

АНВАР БАКИРОВ

**КАК УПРАВЛЯТЬ
СОБОЙ И ДРУГИМИ
С ПОМОЩЬЮ**



Магия бессознательного • Секреты эффективности
Стратегия решения проблем • Основы разговорного гипноза
Моделирование успеха • Возможности нашей памяти
Искусство договариваться • Как сэкономить время и усилия
Главный секрет общения

НЛП – это новаторское, предельно рациональное направление в психологии, помогающее найти кратчайший ответ на ключевой вопрос: как получить максимум, затратив минимум ресурсов и времени?

Из этой книги вы узнаете, как вызывать доверие с первого взгляда, управлять своими и чужими эмоциями, извлекать выгоду даже из поражений, легко распутывать самые запущенные конфликтные ситуации, и все эти «ежедневные победы» закладывать в фундамент одного большого здания под названием **ЖИЗНЕННЫЙ УСПЕХ**.

Данная книга отличается эффективной структурой материала и легкостью его восприятия, что в совокупности максимально сокращает путь к искомому результату.

Детальные инструкции идеально дополняются примерами из практики, а в качестве катализатора удачно используются подходящие к случаю анекдоты. И это закономерно, ведь автор – не только сертифицированный тренер НЛП, профессионал с многолетним стажем консультативной работы, но и остроумный ироничный человек, умеющий радоваться жизни.

Анвар Бакиров

Как управлять собой и другими с помощью НЛП

*Всем везунчикам посвящается.
Вам опять повезло!*

Предисловие

С чего начинается НЛП – даже не вопрос. Вопрос совсем в другом: с чего начинать НЛП вам, уважаемый читатель. И с тех пор, как в 2001 году появилось первое издание книги Анвара Бакирова, на этот вопрос есть вполне достойный ответ. Начните с этой книги. Начните вместе с десятками тысяч тех, кто получил первое представление о НЛП с веселых, практичных и понятных страниц, а не с занудных академических описаний.

Сказать честно, вам, читатель, откровенно повезло. Когда (в начале девяностых) с НЛП знакомились мы с друзьями и коллегами, нам достались невнятные переводы, слухи и догадки, а позже многочисленные переписывания одного и того же. Да еще и на темы психотерапии. В результате в России сложилось очень странное представление об НЛП. Представление как о:

- серьезной
- науке
- психотерапии.

Здесь все неверно! НЛП – это прикладные (а не академически научные) техники для жизни (а не для серьезных или околосерьезных рассуждений по поводу) нормальных, здоровых людей (а вовсе не ущербных на голову).

И тот, кто НЛП с интересом занимается, – вовсе не озабоченный судьбами человечества скорбный терапевт, а вполне жизнерадостный и занятый своими делами товарищ.

Тогда откуда же такой странный имидж? Думаю, нам с НЛП в России поначалу просто не подфартило. Из всего огромного, богатого и разнообразного модельного багажа НЛП нам достались именно терапевтические техники. Почему? Все просто: именно эти техники имелись в открытом (дешевом!) доступе. А вот люди, подхватившие их (психологи и психотерапевты), уже в силу собственной профессиональной ориентации были склонны видеть в окружающих «проблемы». Причем чем «серьезней» и «глубиннее», тем лучше. Ведь если рядом с профессионалом душеспасения нет изрядно проблемных людей, то... начинает страдать гордость. Да и гонорар. Словом, как там у Ильича с Марксом? «Бытие определяет сознание»?

Итак, дешевая часть НЛП досталась психологам и терапевтам – людям суровым, привыкшим видеть беду и слезы. Тут уж не до шуток. И не до попыток. Тут нужна «наука», нужны ограничения и правила, нужен «серьез». И пошли *серьезные* книжки. И *серьезные* тренинги. И разговоры.

Когда мне впервые довелось повидать отцов– и матерей-основателей НЛП, а также их первых коллег, я изрядно удивился, насколько они не вписывались в пьедестальные образы скорбных спасителей человечества. Здоровые, бодрые, дурашливые люди с огромным чувством юмора в глазах, казалось, тоже были озадачены мрачным академическим настроением отечественных нэлперов. Случались даже конфликты, когда наши местные знатоки начинали поучать авторов на темы ответственности и профессионализма. Авторы недоуменно, но весело отбивались.

Тогда я и полюбил НЛП.

А потом появилась книга Анвара. Одна из первых в таком духе – духе свободы, творчества и исследовательского задора, который в свое время и породил первые модели, техники и форматы, позже названные нейролингвистическим программированием.

Потому-то и стоит начинать именно отсюда, с этой книги. Вы получите не только представление о раппорте и рефрейминге, хорошо сформулированном результате и базовых пресуппозициях. Вы получите нечто более важное – представление об истинном духе первооткрывателей: нахальных и академически-безграмотных, но задорных и заинтересованных

исключительно в прикладных результатах.

Они видели тех, кто умеет больше и лучше. И их интересовало главное.

Как это работает?

Как извлечь из этого пользу в *своей собственной жизни*?

И они – извлекали. Формулировали. И, кстати, открывали (и открывают) широкой публике далеко не все. У нас не очень принято задумываться, почему далеко не все из первых и лучших работают сегодня под брендом НЛП. Да, то, что они используют сегодня, получено нэлперскими методами. Но *продается* – под другим соусом. Подороже. Все понятно. Рынок, знаете ли.

НЛП сделали и продолжают делать прагматики. Люди, которым интересны *результаты* и которые понимают: попытки сделать из «проб и ошибок» науку убьют главное: способность эти результаты приносить. Недаром Джон Гриндер в своем «Шепоте на ветру» настойчиво твердит о необходимости вернуться к исследовательскому началу. Говорит об опасности подмены *прикладного* НЛП всевозможными умствованиями и пережевываниями по поводу.

Эти опасения небеспочвенны: не только в России, но и в Штатах много тех, кто смотрит на НЛП под девизом: «Все, что нужно, уже создано 30 лет назад». Теперь, дескать, главное – бережно хранить и повторять из раза в раз. Вводить единые обязательные требования и формальные категории... и прочее, и прочее, и прочее. Словом, «делить наследие» вместо того, чтобы привносить нечто новое.

И поэтому – уже в третий раз – я могу лишь приветствовать ваше решение, читатель, начать знакомство с НЛП с этой книги. Ее неистребимое чувство юмора способно надолго отбить тягу к «научному академизму», столь неприятному для истинного – веселого и прагматичного – начала в нашем деле.

НЛП начиналось, развивалось и может жить (а не существовать в засушенном виде) только как *моделирование*, о чем часто забывают больше половины известных мне нэлперов. И, конечно же, я радуюсь вместе с вами, читатель, что моделирование, которым так увлеченно заняты центры и тренеры нашей Межрегиональной ассоциации, не просто упомянуто, но и изрядно представлено в этой славной книге – наряду с более «привычными» темами.

Это – не «правильная» книга по НЛП. Она – настоящая. Читайте без сомнения. А уж чувство юмора автору не изменит.

Тимур Гагин,

президент Межрегиональной ассоциации центров НЛП,

доктор психологических наук

*«Победа любой ценой» – не мой девиз. Мой девиз звучит иначе:
«Победа, недорого».*

Макс Фрай

Вашему вниманию предлагается замечательная книга! И если вы не захлопнули ее сразу же после прочтения столь самоуверенного заявления, значит, мы с вами подружимся. Именно подружимся, ведь эта книга писалась для моих друзей и предполагает близкое общение в тесном кругу единомышленников.

Весьма нередко в предисловиях к самым различным трудам мне встречались слова вроде: «Данная книга представляет собой плод многолетних усилий...» Напротив – эта книга писалась легко и свободно. Она писалась весело! Да она и читается весело: взгляните на обилие анекдотов на ее страницах, и вы все поймете.

Несмотря на то, что книга была написана более семи лет назад, я не стал менять в ней слишком уж многого. Мне кажется, это позволило сохранить в ней тот нахальный дух первооткрывательства, что так пришелся ко двору десяткам тысяч читателей первых изданий. Ведь вера в себя, которую она вселяет, – это одно из самых ценных приобретений, которые вообще можно сделать.

О чем эта книга? О том, с чего начинается НЛП. О предпосылках успеха НЛП. О моделировании – способе перенимать секреты успеха. О правилах постановки цели и движения к ней. О раппорте, без которого невозможно полноценное общение. Об управлении своими и чужими эмоциями. О многообразии позиций восприятия... Здесь есть все базовые темы НЛП, так что вы найдете, чем поживиться.

Кто я такой? НЛП-тренер. Бизнес-тренер. Консультант. Автор этой и ряда других книг. Я учу, как добиваться успеха в делах и поддерживать гармонию в личной жизни. Моими услугами пользуются предприниматели и менеджеры, специалисты по продажам и переговорам. Мои статьи в Интернете регулярно читают тысячи человек из самых разных слоев населения. Возможно, прочитав эту книгу, вы захотите ближе познакомиться со мной на сайте www.duals.ru.

И все же я думаю, что вовсе не благодарные читатели, ученики и клиенты дают мне право делиться своим опытом и знаниями. Я обычный, хотя и обученный, человек. И все мои знания, навыки и поддерживающие убеждения не лишают меня возможности время от времени сталкиваться с препятствиями и решать проблемы. Есть люди богаче меня. Есть люди могущественнее меня. Но в моей жизни есть главное – перемены.

Я меняюсь сам. Больше хочу. Больше могу. В другое верю. Я могу смотреть на себя в прошлом и улыбаться. Немного с гордостью за себя прошлого. Немного с радостью за себя настоящего. Меняется мое окружение. Одни приходят – другие уходят. И мне все больше нравятся люди, находящиеся вокруг меня. Меняются мои сферы деятельности, и везде меня ждут новые открытия и впечатления.

НЛП позволяет смотреть в свое будущее с радостным предвкушением. Глазами ребенка, ждущего Новый год или день рождения. И мне кажется, что как раз этим я могу с легкостью делиться.

Поэтому книга получилась не только ясной и практичной, но и солнечной. Как моя жизнь. И если, читая книгу, вы будете радостно улыбаться, если ваши глаза будут гореть азартом

предвкушения, если в описанных ситуациях вы будете узнавать себя, знайте: НЛП работает. Ведь чем больше делишься счастьем, тем больше его становится. И это – прекрасно!

И последнее. В книге несколько почти независимых разделов. Их последовательность не случайна. Каждый раздел может опираться на предыдущий и использовать знания и навыки, полученные ранее. Поэтому начинающим нэлперам я бы все-таки порекомендовал читать книгу подряд. Те же, для кого эта книга по НЛП не первая, и те, кто свободно ориентируется в терминах НЛП, могут читать с любого места.

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.

Словарь НЛП

Понимаю, что предложенное в эпиграфе определение годится разве что для тех, кто прозанимался НЛП достаточно долгое время и прекрасно понимает, что НЛП – это про другое. Про нечто интересное, полезное, занимательное, веселое, наконец, живое. Понятное. И близкое.

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

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

Читая эти, в сущности, волшебные слова 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. Притянет. Ведь таинственное *нейролингвистическое программирование* становится все более и более популярным. Именно благодаря своей непонятности «для непосвященных». И даже для вас, читающего эти строки, но так и не получившего до сих пор внятного ответа на вопрос: «Что такое НЛП?»

Не беспокойтесь: так уж устроена эта книга, что практически все непонятности здесь рано или поздно разъясняются. Даже на столь полюбившееся мне мудреное определение будет десяток альтернативных мнений. Заинтересовал? Тогда вперед!

Это современное направление практической психологии. И не только, но об этом – позже. Оно родилось в начале 70-х годов двадцатого столетия в США. Основателями НЛП считаются *Джон Гриндер, Ричард Бендлер*, попавшие под влияние *Грегори Бейтсона*.

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

Как оказалось, при всем различии стилей работы, да и характеров Перлза, Сатир и Эриксона, в их поведении наблюдалось много общего. И это общее довольно 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, когда был накоплен достаточно 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 упорядочивании и структурировании нашего опыта. Слово «*программирование*» указывает на взаимосвязь и взаимовлияние неврологической 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».

Но не только. 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 информацией в собственном мозге. С наибольшей пользой и эффективностью. Опять 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 научить людей пользоваться собственными мозгами».

Они сказали, что не знают, что делать с моей проблемой, и послали меня на три буквы... На НЛП.

По-видимому, жалобы клиента

Постараемся понять, что такое НЛП для тех, кто соприкоснулся с ним довольно тесно. Сразу оговорюсь, что попыток дать ответ на этот вопрос достаточно 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 отсылать их к определению, приведенному выше! Не поймут. Да и как уложить в несколько слов целый мир? Потому-то и родилась бессмертная расшифровка: **Не** поймешь – **Лучше** **По**пробовать.

А многочисленные определения все множатся и множатся... Постепенно укладываясь в мою любимую копилку.

«**НЛП** – это язык описания 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. Подобно чарующим мелодиям на нотах, нэлперы научились выделять и записывать важнейшие элементы человеческого совершенства.

«**НЛП** – это психотехнология успеха». 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 аспектов НЛП: практичность. НЛП оперирует только тем, что реально работает и оставляет в стороне умозрительные построения. Костяк НЛП составляют тщательно выверенные и многократно опробованные 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 совершенствуют свои технические навыки, а уж на их основе строится настоящее искусство.

«**НЛП** – это практическая философия поиска и моделирования совершенства». Оно действительно дарит весьма хорошо работающую жизненную философию. Причем не на уровне философствования, а на уровне реальных жизненных нужд и потребностей. 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 за нашими поступками? 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. С кайфом! 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». Как дикарь может воспользоваться микроскопом? Как молотком. Плохим и ломким – гораздо хуже каменного.

Потому что не знает, как с ним обращаться. Когда-то наш мозг сравнивали с совершенным компьютером, к которому забыли приложить инструкцию по эксплуатации. Как вы уже догадались, НЛП призвано восполнить этот пробел.

«**НЛП** – это очаг уменьшения энтропии в хаосе нереализованных 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 **Н**ачинаем **Л**епить **П**сихологов». Даже если человек не имеет фундаментального психологического образования, то, став нэлпером, он уже в какой-то степени имеет право величать себя психологом. То есть «истинные психологи», конечно же, возмутятся: они-то этому учились лет пять. Между тем нэлперы в чем-то оказываются «гораздо больше 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 не мало...

Волшебные вопросы

А сейчас о том, что же позволило НЛП появиться на свет. Именно то, что 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 эта 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. Нэлперы пошли дальше: они стали исследовать еще и структуру успеха, а не проблемы.

Метафорическое объяснение Ричарда Бендлера: «Мы – люди, создающие поваренные книги. Мы не хотим знать, почему это есть 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 психологов больше интересовал вопрос «Почему?» и *причины*, то нэлперам стал интересен вопрос «Как?» и *структура*.

Почему большинство психологов так активно интересовались причинами любой проблемы? Дело в том, что они знали только один способ как ее решить: найти и устранить причину. Но разве, чтобы научить ребенка грамоте, так уж необходимо знать, почему первоклассник до сих пор ее не выучил? Достаточно просто 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 нэлперы 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 успешно включает лампочку. Задав вопрос, как он это делает, мы получаем, например, такие шаги:

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, что то, что нэлперы делают за час, они 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...

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 собирались 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: книга читается легко и быстро. 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 нэлперский вопрос – это «Как?». Задавая его, мы интересуемся механизмом, 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 лучше найденная схема, тем больше у нас шансов на успех.

Впрочем, часто задавая вопрос «Как?», нэлперы выяснили, что, оказывается, полезно использовать и другие вопросы. Так, вопрос «Почему?» помогает выяснить причины, подоплеку, основание, а вопрос «Зачем?» – цели и намерения. А 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?!

Стратегия решения проблем

Что отличает нэлпера от обычного человека? Необычайная эффективность его действий. При этом, конечно же, стоит уточнить, что я предпочитаю называть нэлперами именно эффективных людей, а не тех, кто только пытается овладеть НЛП. То есть ты можешь не знать ни одной техники НЛП, но если твои действия эффективны, ты – нэлпер.

Так что же способствует успеху нэлперов? Простое правило:

Если то, что ты делаешь, не работает, сделай что-нибудь другое.

«Тоже мне новость!» – подумает иной читатель. Действительно, это правило настолько очевидно, что его мало кто выполняет. Сколько из нас, прекрасно осознавая очевидность этого правила, толкали дверь сильнее, если она не открылась с первого раза? Вместо того чтобы просто потянуть ее на себя.

Да что там дверь! Что такое уговоры с точки зрения этого правила? Просьба – отказ. Просьба – отказ... Просьба – послали. Не скрою: бывает, что удастся взять измором. Да и дверь при желании можно открыть в любую сторону. Один раз. Потом просто нечего будет открывать. Кстати, опытные уговорщики – те, что уговаривают быстро, эффективно и многократно, – всю руководствуются нашим правилом: приводят разные аргументы, используют разные методы воздействия...

Если то, что ты делаешь, не работает, сделай что-нибудь другое. У этого «другого» гораздо больше шансов сработать, поскольку первое уже не сработало. Правило замечательное! И мне хотелось бы его слегка видоизменить – сделать еще более нэлперским.

Что значит «не работает»? Не приносит результата. Любые действия производят какой-то эффект! И в этом смысле они просто не могут «не работать». Поэтому уточним: имеется в виду не просто результат, а – *желаемый*. Учитывая это, приходим к «суперправилу успеха»: *Хочешь получить другой результат – сделай что-нибудь другое!*

В духе профессиональных «рекламщиков» остается заявить: «Это правило позволяет решать любые проблемы!» Остается добавить: «Практически любые проблемы», помня, что *все обобщения ложные*. В полном соответствии с этим правилом выводим общую стратегию решения проблем:

- узнай, какая последовательность действий приводит к данной проблеме;
- внеси в нее изменения;
- убедись, что новый результат тебя устраивает больше.

Прошу заметить, что это именно *стратегия решения проблем*, а не *стратегия достижения желаемого результата*. Именно поэтому так важен ее третий шаг. Чтобы не вляпаться куда похуже. Впрочем, эта разница скорее умозрительная. Действительно, откуда вы знаете, что полученный результат нежелательный? Сравнивая его с желательным. И находя различия.

Хочешь получить другой результат – сделай что-нибудь другое. Поступая так, мы добиваемся следующих вещей:

- внесение элемента новизны, без которого трудно представить себе свое дальнейшее развитие;
- развитие собственной поведенческой гибкости, позволяющей достигать успеха в изменяющихся обстоятельствах;
- навык выявления внутренних и внешних стратегий – способность к перепросмотру прошлых событий с выявлением ключевых элементов.

Опять в рекламу ударился. Зато показал, какие просторы открываются перед нэлперами. И

перед всеми, кто отзовется на призыв поступать в соответствии с этой стратегией. Вообще, мне часто бывает жаль те гениальнейшие идеи, которые изобретатели не сумели качественно преподнести. Поленились, что ли? Приходится подбирать, вычищать и демонстрировать их во всей красе.

Например, задумывались ли вы над тем, что внесение изменений в стратегию создания проблемы может заключаться в простой смене последовательности ее шагов? А ведь на этом основано множество секретов психологии.

Игорь Незовибатько на тренинге «Искусство очарования» рассказывает о такой ошибке при попытке познакомиться: *пытаться разговаривать, чтобы познакомиться*. То есть сначала решить познакомиться, потом понять, что для этого нужно завязать разговор. А потом стараться вести беседу так, чтобы потом познакомиться. Безуспешно. А как правильно? Меняем местами шаги! Вот симпатичная личность. Возникает желание с ней пообщаться. А для этого нужно познакомиться. Что ж – подходим, знакомимся и начинаем общаться. С удовольствием! Общительные люди знакомятся, чтобы общаться, а не наоборот.

Понятно, что подобные примеры не единичны. Так, применяемый в НЛП принцип *подстройки и ведения* – пример *изменения последовательности шагов* стратегии. Как делают авторитарные личности? Пытаются вести в надежде, что к ним начнут подстраиваться. И ведь некоторые даже и рады бы подстроиться под лидера, да не могут. А вот грамотный лидер сначала становится ближе к массам, а уже потом увлекает их за собой.

Далее. Нам предстоит узнать действительно уникальный способ решения проблемы – делать все *наоборот*. И результат будет противоположным. Практически с гарантией.

Довольно распространенный способ вызвать бессонницу – громко, четко и быстро разговаривать про себя. Желательно при этом просить, уговаривать и даже заставлять себя заснуть. Еще полезно ругать и называть себя всяческими нехорошими словами за неспособность уснуть мгновенно. А вы попробуйте заменить «должен» на «могу», а «не могу» на «могу не». Начните говорить потише. Поме-е-едленнее. Поспокойнее. И посмотрите, что из этого выйдет.

Только не надо засыпать прямо сейчас! Потому что нам предстоит узнать еще несколько способов, как «сломать» стратегию, приводящую «не туда».

Самое простое – *изменить или заменить один из ключевых шагов* стратегии. Изменить шаг значит подрегулировать его параметры: визуальные, аудиальные или же кинестетические (телесные). Пример таких параметров: размер, яркость, громкость, сила. А заменить можно вообще что угодно и чем угодно: попробуйте, например, громко декламировать стихи, вместо того чтобы дышать со всхлипами – плакать не получится.

Довлеет над кем-то образ грядущих неприятностей – можно буквально отодвинуть эту картинку подальше, спустить ее вниз, уменьшить в размерах и притушить яркость. Как же трудно после этого по-настоящему беспокоиться!

Следующий способ – *добавление лишнего шага*. Именно таким образом можно решить задачу из серии «Не думать о белой обезьяне». Добавить еще один шаг – сжигание образа обезьяны сразу после его возникновения. После нескольких повторений новая стратегия закрепляется весьма прочно.

Так, кстати, работают некоторые компьютерные антивирусные программы: выявляют вирус и, ничего в нем не меняя, добавляют в него оператор перехода в конец вируса. То есть первым же шагом в работе вируса становится окончание его работы. Вирус «живой», но навредить он уже не может.

Другой пример «лишнего шага» – легендарная фраза «И это пройдет». Она часто оказывается спасительной в кризисных ситуациях. Которые, по определению, временные. А вот если эта фраза мешает насладиться приятными переживаниями, то этот шаг лучше *выкинуть* из

стратегии. Без него будет лучше.

Итак, стратегию, приводящую к нежелательному результату, можно подредактировать следующими способами:

- поменять шаги местами;
- заменить каждый шаг противоположным;
- изменить или заменить ключевой шаг;
- убрать ключевой шаг;
- добавить лишний шаг.

Не думаю, что кто-то станет вас ругать, если вы надумаете применять эти способы одновременно. Дело-то стоящее!

Магия бессознательного

Загадай желание. Представь себе его исполнение во всей полноте: со звуками, образами, ощущениями... Теперь оно сбудется. Если?.. Да, если убрать сознательный контроль – дать поработать своему *бессознательному*. И что произойдет? Может быть, в нужный момент ты вдруг поймешь, что именно надо сделать, и сделаешь это. И у тебя будут и силы, и нужное настроение. К кому-то подойдешь, что-то заметишь, куда-то позвонишь. Возможно, нужные события будут сами выстраивать для тебя дорогу к цели. Как бы случайно. Самое интересное, что ты можешь даже не осознавать, что в данный момент идешь к своей цели, – заметишь на подлете и порадуешься везению.

Что же это за инстанция такая – *бессознательное*? Откуда берется его непостижимое могущество? Что дает ему власть организовывать события жизни хозяина так, что все его заказы исполняются? Давайте разбираться.

По большому счету, к бессознательному можно отнести всю мозговую активность за исключением крохотного клочка направленного внимания, который традиционно именуется *сознанием*. Здесь есть все, что относится к поддержанию жизнедеятельности человеческого организма: дыхание, питание, температура тела, давление... Здесь же обитает наш автопилот – как встроенный на уровне инстинктов и безусловных рефлексов, так и наработанный за жизнь – привычки, привычные же действия, реакции, поступки. Бессознательное же хранит всю нашу память – и то, что мы периодически вспоминаем, и то, о чем люди уже забыли. Опыт, одним словом. Наше восприятие тоже большей частью бессознательное: сознание замечает около семи событий одновременно – остальное тут же оказывается в епархии бессознательного.

Самое забавное, что за подавляющее большинство выдаваемой информации также ответственно бессознательное. Мы сообщаем окружающим существенно больше, чем хотели бы сознательно. Кстати, и больше, чем окружающие сознательно воспринимают. Что успокаивает. Зато появляется возможность говорить о *коллективном бессознательном*, которое заведует тем, о чем все знают, но почти никто не осознает. Может быть, в общении бессознательных и кроется секрет исполнения желаний, когда мир сам идет нам навстречу?

Но даже если и не задумываться об этой – фантастической – возможности использования ресурсов бессознательного, все равно в нашем распоряжении остается могущественный союзник, владеющий колоссальным объемом информации, имеющий доступ ко всем нашим навыкам, помнящий успех каждого нашего научения и всех наших достижений, постоянно учитывающий все изменения внешнего мира и подстраивающий под них мир внутренний... И при этом – заинтересованный в твоём выживании и комфорте и стремящийся выполнить любое твоё желание. Блеск!

Если сопоставлять возможности *сознания* и *бессознательного*, сознательное внимание можно сравнить с биноклем: видно лучше и четче, но... значительно меньше. И при этом всегда можно перенаправить свое внимание и рассмотреть то, что раньше не осознавалось. На этой идее и основано переучивание: мы «вытаскиваем» уже сформировавшийся навык на уровень сознания, и теперь уже можно его изменять сознательно, т. е. так, как это нужно нам.

Этим-то мы с вами и будем заниматься далее: брать то, что вы и так успешно делали (бессознательно), ставить вопросы, позволяющие задуматься над этим сознательно, и вырабатывать новые бессознательные навыки. Ясное дело, более эффективные. При этом не удивляйтесь, если в промежутке, когда вы будете пытаться управлять собой сознательно, ваши действия растеряют свою грацию и естественность. Все же *у сознания* мощностъ гораздо скромнее, нежели у *бессознательного*.

Рассказывают такую байку: «Когда у сороконожки спросили, как она управляется со всеми своими ногами, она задумалась и не смогла сделать ни шагу...»

Нэлперы склонны к более оптимистичному взгляду: «После того как она поняла, что надо ходить в ногу, она стала ходить в три раза быстрее».

Поэтому, до того как у вас сформируется новый навык, тренируйтесь «на кошках». В смысле, в тех условиях, когда эти тренировки не принесут никому существенного вреда. Вряд ли манекенщице имеет смысл отрабатывать новую походку непосредственно во время показа мод: для этого у нее есть специально отведенные время и место. Посему лучше всего отрабатывать новые умения вместе с друзьями. Хотя лучшим вариантом были и остаются специальные тренировки: там и расскажут, и покажут, и подскажут – создадут все условия для комфортных занятий. А с тренинга вы выйдете с уже готовым навыком. Работа у нас такая.

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 деловых 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, и мы вольны самостоятельно выбирать наполнители.

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 приемчики в той или иной форме есть в любой более или менее работающей системе. Иначе она бы 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 внимания, начинало сверкать и блестеть. 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 неосознаваемые как нечто важное, они уже формировали будущий успех НЛП.

Именно поэтому действительно глубокое понимание НЛП приходит только тогда, когда

вникаешь в самую его суть. В *базовые принципы*, которые лежат в его основе, – 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 про самих основателей 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 та жизненная философия, что снимает все проблемы, оставляя только задачи. Которые уже можно начинать решать.

Что такое базовые пресуппозиции

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.

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 достаточно много попыток создания Словаря НЛП. Поэтому у меня был достаточно большой выбор, какие определения откуда брать. Я и 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 Макдермотт*.

Пресуппозиция – фундаментальное глубинное допущение, идея или утверждение, которое следует считать самим 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 достаточно 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 целая куча информации, воспринимаемой «по умолчанию». Она подается настолько категорично, 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 лететь» вовсе не предполагает того, что он все-таки полетит. А короткий ответ механика никаких сомнений не оставляет: взлет состоится. Не правда ли, напоминает работу мысли 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 существенно влияют на нашу жизнь. Они лежат в основе любого жизненного уклада и порою 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 похоронах?», «Вы уже успели сменить религию по последней моде?», «Удачно помастурбировали?» – Шокирует? До глубины души – это ж надо такие ужасные вещи написать!

Между тем это не более чем *культуральные пресуппозиции*. Их впитывают чуть 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 даже 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. 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 в том, что его эффективность подтверждена 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 стала легче, 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 другой. Для нас важно то, что самые разные формулировки и подборки утверждений прекрасно согласуются друг с другом.

А для начала будет вполне достаточно вот 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 ему 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 немного 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, 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 сами системы 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, достаточно воспользоваться картой автодорог или же просто схематическим рисунком: нам не нужно для этого знать каждую кочку. Чтобы уверенно добраться до нужной станции в 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. «Любям нравятся комплименты», «Успех требует усилий», «Все желания исполняются», «Даром лечиться – лечиться даром»... 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 можем нарваться на курьезы.

Когда это было, одному богу ведомо, да только лежал один монах под деревом и

размышлял о мире и о Боге. Погодка, надобно сказать, тогда стояла прямо-таки благодатная. Ласковое солнышко, чистое небо, свежий ветерок, да птички 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 Всемогуций! 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...

Да... Скрипач проявил себя самым настоящим нэлпером! Он понял, что иногда прямо-таки необходимо учитывать 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, что то, о чем и как мы думаем, здорово влияет на то, что мы чувствуем. Равно как наше самочувствие в достаточно большой степени определяет направление наших мыслей. Вообще, все, что связано с нашими ощущениями, эмоциями, мышечными напряжениями... 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. Вы какую баню 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 благодушие... 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 примеров, когда с помощью простых, в общем-то, «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 был уже не в состоянии думать о чем бы то ни было еще. 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 излечение тела может быть достигнуто с помощью влияния на сознание. Известны такие случаи, когда совершенно нейтральные вещества (типа воды, например), выданные врачом за уникальные лекарства, действительно помогали в лечении. Просто пациент верил, что они подействуют. 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 извне не поддается. Конечно, живое! Конечно, самобытное! И 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... И еще куча всего. А теперь очень неуверенного, постоянно боящегося человечка. Весь 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 все 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.

Неудивительно, 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...

И в принципе, тому же самому можно научиться вполне сознательно.

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 советских времен:

Старушка в продовольственном магазине:

– У вас есть «Тамбовская» колбаса?

– Нет.

– А сервелат?

– Нет.

– А «Краковская»?

– Нет. Ну, у вас и память!

Мы помним все. 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 желании 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, сэ,р, но...

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

– Вы опять ошиблись, сэ,р.

– 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 друзьями. 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 скрылось 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 со стопочкой 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 фотоаппарата! Выберите из них ту, что доставляет вам наибольшую радость. Приглядитесь к ней повнимательнее. Вас приятно удивит, как много неожиданных сюрпризов она вам подарит! Откуда они взялись? Практически на каждой фотографии, кроме основного содержания, есть масса мелких деталек, что попали на нее совершенно случайно. И чем больше замечаешь этих деталек, 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 справились. При этом из прошлого стоит заимствовать не столько конкретные действия, сколько *эмоциональные 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 было и есть достаточно людей, 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 штандартенфюрер 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 мозге. Все это можно достать и использовать.

Предпосылка четвертая. *Субъективный опыт можно разделить на образы, звуки, ощущения, вкус и запах.* 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 нам пять. В область самой обычной сенсорики. Ну, разве что намного более развитой и 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, которой мы обмениваемся с внешним миром, можно разделить на *сенсорную* и на наши *суждения* о ней. Сенсорная информация поступает посредством этих самых 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, будто 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, что: у меня плохая походка, и он надо мной смеется; он счастлив, что встретил такого красавца, как я; 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, далекоидущие выводы делать рановато. Домыслы, как это часто оказывается, весьма далеки от истины. Поэтому нэлперы 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 как раз 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*. 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 конечный срок.

Умение «наполнять музыку смыслом» – не более чем способность технически безукоризненно, со всеми паузами, вовремя замедлив или ускорив, усилив или ослабив звучание, проиграть нотный текст. Ну, может быть, еще придется добавить выразительной мимики и

жестов. Тоже, в общем-то, 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». «Она такая 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 реакции, которую она вызывает.* 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... На последний из них можно сказать только то, что *люди стремятся во всем найти смысл.* Сделать осмысленным – понять. Найти ему место в 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 желаемый результат. 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 так уж и много людей 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 кошечка!

– Что?! Я кошечка? 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, ничего не поняла! Нет, ну все-таки все бабы дуры!» Дальше он пойдет 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, и значит, чтобы получить другую реакцию, нужно просто изменять 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 очевидно, 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 его чинить потом 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 совершенно 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 воспитатели орут 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».

Очень другими словами, но о том же самом напоминают нэлперы, 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. Гениальный Андрей Кньшев в своей «Тоже книге» подарил нам такой кусочек диалога:

- 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 избежать. И, испытывая его, люди оказываются вынужденными чувствовать 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 выносим 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.

Повадился ежик в продуктовый магазин за сметаной ходить. Приходит, встает в очередь, покупает трехлитровую 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 свои действия и задать себе четыре вопроса, пользуясь предлагаемой координатной сеткой:



Вопросы «Что я сделал правильно?» и «Что я не сделал, и это правильно?» помогут выделить те действия, которые способствовали успеху и должны быть сохранены при последующих попытках. Вопрос «Что я сделал неправильно?» позволяет выявить ошибку, а затем вопрос «Что я не сделал, и это неправильно?» позволит найти ресурсы, позволяющие в следующий раз действовать более удачным образом.

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 – не мои.

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

– Это моего братика, – сообщила девочка, – только мама сегодня надела их на меня.

Посчитаем 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...

А сейчас – последний штрих. Даже нежелательная реакция может быть использована! Взгляните на ситуацию с этой точки зрения, и вас там будет ждать не один сюрприз:

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

– Жена, начни 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 этом 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. Еще помните «Интернационал»:

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

Сразу вспоминается классическое: «Цель оправдывает средства». В связи с этим немножко 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 самым уместным, непосредственно реализующим позитивное намерение. А сейчас оно – несколько устарело. И потому служит уже не так хорошо, как раньше.

Буфетчик говорит официанту:

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

Когда-то это поведение действительно сработало. 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 – это хороший повод взглянуть под новым углом зрения на свои взаимоотношения с окружающими и в особенности со своими 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 достаточно таких примеров. Так, ночное недержание мочи у детей может являться результатом бессознательного желания ребенка привлечь внимание 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 будет 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, в той или иной степени определяющие наше будущее.

У меня растут года,
Будет и семнадцать.
Где работать мне тогда,
Чем 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 поддатый товарищ 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 на 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 очень привычных реакций.

- Мама, мышка прыгнула в бидон с молоком!
- Ты выгащила 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, попытался 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, что да, спрошу, кто ж ее, обезьяну-то, взял? Если нет – кто ж ее, обезьяну-то, замуж возьмет?» Подплывает и спрашивает с этакой 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 минимально 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, поосторожнее! 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 молодого петуха в курятник, а он и говорит старому:

- Я теперь буду главный, а тебя завтра в суп!
- Ты погодь – вот сбегает наперегонки вокруг курятника, кто победит, тот и главный. Только ты мне фору дай.

Бегут. Вдруг – бабах! Молодой петух падает замертво. 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. Ну там «природные ресурсы», «экономические ресурсы», «трудовые ресурсы»... То есть средства, к которым обращаются при необходимости, запасы, источники чего-либо... С хорошей 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 «попадет под руку». Все, что *дает новые возможности.* Это могут быть люди и вещи, убеждения и ценности. Далее списком: время, деньги, информация, ценные идеи, наши таланты, способности... Все, чем мы можем воспользоваться для достижения наших целей, может стать ресурсом. Конечно же, для нэлперов огромнейшим, ценнейшим ресурсом становится само НЛП и его инструменты.

А какое состояние назвать ресурсным? *Ресурсное состояние – то, в котором мы обладаем наибольшим количеством вариантов поведения.* И это то, к чему стремится любой нэлпер. Ведь чем больше наша гибкость, тем эффективнее наши действия. Помните предыдущую пресуппозицию? *Любое поведение – выбор наилучшего варианта из имеющихся на 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 ресурснее окажутся менее приятные состояния «осознания собственной вины» и «раскаяния». Вот и еще

пример:

Художественная выставка в Париже. Пикассо забыл свой пригласительный 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 – это значит каждый. То есть любой. Любой человек на планете может достигнуть того, чего хочет он. И для этого он уже обладает всеми необходимыми для него 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. Достаточно 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...

Меня всегда удивляло, что мои клиенты, занимающие высокие посты в крупных компаниях, никогда не жаловались на нехватку времени и перегруженность работой. Они работают по двенадцать часов в сутки, но ищут помощи лишь в том, чтобы использовать себя еще более эффективно, а восстанавливаться – быстрее. Другое дело – их менее опытные собратья из нижнего звена. Они делают в несколько раз меньше, но каждое новое поручение – повод для паники. Вот и думай после этого, у кого времени меньше. Может быть, дело в том, что одни научились пользоваться тем, что есть, и продолжают учиться дальше, а другие этому еще не научились?

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!

– А у 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 повнимательнее – 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 мнетса, 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 заняться их поиском, брать все, что только может пригодиться, то окажется, что их просто видимо-невидимо. Успевай только воспользоваться.

- 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, информационно) или потенциально можем взаимодействовать. Для современного человека – это может быть Вселенная в ее астрономическом понимании. Для человека каменного века – это участок в несколько десятков километров в диаметре.

На чем построена теория естественного отбора? Нам говорят: «Мир жесток и опасен. Смысл жизни – выживание. Выживание индивида. Выживание стаи. Выживание вида. Древний 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 стал учиться 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.* Животноводчество началось тогда, когда вместо того чтобы убить пойманное животное, 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 более 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 получается намного более дружественным, 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 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 пасут 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?

Собаковод выгуливает свою любимицу. К нему подходит прохожий и спрашивает:

– А у вашей собаки есть генеалогическое дерево?

– А зачем? Она пользуется любым.

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

Основы разговорного гипноза

Когда я учу людей профессиональному влиянию на собеседников, меня иногда спрашивают, как соотносятся базовые пресуппозиции НЛП с техниками внушения и забалтывания. Лично мне ответ казался очевидным, но, поскольку вопрос возникал неоднократно, я и отвечал на него не раз. Расскажу и вам.

Итак, основа основ – пресуппозиция о том, что *карта – это не территория*. То есть не бывает карт истинных. А какие тогда бывают? Полезные. Идем дальше. Какая карта будет полезна в нашем индивидуальном пользовании, думаю, понятно – та, что позволит получать нам от мира больше вкусного и приятного. А какую карту нужно подsunуть собеседнику? Правильно! Ту, из которой будет прямо и недвусмысленно следовать нужное нам поведение. Дескать, каждый уважающий себя человек должен:

- покупать нашу продукцию;
- вкладывать сбережения в наш банк;
- отдавать вовремя долги;
- быть вежливым и послушным...

Продолжите список по своему усмотрению. Это именно те утверждения о мире, которые создадут у окружающих нас людей добровольное и естественное желание помогать нам в достижении наших целей. Именно нужная картина мира подтолкнет наших слушателей к необходимости прикладывать собственные усилия, тратя свои ресурсы на проекты, выгодные нам. Еще бы! Ведь в их представлении о реальности четко записано, что только таким способом они могут получить свою выгоду.

С другой стороны, когда вам будут рассказывать по телевизору, в статье или в очной беседе, как устроен мир, будет здорово, если вы задумаетесь, зачем эти люди хотят, чтобы вы в это поверили? Каких действий от вас добиваются? После этого останется только соотнести полученную информацию с представлениями о собственных интересах. Которые тоже когда-то были заложены.

Что там у нас дальше в пресуппозициях? *Сознание и тело – части единой системы*. Что из этого следует? То, что при хорошем самочувствии будет принято скорее всего позитивное решение, а при плохом – негативное. Когда у начальника одно настроение, он реагирует одним образом, когда другое – другим. Очевидно? Но ведь это можно учитывать!

С другой стороны, нужное настроение можно и создать, требуемую эмоцию – вызвать. Нужно благодушие – расскажите о маленьком ребенке, и если у собеседника упоминание детей вызывает соответствующие переживания, вы получите то, что вам нужно. Вам выгодна злость – напомните о том, что связано именно с этим отношением. Все прочее произойдет само собой в полном соответствии с пресуппозицией о том, что *весь наш жизненный опыт закодирован в нервной системе*.

А что нам дает пресуппозиция о том, что *субъективный опыт можно разделить на образы, звуки, ощущения, вкус и запах*? Возможность захватить внимание собеседника полностью. Со всеми потрохами. Ведь если наши образы яркие, звуки богаты, а запахи остры, то наша речь становится не только весомой, но и горькой или сладкой по нашему выбору. А когда мы предлагаем человеку достаточно живые образы, они очень легко превращаются во внутренний приказ, которого невозможно ослушаться. Ведь он – внутренний.

Разумеется, для того, чтобы быть уверенными в том, что собеседник понял нас правильно, мы должны внимательно отслеживать его реакции на наши слова, ведь *смысл коммуникации – в полученной реакции*. Это означает, что мы будем произносить самые разные сочетания звуков до

тех пор, пока человек не поймет нас правильно. Т. е. захочет сделать именно то, что нам нужно. И пусть пока не каждый собеседник готов откликнуться на наши слова правильно – мы будем помнить, что *не бывает поражений – бывает только обратная связь*, и искать все новые ключики к его сердцу. И кошельку.

Кстати, если какой-нибудь подлец захочет обвинить вас в коварстве, вы должны с максимально возможной убедительностью показать ему, что *в основе любого поведения лежит позитивное намерение, оно связано с первоначальным окружением*. Другими словами, перед Богом и Законом вы чисты, аки агнец, и вы в полном соответствии с собственными благими намерениями готовы вымостить ему дорогу к желаемому поведению.

С другой стороны, на любой упрек вы можете ответить словами искренней благодарности за мгновенно считаное вами позитивное намерение. Говорит вам бабушка-уборщица, что вы редиска, поскольку обувь грязную не вытираете, а вы ей со всей пролетарской благодарностью можете ответить, мол, спасибо огромное за ваш труд и вашу заботу о чистоте нашего подъезда, мол, если бы не вы, здесь вообще бы свинарник был. И отбыть в неизвестном направлении, оставив позади себя довольного человека.

Хорошо. Идем дальше. *Любое поведение – выбор наилучшего варианта из тех, какие человек считает доступными на данный момент*. Что это нам дает в плане речевого воздействия? Два пути для влияния на поведение. Мы можем подсказать, какой вариант поведения является лучшим. Помните: «Хорошие хозяйки любят «Лоск»!» И думать иначе – грех! Или мы можем повлиять на представление о доступных вариантах. «Ты можешь вести себя, как последняя сволочь, а можешь пригласить даму в ресторан». И вы уже понимаете, какой выбор будет сделан.

Откуда у нас уверенность, что человек сумеет найти возможность пойти навстречу нашим пожеланиям? А как же иначе?! Ведь *каждый располагает всеми необходимыми ему ресурсами*. Постарается – сделает. Мы-то с вами знаем, что *Вселенная – дружественная среда, изобилующая ресурсами*. А это означает, что мы не будем злоупотреблять людской верой в слова и не будем их грабить без особой на то необходимости.

Впрочем, что такое обман, если мы знаем, что *карта – это не территория*, что равносильно тому, что каждое слово – ложь? Просто мы можем делать своими словами добро, а можем – зло, и я надеюсь, что вы уже поняли, что делать добро – дальновиднее. Да и приятнее, чего уж греха таить.

Ну и что?.

Как видите, базовые пресуппозиции НЛП достаточно общие, 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 со Вселенной. Оно не лечит, оно учит. Открывает множество перспектив для развития, ведь самое главное уже ясно: *со Вселенной можно дружить*.

Конечно, любители поспорить всегда найдут, к чему здесь можно придраться. Более того, они смогут сделать это аргументированно, с реальными жизненными примерами... Из собственной жизни. Которой они живут по другим пресуппозициям. Что ж, *карта – это не территория*. А базовые пресуппозиции – это всего лишь нэлперская карта окружающей 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 нэлперы. 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? Ладно, 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

Вообще люди очень трепетно относятся к своим представлениям о мире. Еще бы! Каждое мнение выстрадано, получено из собственного (иногда болезненного) опыта. Что-то отпечаталось многие годы назад и на долгие годы вперед. В них 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 будет попадать только то, что соответствует уже заложенным в ней представлениям. Складываясь вместе, они будут проецироваться на весь остальной опыт. Остальное – отбрасывается, как ненужный мусор, или искажается. До неузнаваемости.

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

– Вжик! – бодро сказала пилорама.

– О-о-о!.. – с уважением отзываются рабочие.

Попробовали бревно.

– Вж-ж-жик! – с натугой произнесла пилорама.

– О-о-о! – с завистью отзываются рабочие.

Притащили рельс.

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

– То-то же! – удовлетворенно произносят 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. Моделька происходящего уже заложена в их голове. И они даже не осознают, насколько она упрощена. Они не догадываются, что это лишь обобщенное, искаженное и лишённое 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 имеет смысл 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 количеством 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.

Теория теорией, а однажды на форум моего сайта www.forum.duals.ru заглянула девушка, уже давно разобравшаяся, как устроен мир, и поделившая его на понятные черные и белые краски. Страсти, как вы понимаете, она всколыхнула нешуточные, и каждый был уверен, что его карта – самая правильная. Как обычно, словом. Пришлось написать сказку...

В одном давно-устаревшем-черно-белом мониторе жила прекрасная *цветная* фотография. Но поскольку монитор был ч/б, она и себя, и всех вокруг видела исключительно ч/б. И все цветные фотографии, которые загружались с других компьютеров, представлялись ей в оттенках черного и белого. И они ей не нравились! Да и сама себе она не нравилась... Но поскольку всю жизнь прожила в своем ограниченном ч/б мирке, она просто не представляла, как может быть иначе.

Но однажды ее перезаписали на суперсовременный компьютер с очень-хорошим-цветным монитором. И все вроде бы должно было стать хорошо, но глупенькая фотка продолжала по привычке замечать только оттенки серого и делить все окружающее на контрастный белый и черный цвета. И ее очень раздражало, что столь понятных ей двух полярных цветов почему-то резко стало так мало. Ее окружал непонятный и оттого страшный мир. Все было смутно и неясно. Четкие и ясные понятия утратили свой исконный смысл. Она потерялась!

Самое страшное, что, даже глядя на себя в зеркало, она тоже заметила, что контрастно черных и белых цветов (и даже оттенков серого!) осталось очень-очень мало! Еще больше ее пугало, что все окружающие говорили о каких-то странных цветах: о синем, зеленом, оранжевом, красном, коричневом... И чем страшнее ей становилось, тем меньше она хотела слышать эти непонятные слова. И она старалась громко кричать на окружающих, чтобы заглушить свой страх, что колотил ее со страшной силой. Когда она орала, люди начинали орать на нее, и все вокруг начинало становиться таким родным и привычным – черно-белым. И она на время испытывала удовлетворение.

Дискомфорт доставляло только то, что в разговорах между собой окружающие продолжали использовать непонятные ей слова, которые обозначали непонятно что. Ведь они говорили о синем, зеленом, оранжевом, красном, коричневом... И ей было страшно неудобно от этого...

И, зажавшись в тугой комок, она попыталась спрятаться, сделаться совершенно невидимой. Напряжение, охватившее ее, заставило все тело одеревенеть, замерев в неподвижности. И она – заснула.

И ей приснилось, что она в глубоком-глубоком детстве. В тот самый период, когда ее *создавали цветной*. Когда она четко знала, что она – прекрасна. И многогранна. И – красива! Ее охватило бурное наслаждение! Чувство истинного удовлетворения. Она купалась в волнах своей детской естественности, в окружении теплого и доброго мира. Она впитывала радость каждой своей клеточкой... И это ощущение счастья, которое охватило ее всю, целиком, стало размягчать ее, растворяя зажимы, расслабляя все ее тело. Наполняя его самыми разнообразными и от этого приятными ощущениями. Она где-то глубоко-глубоко поняла и приняла свою *цветную* природу... Свободу!

Проснувшись, она не сразу поняла, что происходит. Телу было так хорошо, уютно

и спокойно – расслабленно. У нее было непонятное ощущение – ощущение, что все теперь будет хорошо. Чувство наполненности. Полноты. Завершенности.

Она сказала себе: «Случилось что-то прекрасное!»

И в этот миг она вдруг увидела себя во всех красках. Ее это ОЧЕНЬ удивило, но где-то в сокровенной глубине души она знала: «Все теперь будет хорошо». И ее тело наполнила чарующая легкость, игривость и радость...

«До чего же я прекрасна!» – подумала она. И с этой мыслью вдруг увидела мир – цветной и... разный. Богатый! И интересный! Она вдруг прозрела!

И хотя пока ей было еще не очень легко поддерживать разговоры о синем, зеленом, оранжевом, красном, коричневом, ей все равно было очень интересно. И радостно! Ведь это так легко и приятно – видеть все цвета! Осталось только сделать это ПРИВЫЧНЫМ.

Не могу сказать, что с этого дня все споры на форуме утихли, но в той конкретной теме буря улеглась довольно быстро, а девушка-спорщица пошла искать другой полигон. Впрочем, я до сих пор тешу себя надеждой, что хоть чему-то сказка сумела научить. Хотя бы меня самого.

Зачем нужны модели мира

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 заглядывать 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, можно, купив местную карту или схемку, 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 своего обычного восприятия. Не так-то много землян 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 в жизни. 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.

Где-то в начале двадцатого века была создана уменьшенная копия броненосца. Командование флота очень повеселил тот факт, что кораблик переворачивался даже от небольшой волны. 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 шестеренка застрянет! Для модели можно использовать материалы попроще и подешевле. Она уже не будет точной копией прототипа, но самые важные его свойства она 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. Все философы, психологи, социологи, физики, химики, математики, филологи, биологи... создают свои *модели мира*.

Они пытаются *понять* окружающую действительность. Научиться *прогнозировать* события, *контролировать* ситуацию. *Управлять*. 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 люди искренне верят, что их видение реальности и есть сама реальность. В отличие от ученых. Уж они-то знают, что они работают с моделями, а не с миром. Знают – в пределах своей профессии. Редко больше.

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.

Вы любите путешествовать? По неизведанным мирам, по тайным тропам? Хотелось бы вам хоть раз в жизни побывать 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 кончаться. Это путешествие по реальностям других людей.

У вашего знакомого другие взгляды на мир? Он с вами периодически бывает 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.

Обычное знание, что люди разные и мыслят по-разному – это первый шаг к пониманию другого. *Карта – это не территория*, и странности превращаются в особенности. Попробовав примерить на себя ценности и убеждения собеседника, мы уже становимся во много раз ближе к нему, чем ранее. Мы уже можем предположить, чего он может хотеть. И предложить ему помощь в этом. Мы уже знаем, какими словами к нему обратиться, чтобы он нас понял. Мы используем самые весомые для него 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 рубят 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. Напишите то, в правильности чего вы уверены на сто процентов. Или на сто десять. А теперь рядышком напишите те убеждения, что им противоречат. Возможно, совсем противоположные мнения.

Скажем:

таблица

Написали.

А теперь попробуйте представить, на что была бы похожа ваша жизнь, если бы эти – правые – убеждения были вашими. Вживитесь в новый для себя образ на несколько минут. Освойте – сделайте своими – убеждения, противоположные вашим. 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. Неудивительно, что внимательный путешественник может взять оттуда неожиданное решение самых нерешаемых ранее вопросов.

Самое интересное, что карта этой новой местности у вас уже есть. Точнее, была всегда. Это не более чем инверсия вашей собственной карты. Это полная противоположность тому, к чему вы уже привыкли. 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 полярная 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?» Родился такой список:

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 твое следующее действие.
Каждый располагает всеми необходимыми ему ресурсами.	Рожденный ползать летать не может.
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 здорово помочь. Освободиться, встать на ноги и пойти по жизни.

А вообще Александр Лебедев очень ловко сформулировал: «Не бойся направить другого по ложному пути, ты ли знаешь, какой – истинный?» Ко мне это правило – применимо.

Глава 4

Откуда берется непонимание

Мета-модель — 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*, 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 примерно представляете, как это делается. По крайней мере, многим приходилось рисовать схемки для своих знакомых.

«Выйдешь из метро – сверни налево. Увидишь большое красное здание, обойди его справа – там еще киоск такой стоит, всякой мелочовкой 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. Ладно. 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 – это 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 (дороги, 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 отличия реальности от ее *карты*. Уже не говоря о чисто физических (биологических) ограничениях, наложенных на наши источники информации о внешнем мире, мы находим способы еще больше упростить окружающее. Эти способы называются: *обобщение*, *упущение* и

искажение.

Работая над картой местности, мы *упустили* (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 пленку, 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.

Как сэкономить время и усилия

Обобщение – процесс, посредством которого один специфический опыт начинает представлять целый класс опытов, членом которого он является.

Словарь НЛП

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 себе подобными. 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, каково было бы ребенку, не умея он обобщать. Мир состоит из непонятого нечто, и младенец не в состоянии выделить даже, что одно он видит, другое чувствует, а третье – слышит.

Ведь 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 куче 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 вот как ребенок выделяет самый первый объект?

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

Хорошо, что 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 – 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». Согласитесь, что 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 вроде «на дорогах надо быть предельно внимательным». В двадцатом веке оно приобрело весьма большое значение и способствовало сохранению большого числа жизней.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, 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.

Конец ознакомительного отрывка книги

[Скачать полный вариант книги](#)