зная, как дотащить до цели такую массу необходимых ресурсов. Вернитесь к шестому пункту и слегка умерьте свои аппетиты. Сделайте цель такой, чтобы она оказалась вам «по зубам».

Намечены первые шаги? Когда вы сделаете свой первый шаг по направлению к цели? Назовите день и час. Если легче ориентироваться по событиям, то — после чего? Что это будет за шаг? Что вы сделаете в первую очередь? Как вы поймете, что уже начали двигаться?

Вовочка после просмотра рекламной паузы бросается с ревом к матери:

— Мама! Мамочка! Я тоже хочу играть в теннис, ездить на лошади и купаться в бассейне. Купи мне, пожалуйста «Тампакс»!

Первые шаги — это более важная процедура, нежели просто посидеть на вещах перед дальней дорогой. Она, скорее, сродни покупке билетов на поезд или самолет. ; Теперь уже не отвертеться: нужно отправляться в путь, иначе столько трудов пропадет.

Древние китайцы говорили: «Дорога в тысячу ли начинается с первого шага». И ведь были правы! Любое дело с чего-то начинается. Пусть раньше вы только пла- I пировали и мечтали, как это будет. Кончилось время г слов — пришло время действий.

Подстройка к будущему — мысленная репетиция результата с целью повышения гарантии того, что желаемое произойдет.

Подстройка к будущему — это уже мини-техника НЛП. Она позволяет настроить мозг на автоматическое начало действий. Для ее выполнения мы детально представляем себе обстановку, в которой нам предстоит делать первые шаги по направлению к результату. Очень важно: в мысленном переживании нужно сохранить точку зрения из собственных глаз, а не со стороны, например. В этом случае мы можем видеть свои руки, но свое лицо — только в зеркале. Представив обстановку, мы начинаем (мысленно) проделывать все те шаги, которые себе наметили.

Теперь, как только придет время и соответствующая обстановка, вы как минимум (!) почувствуете желание начать движение. Как максимум — обнаружите себя уже выполняющим первые шаги.

ОБЩИМ ВЗГЛЯДОМ

Цель должна быть заявлена утвердительно. Общее направление — ориентация на позитив. Вы должны говорить о том, чего вы хотите. В формулировке не должно быть даже намеков на отрицание, отказ или избегание. Исключите любое напоминание о нежелательных моментах. Говорите о достижениях и ресурсах. Пусть вас буквально тянет к цели.

Таблица 2

- Я не хочу постоянно ссориться с родителями!	- Я тоже. А чего вы хотите?	- Хочу мира и взаимопонимания.
- Мне надоели эти депрессивные мысли.	- А какие мысли вы предпочитаете?	- По крайней мере, конструктивные.

- Хочу бросить курить.	- Бросить? А за-чем?	- Пора уже развивать силу воли.
------------------------	----------------------	---------------------------------

Достижение цели должно зависеть от вас. Убедитесь, что цель находится под вашим контролем. Проясните, от каких ваших действий зависит ее приближение. Что вы можете сделать для этого? Сможете ли вы взять на себя ответственность за нее? Переформулируйте результат относительно себя.

Таблица 3

- Хочу, чтобы родители понимали мои заботы.	- А что лично вы можете сделать для этого?	- Наверное, стоит поговорить с ними об этом.
- Вот если бы постоянно была весна, я бы была счастлива!	- Так чего вы хотите, быть счастливой или чтобы была весна?	- Конечно, быть счастливой!
- Главное, чтобы окружающие создали подходящую атмосферу.	- И как вы собираетесь это сделать?	- Кажется, проще научиться действовать в любой атмосфере.

Цель должна быть подтверждаема с помощью органов чувств. Главный мотив — не пропустите своего счастья! Пусть оно будет реально ощутимо и измеримо. Чем конкретнее цель, тем легче ее заметить, прочувствовать и устремиться к ней.

Таблица 4

- Мне надо научиться дипломатично разговаривать.	- А как узнаете, что уже умеете это делать?	- Когда смогу в течение месяца ладить с близкими.
--	---	---

Продолжение ■&

Таблица 4 (продолжение)

- Я буду учиться поддерживать у себя хорошее настроение.	- Как вы поймете, что уже получили это?	- Если в ответ на ругань я смогу ответить тепло.
- Стать видной личностью — это по мне.	- Сможете ли вы сами это заметить?	- Я это увижу по тому, что другие будут брать с меня пример.

Цель должна находиться в нужном контексте. Где, когда и с кем вы этого хотите? Оценка событий во многом зависит от того, в каких обстоятельствах они произошли. В каких контекстах ваша цель желательна, а в каких — нет. Убедитесь, что вы получите ее именно там, где вам это нужно.

Таблица 5

- Мне надо научиться дипломатично разговаривать.	- С кем и при каких обстоятельствах?	- С родителями, особенно когда они ворчат.
- Я буду учиться поддерживать у себя хорошее настроение.	- Всегда ли оно уместно?	- Когда будет нужно сострадание, я его сумею обеспечить.
- Стать видной личностью — это по мне.	- «Светить всегда, светить везде»?	- Ну, иногда лучше уйти в тень, но в работе и личной жизни я этого хочу.

Цель должна сохранять все преимущества настоящего положения. Соблюдайте экологию! Мир — сложная штука, этот факт нельзя не признать, более того, необходимо относиться к нему с должным уважением. В нем все взаимосвязано. Поэтому внимательно отнеситесь к своему заказу. Ничего ли вы не потеряете, если вдруг ваше желание исполнится? Не пропадет ли чего на

пути к заветной цели? Сохраните ли вы все выгоды текущего положения? Все ли мнения учтены?

Учтите все заранее — потом расплачиваться придется совсем по другим счетам. Зато хорошо продуманная цель получает всеобщую поддержку и благоприятную атмосферу.

Таблица 6

- Мне надо научиться дипломатично разговаривать.	- А что дает нынешний стиль общения?	- Сейчас на меня боятся особо «наезжать».
- Я буду учиться поддерживать у себя хорошее настроение.	- Ничего не боитесь потерять?	- Да. Иногда приятно потосковать, пожалеть себя, но пора учиться быть взрослой.
- Стать видной личностью — это по мне.	- Хорошо обдумали все последствия?	- Я готов к большей ответственности и новым нагрузкам.

Цель должна иметь подходящие размеры. Слишком маленькая цель не стоит столь тщательного планирования. Пусть у нее за спиной встанет действительно значительное начинание. При слишком большой цели не ясно, с какой стороны за нее взяться. Убедитесь, что ее можно добиться в обозримом будущем. Выделите первый, начальный этап и работайте с ней. На оставшуюся часть задачи у вас еще будет время.

Таблица 7

- Мне надо научиться дипломатично разговаривать.	- Чему бы вы хотели научиться в первую очередь?	- Для начала, я бы хотел научиться выслушивать собеседника.
	- Что вам это даст?	- Тогда и к моему мнению станут больше прислушиваться.

Продолжение &

Таблица 7 (продолжение)

- Я буду учиться поддерживать у себя хорошее настроение.	- Какая будет ваша первая задача?	- Научиться принимать в себя только хорошее.
	- А зачем?	- Я рассчитываю прожить на этом свете подольше.
- Стать видной личностью — это по мне.	- С чего вы собираетесь начать?	- Полагаю, мне нужно овладеть ораторским искусством.
	- А какая вам от этого польза?	- Тогда меня будут больше уважать.

Должны быть подобраны ресурсы для достижения цели. Что вам поможет в этом начинании? Какие у вас есть средства и возможности для реализации собственных замыслов? Что даст вам силы дойти до конца? Какие у вас есть варианты приближения к цели? Сфокусируйтесь на собственных возможностях, и вы удивитесь, насколько они огромны.

Таблица 8

- Мне надо научиться дипломатично разговаривать.	- У вас уже есть примеры таких разговоров?	- Да. Однажды мне удалось помирить двух своих друзей.
- Я буду учиться поддерживать у себя хорошее настроение.	- У вас есть для этого задатки?	- Конечно! Я обладаю очень сильной настойчивостью в достижении своих целей.
- Стать видной личностью — это по мне.	- Что вам может помочь?	- Я уже присмотрел себе подходящий психологический тренинг.

Должны быть исследованы возможные препятствия на пути к цели. Что мне может помешать? Какие могут возникнуть трудности? Что мне мешает прямо сейчас начать движение? Как мне обойти возможные преграды? Как сделать путь более легким? Подумайте об этом, когда прорабатываете желаемый результат, и он станет еще более доступным.

Таблица 9

- Мне надо научиться дипломатично разговаривать.	- А что вам мешает делать это сейчас?	- Понимаете, меня бесит, когда люди начинают обманывать. И я ничего не могу с этим поделать.
- Я буду учиться поддерживать у себя хорошее настроение.	- Трудностей не будет?	- Если только какое несчастье. Тогда придется тугу.
- Стать видной личностью — это по мне.	- Что-нибудь вам может помешать?	- Я уже пробовал неоднократно, но мне всегда мешало отсутствие способности сосредоточиться на одной цели.

Должны быть намечены первые шаги. Где, когда и при каких обстоятельствах я начну работать в этом направлении? Что это будут за действия? С чего я начну в первую очередь? Как я пойму, что машина реализации уже заработала? Первый шаг — самый трудный. На него надо решиться. Потом будет легче.

Таблица 10

- Мне надо научиться дипломатично разговаривать.	- С чего начнете учебу?	- Выслушаю и приму к сведению первый же совет родителей.
--	-------------------------	--

Продолжение #

Таблица 10 *(продолжение)*

- Я буду учиться поддерживать у себя хорошее настроение.	- Первый шаг?	- Я его уже сделала, я улыбаюсь!
- Стать видной личностью — это по мне.	- Когда начнете?	- Пойду на тренинг, как только сдам квартальный отчет.

ГЛАВА 6

Мыслить и действовать — эффективно!

Модели на вычислительных машинах отличаются точностью. При реализации теории на вычислительных машинах вскрываются те ошибки и недочеты, которые обычно ускользают от внимания даже самых scrupulous исследователей.

Патрик Уинстон

Где-то в середине двадцатого столетия, когда появились первые электронно-вычислительные машины, люди задались вопросом: «Как научиться их использовать с наибольшей эффективностью?» Их очень интересовал вопрос, как заставить эту груду железа, напичканную лампами и проводами, приносить человеку наибольшую пользу.

Первые попытки особой оригинальностью не отличались. Ученые просто отдали машине право проводить быстрые вычисления. Отсюда и название — электронно-вычислительная машина. В результате ученые осуществляли всю интеллектуальную часть работы, а ЭВМ — вычислительную. Черновую, стало быть.

Правда, общение с компьютерами (опять же, от английского «*compute*» — подсчитывать, вычислять) оказалось затруднено. Не говоря уже о том, что они совершенно не умели решать более или менее отвлеченные задачи.

Решили испытать новейший военный суперкомпьютер. Заложили в него всевозможные данные по военному делу. Приходит генерал и спрашивает:

— Нам наступать или отступить?

Компьютер думает несколько часов и выдает:

— Yes!

Полковник:

— Что «Yes»?

Компьютер думает еще несколько часов и рапортует:

— Yes, sir!

Для общения с ЭВМ потребовались особые специалисты — программисты. А уж об их умении думать, как их собственные подопечные, стали ходить настоящие легенды:

Программист ставит себе на тумбочку перед сном два стакана. Один с водой — на случай, если захочет ночью пить. А второй пустой — на случай, если не захочет.

Гораздо более интересный подход наметился с приходом кибернетики. Здесь уже человек задумался над тем, как научить машину думать. Ну хотя бы в минимальных пределах. Понятное дело, «чтобы не изобретать велосипед», решили скопировать собственный стиль мышления. Так появилось понятие *искусственного интеллекта*.

А ученые в очередной раз задались вопросом: «Как же человек думает?» И главный сюрприз был именно в том, что теперь уже этим вопросом занялись представители *точных наук*. Их в первую очередь интересовали те вещи, которые действительно работали. Они отбросили все до-

мыслы и фантазии и взяли из человеческого интеллекта именно то, что можно реально переложить на точный язык машины. Ведь эти ученые собирались научить компьютеры думать, причем думать эффективно. И по-человечески.

Как вы понимаете, энальписты в своем поиске реально работающих инструментов просто не могли пройти мимо столь полезных находок, которые оказались самым настоящим сокровищем: удобным, простым, универсальным, полезным. Причем они взяли уже обработанный трудами многих кибернетиков алмаз и просто применили к моделированию человеческого совершенства.

Компьютеры просто отдали свой долг людям. С помощью тех же методов, какими они учились мыслить по-человечески, люди сами стали учиться тому же.

ПРОСТАЯ МОДЕЛЬ МЫШЛЕНИЯ

Простая, удобная, универсальная и потому — базисная, она появилась одной из первых. Ее иногда называют *моделью эффективного достижения целей, основанной на обратной связи*. Общую идею этой модели можно выразить словами: «постепенное приближение к выбранной цели методом последовательных циклических приближений».

Вспомните грибников. Они выполняют большое количество повторяющихся действий и в результате получают полную корзину. Идут. Смотрят по сторонам. Замечают гриб. Подошли. Наклонились. Срезали. Положили в корзину. Идут дальше. Смотрят по сторонам. Замечают гриб. Подошли. Наклонились. Срезали. Положили в корзину... Цикл, стало быть. И так — гриб за грибом — они постепенно приближаются к желаемому результату. Кому-то нужна корзина, кто-то стремится набрать грибов к ужину.

Формулировка действительно сложна, но ее можно понять с помощью трех главных слов: *цель, чувствительность, гибкость*. Действительно, те, кто легко достигает поставленных перед собой целей, руководствуются именно этими тремя принципами. Они четко знают, чего хотят. Они чувствительны к внешней обстановке. Они могут проявлять гибкость в средствах достижения своей цели.

Про важность грамотной постановки *цели* я говорить не буду — этому уже и так уделено много слов. *Чувствительность* проявляется в том, что после каждого небольшого шага мы получаем сигнал благодаря *обратной связи* с внешним миром: «Приблизил ли меня этот шаг к желаемому результату?» *Гибкость* определяет нашу способность изменять свои действия вместе с переменной внешней обстановки.

Примерно этому самому и стали учить машину. Ей ставилась максимально конкретная задача, давались средства для ее решения, назначалась «целевая функция» (она определяет эффективность каждого очередного шага) и давался четкий критерий выхода. Благодаря всему этому компьютер учился решать самые различные задачи: от сложнейших систем дифференциальных уравнений до традиционных головоломок типа «пятнашек».

Формально полученная модель называется *TOTE* (аббревиатура английская, произносится «тоут») — Гест-Операция-Гест-Лыход (*Exit*). Первооткрыватели: Миллер, Галантер и Прибрам еще в 1960 году описали ее в книге «Планы и структуры поведения».

При *первом тесте* мы определяем нашу цель: то, чего мы хотим достичь. При *втором* — где мы сейчас находимся. *Операции*, которые мы выполняем, направлены на уменьшение разницы между первым и вторым тестом. *Выход* определяет условие перехода к следующей цели (при совпадении тестов, по прошествии определенного количества времени, при обнаружении более желаемой

цели и т. д.). Те, кто знаком с программированием, легко узнают здесь привычные операторы циклов.

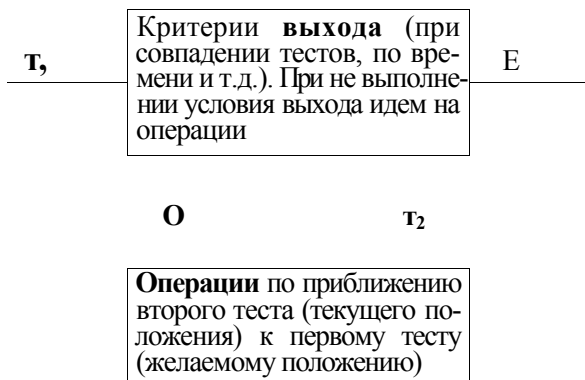


Рис. 1. Схема работы модели TOTE

Кстати, на картинке заметна образовавшаяся петелька. Она называется *петлей обратной связи*. Так мы получаем информацию об изменении нашего местоположения относительно цели. Именно благодаря этой петле модель TOTE стала столь эффективной. Она позволяет делать именно те шаги, которые непосредственно приближают к желаемому результату. Или, что тоже не редкость, вовремя отказаться от труднодостижимой цели в пользу более реальной.

Как ни странно, критерии выхода имеют действительно немалое значение. Если его не проработать, можно заикнуться очень надолго, что с удовольствием любят демонстрировать наши друзья-компьютеры. Да и некоторые люди. Как здесь — тесты совпали, а выхода нет.

Гражданин в нетрезвом состоянии бьет палкой по луже. Подходит милиционер и спрашивает:

- Ты что здесь делаешь?
- Акул гоняю.
- Так их же нет нигде!
- Значит, хорошо гоняю.

Распишем ТОТЕ поподробнее. Можно предположить, что *первым тестом* (целью) этого гражданина было желание «чтоб не было акул». *Операции* тоже вполне конкретны: удары палкой по луже. Милиционер указывает ему на то, что значение *второго теста* (текущего положения) «акул нигде пег» совпадает со значением *первого теста*. Но *выход* в нетрезвом состоянии «не сработал».

У меня есть предположение, почему он не сработал: цель была неправильно сформулирована. Мы уже знаем, что здесь был нарушен первый пункт спецификации цели — позитивность формулировки. Впрочем, нарушен и второй пункт — зависимость.

Продолжая тему целей, стоит отметить, что у каждой цели есть множество подцелей, промежуточных задач. Аналогично, каждый результат является промежуточным для более глобального результата. Если вашей целью считается прочитанная и понятая глава, то подцелями здесь будут абзацы. Для абзацев — строки. Для строк — слова. Таким образом, любой ТОТЕ можно разбить на множество более мелких промежуточных «тоутов», при этом он является частью некоего более глобального «тоута».

Помните о примере с грибами? Там *первым тестом* была полная корзина, к *операциям* относились все эти действия по поиску и сбору каждого гриба. *Второй тест* — степень заполнения корзины или же количество найденных грибов. *Выход* осуществлялся либо по времени, либо по совпадению тестов — заполнению корзины.

При этом более мелкие «тоуты» оказались заложены как в операции, так и в промежуточные тесты. ТОТЕ осмотра окрестностей, ТОТЕ перемещения по лесу, ТОТЕ оценивания съедобности каждого гриба... И вместе с тем ТОТЕ подсчета количества грибов, ТОТЕ принятия решения... Более крупный ТОТЕ позволяет вернуться с набранными грибами домой. Он как бы управляет подчи-

пенными «тоутами»: приехать в лес, собрать грибы, вернуться домой, приготовить грибы... Все эти «тоуты» являются его операциями.

Не правда ли, очень напоминает матрешку? Внутри каждой — еще одна. А для нее — можно найти внешнюю, причем это такая хитрая матрешка, что в каждый из «тоутов» вложено помногу разнотипных, но одинаковых по размеру составляющих «тоутов».

Вот такая интересная модель.

УПРАВЛЯЕТ САМЫЙ ГИБКИЙ!

Модель ТОТЕ настолько универсальна, что ее можно приложить практически к любому виду деятельности. С ее помощью можно понять его сущность и даже найти и устранить возможные неисправности. В эту модель просто изначально заложен успех и безупречное функционирование. И не удивительно, что с ее помощью очень легко можно объяснить по меньшей мере две из *базовых предположений*. А на самом деле — значительно больше. Но это — секрет.

Смысл наших действий в полученной реакции. В самом деле, смысл очередной *операции* нашего «тоута» в изменении значения *второго теста*. Операция либо приближает нас к цели, либо удаляет. Какие могут быть обиды? Кого тут упрекнешь в непонимании?

Если же прикинуть, что такое «поражение» с точки зрения рассматриваемой модели, то окажется, что это не более чем *второй тест* текущего «тоута». А *второй тест*, как известно, замыкает *петлю обратной связи* нашего процесса достижения желаемого результата. Поражение исчезает, и появляется обратная связь. То есть можно сказать, что *не бывает поражений — бывает только обратная связь*.

Что и требовалось доказать.

И все-таки цель установлена и конкретна. Чувствительность говорит о том, что мы «зашли куда-то не туда». Что делать? *Если то, что вы делаете, не работает, сделайте что-нибудь другое.* Надеюсь, у вас немало различных вариантов поведения. Воспользуйтесь своей *поведенческой гибкостью*! Поведенческая гибкость — это мера богатства вашего арсенала *операций* — сколькими способами вы можете достичь одного и того же. Это то, насколько велики ваши возможности изменения собственных действий.

Если у вас не получилось одним способом, то, может быть, другой сработает. Или третий, четвертый, десятый, но все равно сработает.

Врач велел пациентке высунуть язык. Через пару минут он разрешил ей закрыть рот.

— Но, доктор, вы так ни разу и не взглянули на мой язык!

— Просто мне было нужно, чтобы вы помолчали, пока я выписывал этот рецепт.

Если вы настойчиво подбираете самые различные ключики, то рано или поздно откроете любой замок. Гибкость является одной из самых важных основ успеха. *В любой системе самый гибкий элемент становится управляющим*, гласит один из законов кибернетики. Совершенствуя собственную гибкость, мы получаем возможность контролировать любую ситуацию и добиваться всего, чего только душа пожелает.

Лежит крокодил Гена на берегу речки — травку курит. Подходит Чебурашка:

— Ген, дай курнуть!

— Нельзя, ты еще маленький.

— Ой, Ген, милиция идет!

Крокодил все бросил — и в воду. Через пять минут выныривает. Смотрит — на берегу лежит Чебурашка и курит:

— Я балдею, зеленый, как ты ныряешь!

До сих пор мы с вами говорили о гибкости на уровне *средств* (поведенческой), но ведь есть еще такая замечательная вещь, как гибкость на уровне *цели*. Иногда она пригождается больше.

Мужик долгое время живет в пустыне. Страстный инстинкт вынуждает его и так и сяк подкрадываться к верблюдице. День, неделю, месяц, измученный желанием, он охотится за ней по пустыне, но каждый раз в последний момент верблюдица успевает отскочить.

В один из дней он наталкивается на вертолет, упавший в песчаный бархан, вытаскивает оттуда прелестную блондинку и отпаивает ее водой. Она открывает глаза и говорит:

— Ах, вы спасли мне жизнь! Я готова выполнить любое ваше желание!

— Женщина, — измученно просит мужчина, — будь человеком, помоги поймать верблюдицу!

Я, конечно, не собираюсь навязывать свои вкусы, но, кажется, этому мужику следовало задаться вопросом: «Зачем ему верблюдица?» Тогда бы он смог подняться на уровень более глобального «тоута» и уже «с высоты птичьего полета» заметить появление более привлекательной альтернативы.

Это распространенный способ. Вопрос «зачем?» дает возможность отделить *поведение* от *намерения*. А в терминах модели ТОТЕ: *операции* от *первого теста*. А уж под это намерение и подбирается новое поведение. Настолько, насколько хватит гибкости.

Впрочем, не один этот мужик способен так «зацикливаться» на выбранной цели. А может быть, именно он стал героем следующей истории?

Выиграл чукча «Волгу» по лотерейному билету. Приходит и говорит: «Дайте мне красную "Волгу"». А ему: «Хотите черную? Зеленую? Синюю? Желтую? А красных у нас нет». — «Ах, так, — говорит чукча, — тогда верните мне мои пятьдесят копеек».

Как вы понимаете, и *гибкость средств*, и *гибкость цели* можно понимать как разные уровни *поведенческой гибкости*. Просто в момент смены цели сменяются операции более глобального «тоута» — для него это и есть гибкость на уровне средств. Сейчас будет понятнее.

— Папа! Почему бабушка по огороду скачет?

— *Кому бабушка, а кому теща*¹. Дай еще патрон, сынок.

Вот такие родственные отношения.

ЧТО ПОКАЗЫВАЮТ ТЕСТЫ

Говорят, что второй тест показывает *текущее состояние* задачи, а первый — желаемое. Слово «состояние» звучит весьма «научно». Но что это такое?

Состояние — ваши чувства, ваше настроение. Единство нервных и физических процессов, протекающих в индивидууме в любой момент времени. Состояние, в котором мы находимся, оказывает влияние на наши способности и интерпретации опыта.

Это слово нам весьма привычно. Мы всю жизнь проводим в некоторых *состояниях*; бодрствования и сна, радости и грусти, состоянии мира и войны. Тело может находиться в состоянии движения или покоя.

Когда у нас что-то не получается, мы говорим: «Я не в состоянии этого сделать». Когда человек выпьет, он находится «в состоянии алкогольного опьянения». По счастью, нам не очень часто попадают люди в состоянии аффекта, и мы уже умеем иногда вводить собеседника в состояние согласия.

Мы можем быть в самых разных состояниях, но нам не удастся вообще не быть ни в каком состоянии. Даже о лежащих в морге можно сказать, что они находятся в состоянии смерти. Все вокруг находится в определенных

состояниях. Вот вода, например, имеет три основных состояния: твердого тела, жидкости и газа.

Нас же в первую очередь интересуют наши собственные состояния. Как научиться их замечать и ими управлять, как их использовать? А также состояния систем — команд, коллективов, организаций, в которые мы входим и которые мы создаем. Для этого стоит поучиться в них ориентироваться. По крайней мере в тех, которые помогут нам лучше и эффективнее достигать своих целей. То есть — *желаемых состояний*.

СЕКРЕТЫ «ЧТЕНИЯ МЫСЛЕЙ»

Прочитать мысли собеседника невозможно. Но то, что демонстрируют специалисты в области нейролингвистического программирования — *калибровку* внутренних состояний собеседника, — очень похоже на это.

Калибровка — точное узнавание состояния другого человека по невербальным сигналам. Способность прочтения бессознательных невербальных реакций другого человека в процессе текущего взаимодействия путем установления однозначного соответствия между наблюдаемыми поведенческими признаками и характерным внутренним состоянием.

Вы уже догадались, что чтение мыслей «ио-энэल्पистски» начинается с развития чувствительности.

Чувствительность, конечно, везде хороша: что бы мы ни делали, к какой бы цели ни стремились, чего бы ни добивались. Она помогает художникам, музыкантам, поварам, парфюмерам, массажистам — людям самых разных профессий. Даже ученые, в основном имеющие дело с абстракциями, которых ни увидеть, ни послушать, ни потрогать, развивают в себе чувствительность. Везде требуется свой род чувствительности, по крайней мере — *внимательности к обратной связи*.

Нас же будет больше интересовать *сенсорная чувствительность* — способность различать самые тонкие сигналы, идущие от наших органов чувств.

«*Сенсорная чувствительность* — приобретение умений делать более тонкие и более полезные различения в отношении сенсорной информации, которую мы получаем из окружающего мира».

Именно она поможет нам получать качественную и своевременную *обратную связь* непосредственно в процессе общения. Например, мы сможем узнать, как другой человек относится к нашим действиям, словам, мнениям. *Сознание и тело — части единой системы*. И это значит, что по изменениям в теле можно отследить изменения в сознании. Ведь у любого *внутреннего* процесса есть свои *внешние проявления*. А уж по ним можно определить, что творится у человека в душе. Это и называется *калибровкой*.

Нужен конкретный пример? Пожалуйста.

Пусть вам нужно узнать, согласен ваш собеседник с тем, что вы говорите или нет. Как это сделать? Сначала задаем ему ряд вопросов, ответы на которые мы уже знаем: «Мы с вами договорились на 11 часов? Вас зовут Иван Иванович? Вы курите?» При этом ставим вопросы так, чтобы он мог ответить на них однозначно «да» или «нет». Отвечая на вопрос, собеседник продемонстрирует множество несловесных *внешних реакций*, которые внимательный наблюдатель может заметить со стороны.

Почему я об этом так уверенно говорю? Именно потому, что *сознание и тело — части единой системы*. Прежде чем ответить на вопрос *вам*, он должен ответить на него *себе*. Благодаря взаимосвязи между сознанием и телом он при этом входит в соответствующее *внутреннее состояние*. Вспомните, когда вы были с чем-то согласны. Вспомнили? Теперь вы можете себе представить, что такое состояние согласия. Конечно же, этому внутреннему

состоянию соответствуют некоторые *внешние проявления*. Их-то мы и замечаем.

Вернемся к нашему собеседнику. Вопрос задали — ответ (словесный и несловесный) получили. Какие-то внешние реакции заметили, какие-то — не успели. Задаем еще несколько «установочных» вопросов. Заметили больше. Таким образом, в вашей голове могут получиться как бы два списка.

- Согласие: «Да».
 - Корпус подается вперед.
 - Кисти расслабляются.
 - Легкий кивок головой.
 - Лицо расслабляется.
 - Уголки губ поднимаются.
 - Веки прикрываются.
- Несогласие: «Нет».
 - Корпус отклоняется назад.
 - Кисти напрягаются.
 - Движения (головы, плеч) из стороны в сторону.
 - Лицо «застывает».
 - Задержка дыхания.

Теперь мы можем узнать, согласен он или нет, по любому вопросу. Очень удобно! Разумеется, списки можно существенно дополнить (за счет индивидуальных особенностей) и даже существенно изменить. Единственным ограничением здесь могут стать ваши собственные способности замечать, сортировать и запоминать внешнюю информацию. Эти способности постоянно развиваются и совершенствуются по мере применения навыка *калибровки*. Со временем они станут вашими надежными помощниками.

Хочу обратить внимание читателя на одну тонкость. В НЛП предпочитают рассматривать обобщения с точки

зрения их *полезности*, а не *правильности* или же *истинности*. Приведенный список внешних проявлений полезен в том смысле, что он демонстрирует наиболее типичные признаки, по которым можно определить состояние собеседника. При этом я ни в коей мере не берусь утверждать, что этот список верен во всех отношениях. Почему?

Во-первых, мы уже обсудили, что *карта* — это не *территория*. Каждый новый собеседник продемонстрирует вам свой индивидуальный набор реакций (территорию внешних проявлений), который, скорее всего, будет в чем-то отличаться от нашего списка (т. е. от карты).

Во-вторых, даже один и тот же человек в разных ситуациях может продемонстрировать *разные территории*. Например, если у него устали глаза, то моргать он будет несколько чаще обычного. Получается, что движения век в этой ситуации критерием быть уже не могут. Собеседник пришел с мороза и у него «горят щеки». Как насчет цвета лица? Таких примеров, как легко проверить, можно набрать множество.

Какой из всего этого можно сделать вывод? Когда надо точно знать внутреннее состояние конкретного собеседника, именно этого собеседника и нужно *калибровать*. Тогда созданная вами карта индивидуальных реакций будет работать гораздо лучше, нежели любой более обобщенный список. Кроме всего прочего, это дополнительно развивает соответствующие способности.

Второй вывод: можно существенно повысить надежность калибровки, уделяя внимание *комплексу внешних проявлений*, а не какому-то одному признаку.

Итак, еще раз перечислим признаки, по которым мы можем калибровать состояние другого человека.

- Увидеть:
 - мимику;
 - цвет кожи;

- жесты;
- дыхание (глубину, скорость, частоту);
- позу.
- Услышать:
 - громкость голоса;
 - высоту голоса;
 - интонации;
 - скорость речи;
 - дыхание;
 - прочие звуки.
- Почувствовать:
 - температуру;
 - влажность;
 - пульс;
 - дрожь;
 - дыхание;
 - мышечные напряжения.

В принципе, количество таких характеристик практически неограниченно. Ведь даже в мимике можно выделить особенности положения глаз, носа, губ, щек, подбородка, челюстей, лба. Каждую характеристику можно все больше и больше укрупнять, то есть выделять множество составляющих деталей и работать с ними. Особенно интересно (да и полезно) отслеживать *изменения* всех этих признаков. Ведь именно по ним можно откалибровать смену состояния собеседника.

Таким образом, развивая *сенсорную остроту*, мы получаем волшебный ключ к тайнствам внутреннего мира собеседника. Любому *внутреннему изменению* соответствуют некоторые *внешние проявления* — изменения во внешнем облике человека. И чем больше нам удастся отследить признаков изменения состояния собеседника, тем надежнее сделанные на их основе выводы. Тем качественнее *обратная связь*.

ПАРА СЛОВ О НАБЛЮДАТЕЛЬНОСТИ

В районе часа ночи из одной квартиры многоэтажного дома все еще доносится ритмичный рев динамиков и топот многочисленных ног. Заспанный жилец решает, наконец, пойти навести порядок. Он полчаса звонит в дверь, наконец она открывается, и перед его взором предстает такая картина: на пороге, в отцовском халате, с бутылкой коньяка в одной руке и сигарой — в другой стоит восьмилетний Вовочка. Сзади, в дыму, подсвеченном светомузыкой, мелькают тела обнаженных девиц... Вовочка:

— Че надо?

— Мальчик, а кто-нибудь из взрослых дома есть?

Эффектная пауза, за время которой Вовочка успевает глотнуть коньяку и затянуться сигарным дымом. Наконец, взрослый получает ответ:

— А сам -то как думаешь?

Мечтая об умении читать мысли других людей, об изощренном искусстве калибровки, о блестящей сенсорной чувствительности, стараясь определить тончайшие грани перехода между мышечными напряжениями на лице собеседника или между степенью покраснения кожи, мы зачастую пропускаем самое очевидное.

Так, преподаватели, увлеченные своим предметом, напроць не замечают, что некоторые слушатели уже откровенно зевают, кто-то с интересом читает посторонние книжки, где-то идут разговоры на отвлеченные темы... От скуки. Таким лекторам больше нужна не сенсорная чувствительность, а *чувствительность внимания*. Это вовсе не значит, что они совсем не внимательны. Напротив — они очень внимательно относятся к преподаваемому предмету. Они отдают ему все свое внимание, все 7 ± 2 единицы контролируемой информации. А реакция зала — упускается. Помните, как рисуются карты? Так вот, в его карте будет содержаться очень удачная лекция (ни разу не сбился).

Таким образом, все, что нам потребуется для более эффективного использования собственного внимания, так это перенаправить хотя бы его часть на получение обратной связи. А дальше — гибкость поможет. Развитая чувствительность наших органов восприятия, конечно, нужна, но она не заменит обычной внимательности к «мелочам» — наблюдательности. А ведь именно эти «мелочи» порой дают большую часть информации о человеке.

Некий врач, приехал к одному из своих постоянных клиентов вместе со своим учеником. После краткого осмотра и проверки пульса он строго взглянул на пациента и сказал:

— Почему вы опять нарушили мои предписания? Я же вам запретил есть яйца!

— Простите, доктор, а как вы догадались? — спросил уличенный пациент.

— Я не догадался. Это строгий научный метод. Вы же знаете, что пища, которую вы употребляете, сильно влияет на ваш организм. Поэтому я смог легко определить нарушение в диете по изменению пульсации крови.

Само собой разумеется, что клиент смиренно пообещал свято соблюдать диету... Когда врач со своим учеником возвращались обратно в клинику, тот восхищенно воскликнул:

— Профессор! Я поражен вашим искусством! Как вы смогли по одной только пульсации определить рацион пациента?

— Идиот! У него рукав был испачкан желтком!

Такие дела...

Кстати, весьма интересный жанр человеческого общения — намеки. Вот уж где воистину помогает чувствительность внимания!

Наташа Ростова посылает с посыльным записку поручику Ржевскому: «Сегодня муж уедет, и я буду ночью совершенно одна...» Ржевский: «Хорошо, наверное,

быть ночью совершенно одной». Наташа: «Я буду спать в большой мягкой постели...» Ржевский: «Хорошо, наверное, спать в большой мягкой постели...» Наташа: «Я буду спать совершенно обнаженной...» Ржевский: «Хорошо, наверное, спать совершенно обнаженной...» Наташа, потеряв терпение: «Ржевский, приходите сегодня ко мне — займемся любовью!» Ржевский: «Намек понял».

АЗЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ

Модель — практическое описание того, как что-то действует; конечная ее цель — использование на практике. Обобщенная, искаженная и содержащая допущения копия.

Моделирование — процесс наблюдения, составления и внедрения моделей: последовательности идей и действий (паттернов), которые позволяют справиться с задачами. Основа ускоренного обучения.

Хотя на нашем уровне владения НЛП еще и рано говорить о полноценном снятии моделей успешного поведения с других людей, кое-какую идею я могу вам подарить. Конкретно: достижение любой цели может быть расписано с помощью модели ТОТЕ, а стало быть, мы имеем возможность выделить ряд ключевых элементов стратегий успешных людей.

Если вы хотите научиться чему-либо у другого человека, то в расспросах вам помогут четыре точки модели ТОТЕ. Вопросы к *первому тесту*: «Чего ты хочешь добиться, когда начинаешь движение к цели?», «Зачем тебе эта цель?» *Операции* выясняются вопросами: «Что ты для этого делаешь?», «Какие действия ты совершаешь?», «Что ты при этом используешь?» *Второй тест*: «Как ты понимаешь, что продвигаешься к цели?» *Выход*: «В какой момент и каким образом ты решаешь, что цель уже достигнута?»

Даже если вы лишены возможности задавать прямые вопросы, то все равно подаваемая им информация может быть размещена на этих четырех «полочках»: что хотел, что делал, как ориентировался, когда вышел. Более того, благодаря такой сортировке вы сможете выявить действительно важные элементы стратегии. А лишнее — отбросить.

Когда у вас есть ответы на каждый из вопросов модели ТОТЕ, вы уже можете сравнить моделируемую стратегию с вашей собственной. Буквально по пунктам. И тогда вы легко сможете найти собственные ошибки, да еще и улучшить смоделированную стратегию за счет преимуществ вашей.

Между прочим, а кто сказал, что моделировать надо только других? Можно снимать модели с самого себя: в каких-то делах мы более успешны, в каких-то — менее. Так вот, берем те случаи, где у нас все работает хорошо, и непосредственно переносим туда, где пока еще не все так гладко. Скажем, у меня отлично получается играть, но с трудом — работать. Выясняем, в чем разница на уровне точек модели ТОТЕ, и вот уже любая работа спорится.

Примерно таким методом моделирования и пользовались при создании инструментов НЛП. Брали каждый пункт и искали его наилучшую реализацию.

Не секрет, что в любой серьезной организации можно выделить сотрудников, отвечающих за каждый из пунктов «тоута». В отделе планирования сидят «первые тесты». Основная масса работников — это «операции». Обязательно наличие контролеров — «вторых тестов». Ну и кто-то (глава?) следит за тем, как все эти планы реализуются, анализирует, оценивает...

С наиболее успешных людей снимаются удачные стратегии. Так, собственно, и появились в НЛП понятия хорошо сформулированного результата, калибровки, гиб-

кости средств и гибкости целей. Они-то и оказались сейчас к вашим услугам.

О ПАМЯТКА НА ПАМЯТЬ

- Выявленные в исследованиях в области искусственного интеллекта закономерности мышления человека оказались эффективными в приложении к моделированию человеческого совершенства. Благодаря найденным моделям удастся описать успешные стратегии талантливых людей.
- Появление «думающих машин» акцентировало внимание людей на необходимости создания *точного и однозначного* стиля общения. В основу такой коммуникации легла идея передачи *сенсорной информации* взамен *суждений*. Сенсорная информация *проверяема с помощью органов восприятия*, суждения лежат в области *оценок* и не могут быть квалифицированы как верные или неверные.
- Одной из самых первых и в то же время центральных моделей мышления стала модель *TOTE* (Гест-Операция-Гест-Выход(£хк)). Она оказалась универсальной и простой. А следовательно, удобной для применения. В то же время она сама по себе являет пример эффективной *стратегии достижения целей*, основанной на *обратной связи*.
- *Первый тест* — это желаемое состояние, *второй тест* — текущее состояние, *операции* направлены на уменьшение разницы между тестами, *выход* — это критерий окончания движения к цели. Каждый из пунктов модели TOTE содержит в себе несколько более мелких «тоутов», ответственных за их выполнение. Соответственно, каждый TOTE является частью некоторого более глобального «тоута».
- Модель TOTE содержит в себе целый ряд пресуппозиций НЛП, акцентирующих наше внимание на необходимости проявления *чувствительности* к обратной свя-

зи и развития *поведенческой гибкости*. А также — разделения *поведения* и *намерения*.

- Поведенческую гибкость можно понимать как многообразие различных операций, направленных на достижение однотипных целей. Фактически — это количество способов, которыми мы можем достичь одного и того же. Различают *гибкость на уровне средств* и *гибкость на уровне цели*. В первом случае меняются операции, во втором — весь ТОТЕ.
- По *внешним проявлениям* человека можно определить его *внутреннее состояние*. Инструмент, который позволяет использовать эту возможность, называется *калибровка*. Степень точности калибровки зависит от количества параметров, по которым она проводится. Чем больше признаков учтено, тем качественнее результат.
- Часто позитивный эффект от применения калибровки определяется перенесением фокуса внимания на другого человека. Сама внимательность позволяет собирать на порядок больше обратной связи, нежели ранее.

ГЛАВА 7

Техника безопасности

В сущности, знание практической психологии и приемов гипноза не делает вашу жизнь более счастливой — только более понятной.

Сергей Горин

Почему так часто в ответ на сделанное человеку добро мы получаем удар? Так часто, что даже нашелся какой-то мастер словесности, выразивший свою досаду в лозунге, ставшем почти народным:

«Ни одно доброе дело не остается безнаказанным!»

Что это за несправедливость такая?! Этот вопрос, по-видимому, мучил не одну мудрую голову, и в результате в недрах социологии родилась *модель устойчивых ролевых взаимоотношений*, объясняющая сей неприятный феномен. Ее называют *Треугольник Судьбы* или — в честь первооткрывателя — *Треугольник Карпмана*.

Хотя эта модель и не входит в число находок нейролингвистического программирования, мы все-таки остановимся на ней подробно. Исходя из требований *экологии*. Дело в том, что Треугольник Карпмана имеет непосредственное отношение к людям, начинающим осваивать НЛП.

Из обратной связи «Московского Центра НЛП в образовании»: «Вы могли бы ничего не давать на первой ступени НЛП-Практика, но если бы вы рассказали *только* о Треугольнике Карпмана — этого было бы *уже*».

О столь восторженной реакции нам с гордостью поведали на семинаре, и я с этой точкой зрения отчасти согласен. Отчасти, поскольку уж очень интересные вещи там рассказывали. Часть из них уже описана в этой книге, другая — будет описана в следующей, посвященной собственно инструментам НЛП. Предполагаемое название: «НЛП: успех, достигнутый людьми».

Кроме желания по возможности дать полный ответ на вопрос: «Как стать Человеком Успеха — энэल्पистом?», я имею и еще один — эгоистический — интерес. Я бы не хотел, чтобы применение знаний, полученных из этой (и последующих) книг по НЛП, принесло читателю хоть какой-то вред.

Формулировка «от противного» не случайна. Дело в том, что до введения в программу обучения темы «Треугольник Карпмана» основной проблемой занимающихся НЛП (да и психологией вообще) оказывалось то, что их близкие зачастую были недовольны этими занятиями. Еще бы! Был человек как человек, и вдруг прочитал какую-то книжку, сходил на некий семинар и теперь достаёт всех вокруг своими советами. Ярый энтузиаст новейшего направления практической психологии начинает учить своих близких, как им жить. И «получает по обратной связи».

Рассказав о Треугольнике Судьбы, я разделяю свою и вашу ответственность. Я отвечаю за свою жизнь. Вы — за свою. Если по прочтении этой главы у вас останется желание оказывать окружающим благодеяния, то это уже не мои проблемы. Это ваша личная ответственность.

— Ты знаешь, дорогой, а ведь наша невестка гуляет!

— Это ее проблемы.

154 НПП: люди, которые играют роли

- А как же наш сын?
- Это его проблемы.
- Но ведь она изменяет ему с тобой!
- Это мои проблемы.
- А как же я?!
- А вот это уже твои проблемы.

А сейчас наступает момент решения! Вы можете отказать от чтения этой главы. И спокойно положить книжечку на полку: первоначально она задумывалась без всяких там пугающих Треугольников Судьбы. Благо, что эта модель действительно разработана не энэल्पистами, что, впрочем, не мешает им с успехом ею пользоваться.

ТРЕУГОЛЬНИК СУДЬБЫ

Что это за треугольник такой? Все начинается с появления *Жертвы* — человека, которого кто-то — *Преследователь* — или что-то — обстоятельства, проблемы — преследует. Как вы понимаете, такая ситуация не может существовать долго: либо Преследователь «кушает» свою Жертву, либо Жертва справляется со своими проблемами и, стало быть, перестает ею быть.

Оговорюсь. Понятно, что это некоторое упрощение. В чистом виде оно работает разве что в мире животных. У «двуногих прямоходящих» довольно часто встречаются ситуации, когда тиран умудряется преследовать свою жертву годами. Но, как будет видно ниже, законы Треугольника Судьбы работают и здесь — просто ситуация несколько более растянута во времени.

Но есть еще и третий вариант: на помощь Жертве приходит *Избавитель* — он сам решает все проблемы Жертвы. За нее. И вот тут-то и начинаются главные приключения: люди, занимавшие вполне определенные позиции в Треугольнике Судьбы (Преследователя, Жертвы или

Избавителя), начинают меняться ролями — треугольник начинает «вращаться».

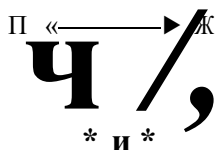


Рис. 2. Переходы по Треугольнику Карпмана

При таком «вращении» Преследователь на какое-то время сам становится Жертвой, а Избавитель — его Преследователем. Теперь уже бывшая Жертва может начать защищать своего Преследователя. И даже начать преследовать своего Избавителя... Вариантов смены ролей множество, но факт остается фактом: *каждому из участников Треугольника Карпмана придется побывать в каждом из его углов.*

Могу привести довольно типичный пример, когда расстроенный Сын (Жертва) приходит домой из школы. Учительница по математике (Преследователь) поставила ему двойку. На пороге его встречает Мать. Узнав о двойке, она (Преследователь) ругает сына (Жертву). Тот говорит, что оценка была поставлена несправедливо (Мальчик — Преследователь, Учительница — Жертва). Пришедший с работы Отец (Преследователь) собирается выпороть Сына (Жертву), но Мать (Избавитель) его останавливает и предлагает сходить в школу — разобраться с Учительницей (Жертва). Можете не сомневаться, что учительница легко найдет себе Избавителя (и Преследователя) в лице Директора. И ситуация продолжит свое развитие.

Как видите, треугольник не только «вращается», *но и порождает новые треугольники.*

Подводя предварительный итог, можно сказать, что Треугольник Карпмана — весьма неприятная штука, и выбраться из него гораздо труднее, чем туда попасть. Тому,

как вовремя распознать опасную ситуацию и обойти ту дорогу, что напрямик ведет в этот треугольник, и посвящена эта глава. Начнем, правда, «от противного».

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ИЗБАВИТЕЛЯ

Как превратиться в Жертву? Отвечаю: легче всего превратиться в Жертву, начав с роли Избавителя. Причем, скорее всего, вашим Преследователем станет тот, кому вы недавно помогли, — благодетельствованная вами Жертва:

Попала как-то стая зверей в одну большую яму. Раскрутили бутылку: на кого попадет, того съедят. Попало на зайца — кабан вдруг говорит:

— Нет, зайца не будем есть. Он мой друг, и кто его хоть пальцем тронет, того загрызу.

Ну, ладно, кабан — он дикий, все можно ожидать. Закрутили бутылку, а она опять на зайца попадает. Кабан опять за свое. И так пять раз. На шестой попало на кабана. Заяц:

— Ну что, кабан? Довыпендривался?

Можно, конечно, осуждать зайца и возмущаться его подлостью, но тот, кто знает о законах Треугольника Карпмана, ничему удивляться не будет: так оно и должно было произойти. Михаил Литвак сформулировал это в виде короткого правила:

«Оказывая благодеяние, жди подлости от того, кто это благодеяние принял».

Это и последующие высказывания Михаила Литвака взяты мной из его книги «Принцип сперматозоида». Вообще, очень рекомендую книги этого автора: они буквально пронизаны огромным жизненным и консультационным опытом этого врача-психотерапевта и просто психолога. Или, может, лучше запретить вам их читать — самому наслаждаться?

Но и этот забавный (страшный?) анекдот, и это страшное (забавное?) правило Михаила Литвака — лишь иллюстрация. Лишь утомительное повторение знаменитого: «Закон суров, но таков закон». Декларация того, что Треугольник Судьбы работает как закон природы. И трудное это дело — объяснять, как и почему он работает. Проще сделать практический вывод (опять Михаил Литвак):

«Хочешь жить спокойно — не оказывай благодеяний».

Но попробуем все же разобраться в механике происходящего. С некоторой степенью условности можно выделить два основных вида благодеяний: помощь советом и помощь делом. Начнем с советов.

Почему Избавитель становится Жертвой? Потому что взаимодействие Жертвы с Избавителем ущербно по определению: оно основано на передаче ответственности. Избавитель принимает на себя ответственность за судьбу Жертвы, которой не в состоянии мало-мальски управлять.

Думаю, что *мысль о том, что человек может отвечать только за то, что находится под его контролем*, не покажется слишком оригинальной. Люди же, обращающиеся за советами, осознанно или неосознанно пытаются сбросить с себя ответственность — на другого.

Вообще, сбрасывать свою ответственность на другого — отличное развлечение. И большое искусство. Для перекладывания ответственности может использоваться нечто вроде: «Как вы мне и советовали, я поступил (так-то)», «Я сделал (то-то), следуя вашему примеру». После чего следует рассказ, как эти самые действия привели к какой-нибудь проблеме. С подтекстом: «Виноват не я, а ты. Отвечай-ка за мои глупости!» Теперь ответственность на ближнем. А если на «дальнем», то: «Я поступил, как было написано в книге...», «Не могу же я спорить с общественным мнением, вот я и...» Еще вариант: вме-

сто «я сделал» говорить «со мной произошло». Употребляем страдательный залог, и вся ответственность — где-то там. «Все мы под Богом ходим!» — «отмазка» для верующих. И вообще: «Пионер! Ты в ответе за все!»

Могучее поле для деятельности — искусство сбегать от ответственности! Но масса безответственных людей отлично с этим справляются — они, как и прежде, остаются безответственными. Проблема в том, что отвечать все равно кому-то придется. А при нашем раскладе — советчику.

Итак, сначала Жертва просит совет. Потом начинает его оценивать. Часто — вслух: действительно, находятся персонажи, принимающиеся ругать советы непосредственно в процессе их получения. Еще Эрик Берн писал о таких в своей книге «Игры, в которые играют люди...». Как ни странно, это самые безопасные Жертвы: они же честно и *заблаговременно предупреждают*, что ничего путного из ваших советов не выйдет. И мы уже знаем: они правы! Гораздо хуже, когда совет принимается с восторгом. Тут уж — жди беды. Об этом — дальше.

Полученный совет оценивается по принципу «подходит — не подходит». Подходит он в том случае, если совпадает с тем решением, которое Жертва приняла *заранее*. Без вас. Ваша роль — оправдать и подтвердить правильность его планов.

И если вы дали «неподходящий» совет, то он просто пойдет искать другого советчика. «Подходящий» — дело в шляпе: вы взяли на себя ответственность за принятое другим решение. И вы за него ответите. По полной программе. Можно даже приблизительно предположить, какие будут формулировки. Чуть выше я их приводил.

А знаете, почему будет именно так? Потому что идеальных решений не бывает. В любом из самых замечательных советов есть как привлекательная сторона, так и... противоположная. Беря на себя ответственность за

чужое решение, советчик автоматически начинает отвечать и за его последствия.

Пребывая в роли виновного, он ответит за негативные. Об этом мы еще поговорим. А вот за позитивные... Внимание: гипотеза! (Возможно, все ниженаписанное не имеет никакого отношения к действительности.) Ему будут очень благодарны! Благодарны до жути! До самой что ни на есть черной зависти. Простите, что употребил такое неэнэल्पистское понятие, но уж очень хотелось быть понятым. И чем лучше совет, тем больше «завидки берут». Михаил Литвак:

«Хочешь приобрести врагов — советуй. Чем лучше совет, тем мощнее враг».

Теперь — о том же, но научно. Как говорят психологи, потребность в собственной значительности — одна из важнейших, базисных потребностей человека. Человеку требуется ощущать собственную значительность. Для повышения самооценки.

Просящий совета автоматически расписывается в собственной несостоятельности в данном вопросе. Его чувство собственной значительности весьма и весьма страдает. Давший же хороший совет возвышается за счет (и над) тех, кому этот совет давался. Не потому ли мы так щедро их раздариваем? Ведь, чем лучше совет, тем больше это возвышение.

И тем больнее будет падать при первой же ошибке. Как у Киплинга:

«Акела промахнулся!»

Теперь уже на нем отыгрываются. И *над* ним — смеются. Естественно, все это не осознается, а загоняется в бессознательную сферу нашего мышления. Но именно благодаря этой неосознанности результат может оказаться столь печальным.

Повторюсь: это была лишь гипотеза. И кроме описанного пути есть еще способы, как превратить Избавителя

в Жертву. И это при самом что ни на есть лучшем совете. Еще способ — постепенное возрастание запросов. И соответственно — требований. Правда, это уже больше касается не только и не столько советов, сколько более ощутимой помощи. Когда Избавитель сам берется решать проблемы Жертвы. И этому мы посвятим отдельный разговор.

Что касается отрицательных последствий от советов...

Врач — пациенту:

— Как видите, благодаря моему совету спать на свежем воздухе от Вашей астмы не осталось и следа!

— И от моих золотых часов и бумажника — тоже.

Возможно, именно из-за ущемленного чувства собственной значительности пациент перенастроил свои фильтры восприятия на поиск негативного. Ему и в голову не пришло, что приобретенное здоровье — много дороже любых денег. Интересно, врачу придется возмещать своему бывшему пациенту материальный ущерб?

Все вышесказанное особенно ярко заметно для так называемых альтернативных вопросов: «Жениться или нет?», «Поступить в вуз или техникум?», «Идти к тому врачу или этому?» В эриксоновском гипнозе (а вслед за ним и в НЛП) есть понятие *мнимый выбор*. Это тот случай, когда вне зависимости от выбранной альтернативы человек делает то, что нужно спрашивающему. В данном случае — берет на себя чужую ответственность. Решившись сделать выбор за другого, он оказывается в ловушке потерянной ответственности.

О пользе помощи. Еще одна из причин, по которой Избавитель рискует оказаться в роли Жертвы: нередко, заботясь о другом, он делает для него то, что ему совсем не нужно. Зачастую — просто вредно.

Ученый — уборщице:

— Где пыль на столе?! У меня там были записаны новые формулы!!!

Ну чем не повод превратиться в Преследователя?!

Такая «помощь» редко бывает в радость. Ибо кто лучше меня знает мои потребности? Кто сможет учесть все тонкости и все последствия от вмешательства в мои дела? Только я сам. Забота о других — это вообще «отдельная песня». Временами мне кажется, что о ней и только о ней говорят как о благих намерениях, ведущих в ад.

Оставьте человеку возможность заботиться о себе самостоятельно! Хотя бы — взрослому. *Каждый обладает всеми необходимыми ему ресурсами* — одна из пресуппозиций НЛП. Я не призываю совсем никому не помогать, но *дождитесь хотя бы, пока другой сам попросит вас о помощи*. Тогда вы будете точно знать: что, как и зачем нужно сделать, чтобы действительно помочь. Кстати, эта рекомендация также принадлежат Михаилу Литваку — большому специалисту в этом вопросе.

Один из примеров пусть и нужной (иногда), но несвоевременной помощи — говорение «под руку». Все эти «не поскользись», «не надорвись». В более мягком варианте часто приходилось сталкиваться с ситуациями, когда требуется сделать (отделаться) побыстрее, а советчик уже тут как тут — с рекомендациями, как сделать лучше (пусть и подольше). Девиз из одного очаровательного мультфильма: «Лучше целый день попотеть, зато потом — за час долететь». Естественная, хоть и обидная для советчика, реакция: «Не мешай!»

Задав себе вопрос о своевременности и уместности своей помощи, мы экономим время и силы как свои, так и чужие. О нервах и прочем душевном здоровье я уже и не упоминаю: об этом вся глава. Я вас уверяю: если наши действия совпадают с потребностями того, ради кого мы все это делаем, то благодарности мы получим существенно больше! А если не совпадают — как говорит одна моя знакомая: «Я его об этом не просила!»

Кстати, получив пару-тройку таких реакций на свои попытки помочь (в особенности если при этом пришлось «переворачивать горы»), Избавитель *сам* превращается в Преследователя: «Я для него!.. А он!.. Неблагодарный! Ну он у меня получит!» Знакомо? Надеюсь, что — нет. Впрочем, зря надеюсь: слишком велика вероятность положительного ответа.

Думаю, путаница с разделением своих и чужих потребностей уходит своими корнями в глубокую древность — к «золотому» правилу: «Делай для других то, что тебе хотелось бы, чтобы они сделали для тебя». Разве это так? Очень хочется ответить не менее древним: «По себе людей не судят!» В смысле, судят, конечно, но это «не есть хорошо». Мини-правило: *учись отличать свои желания от чужих потребностей*. И помощь станет эффективней! Одной опасностью меньше.

Но есть одно «но». Даже если ваша помощь действительно высокоэффективна, это все равно не убережет вас от роли Жертвы. По крайней мере — без каких-либо гарантий. Ведь тем самым вы отучаете человека решать собственные проблемы самостоятельно.

Молодожены у сексопатолога. Муж:

— Доктор, я до сих пор не знаю, что нужно делать с женой в постели.

Врач, взглянув на красавицу-жену:

— Сейчас покажу.

Уложил ее на кушетку и исполнил обязанности мужа.

— Ну, теперь ясно?

— Спасибо, доктор! Только я не знаю...

— Что еще?

— Если вы будете заняты, то куда нам обращаться?

Человек попадает в зависимость от вас. *Любое поведение — выбор наилучшего варианта из имеющихся в настоящий момент*. Теперь лучшим вариантом поведения для Жертвы в аналогичной ситуации становится повтор-

ное обращение к Избавителю — человеку, который однажды уже справился с его проблемой. Он будет просто вынужден это сделать.

Самое интересное, что в полном соответствии с механизмом *обобщения* (еще помните такой?), после неоднократного обращения к одному и тому же Избавителю у Жертвы может появиться убеждение, что этот человек способен решить практически любую его проблему. Здорово, правда?

«Мы всегда в ответе за тех, кого приручили». — Антуан де Сент-Экзюпери в книге «Маленький принц».

Полагаю, что через некоторое время Избавитель будет решать исключительно проблемы Жертвы. А та еще будет оценивать его действия и в случае чего выдвигать ему претензии по поводу качества найденных решений. Вам не кажется, что роли *уже* поменялись? Жертва (теперь уже Преследователь) уселась на шее Избавителя (своей Жертвы) и совершенно не собирается с нее слезать.

Об эмоциях, фактах и ожиданиях. Самое интересное — впереди. Запросы «халявщика» будут неуклонно расти! И это тоже — не новость. По крайней мере, наш мудрый народ давно подметил, что «аппетит приходит во время еды».

То же самое можно объяснить и наукообразно: чуть сложнее и намного интереснее. Зададимся вопросом: «Что определяет реакцию человека на наши действия (в нашем случае — на нашу помощь)?» Ответ: его эмоциональная реакция. Здесь мы подходим к замечательному вопросу: «Что делает эмоцию положительной или отрицательной?» Один из многих возможных ответов — такая формула:

$$\text{Эмоция} = \text{Факты} - \text{Ожидания}$$

То есть если мы ждали больше, чем получили, то в соответствии с этой формулой эмоция получается отрицательной. Например, разочарование. Если мы получили

больше, чем ожидали, то — положительная. Скажем, радость. Или так: ожидали очень плохого, а получили просто плохое: облегчение. Степень совпадения — степень нейтральности эмоции.

Хорошая формула? Лично мне она нравится своей простотой и эlegantностью — ее можно использовать весьма разнообразно, в частности для создания эмоции желаемого заряда как у другого, так и у себя. Но здесь важен другой ее аспект.

Не секрет, что наши представления о будущем формируются фактами из прошлого и настоящего. (Есть и многие другие факторы, но с известной долей упрощения можно сказать, что это так.) Чем больше мы сделаем для другого сейчас, тем больше он будет ждать от нас в будущем. И то, что было величайшим одолжением сегодня, завтра будет ожидаться «по умолчанию». Цениться это уже не будет, но вот претензий можно получить множество. Так появляются новые обязанности.

Хорошо помню, что лично для себя я сделал это открытие в возрасте восьми лет, когда мне гениальнейшим образом привили домашнюю обязанность: выносить по утрам мусор. Сначала была одна просьба — с удовольствием выполнил. Еще одна — удовольствия поменьше: уже привычно. Еще, еще, еще... А потом: «Почему ты не вынес мусор?!» — вот тогда-то я и прозрел. Но обязанность есть обязанность — пошел выносить. Очень эффективно! Рекомендую.

НАПОМИНАНИЕ ДЛЯ ЖЕРТВ

Кого будем называть Жертвой? Вопрос не совсем глупый. Определенно, у Жертвы есть проблемы, но ведь проблемы есть практически у любого человека. В смысле, есть жизненные ситуации, которые при некотором желании можно так назвать.

Тогда в чем отличительная черта Жертв? Они отказываются брать на себя ответственность за решение собственной проблемы. Говоря энэлыштским языком, здесь происходит нарушение второго пункта *условий хорошо сформулированного результата* — зависимости: *цель должна зависеть от ваших действий*. Один из главных вопросов, выводящих из позиции Жертвы: «Что я могу для этого сделать?»

В фильме «Москва слезам не верит» главная героиня, будучи директором предприятия и отчитывая подчиненного, произносит гениальнейшую фразу: «Меня не интересует, почему "нет", меня интересует, что вы сделали для того, чтобы было "да"».

По-моему, такой способ мыслить гораздо более продуктивен. Но Жертвам это невдомек: часто они отказываются делать для себя даже то, что реально от них зависит.

- Мне денег не хватает!
- А где ты работаешь?
- Нигде.
- А что делаешь?
- Ничего.
- Ей-богу, отличное занятие!
- Да, но какая огромная конкуренция!

Естественно, что такому человеку никакие советы не помогут. А я и не собирался! Наоборот, буду рассказывать, почему советы ни вам, ни еще кому-либо не помогут. Как заявляет рекламная служба «Русского радио»: «Одна голова — хорошо, а две — уже некрасиво!»

Напоминаю вам, что все обобщения ложны, и каждое мое высказывание рекомендую пропускать через этот фильтр.

Советы больше нужны самому советчику. А для нас — скорее, бесполезны. Писал об этом неоднократно и буду повторять неустанно: с разных точек зрения, с разных

позиций, используя все, что только может помочь донести эту мысль.

Еще раз повторяюсь: совет — это завуалированная попытка удовлетворения чувства собственной значительности. Советчику важен сам факт совета. Хочется почувствовать себя умнее другого. За его счет. И за советом, бывает, прячется самая обычная критика. Особенно это верно, когда вы даже не собирались спрашивать чужого мнения, но совет уже звучит. Прочувствуйте: «Я тебе советую сделать так, как я сказал». С подтекстом: «Ты не прав. Ты делаешь не так». Какие-то острословы сформулировали эту же мысль короче:

Критика — это ответ на вопрос: «Что ты сделал не так, как сделал бы я, если б умел».

Одним словом — непрофессионализм. Действительно, обычные люди дают советы по принципу: «Что бы я сделал на твоём месте». Или еще круче: «Что я в своё время хотел сделать в сходной ситуации, но побоялся, и теперь об этом жалею». Это напоминает попытку прожить другим свою непрожитую жизнь.

Больше всего этим «грешат» молодые родители — «лепят» из своих детей более качественное подобие самих себя. Эти вечные музыкальные школы, студии балльных танцев, секции борьбы, кружки авиамоделирования, курсы английского... «Учись, сынок (доченька)!» Уточню: я очень даже *за* предоставление ребенку всех этих возможностей (я и сам чем только не занимался), но я против прививания ребенку отвращения ко всему этому путем принудительных занятий. Особенно без учета склонностей и способностей самого ребенка.

Сам факт раздаривания советов направо и налево заставляет задуматься о квалификации такого сеятеля. Ведь если человек — специалист, то у него нет потребностей давать советы. Он этим занимается на работе. Досыта. И его *консультация* стоит дорого.

А если наоборот — «чайник», то на работе на фоне специалистов он выглядит бледновато, и чувство собственной значимости страдает. И его приходится удовлетворять «на стороне» — раздавая советы. Помните мультик «Каникулы Бонифация», где цирковой лев, уехав отдыхать, наконец-то нашел своего зрителя?

Вывод: давая советы, Советчик, как правило, решает свои проблемы, а не ваши. Иногда — очень даже явно.

Осмотрев пациентку, врач говорит:

— Вы сможете полностью излечиться, если перестанете играть на пианино.

Когда пациентка ушла, медсестра удивленно спрашивает:

— А что общего между ее болезнью и пианино?

— Есть кое-что, — говорит врач, — она живет надомной.

Небольшое отступление. Конкретно в этом случае совет врача действительно может помочь. Дело в том, что для пациентки он — авторитет. И его слова зачастую действуют как внушение: «Доктор сказал, значит, так и будет». Она и в самом деле имеет неплохие шансы на излечение. Поэтому было бы неверным уличать врача перед этой пациенткой, как часто делают «доморощенные специалисты» — Избавители-самоучки.

Советы знатоков. Следуем дальше. Пусть мы обратились за советом не «абы к кому», а к тому, у кого в сходных ситуациях никаких проблем не возникает. Но даже если этот человек сотню раз с успехом пользовался собственной стратегией, бездумно следовать его советам все равно не стоит. Как сказал в книге «Искусство быть собой» Владимир Леви:

«На всякий добрый совет нужен еще десяток, как его выполнить».

Дело в том, что у нас один жизненный опыт, у него — другой. Карта — это не территория, и то, что для одно-

го является очевидным, для другого таковым не является.

Во время попойки мужик жалуется на жену:

— Вчера на порог не пустила. В подъезде ночевал.

— Чудак! Ты, прежде чем позвонить, разденься догола. А как она дверь откроет, бросай туда свои шмотки. Голого в подъезде не оставит.

На другой день:

— Ну как, пригодился мой совет?

— Все сделал, как ты говорил. Двери открылись, я бельишко туда — шварк! А она, зараза, чужим голосом так нагло говорит: «Осторожно, двери закрываются. Следующая станция «Маяковская».

Советчик предполагал, что его приятель легко доберется до дома и сможет определить расположение собственной квартиры, но он ошибся. Здесь причина — в недостатке информации. А бывает, что правильному выполнению совета мешает банальное непонимание.

Новый русский у психиатра:

— Я всех ненавижу: поставщиков, покупателей, банкиров, бандитов... Домой прихожу весь измотанный. Одно утешение: ставлю какую-нибудь игру на компьютере, типа «DOOM». Убью с сотню монстров, сразу легчает. Вот только с управлением проблема: более 2-3 уровней пройти не могу — убивают.

— Говорят, профессионалы используют мышки, попробуйте.

Через неделю:

— Доктор, ваш совет помог. С десяток мышек замочу — сразу легче. Жалко только, очень пищат.

Впрочем, если совет действительно помог, то какая разница, правильно мы его поняли или нет. Ответственность-то все равно на Избавителе. С него и спросим. Шутка, конечно. На самом деле я уже давно стараюсь следовать простому правилу: *старайся хотя бы не наказывать*

человека за сделанное тебе добро. Дабы не подыгрывать Треугольнику Судьбы.

Становится легче, если следовать рекомендациям Михаила Литвака:

«Если тебе человек помог вчера, это не значит, что он поможет сегодня. Скажи ему спасибо за то, что помог вчера».

«КАК АУКНЕТСЯ...»

По законам Треугольника Судьбы, начав с роли Преследователя, ты рискуешь рано или поздно оказаться в роли Жертвы. Путь к тому — два: появляется Избавитель и «дает по башке», Жертва сама берет на себя роль Преследователя, оставляя тому роль Жертвы.

Муж собирается на субботник, жена злится.

— Опять придешь поздно и пьяный, знаю я тебя.

В три часа ночи раздается звонок. Жена открывает, муж пьяный, гневно кричит:

— Ну что, накаркала?

На примере этого анекдота виден интересный феномен: жена, пытаясь стать Избавителем для своего мужа, выбрала роль Преследователя. Впрочем, не такой уж это и феномен: мы с вами знаем, что *в основе любого поведения лежит позитивное намерение*, и в основе действий жены — также. А почему она выбрала поведение, характерное для Преследователя, чтобы добиться цели Избавителя? Общий ответ: не знаю. А один из возможных — был выше. Он сводится к реплике: «Неблагодарный!» Важно другое: такой Преследователь имеет все шансы очень быстро поменяться ролями со своей Жертвой. Причем неоднократно.

Если же Преследователь гораздо сильнее своей Жертвы и последняя не находит себе Избавителя, то такое

преследование может длиться годами. Пока Преследователь остается в силе. От классической такая ситуация отличается только большей растянутостью во времени.

Действительно, если кто-то долгое время играет роль Преследователя только из-за того, что Жертва от него зависит, он моментально поменяется с ней ролями, как только зависимость исчезнет. Например, когда бывшая Жертва получит новые возможности (с помощью Избавителя или сама).

Один студент заявил, что заработает миллион, научив своего пса разговаривать.

— Ну кто тебе даст миллион за говорящего пса?

— Просто так — никто, — признался студент. — А вот фабриканты, производящие консервы для собак, заплатили бы и побольше, лишь бы заставить его помалкивать.

Это судьба всех тиранов: рано или поздно (и уж гарантированно — к старости) они получают по полной программе. Как только растеряют свое преимущество.

«Новый русский» собирается в Америку. Двенадцатилетний сын просит привезти ему настоящий пистолет. Тот, естественно, отказывает, но ребенок не отстает. Наконец отец не выдерживает:

— Кто в доме хозяин?!

— Показы, — смиренно соглашается сынок, — но вот будет у меня пистолет...

Остается только посочувствовать этому незадачливому родителю.

ПРАВИЛА ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ

Избавитель как профессия. Неужели никому и никогда нельзя помогать? Я этого не говорил. Ситуация не настолько ужасна, как кажется. В конце концов, есть

люди, которые *профессионально* занимаются решением чужих проблем. Они являются экспертами в выбранной ими области и действительно делают свое дело качественно. В чем разница? Правильно! Профессионалы твердо знают: *любая услуга должна быть оплачена*.

Клиент всегда оплачивает труд Специалиста. Обратите внимание на замену терминов? И это не просто смена терминов — это смена социальных ролей. Деньги обезличивают контакты, и личной приязни или неприязни здесь просто не может возникнуть. Равно как и привязанности, которую обычно дает Треугольник Судьбы.

Кроме того, оплаченная услуга — это ценная услуга. Ее плоды — ценятся. А когда в следующий раз человек встретится с похожей задачей, он уже будет выбирать: сделать свою работу самостоятельно или еще раз заплатить. То есть сделать какую-то другую работу и заработать деньги, на которые можно нанять Специалиста. Человек начинает *сам отвечать за свои действия*. Как говорит Сергей Горин:

«Платное консультирование лишено ряда недостатков бесплатного».

Естественно, такой подход — профессиональный — годится не всем. Во всяком случае — не всегда. Но это только одна из идей. А их — множество. Вообще, что касается советов, помещенных в этой главе в частности, и в книге в целом: все комментарии по поводу советов применимы и к ним. То есть мое дело проинформировать читателя о наличии возможностей, а уж их применение — на его совести.

Напоминание для дочитывающих книгу. Вообще-то «настоящий» энэल्पист — тот, кто уже давно живет по принципам НЛП, — и сам без труда обойдет все эти сложности, и никакие «треугольники» ему не страшны. Так что те, кто на 100 % усвоил материал этой книги, могут переходить к чтению заключения.

Остальных буду удивлять. То есть показывать, что их знания НЛП-подхода сами по себе являются достаточными рекомендациями, чтобы обойти Треугольник Судьбы.

Мы с вами вряд ли будем разбрасываться советами, так как знаем, что карта — это не территория. Это значит, что любой наш совет имеет смысл только в рамках наших моделей мира. Он полезен только нам самим. С нашим жизненным опытом, нашими навыками и нашим пониманием смысла, стоящего за каждым советом.

Мы твердо усвоили, что *каждый обладает всеми необходимыми ему ресурсами, чтобы достичь любой поставленной им цели*. А значит. Жертва сама найдет идеально подходящее для нее решение. Без нашей неуместной помощи. Впрочем, если именно ваша помощь очень даже уместна, то можете помочь. И ощутить на себе все прелести Треугольника Судьбы. Но ответственность за это решение — на вас.

Кроме всего прочего, условия хорошо сформулированного результата гласят, что *цель должна быть сформулирована относительно нас самих*. Следуя этому правилу, мы никогда не станем перекладывать свою ответственность на другого. И уж тем более -- брать на себя чужую. И это — самое важное.

Как видите, все это я уже писал неоднократно. Надеюсь, вам не было скучно очередной раз перечитывать прописные истины.

Правильное решение — разделение ответственности. Треугольник Карпмана основан на неверном распределении ответственности между участниками. Соответственно, главный способ его обойти — *правильно разделить ответственность*: я отвечаю за то, что зависит от меня, ты — за то, что зависит от тебя.

Три ковбоя скачут по прерии. На пути глубокий овраг. Билл говорит:

— Ковбой я или не ковбой?

Разгон, прыжок — эх, не долетел...

Боб:

— Ковбой я или не ковбой? — прыгнул и упал в пропасть.

Джо:

— Эх, ковбой я или не ковбой?

Пришпорил коня, взял разгон. Вдруг, у самого края обрыва, конь резко останавливается и говорит:

— Ты ковбой, ты и прыгай.

Мудрый конь гораздо лучше знает свои возможности — сферу своей ответственности. Поэтому именно он решает: прыгать или нет. Но это не более чем забавный анекдот. А как в жизни? А в жизни практически каждый психолог помогает по мере сил и дает советы. Тем или иным способом. А иначе зачем же тогда вообще было создавать науки о человеке?! Зачем же тогда вообще было создавать науку?

Чтобы помогать людям.

Даже в этой книге можно собрать немалое количество рекомендаций! И это несмотря на все то, о чем написано в этой главе! Ой! Нет. Оговорился: только учитывая знания законов Треугольника Карпмана и согласуя с ними свои действия, можно уберечь себя от вредоносных побочных эффектов. Я и постарался. Так что, если вам будет мало приведенного ниже списка способов разделения ответственности, можете поискать дополнительные по всей книге.

Для собственной безопасности используются такие способы (список вряд ли полон, и любой желающий способен дополнить самостоятельно, было бы желание).

- Предварительный договор (устный или даже письменный), в котором четко обговорено: кто, за что и как отвечает. Например, моя задача, как автора, — дать читателю максимально полную и достоверную информацию о подходах НЛП к личной успешности. Но я ни в коей мере не брался за цель изменить жизнь своего читателя.

Это уже зависит только от ваших собственных желаний и действий. И это — ваша ответственность.

Любой официальный договор — например, мой с издательством — обязательно включает в себя пункты об обязанностях и ответственности сторон. Но самое четкое распределение ответственности и полномочий мне встретилось у военных: «Дежурный по... назначается из... Он отвечает за... Дежурный по... подчиняется... Ему подчиняется...» — все четко и ясно.

- Возврат ответственности. Здесь важно акцентировать внимание на том, что я даю совет, а вот ответственность за то, чтобы им воспользоваться, лежит уже на том, кто этот совет принимает.

Очень забавно получается, когда один энэлпист приходит советоваться к другому. В таких ситуациях можно услышать что-нибудь вроде: «Ты помнишь о Треугольнике Карпмана, о разделении ответственности, о том, что карта — это не территория? И при этом все равно хочешь получить совет? Тогда слушай...»

- Право на ошибку: «Я, конечно, могу ошибаться...» Очень полезно убедиться, что Жертва не считает тебя Богом или чем-то вроде него. Скиньте с себя нимб безгрешности, иначе потом его просто сорвут! После этого можно дать любой (даже самый бредовый) совет.

Из подслушанного на чужой консультации: «Выслушай мои слова в порядке бреда».

- Отсутствие гарантий. Если даешь четкое обещание помочь не словом, а делом, то на тебя уже надеются. И если помочь не смог, то... «Парень! Ты попал!» Я предпочитаю говорить обтекаемо: «Постараюсь». «Сделаю все, что смогу, но ничего не обещаю». «Если будет время». И так далее. В этом случае человек имеет меня в виду, но продолжает искать и другие источники ресурсов. А моя помощь воспринимается скорее как подарок судьбы. И реакция — соответствующая.

Весьма оригинально поступили традиционные гипнотизеры: они разделили всех людей на гипнабельных — тех, кто поддаются гипнозу, — и негипнабельных. Теперь им

очень легко оправдать любую неудачу с гипнозом: «Вы оказались негипнабельным человеком».

- Третье лицо: «В подобной ситуации один мой знакомый сделал вот что...» Ответственность — на абстрактном знакомом. Вообще хорошо работает весь тот арсенал, который Жертва пытается использовать против нас самих. Здесь есть еще один важный момент: мы не производим слов «сделай так-то». В результате человек фактически получает от нас не совет, а информацию. Рассказывают, что в разгар сталинских репрессий люди для пущей безопасности предваряли анекдоты фразой: «Как мне одна сволочь в бане рассказала...»
- Множество альтернатив. Даем множество самых разных советов. На выбор. «Выбор» — это ключевое слово. Вместе с необходимостью выбирать приходит необходимость взять на себя ответственность за этот выбор. Обратили внимание, как много способов разделения ответственности я вам предложил?
- Метафора. Сразу говорю, что этот способ — для специалистов. В самом простейшем варианте мы рассказываем историю о том, как один наш знакомый, последовав неудачному совету своего друга, чуть было с ним не поссорился. Но к счастью, ему хватило ума догадаться, что он сам должен отвечать за свои действия и его друг тут не при чем. Вариант интереснее — подходящий анекдот. Например, для Жертвы вполне подойдет анекдот из этой главы про ковбоя и коня. Для Избавителя — про золотую рыбку и старика, который попросил у нее жену помоложе. Мудрая рыбка, не отказала ему, но порекомендовала попросить что-то лично для себя.
- Собственное решение. Это лучший путь и самый сложный. Не берусь в двух словах описать методику, как это делается, ибо всю эту книгу можно считать попыткой научить искать собственные решения. Что делают НЛП-консультанты? Задают вопросы. Много вопросов: из метамоделей, для спецификации цели, по пресуппозициям (для погружения в нужные воспоминания-переживания, для поиска обратной связи, для выяснения пози-

тивных намерений, для прояснения недоразумений и т. п.), по точкам модели ТОТЕ. Вопросы, вопросы, вопросы... И никаких собственных ответов.

Главная задача психолога — сделать так, чтобы клиент сам сделал то, что он хотел бы, чтобы психолог сделал за него. (Примерно так Николай Козлов написал в книге «Истинная правда...», описывая работу НЛП-консультанта.)

Способов множество, но все они взаимосвязаны. В каждом есть отголосок другого. И все они весьма эффективны, ведь в каждом из них заложена идея правильного распределения ответственности и явный или неявный отказ брать на себя ответственность чужую.

Кроме того, иногда имеет смысл ввести дополнительные ограничения. Это могут быть условия оплаты, если помощь профессиональная. Полезно обговорить свое право *не* помогать в следующий раз. Дабы не стать «штатной палочкой-выручалочкой». Иногда имеет смысл оговорить детали ответственности сторон: кто, чем и как отвечает за возможные неприятности, «форс-мажор» — непредвиденные обстоятельства. И так далее.

ДРУГОЙ ВЗГЛЯД НА ТРЕУГОЛЬНИК СУДЬБЫ

Здесь я позволю себе крамолу: в таком ключе о Треугольнике Судьбы еще никто не писал. Более того, я нигде об этом не читал. Нам с вами предстоит ступить туда, где «не ступала нога» энэल्पиста. Пока только очень осторожно.

Ниже изложена гипотеза!!! Экспериментов на «кроликах» для ее проверки не проводилось! И если вы не хотите брать на себя ответственность за то, чтобы в нее поверить, то я рекомендую вам не рисковать и дальше не читать.

Если вы все еще со мной, то, сбросив на вас свою ответственность, совершенно безответственно заявляю: *Большинство длительных отношений основывается на Треугольнике Карпмана!*

Длительные отношения. Ну и где, спрашивается, вы видели дружбу, в которой друг никогда не поможет ни словом, ни делом? Когда это друг отказывался помочь советом? Где это видано, чтобы друзья не были обязаны друг другу «по уши»? (Про «любовь-морковь» я уж вообще умолчу: там вообще отношение к своей половине соответствующее.) Приятельство — может быть. Но не дружба.

«Друг в беде не бросит».

За всей патетикой этих слов я не скрою, что имею представление о возможности «идеальных» отношений, построенных (!) господами психологами и никак не связанных на Треугольнике Карпмана. Но их так мало!!! А к «обычным людям» данная гипотеза, скорее всего, применима.

Но ведь — подумает вдумчивый читатель — о Треугольнике Карпмана было написано как о чем-то ужасном, а любовь-дружба — традиционно воспринимается как нечто, без чего жить нельзя. И это довольно приятные «виды социальных отношений».

Зададимся и мы этим вопросом: куда подевались (откуда берутся!) негативные последствия. Возможный ответ: неприятные последствия этого (почти) не ощущаются, пока обе стороны согласны аккуратно выполнять свои обязанности. И (что главное!) продолжать, углублять и развивать отношения. А вот при попытке расстаться... Сами, в общем, знаете. Чай, те же самые сериалы по телевизору смотрели.

Что полезного в таком подходе? Есть люди, которые влезают в Треугольник Карпмана вполне сознательно. Если хотят сохранить или углубить отношения. Да уж!

Участие в этом «треугольничке» никого не оставляет равнодушным!

Одну мою знакомую девушку взяли на испытательный срок на работу, которой ей очень хотелось заниматься. Будучи хорошим психологом, она сходу стала делать работы в объеме, превышающем ее служебные обязанности. Мотивировала она это просто: «Потом они без меня не смогут обойтись».

Такой вот способ привязать к себе вакантную должность — поставить начальство в зависимость от своей воли. Треугольник Карпмана налицо: она решила сознательно стать Избавителем (перейдя из роли потенциальной Жертвы), чтобы потом иметь возможность стать Преследователем.

Таким образом, если вам так уж хочется надолго и накрепко связать себя с кем-то или чем-то, то даем советы, дарим подарки, помогаем, а также просим помощь и советы, принимаем подарки (и чем больше, тем лучше), иногда укоряем, злимся, давим. И получаем весьма нескучные отношения. Эффективно!

И все-таки: «Спички детям не игрушка!» Не уважая законов Треугольника Судьбы, вполне реально не только нажать новых врагов, но и лишиться старых друзей. Поэтому в отношениях, реально устраивающих, бывает целесообразнее разделять ответственность — соблюдать правила техники безопасности.

Как еще нарушают эти правила? Подробности нарушения правил я приведу в своей следующей книге «Роли, которые люди». А пока только напомним вам, что на Руси всегда поддерживались и активно реализовывались идеи меценатства, хлебосољства, взаимопомощи. И все они имеют свои обоснования.

Мне кажется, что именно на нарушении законов Треугольника Карпмана основано искусство очарования, описанное Игорем Незовибатько в книге «Уроки оболь-

щения». В самом деле: Жертва очень часто оказывается очарованной своим Избавителем. Типичная мечта романтичных юношей — спасти Ее от хулиганов... Игорь Нсзовибатько предложил более практичный путь: дарите подарки!

Тема эта — весьма благодатная, но она выходит за рамки НЛП, а значит, и за рамки этой книги, которая уже практически закончилась.

Заключение

Огорчает необходимость расставаться. Да еще так неожиданно. На самом интересном месте! Ощущение незавершенности... Заметил: меня немного разочаровывают книги, в которых авторы поленились написать заключение. Да, конечно, все правильно: уже все сказано, и самое время начать активную работу над собой. Но так хочется еще несколько слов. На прощание. Желательно — с обещанием следующей встречи.

Наша первая экскурсия по стране Нейролингвистического Программирования близится к своему завершению. На прощание хотелось бы поблагодарить вас — людей, дочитавших мою работу до конца. Не будь вас и вам подобных, книга никогда не увидела бы свет. Было бы очень обидно... И именно потому, что вы читаете эти строки, я доволен. Теперь уж я точно могу сказать, что моя книга стоит того, чтобы прочитать ее полностью. Приятно!

Закончу же книгу тем, чем собирался закончить ее последнюю главу. Каждый из вас в любом случае в течение всей жизни играет определенную роль. Насколько осознанно вы играете свою роль и насколько она вам подходит, вы узнаете, применив все то, что я изложил в этой книге. Не бывает «правильных» и «неправильных» ролей — бывают только эффективные и неэффективные роли. Вопрос только в том, какую из них вы готовы играть, согласны ли вы брать на себя ответственность за

результаты и последствия своих действий. Готовы ли вы стать человеком успеха?

Как подчеркивал Фриц Перлз, *зрелую личность от незрелой отличает именно умение брать на себя ответственность за свою жизнь*. Это одна из отличительных черт человека успеха — энэल्पиста. Надеюсь, благодаря своему внимательному отношению к прочитанному вы теперь и сами сумеете назвать остальные его отличительные черты. Что-то вы уже привнесли в собственную жизнь, что-то — с удивлением (или без) обнаружите в себе спустя некоторое время.

Пользуясь «инструментарием» НЛП, вы сможете правильно выбрать подходящую вам роль, ведь роль человека успеха не одна единственная. Существует огромное количество модификаций этих ролей. Попробовав себя в новом качестве, вы почувствуете, насколько интереснее и насыщеннее стала ваша жизнь. Описанию кое-каких конкретных инструментов и техник НЛП посвящена «сестра» этой книги по имени «НЛП: роли, которые играют люди». Вместе эти книги составляют одно целое: каждая техника, каждый инструмент из второй книги основаны на идеях, уже усвоенных вами. Техники НЛП — как его плоть: они оживляют каркас его идей, наполняют нашу жизнь реальными новыми способностями и возможностями в дополнение к столь полезным убеждениям.

Вот далеко не полный список ожидающих вас сюрпризов:

- способность вызывать бессознательное доверие собеседника с первых же секунд общения;
- возможность управлять как собственным внутренним состоянием, так и эмоциями других людей;
- некоторые подходы к перекодированию воспоминаний;
- готовая стратегия поиска способов улаживания конфликтов;

- секреты конструктивной критики без самой критики;
- и кое-что еще, о чем пока умолчу.

Так что радость от новых встреч будет взаимной!

Прошу обратную связь! Буду, очень рад получить любую обратную связь по поводу моего творения. В особенности от тех, кто учился вместе со мной в «Московском Центре НЛП в образовании». А связаться со мной просто — через Интернет. Мой электронный адрес: unvar@mail.ru — пишите письма!

Список литературы

1. *Бакиров А. К.* С чего начинается НЛП. — М.: КСП+, 2001.
2. *Бендлер Р.* Используйте свой мозг для изменений. — СПб.: Ювента, 1998.
3. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди: психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры: психология человеческой судьбы. — М.: Лист-Нью; Центр общечеловеческих ценностей, 1997.
4. *Герасимов А. В., Плигина А. А.* Руководство к курсу НЛП-Практик. - М.: КСП+, 2001.
5. *Гриндер Д., Бендлер Р.* Структура магии. — СПб.: Белый кролик, 1996.
6. *Дилтс Р.* Стратегии гениев — М.: Независимая фирма «Класс», 1998. — (Библиотека психологии и психотерапии).
7. *Козлов Н. И.* Истинная правда, или Учебник для психолога по жизни. - М.: АСТ-ПРЕСС, 1997.
8. *Козлов Н. И.* Философские сказки для обдумывающих житье, или Веселая книга о свободе и нравственности. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Новая школа, 1996.
9. *Леей В. Л.* Искусство быть собой. — Изд. обновл. — М.: Знание, 1991.
10. *Литвак М. Е.* Принцип сперматозоида: Учебное пособие. - Ростов н/Д.: Феникс, 2000.
11. *Незовибатько И. Б.* Уроки обольщения. — СПб.: Питер, 2002. — (Серия «Женский клуб»).

184 Список литературы

12. *О'Коннор Д., Сеймор Д.* Введение в нейролингвистическое программирование. — Челябинск: Версия, 1997.
13. *Уинстон П.* Искусственный интеллект. — М.: Мир, 1980.
14. *Фрейд З.* Введение в психоанализ. Лекции. — М.: Наука, 1991.



сам себе ПСИХОЛОГ

Даже самую серьезную теорию можно изложить легко, непринужденно и с юмором. И она от этого только выиграет. **Анвар Бакиров** подтверждает и активно пропагандирует это положение. Являясь «НЛП-практиком», он использует возможности нейро-лингвистического программирования, чтобы не только помочь вам измениться в лучшую сторону, но и показать, что жизнь не такая уж неприятная штука.

Иногда к недостаткам нейро-лингвистического программирования относят его чрезмерную эффективность: люди получают желаемое настолько быстро, что долго не могут этому поверить. Но на самом деле главный недостаток НЛП заключается в том, что оно вряд ли поможет тем, кто не хочет ничего. Если вы хотите стать человеком успеха и творчески решать свои проблемы — эта книга для вас!

Прочитав эту книгу, вы узнаете:

- как «играть свою роль»;
- как «читать мысли» собеседника;
- как успешно решать свои и чужие проблемы;
- как обратить себе на пользу даже собственные поражения;
- как научиться успеху у ... себя.

Книги издательства «ПИТЕР»



Заказ наложенным платежом:

197198, Санкт-Петербург, а/я 619
postbook@piter.com
для жителей России

61093, Харьков-93, а/я 9130
piter@tender.kharkov.ua
для жителей Украины



Посетите наш web-магазин:

www.piter.com

ISBN 5-94723-084-4

