

БИБЛИОТЕКА

NLP

А. Бакиров

С ЧЕГО

**НАЧИНАЕТСЯ
NLP**

Популярность НЛП растет, но вместе с нею растут и множатся слухи, домыслы и даже страхи. Что ж, все это весьма характерно для периода становления... Так что же такое НЛП? Технология манипуляций? Панацея от всех бед? Возможно, эта книга даст ответ.

Анвар Бакиров

С чего начинается НЛП

Напоминаю, что при всех достоинствах ЭТОЙ книги, Анвар Бакиров не считает ее своей лучшей работой, поэтому имеет смысл почитать его книги, изданные в издательстве «Питер».

Моим самым близким людям и всем, кто себя к таковым причисляет, посвящается...

Предисловие

Вашему вниманию предлагается замечательная книга! И если вы не захлопнули обложку 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. Настолько, насколько способно увеличить творческий потенциал само НЛП. Она писалась весело! Да она и читается весело: взгляните на обилие анекдотов на ее страницах, и вы все поймете.

В какой-то степени, я постарался передать простой и понятный стиль семинаров по НЛП, которые мне посчастливилось посетить.^[1] Кроме мягкой, доверительной и комфортной атмосферы меня особенно впечатлила та легкость, с которой мы усвоили предложенные знания. Без каких-либо конспектов и записей. Впрочем, записывать разрешили, да только необходимость в этих записях так и не появилась: все уложилось и так. Очень надеюсь, что вы скажете про эту книгу то же, что сказали те, кто читал рукопись: «Думать не приходится: все понятно и так».

* * *

О чем эта книга? Как ясно следует из названия, о том, с чего начинается НЛП. И хотя здесь не так уж и много места уделяется пояснению его названия, по прочтению у каждого читателя сложится свое собственное представление о нем. А с чего оно начинается? В той или иной степени я постарался дать ответы с самых разных сторон. С исторической: большинство описанных инструментов было выявлено в самые первые годы развития НЛП. Идеологической: в основе любой серьезной науки лежат свои философские корни, и каждый новый раздел отражает в себе тот или иной базовый постулат НЛП. В этом плане книга является переработанной версией моей собственной статьи «Базовые пресуппозиции, или С чего начинается НЛП».^[2]

И самая важная (для меня) сторона — житейская. Вся книга ориентирована на практическое применение НЛП в обычной жизни. Она о том, как научиться добиваться своих целей наиболее эффективным способом. А основной акцент — на повседневном общении. Ведь общаемся-то мы постоянно! Соответственно, уметь это делать наиболее комфортно и свободно, получая максимум удовольствия, — это достойная цель. Есть здесь кое-что и об общении с самим собой. В частности — о том, как стать хозяином собственных эмоций. Буквально — как стать мудрым правителем своего собственного Внутреннего Мира.

* * *

Притом, что практически все идеи, которые вы здесь найдете не новы, спешу признаться: это моя личная позиция. Субъективная. Субъективное изложение объективного материала. Объективного — поскольку в НЛП действительно есть все те инструменты, о которых я писал. Субъективное — так как каждый из них прошел через мой собственный жизненный опыт,

наложившись на мои интересы и предпочтения.^[3] Ориентируясь на свои личные критерии, я выбрал то, о чем буду писать, и то, что буду писать. Естественно. Более того, было бы глупо скрывать несомненное влияние на меня взглядов современных (и не очень) практических психологов — не НЛПеров. А потому, если вы знакомы с практической психологией, то вы легко узнаете давно известные идеи, преломленные через призму НЛП.

Впрочем, ссылку на отсутствие объективности вам дал бы любой НЛПер, поставленный на мое место. Ведь само НЛП — это только модель происходящего в реальности. А любое описание НЛП — это модель модели. Какая тут может быть объективность!? Эта книга предполагает популярность и доступность изложения, а значит, к научной строгости здесь относятся спокойно. Она здесь есть, но она не строгая.^[4] То есть присутствует непротиворечивость и практическая значимость, но нет (почти) формальных построений. А между тем, даже серьезная научная работа именно благодаря своей строгости именуется «теорией». А значит — не претендует на истину в последней инстанции.

* * *

О первоисточниках. Да не обидятся на меня маститые НЛПеры и прочие хорошие психологи, чьи открытия и находки были мною с любовью переданы читателю, если они не обнаружат каких-либо ссылок на свои копирайты. Читающей братии более интересна практическая сторона дела. Да и сами вы учили чаще задавать вопросы «Как это работает?» и «Как это можно использовать?», а не «Почему это работает?» и «Когда это впервые появилось на свет?». Вы предлагали обратить свой взор в будущее, а не в прошлое. Соответственно, нас больше интересуют новые возможности, а не первоисточники... С другой стороны, я и сам бы с удовольствием почитал книгу по истории НЛП со всеми положенными ссылками и датами. Да только нету ее пока... Зато есть реальные руководства к действию. Одно из таких и представлено на суд читателя.

На страницах этой книги его ждут встречи с огромным количеством анекдотов и метафор. Как вы понимаете, авторство создателей этих историй, как правило, установить не представляется возможным. Они традиционно считаются народным достоянием. Поэтому я не стал писать: «Этот анекдот я услышал от Васи, а этот — от Маши...», а просто рассказал их вам. Зато тому, как получить НЛПерский анекдот из самого обычного, я научился (надеюсь, что это так) у *Татьяны Мужуцкой*. Спасибо!

Кажется, я уже начал «воровать» материал у следующей главы.

Мои благодарности

В первую очередь мне хотелось бы уделить внимание тем, без которых мой собственный путь в НЛП никогда бы не состоялся. Или состоялся бы много позже. В первую очередь — это основатели и прочие признанные мастера НЛП, с чьими книгами мне посчастливилось познакомиться (в порядке прочтения): *Ричард Бендлер, Джон Гриндер, Джозеф О'Коннор, Джон Сеймор, Стив и Коннира Андреасы, Ян Мак-Дермотт, Дэвид Гордон, Лэсли Камерон-Бендлер, Майкл Лебо, Роберт Дилтс*. Также, возможно, не менее мастеровитые и гораздо более отечественные: *Сергей Горин и Александр Любимов*.^[5] Спасибо! По вашим книгам я учился.

Отдельно хотелось бы поблагодарить *Н. И. Козлова*, который вынес НЛП «в народ» на могучих плечах своих довольно-таки приличных тиражей. На момент выхода его книги,^[6] содержащей главу об НЛП, ее тираж был сопоставим (или превышал) суммарный тираж всех книг по НЛП, изданных на русском языке. Собственно, именно благодаря *Н. И. Козлову* и произошла моя первая встреча с этой чудесной наукой. «Это была бессовестная ложь, но как же я благодарен тому, кто придумал это!» — написал *Николай Иванович* в другой своей книге^[7] по собственному поводу. По НЛПерски та же самая мысль звучит мягче: его модель НЛП сильно отличается от моей, но именно благодаря этой модели я в НЛП пришел. И благодарен ему за это.

Как вы догадались, учился (и учусь) я не только по книгам. Книги — это вспомогательный материал. Основная учеба происходит на специальных семинарах по НЛП. И мне с этим делом повезло: я попал в «*Московский Центр НЛП в образовании*»^[8] (в смысле, специализирующийся в области образования). До того, как я прошел там свой первый семинар, я был свято уверен в том, что знаю об НЛП практически все. Там мне наглядно показали, что знать можно в несколько раз больше, а уж книжные и семинарские навыки вообще несопоставимы. И сейчас я могу с уверенностью сказать, что все, чем я владею из мира НЛП, я получил на семинарах этого Центра. Кстати, я все еще надеюсь продолжить там свое обучение, т. к. не взял оттуда и десятой доли того, что они могут дать своим студентам. У нас с вами есть реальные шансы встретиться там и поработать вместе на упражнениях...

О Центре все. Теперь — о персоналиях. Я особенно благодарен тем людям, которые учили меня НЛП — моим тренерам. Меня заботливо вели по стране НЛП: *Андрей Кениг, Татьяна Мужижская, Андрей Плигин, Александр Герасимов*. А еще в моем НЛП-воспитании участвовали: *Сергей Веревкин и Вячеслав Захаров*. Всем им — СПАСИБО! Мне не удастся посчитать сколько их собственных идей, мыслей и наработок попало в эту книгу — все они уже давно вплелись в ткань моей души, и я просто писал от себя. Возможно, поэтому я в чем-то разошелся со своими учителями. Тем более, что учусь я не только на семинарах, но и у самой жизни. И уж не сомневаюсь, что наши с ними жизни несколько отличаются... Хотя ценности и убеждения во многом — совпадают.

А теперь о тех, кто помогал мне в работе над книгой. В неравной битве с ними пали большинство невольных логических да и грамматических ошибок. Почтим их вечную память... Не пожалели своего времени для редакторских усилий и приняли на себя первый удар непонятностей и несуразностей первого варианта книги мой отец: *Бакиров Камилль Энверович* и мои друзья: *Величкин Владимир* и *Разумовский Дмитрий*. Огромное спасибо!

А отдельная благодарность — *Георгию Брегману* — идейному вдохновителю моей литературной деятельности и большому специалисту по формированию (у меня) мании величия. В смысле, веры в свои силы и желания расти и развиваться. Чего и вам желаю!

Введение

Если я правильно понимаю собственную задачу, то от меня требуется мягко и аккуратно ввести читателя в мир, построенный этой книгой. Подготовить его к знакомству с *Нейро-Лингвистическим Программированием*. Да, эта книга действительно может читаться даже теми, для кого *НЛП*^[9] раньше было сродни НЛО. Она не требует никаких предварительных знаний и навыков в НЛП, поскольку все необходимое для ее понимания у вас уже есть: умение читать плюс некоторый опыт общения с другими людьми.

В книге несколько почти независимых разделов. Их последовательность отражает мою точку зрения на порядок усвоения материала этой книги. Каждый раздел может опираться на предыдущий и использовать знания и навыки, полученные ранее. Поэтому начинающим НЛПерам 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 знакомиться с каждым из предлагаемых кусочков по отдельности. Они действительно достаточно независимы.

Нейро-Лингвистическое Программирование — это самостоятельная область знаний, которая рассматривает структуру субъективного опыта людей, их мыслительные и поведенческие стратегии, моделирование и обучение успешным стратегиям.

Из рекламного проспекта «Центра НЛП в образовании»

Это современное направление практической психологии (и не только) появилось в начале 70-х годов двадцатого столетия в США. В его основе лежат поведенческие модели величайших психотерапевтов того времени: *Фрица Перлза, Вирджинии Сатир и Милтона Эриксона*. Впрочем, основатели НЛП (и их первые ученики и последователи) также стали широко известны: это *Джон Гриндер, Ричард Бендлер, Лэсли Камерон, Джудит Делозье, Роберт Дилтс и Дэвид Гордон*. С первых же шагов создателям НЛП удавалось добиться результатов, значительно превосходящих результаты прочих многочисленных учеников этих мастеров. По признанию самих корифеев психотерапии модели созданные с помощью НЛП помогли им лучше разобраться в собственном таланте.

Каждая последующая модель давалась НЛПерам все легче и легче. Еще бы! Ведь найденные закономерности одной модели продолжали работать и для следующей. Вычленив инструмент из одной модели, уже можно им пользоваться и при дальнейшем моделировании. Итог — лавинообразный рост и совершенствование НЛП.

Суть метода, а также научные корни НЛП отражает само название — *Нейро-Лингвистическое Программирование*. Это *нейрология, лингвистика* (трансформационная грамматика) и *кибернетика* (теория систем). *Нейрологическая* часть названия отражает тот факт, что все психологические процессы связаны с нашей нервной системой. *Лингвистическая* — демонстрирует важность речи в упорядочивании и структурировании нашего опыта. Слово «*программирование*» указывает на взаимосвязь и взаимовлияние нейрологической и лингвистической составляющей нашего опыта, а также всех жизненных процессов.

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

Милости просим!

И все-таки: что такое НЛП? 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 их отсылать к определению, приведенному выше! Не поймут. Да и как уложить в несколько слов целый мир? Потому-то и родилась бессмертная расшифровка: *Не поймешь — Лучше Попробовать.*

А многочисленные определения все множатся и множатся... Постепенно укладываясь в любимую копилку. ^[10]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, НЛПеры 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 акцентов НЛП: практичность. НЛП оперирует только тем, что реально работает и оставляет в стороне умозрительные построения. Костяк НЛП составляют тщательно выверенные и многократно проверенные инструменты.

НЛП — это искусство работать с моделями окружающего мира и соотносить их с окружающим миром. Даже при самой развитой технологии НЛП оставляет место и для искусства. Равно как и в музыке, танцах, живописи... ученики развивают свои технические навыки, 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 надобностей. Ориентируясь на философию НЛП мы направляем внимание на то лучшее, что есть вокруг нас, с тем, чтобы стать лучше и совершеннее.

НЛП — это методика совершенствования самосознания. Как мы мыслим? Что происходит внутри нас? Какие мотивы лежат 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. Когда-то наш мозг сравнивали с совершенным компьютером, к которому забыли приложить инструкцию по

эксплуатации. Как дикарь может воспользоваться микроскопом? Как молотком. Плохим и ломким — гораздо хуже каменного. Потому что не знает, как с ним обращаться. 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 свою силу.

А еще говорят, что *НЛП — это Начинаем Лепить Психологов.* То есть даже если человек не имеет фундаментального психологического образования, то став НЛПером он уже в какой-то степени имеет право величать себя психологом. То есть «истинные» психологи конечно же возмутятся: они-то этому учились лет пять.^[11] А между тем НЛПеры 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...

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. Знание одного рецепта не означает, что нет множества других способов его приготовить. Мы хотим знать, как шаг за шагом прийти от ингредиентов к шоколадному пирожному.

Ричард Бендлер

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?

Именно вопрос «Как?» позволил им сконцентрировать все свое внимание на самых важных элементах субъективного опыта. Если раньше психологов больше интересовал вопрос «Почему?» и причины, то НЛПерам стал интересен вопрос «Как?» и структура.

Мнение:

Бюджет — детальный список, объясняющий, как вы умудрились потратить больше, чем заработать.

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, НЛПеры 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:

Помолиться Богу Электричества

Подойти к выключателю

Трижды поклониться

Нажать на выключатель

Отойти от выключателя

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 НЛПеры делают за час, они делают в течении нескольких лет?^[12]

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... [\[13\]](#)

Мнение:

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? Задумайтесь над ними... 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: эта книжечка достаточно тоненькая. Овладеть техниками 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 НЛПерский 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?», НЛПеры выяснили, что часто 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?!

Что такое бессознательное

Паттерн — шаблон, стереотип; систематически повторяющийся, устойчивый элемент (фрагмент) или последовательность элементов (фрагментов) поведения.

Словарь НЛП^[14]

В основе львиной доли направлений современной психологии лежит очень важная идея: разделение мыслительных процессов на *сознательные* и *бессознательные*. То есть некоторые действия мы выполняем осознанно, а другие — автоматически. В этом нет ничего необычного. Например, как вы дышите? До того момента, как я не напомнил вам о вашем дыхании, вы его не осознавали. Вы дышали бессознательно. А теперь — осознанно. Посмею даже утверждать, что машинально мы выполняем гораздо больший спектр действий, чем принято об этом думать.

Задумывались ли вы над тем, как вы ходите? В какой позе вы предпочитаете сидеть? Какие делаете жесты? Произносите звуки? А как вы строите собственную речь? Насколько осознанно вы отвечаете на вопрос «как дела?». Часто ли вы знаете, какие мотивы движут вами?

И вне зависимости от того, какие ответы вы дали, можно сказать, что все это делается раз от раза, но не постоянно. Да это и просто невозможно! Представьте каково вам было бы, если бы в процессе беседы вам приходилось одновременно отслеживать собственное равновесие, дыхание, подбор слов, жестикуляцию... А еще и теме разговора стоит уделить толику своего драгоценного внимания.

Теперь-то мы с вами понимаем, что какую-то часть работы имеет смысл взять на себя, какую-то — перепоручить «автопилоту». Этот «автопилот», встроенный в мозг каждого человека, НЛПеры и называют *бессознательное*.^[15] Как вы понимаете, оно должно быть наделено способностью одновременно оперировать огромнейшим количеством самых различных процессов. Иначе оно просто не справилось бы со всеми своими функциями.

А этих функций действительно достаточно много. Во-первых, бессознательное следит за нашим *внутренним состоянием*, оно поддерживает наш организм в состоянии нормальной жизнедеятельности. Сердцебиение, регулирование артериального давления, обмен веществ, дыхание — все это (и многое другое) берет на себя бессознательное. Можно даже сказать, что оно отвечает за наше здоровье.

Во-вторых, оно берет на себя все *автоматические* действия, которые с трудом отслеживает сознание. Например, чтобы почесать себя за ухом, достаточно просто дать команду своей руке. Остальную работу (вовремя задействовать и затем расслабить определенные группы мышц, снабдить их дополнительным кислородом, вернуть руку обратно) выполнит бессознательное. Мы не зря все детство вырабатывали соответствующие *навыки*. Теперь мы ими просто пользуемся.

К той же группе можно отнести и более сложные манипуляции. Как нечто само собой разумеющееся мы проделываем дорогу от дома до магазина, работы, транспорта... Ноги сами несут, как тут не вспомнить о любимом помощнике летчиков — автопилоте! Мы перепоручаем ему всю рутинную работу, которую приходится выполнять изо дня в день. Самое забавное, что ему же перепоручаются все *ритуалы* общения: знакомство («*Очень приятно!*»), приветствие («*Привет! Как дела?*»), прощание («*Целую! Пока*»), ссора («*Сам ты...*»), примирение («*Прости меня, пожалуйста...*») Причем, отрабатываются не только слова, но и интонации, позы,

жесты... Как всегда.

Подобные *шаблоны и стереотипы* позволяют освобождать наше *сознательное мышление* для решения других задач: *глобального планирования и контроля* того, что требует более внимательного отношения. В какой-то степени, 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 в этой книге: 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*.^[16]

Рассказывают такую байку: «Когда у сороконожки спросили, как она управляется со всеми своими ногами, она задумалась и не смогла сделать ни шагу...» НЛПеры 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.^[17] Моя работа — предупредить, а дальше — думайте сами...

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

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. Наука — потому что имеет четкую структуру и хорошую *аксиоматическую базу*. В этом качестве НЛП предлагает хорошо сбалансированным системный подход к разрешению любых ситуаций. Искусство — ибо опираясь на строгий фундамент уже выявленных структур успеха, мы можем 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 жизни 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 внимание, начинало сверкать и блистать. Приобретало товарный вид.

В чем же отличие их действий от менее удачных попыток других людей? Ржавчины меньше или масло другое? Вряд ли. Разница скорее в подходах. Именно в *предпосылках*, которые задавали весь тон их работы. Первоначально 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.

Непонятные слова с понятными значениями

Пресуппозиция — предварительное предположение; 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.

Словарь НЛП

Принципы, на основе которых построено НЛП называются базовыми пресуппозициями.^[18] Слово «базовые» нам хорошо знакомо. Оно еще раз напоминает нам о том, что это основа. С них все начинается и на них все крепится. Они действительно выполняют функции некоего скелета, остова, базиса. На нем-то все и держится.

Термин «пресуппозиция» пришел из английского языка. Его можно понимать, как предварительные предположения. 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, никого об этом не спрашивая.

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 неотвратно, 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. Во-вторых: самолет не грохнется при взлете,

а долетит, как минимум, до океана. В-третьих, в этой части океана водятся акулы. Кстати, словосочетание «должен полететь» вовсе не предполагает то, что он все-таки полетит. А короткий ответ механика никаких сомнений не оставляет: взлет состоится. Не правда ли, напоминает работу Шерлока Холмса?

Директор авиакомпании выговаривает командиру корабля:

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

— А что случилось?

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

Именно естественность подачи и то, что сами пресуппозиции остаются «за кадром» и придают им такую силу и влияние. Они в тени, но до чего же ощутимо их воздействие! Пресуппозиции не так уж часто озвучиваются, зато могут значительно перевернуть смысл произносимого. Старая детская издевка: «Твои родители знают, что ты дурак?» Она известна многим, а между тем мало кому удавалось с честью ответить на поставленный вопрос. Потому что самое главное даже не обсуждается — просто предполагается.

Детство детством, а когда-то неосознанно выбранные пресуппозиции начинают существенно влиять на нашу жизнь. Они лежат в основе любого жизненного уклада и, порою, настолько очевидны, 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.

«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.

Французенки 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. Скорее всего, кроме общепринятых у него еще и свой 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 также просто, как и в любой другой мир из иных пресуппозиций. А главное его преимущество: он проверен на эффективность временем и многими тысячами успешных людей, в свое время вошедших в него.

Но только не надо ничего принимать на веру! Пробуйте, примеряйте — используйте. Если

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

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

Базовые пресуппозиции

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. 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 для него ресурсами
10. Вселенная — дружественная среда, изобилующая ресурсами.

Раскрою секрет: те пресуппозиции, которые не вошли в этот список явным образом, 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.

1. Карта — это не территория

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. «Люди ходят на ногах», «После дня приходит ночь», «На стуле можно сидеть», «Горячее обжигает...» Здесь не все абсолютно верно, но эти упрощенные утверждения помогают людям эффективно взаимодействовать с внешним миром. Это опоры для нашего мышления.

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

— Вас уже оперировали? — спросил врач.

— Да.

— Ну и как?

— Три тысячи баксов!

— Я имею в виду, что у вас было?

— Только одна тысяча.

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

— Плата слишком высокая.

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

— Вовочка, скажи, какое сейчас время года?

— Лето.

— Какое же это лето, когда снег на дворе?

— Вот такое хреновое лето!

Все в порядке, но, обмениваясь информацией с другими людьми, полезно помнить, что у каждого свои предпочтения, а значит — свои представления о мире. У ученого они одни, а у священника другие. И, уж будьте уверены, у спортсмена — третьи. Эти различия полезно учитывать, иначе 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 Всемогущий! Правда ли что для тебя наше тысячелетие все равно, что для нас — минута?» — «Правда», — усмехнулся Господь. — «А правда, что для тебя мешок золота, как для нас грошовый медяк?» — «И это правда». — «Господи! — взмолился тогда монах, — подари мне, пожалуйста, один свой грошовый медяк!» — «Ладно, — легко согласился Бог. — Только подожди минуточку».

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

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

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

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

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

Да... Скрипач проявил себя самым настоящим НЛПером! 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.

2. 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.

Вспомните, как расслабляет хорошая 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 благодущие... И хорошее настроение.

А когда выходишь после бани, чувствуешь себя слегка разморенным... И вместе с тем — отдохнувшим... И даже мысли — вялотекущие и умиротворенные... Чистые.

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

Естественно.

Ведь сознание и тело — части единой системы. И изменения в сознании повлекли свои 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. Существует достаточное большое количество попыток расшифровать «язык тела». [\[19\]](#) Попыток успешных и не очень. НЛП тоже приложило к этому свою руку. Более того, именно рассматриваемая пресуппозиция подвела под подобные попытки идеологическую базу: *сознание и тело — части единой системы*.

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

3. Весь наш жизненный опыт закодирован в нервной системе

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, сэр, но...*

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

— *Вы опять ошиблись, сэр.*

— *Я вспомнил! Вы же приносили мне сегодня суп.*

Можно вспомнить все... Звучит заманчиво. Но как? Обращусь непосредственно к вашему же жизненному опыту. Вспомните свои встречи выпускников или же посиделки со старыми приятелями. На таких сборищах нередко звучат фразы типа: «А помнишь...?» И тут же за разговорами вспоминаются события давно минувших дней. Начинает говорить один, эстафету подхватывает следующий, и вот уже все погружены в воспоминания. Вспоминается то, что, казалось бы, давно 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 шкапулка 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 деталей, что попали на нее совершенно случайно. И чем больше замечаешь этих деталей, тем ярче и насыщеннее воспоминание, и тем полнее переживаешь прошлое событие. Осталось только обратить внимание на окружающие звуки и собственные ощущения, и тогда «картинка оживет».

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

При желании в своей личной истории можно найти столько примеров удачного поведения, что любая проблема будет решаться просто автоматически. Если вы не знаете, как действовать в некоторой ситуации, то самое время отправиться в поход за ресурсами прошлого. Туда, где уже возникала подобная ситуация, и вы с блеском с ней справлялись. При этом из прошлого стоит заимствовать не столько конкретные действия, сколько 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 напилась 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. Дерзайте.

4. Субъективный опыт можно разделить на образы, звуки, ощущения, вкус и запах

Сенсорно основанное описание — информация, которая является непосредственно наблюдаемой и обнаруживаемой с помощью органов чувств.

Словарь НЛП

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, которую мы получаем из внешнего мира, 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 проверяемая. 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, далеко идущие выводы делать рановато. Домыслы, как это часто оказывается, весьма далеки от истины.

Любой опыт можно описать с помощью сигналов от пяти *сенсорных систем*. Как вы уже догадались, к ним относится *зрительная, слуховая, кинестетическая,*^[20] *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.*^[21] Этому уже можно научить, это уже в терминах сенсорного опыта.

«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.

5. 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... Про последний из них можно сказать только то, что *люди стремятся во всем найти смысл*. Сделать осмысленным — понять. Найти ему место в своей карте.

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

Вообще, людей очень интересует ответ на их слова и действия. Мало кто возьмется за дело, которое никак не повлияет на него самого или же на окружающих. Не 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 его по 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.

6. Не бывает поражений — бывает только обратная связь

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.

Ричард Бах

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 думать, что они проиграли. Между тем каждая новая игра дает нам огромное множество полезной информации — *обратной связи*.

— *Лена, пойдешь за меня замуж?*

— *Нет.*

— *А я и не предлагаю — просто спрашиваю.* [\[22\]](#)

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: «С каждым проверенным стулом наши шансы на успех возрастают». 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 надоело это все продавцу — спрашивает он ежика:

— Ежик, а зачем тебе так много сметаны?

— Да так, — отвечает тот.

— Ну, хоть куда ты ее деваешь-то?

— Ну, пойдём, посмотришь, — говорит ежик и, забрав банку сметаны, они идут в лес.

В лесу тропинка, рядом с тропинкой дерево стоит, старое такое. Ветка дерева прямо над тропинкой растёт. Залазит туда ежик с банкой и... падая, роняет её на землю.

— И вот такая хреновина каждый день...

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

Потратьте несколько минут на сбор информации, и они ещё 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 ещё столько же, чтобы стащить рейтузы обратно.

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

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

После сбора обратной связи приходит время следующего шага. Это выработка нового поведения, формирование *новой цели*. Хорошо, повторения такой ситуации я не хочу. Тогда *что я хочу вместо этого? Что я могу для этого сделать? Как я пойму, что я это получил? Где, когда и с кем я этого хочу? Какие эффекты это привлечет в мою жизнь? Какие ресурсы мне для этого понадобятся? Какие препятствия могут возникнуть у меня на пути? Какие первые шаги для достижения цели я уже могу сделать?*

Если вы решились делать этот шаг, то ответьте на все вопросы — они составляют условия *хорошо сформулированного результата*. Каждый из них даст вам новый взгляд на заявленную цель. Между прочим: где, когда и с кем старая реакция была бы полезной и очень даже желательной? Взгляните на ситуацию с этой точки зрения, и вас 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.

7. В основе любого поведения лежит позитивное намерение, оно связано с первоначальным окружением

Тьма — это просто отсутствие света.

Зло — это просто отсутствие добра?

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

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 вбегают парень, наставляя 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 одна классическая фраза: «Цель оправдывает средства». В связи с этим, немножко черного 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 ресторана.

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 своих родителей. Паралич может помочь сохранить семью. Фобия (неконтролируемый страх перед чем-либо) — просто чрезмерное проявление инстинкта самосохранения.

Со своим организмом не надо бороться, с ним надо сотрудничать. И тогда вы сможете найти более комфортные способы для получения того же самого.^[23]

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

8. Любое поведение — выбор наилучшего варианта из имеющихся на данный момент

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 определяются 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 вытащила ее?*

— *Нет, но я бросила туда кота.*

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

Как-то Вождь всех народов товарищ Сталин смотрел очередной кинофильм перед выпуском его в массы. После просмотра Сталин раскурил свою трубку, попытал 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 режиссер:

— *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, состоящей из людей или машин, элемент, обладающий наибольшей вариабельностью, будет являться контролирующим»*. 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 эдакой ухмылкой:

— *Обезьяна, ты замужем?*

— *Выйдешь тут, когда вокруг одни крокодилы плавают!*

Крокодил «просчитал» только два варианта. И просчитался — более разумная обезьяна нашла третий выход. И тут же возникает вопрос: «Какое число вариантов будет минимально достаточным?» Давайте разбираться. Один вариант реагирования у нас есть всегда.

Собеседование при приеме на работу.

— *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!*

8. 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... ^[24] 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 *добавляет нам выборы*. 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 НЛПеров огромнейшим, ценнейшим ресурсом становится само НЛП и его инструменты.

А какое состояние назвать ресурсным? *Ресурсное состояние* — то, в котором мы обладаем наибольшим количеством выборов. И это то, к чему стремится любой НЛПер. 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 отличается. 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...

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

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

— *Яблочек поест!*

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

— *Крокодилов ловлю.*

— *Дура! Кто же ловит крокодилов на пустую веревку?*

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

У ресурсов есть еще одно забавное свойство: они работают на вас только тогда, когда вы начинаете их использовать. В противном случае — лежат себе в сторонке. Пылятся. Зато если 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.

10. Вселенная — дружественная среда, изобилующая ресурсами

Ура! Наконец-то мы добрались до самой таинственной и самой многообещающей базовой пресуппозиции. По моему мнению, она 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.

На чем построена теория естественного отбора? Там говорят: «Мир жесток и опасен. Смысл жизни — выживание. Выживание индивида. Выживание стаи. Выживание вида». Человек жил так же — спасался от дикой природы. Его врагами были хищники и болезни, голод и холод. Постоянная смертельная опасность стимулировала мышление. И человек выиграл эту смертельную гонку. По крайней мере, 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.^[25] На смену охотникам неминуемо пришли животноводы. На смену собирателям — земледельцы. Человечество училось дружить с живой природой...

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

Главный вывод сделан. Можно потихоньку начинать спускаться до 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 оказывается намного более дружественный, 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 генетическое дерево?

— А зачем? Она пользуется любим.

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.*

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: *с Вселенной можно дружить.*

Конечно, любители поспорить всегда найдут, к чему здесь можно придраться. Более того, они смогут сделать это аргументировано, 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 НЛПерская 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 НЛПеры. 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 превратиться попытка договориться, если для нас верна только наша карта?...

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

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

Правильный — удовлетворяющий некоторому набору формальных требований.

Словарь НЛП

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

Их представления о мире — самые правильные представления на свете. И за свою правоту они могут биться насмерть, спорить до хрипоты, вытравливать инакомыслящих. Конечно они правы! В рамках своих карт. А как же иначе? В карту будет попадать только то, что соответствует уже заложенным в ней представлениям. Складываясь вместе, они будут обобщаться 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! — сказала пилорама.

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

Попробовали бревно.

— Вж-ж-жик! — сказала 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 лишенное деталей упрощение.

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

Как же определить, в каком направлении ее 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 карты бедные (узкие, ограниченные) — с однозначными суждениями и механичными 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. [26]

Неправильное цитирование закона Х. Л. Менкина Гроссманом. [27]

«Сложные проблемы всегда имеют простые, легкие для понимания неправильные решения».

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 схему, 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, кончая 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. ^[28]

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 формируются 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.

За пределами карты

Фильтры восприятия — уникальные идеи, опыт, убеждения и язык, которые формируют нашу модель мира (карту реальности).

Словарь НЛП

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. Многообразие 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 разбивают на корню. Насколько приятнее общаться с разносторонне развитым человеком, вобравшем 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: выпишите на бумагу десятков 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:

Настоящий мужчина всегда должен быть прав!

а с другой стороны

Не ошибается только тот, кто ничего не делает.

Чтобы вы не делали, количество добра в мире должно увеличиваться *а с другой стороны*

Зло злу — добро. Добро злу — двойное зло.

Написали.

А теперь попробуйте представить, на что была бы похожа ваша жизнь, если бы эти убеждения были вашими.^[29] Вживитесь в образ на несколько минут. Как теперь выглядят ваши типичные проблемы? Что изменилось? А теперь совсем другой вопрос: Не правда ли, с этими убеждениями можно жить? Причем неплохо. Есть люди, которые с такой «перевернутой» картой пробовали пожить недельку. И ничего. Весьма, надо полагать, интересный опыт.

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

Самое интересное, что карта от этой новой местности у вас уже есть. Точнее, была всегда. Это не более чем негатив вашей собственной карты. Это полная противоположность тому, к чему вы уже привыкли. Срослись. Полагаю, что теперь-то, 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:

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. И скорее всего, они рано или поздно придут к базовым пресуппозициям. Как к источнику.

Как рисуются карты

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

Зная, как создаются карты, можно легко понять, как мы делаем свои модели мира. На таком примере можно ясно показать, как, каким образом мы решаем задачу моделирования внешнего мира. 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.^[30] 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 будет десятки. Разобрались. Теперь для каждого типа объектов надо придумать значки, которые будут их обозначать — *условные обозначения*.

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

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

Обсудив, процесс создания плана города, мы уже можем выделить главные составляющие, дающие отличия между реальностью и ее *картой*. 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*^[31] множество тонкостей и деталей. Мы не стали рисовать детскую песочницу и мячик, катящийся по дороге. Мы не обратили внимание на длинную очередь к пивному ларьку и пропустили надпись на стене дома. Нам пришлось *обобщить* понятие дома, чтобы облегчить себе задачу. Мы не стали подчеркивать индивидуальность каждого здания, вырисовывая случайно замеченную пеленку, висящую на его балконе. И конечно же, мы *исказили* истинный облик нашего города, «слегка» уменьшив его до размеров карты. Спрямили улицы и написали на дорогах их названия, заменили значками все достопримечательности, выровняли высоту зданий...^[32]

Мы создали карту.

Обобщение — процесс, посредством которого один специфический опыт начинает представлять целый класс опытов, членом которого он является. Одна из трех универсалий человеческого моделирования.

Словарь НЛП

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 непонятного нечто, и младенец не в состоянии выделить даже то, что одно он видит, другое чувствует, а третье — слышит. Ведь, чтобы выделить — надо обобщить. [\[33\]](#) 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 камфорки, свечи и костра. Все это уже — огонь. И он жжется. А это — больно.

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

В психлечебнице:

— *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.

А с другой стороны...

Все обобщения ложные. [\[34\]](#) Как только мы называем два разных предмета одним и тем же словом, может появиться ошибка. Представьте: «В комнате три стола и пять стульев». Теперь

уточним: «Один письменный стол, один обеденный и журнальный. А из пяти стульев один сломан». Картинка другая?

Идет пьяный по пустыне. Навстречу бедуин на верблюде.

— *Эй, мужик, у вас что тут, гололед?*

— *Нет, с чего ты взял?*

— *А зачем столько песка насыпали?*

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

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

Два прапорщика обсуждают, что подарить другу на день рождения:

— *Давай подарим ему книгу.*

— *Что ты!? У него уже есть одна.*

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

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

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

— *Снимай штаны и наклоняйся.*

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

— *А что, разве это поможет?*

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

Да мало ли таких примеров?!

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

Не пропустите упущения

Упущение — процесс, посредством которого из модели исключается часть реального опыта. Одна из трех универсалий человеческого моделирования.

Сходу *отметая* все ненужные предисловия, скажу, что упущение — это работа своеобразного *фильтра*, который из всей толпы рвущейся в наш мозг информации, *выбирает* самую *нужную* и *важную*. Это преданная секретарша, которая допускает к шефу только *необходимых* ему посетителей. Это зоркие дозорные, которые *высматривают* вокруг именно то, что приказал начальник. Это хорошие наушники, которые сообщают только то, что *полезно*.

Так, из всего потока информации, что вываливает на нас мироздание, мы выделяем дистиллированный, рафинированный и исключительно важный и полезный ручеек. Который и воспринимаем. Это действительно суть. Это то, на что мы прежде всего обращаем внимание. Это то, что нам наиболее интересно.

Приходилось ли вам общаться по телефону, когда вокруг шум и гам? Вдали голос еле слышен, но то, что он говорит, для вас важнее всего, что происходит вокруг. Все внимание сосредоточено на этом голосе... И вы даже не сможете ответить потом, что же происходило вокруг, когда вы разговаривали по телефону.

А может вам случалось когда-нибудь читать книгу в транспорте? Очень-очень интересную книгу? Когда читаешь и забываешь обо всем вокруг. Когда весь мир исчезает, и вы остаетесь наедине с книгой. Вы просто забываете, где находитесь. Вам жутко интересно, что же будет дальше, и взгляд даже не замечает строчек... Осторожно! Не пропустите своей остановки!

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

На уроке физики:

— *Иванов, какая разница между молнией и электричеством?*

— *Молния — это бесплатное электричество.*

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

Информация может быть существенной для нас и не очень. Это особенно ясно, когда сравниваешь происходящее на лекции с получившимся конспектом. Лектор может говорить и о погоде, и о дисциплине, и о мировой значимости его предмета... В конспект попадают только основные законы, формулировки и формулы — с краткими пояснениями. Остальное — вода. Впрочем, это тоже зависит от наших интересов — мне попадались конспекты с «крылатыми фразами» лекторов, типа «Векторок торчит сюда». Или так: «Тема лекции: Последствия похмелья». Видимо, ничего интереснее на лекции не было.

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

Маленькая главка о размерах внимания

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

Проведем эксперимент.^[35] Выберите какие-нибудь три точки, на которые можете *одновременно* смотреть. Желательно, чтобы они были удалены друг от друга — так *интереснее*. Если они движущиеся, то следите за всеми изменениями, которые с ними могут

происходить.

За всем этим следим одновременно!

Уже получается? Не сомневаюсь. Теперь нужно выбрать три звука, которые вы можете слышать. Звуки имеют особенность иногда исчезать, поэтому просто берите какой-нибудь еще. Позаботьтесь о том, чтобы этих звуков было всегда по три. Выбрали? Добавьте эти три звука к тем точкам, за которыми мы уже следим.

Эксперимент набирает обороты. Участники стойко удерживают все шесть фокусов внимания, хотя некоторые уже норовят выпасть из нашего поля зрения. Ничего — подбираем и вновь продолжаем.

Потому что впереди еще один этап — ощущения. Требуется выбрать три точки на теле и следить за всеми ощущениями в них. В каждый момент времени в нас что-нибудь да происходит. И в каждой из трех выбранных точек — что-то свое. Отследите.

Теперь у нас уже девять точек внимания. Тем, кому удастся с успехом удерживать всю девятку, могу порекомендовать попробовать продолжать чтение в этом состоянии. Те, кто отслеживает меньше, могут делать то же самое.

А вы заметили, что пока вы отслеживали все эти точки, из вашей головы исчезли практически все мысли? У кого не исчезли, те могли бы удержать больше точек, если бы внутренний диалог немного помолчал.

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

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

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

Для более эффективного запоминания мы часто разбиваем информацию на удобоваримые блоки. Так, семизначные телефонные номера с успехом превращаются в три блока. Теперь требуется воспринять и запомнить не семь цифр, а только три числа. А это — существенно легче. Что показательно, в экспериментах с рядом чисел лучшие результаты показывали те, кто запоминал их блоками по три цифры.

14916253649648110 — вообще не воспринимается

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

149 — 16–25 — сила привычки

149, 162, 536 — стандартные троечки

1, 4, 9, 16, 25, 36, 49,... — а вот до этого можно было додуматься.

Да. Если удастся найти в числах смысл, то запоминание идет на порядок легче: ни никакого мошенства.

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

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

Поточнее об искажениях

Искажение — процесс, в результате которого взаимосвязи между частями модели становятся отличными от реальных взаимосвязей между частями реального опыта. Одна из трех универсалий человеческого моделирования.

Словарь НЛП

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

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

— А ты что, слышал, как он поет?

— Нет, но мне приятель по телефону напел.

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

Заяц и медведь сидят в тюрьме.

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

Дверь открывается, и в камеру вталкивают верблюда.

— Миша, посмотри, что с лошадью сделали!

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

Глядя сквозь призму очарования на понравившуюся девушку, впечатлительный молодой человек видит настоящую королеву красоты. Она для него действительно самая красивая. Она просто прекрасна! А какая у нее восхитительная улыбка! Можете не сомневаться, что в его рассказе обязательно будут присутствовать ее прекрасные душевные качества и блестящий ум. Кто из нас не познал прелести влюбленности!

Конечно же, это искажение.

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

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

*Сын рыбака, широко раздвигая руки:
— Мама! Я сегодня ТАКУЮ пятерку получил!*

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

Я пишу «родина», и каждый думает о чем-то своем. Я говорю «душа», и у каждого это слово находит свой отклик. Все мы когда-то узнавали значение каждого слова, и это было значение из жизни, а не из толкового словаря. Хотя, *карта — это не территория*, кто-то может быть учился именно по нему.

Еще один оригинальный способ использования искажения — брать из мира только то, что хочется. Или переформировывать то, что дают. Скажем, верю я в то, что «все люди хорошие». Весьма, надо сказать, полезная вера. Допустим, некто делает мне зло.^[36] Суждение «делает мне зло» в мою карту вряд ли пролезет — включается мой процесс искажения: «*Не бывает поражений, бывает только обратная связь*». Начинаем ее собирать.

«*Смысл коммуникации в реакции, которую она вызывает*». — Что я сделал не так? «*В основе любого поведения лежит позитивное намерение*». — Чего он хочет добиться? «*Вселенная — дружественная среда!*» — Какую выгоду я могу из этого извлечь? И так далее — по пресуппозициям.

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

К сожалению (к счастью), искажение прекрасно защищает любые убеждения хозяина — и поддерживающие, и ограничивающие. И те, что помогают человеку жить, и те, что мешают. И если женщина знает, что «все мужики сволочи и пьяницы», то она будет так искажать внешний мир, что это убеждение останется незыблемым. Она действительно сможет превратить всех мужчин вокруг в сволочей и пьяниц. Хотя бы в воображении. А тут еще и упущение с обобщением на помощь приходят...

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

Из дня в день.

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

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

Чуть ближе к реальности

Мета-модель — модель языка, которая определяет те лингвистические паттерны,^[371] которые делают неясным смысл коммуникации, благодаря процессам искажения, упущения и обобщения (генерализации), и определяет конкретные вопросы, имеющие целью прояснить и поставить под сомнение неточности языка, чтобы восстановить их связь с сенсорным опытом и с глубинной структурой.

Номинализация — лингвистический термин для обозначения процесса превращения глагола в абстрактное существительное и для обозначения самого существительного, образованного таким способом. Компонент мета-модели.

Словарь НЛП

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

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

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

— *Значит так, я с собой возьму передний, задний мост и раму поросенка, — говорит помощничек.*

— ???

Проходит год — та же история. Закололи зверя.

— *Ну, папа, я — как обычно.*

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

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

Чукча спрашивает в кассе Аэрофлота:

— *Самолет до Чукотки сколько летит?*

— *Минуточку...*

— *Спасибо.*

Теперь-то мы знаем про *обобщения, упущения и искажения*. Осталось только выяснить, каким образом эти процессы выражаются в речи. В самые первые годы развития НЛП была сформирована *мета-модель* языка. В ней были выделены основные способы упрощения нашей речи. Конечно же, распределение их по трем категориям весьма условно, но определенный порядок все же сохраняется.

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

— Почему ты все время молчишь?

— ВСЕ время? Даже прямо сейчас?

Если в моей речи встречаются слова «(не) могу», «(не) должен», а также «(не) следует», то я также обобщаю. Сравните: «он может петь» и «он вчера пел». Разве это одно и то же? В первом случае речь идет о его способности, а во втором — о действиях. Если человек сделал что-то однажды, то это не значит, что он всегда сможет это повторить. Один раз у него могло получиться чисто случайно. О способности можно говорить лишь после многократного повторения этого действия. Точно такое же бессмысленное занятие заявлять об отсутствии способности на основе одного неудачного опыта. Возможно, это было просто такое стечение обстоятельств...

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

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

Только будьте осторожны со всеми этими вопросами! Прежде чем спросить, убедитесь, что вам будут рады ответить. Ведь начиная с некоторого момента беседа рискует превратиться в допрос, что может вызвать очень даже адекватную реакцию:

В трамвае:

— Вы выходите?

— Да.

— А впереди вас выходят?

— Да!

— А вы спрашивали?

— Да!!

— И что они вам ответили?

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

А как прячутся упущения? Например, с помощью деперсонализации и суждений: «Война была развязана». — Кем? «Считается, что данное поведение недопустимо». — Кто так считает? Как видите, главное действующее лицо попросту умалчивается. Или упускается.

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

— *Официант! Эти мухи в супе меня уже достали!*

— *Скажите, какие конкретно, и я их выловлю.*

Не правда ли, сервис на высоте?

Иногда действительно лучше вовремя уточнить, нежели самому додумывать подробности.

Во Внукове приземлился самолет рейсом Кишинев-Москва. Пассажиры сходят с трапа. У одного сваливаются штаны:

— *Задолбал «Аэрофлот»: то застегните ремни, то расстегните...*

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

Но с глаголами-то еще можно разобраться. А что делать с номинализациями? Это когда некоторое действие, процесс превращается в нечто застывшее и неизменное.^[38] Глагол превращается в существительное. При этом, за таким существительным стоит не предмет, а действие или качество. Любовь, свобода, учеба — эти «вещи» не удастся потрогать, их просто нет в застывшем виде. Это процесс. Можно любить, быть свободным, учиться... А превратив эти действия в нечто статичное, мы крадем у самих себя возможность изменяться.

«Грусть-тоска меня съедает...»^[39]

Грустить и тосковать можно перестать, а куда деть грусть с тоскою? Возвратим миру динамику!^[40] Как только мы заменяем номинализацию глаголом, становится очевидным недостаток информации. Соответственно: «Где, когда и с кем вы этого хотите?» А еще: «Как именно?» По крайней мере, нелишним было бы поинтересоваться: «А как вы себе это представляете?»

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

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

Добрались и до искажений (хотя их и в предыдущих примерах было с избытком). Самый родной способ исказить окружающую реальность — это установление причинно-следственных отношений между различными явлениями. «Меня огорчает твое поведение». Буквально, эта фраза гласит, что чье-то поведение является причиной огорчения другого человека. Разве это так? Задумайтесь! От кого на самом деле зависит наше внутреннее состояние? Кто хозяин в нашей душе? В моей — я! Посему: «Как именно мое поведение связано с твоим огорчением?» «Что ты такого делаешь, чтобы огорчиться?» В общем случае: «Как причина связана со следствием?» После этих вопросов представлять себя следствием каких-либо внешних событий становится затруднительно. И даже если такая причинно-следственная связь оказывается верной, то заданные вопросы помогут смягчить невольное искажение.

В автобусе старушка обращается к панку:

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

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

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

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

И последний из *мета-модельных* способов искажения — «чтение мыслей». Это фразы, в которых я предполагаю, что знаю, что творится во внутреннем мире собеседника. «Вам будет тяжело это сделать». — Как вы поняли? «Ну, вы же знаете...» — Да!?? «Вам будет нелегко со мной согласиться». — А как вы догадались?

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

Формируя события...

Слова и магия были вначале одним и тем же, и даже сегодня слова во многом сохраняют свою магическую силу. Словами один человек может осчастливить другого или повергнуть его в бездну отчаяния; словами учитель передает свои знания ученикам; словами оратор увлекает слушателей и формирует их суждения и решения. Слова вызывают эмоции и вообще являются универсальным средством воздействия людей друг на друга.

Зигмунд Фрейд

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

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

В темном переулке бандит пристал к девушке.

— Жить хочешь?

— А с кем?

— Деньги есть?

— А сколько надо?

— А ну, раздевайся!

— А ты?

— Ты не хами, не хами — я на работе!

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

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

Что можно сказать про искажения? Просто, в тот момент, когда вам в очередной раз захочется связать две свои фразы оборотами вроде «потому что», «значит» и т. п., задайтесь мета-модельным вопросом: «А как это связано?» Вы удивитесь, насколько мягче станут ваши формулировки. То же самое и про «чтения мыслей» — вы уверены, что обладаете этим даром? А уж про пресуппозиции я столько писал, что осталось только упомянуть их. Вы же знаете, что это фундамент нашего общения.

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

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

Словарь НЛП

Попали на необитаемый остров француз, англичанин и русский. Нашли бутылку. В ней, как ни странно, был долгие годы заточен джинн. Естественно, он решил отблагодарить спасителей и исполнить по два желания.

— Миллион фунтов и домой! — сказал англичанин и исчез.

— Десяток красоток и домой! — очевидное желание француз.

Оставшись в одиночестве, русский загрустил:

— Хорошая была компания. Ящик водки и всех обратно!

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

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

Жена врачу:

— Доктор! Есть хоть какая-нибудь надежда?

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

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

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

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

И стал он унитазом в женском туалете...

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

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

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

— А вы разве не можете отличить?

— Нет.

— Тогда какая вам разница?

Действительно, какая вам разница, что вы получили, если вы даже не определили четко свои пожелания? Что ж, волшебство НЛП к вашим услугам. В свое время было потрачено

достаточно много усилий на выявление *условий хорошо сформулированного результата*. Теперь вы за несколько минут сможете проверить и подкорректировать собственную цель.

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

1. Цель заявлена утвердительно
2. Ее достижение зависит от вас
3. Она подтверждается с помощью органов чувств
4. Находится в нужном контексте
5. Сохраняет все преимущества настоящего положения

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

6. Цель имеет подходящие размеры
7. Подобраны ресурсы для ее достижения
8. Вы исследовали возможные препятствия на пути к цели
9. Намечены первые шаги
10. Осталось только пояснить каждый из пунктов.

1. Цель заявлена утвердительно

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

В авиакассе:

— *Дайте мне, пожалуйста, один билет от Москвы.*

С такой «целью» далеко не улетишь. Или наоборот — улетишь, но совсем не туда, куда хотел. *Цель должна быть заявлена утвердительно.* Правильная формулировка должна содержать максимум конкретной информации: куда вы хотите полететь, когда, на каком рейсе, в каком классе... Чем точнее закажете, тем больше вероятность оказаться на нужном самолете.

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

— *Будет ли Третья Мировая война?*

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

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

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

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

конкретного. Теперь приходится бояться неизвестности. Если раньше можно было оправдывать свои проблемы плохими близкими, то теперь, лишившись их общества, обнаруживаешь все эти неурядицы в себе самом.

«Из огня да в полымя»

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

Некоторые врачи шутят:

«Возле клиники для похудения нужно сразу же ставить клинику для лечения анорексии.^[41] Тогда пациенты будут постоянно кочевать из одного здания в другое, и доход будет вечным».

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

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

А об отрицаниях стоит поговорить несколько подробнее.

Волшебные свойства отрицаний

Проведем эксперимент. Вот вам небольшое задание: «Представьте себе, как лает собака». Представили? Полагаю, что — да. Не сомневаюсь, что хоть собака на вашей картинке оказалась несколько иной, чем ее представлял я, она все же лаяла. Как и было попрошено.

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

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

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

Чукча вернулся из Москвы, делится впечатлениями:

— Однако, паровоз видел.

— А что это такое?

— Сани знаешь?

— Да.

— Совсем не похож!

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

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

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

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

Так что, если хотите облегчить человеку понимание, говорите по возможности утвердительно. Не так уж и не легко не потерять ни одну частицу «не» ни разу не перечитав немного непонятное утверждение, и я нисколько не сомневаюсь, что некоторая нестройность фразы не смогла ни у кого не вызвать ни капли затруднения.

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

Просто по факту. Как действует механизм понимания? Услышав слово, человек должен подобрать ему соответствующий эквивалент в своей карте. То есть — понять его. Добавив к нему отрицание, он уже вынужден искать этому эквиваленту противоположный по значению.

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

Странно, но несмотря на то, что люди давно и прекрасно знают это свойство мозга, приведенный выше абзац порою читается как настоящее откровение. Я просто настаиваю, что об этом знают все воспитатели и все, кого когда-либо воспитывали! Попробуйте скажите ребенку, что нельзя говорить такие слова, как «...»,^[42] с ним еще рано обсуждать темы «...», и он сразу же спросит: «А что это такое?» Или: «Повтори, пожалуйста, я не расслышал».

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

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

«Дешево».

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

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

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

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

По поводу таких табличек — слово «не» очень быстро стирается заботливой детской рукой. Или взрослой.

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

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

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

Суматоха, сами понимаете...

2. Достижение цели зависит от вас

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

— Но у нас нет номеров с верандами!

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

— Но...

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

— Вы представляете, сколько это стоит?!

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

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

— Красота то какая! Ну разве за деньги такое купишь?

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

Попросил старик у Золотой Рыбки жену помоложе, а она ему и отвечает:

— Ох, старик, жену-то я тебе дам, да ты бы лучше для себя чего-нибудь попросил.

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

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

— И чего же?

— Мужика хорошего!

Он-то теперь знает. А вы?

«Я хочу, чтобы мой муж занялся психологией!» — Это нужно ему или вам? Что вы можете сделать с собой? «Хочу, чтобы близкие больше помогли мне». — Может быть лучше позаботиться о том, как научиться большей самостоятельности? «Меня бесит, когда люди

задают идиотские вопросы!» — Вопрос скорее в том, насколько вы являетесь хозяином собственного настроения. «Этот президент — полный кретин!» — А какой вы правитель в государстве своей души?

Примените к себе! На любой из этих заказов можно задать и более мягкие вопросы: «Что лично вы можете для этого сделать?», «Как достижение этой цели зависит от вас?», «Сможете ли вы отвечать за ее выполнение?» Все эти вопросы возвращают нас к главному — цель должна относиться к нам и находиться под нашим личным контролем.

Тогда она станет реальной и достижимее.

3. Цель подтверждается с помощью органов чувств

— Будете копать отсюда и до обеда!

Армейский не юмор

— Вы слышали? Режиссер потребовал пятьсот статистов!

— В костюмах той эпохи?

— Нет, в обычных — заполнить зал.

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

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

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

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

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

Муж возвращается из командировки и сразу же начинает допрашивать сына:

— Приходили ли к маме какие-нибудь дяди?

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

— Опять эта проклятая неопределенность!

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

4. Цель находится в нужном контексте

Контекст — ситуация, условия, обстановка, структура, в которой происходит событие. Данная обстановка во многих случаях будет определять истолкование конкретного опыта или события.

Словарь НЛП

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

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

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

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

На решение некоторых задач можно потратить море усилий. В пустую. Если мы не учли контекст, в котором будет действовать наш результат, мы не учли практически ничего. Потому что уместность чего угодно определяется именно местом его приложения. Окружением, временем — обстановкой.

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

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

— Хайль Гитлер!

Гитлер устало машет рукой:

— Хоть бы ты, Максимыч, не подкалывал!

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

После семейной консультации:

— Ну как? Вас устраивают результаты нашей работы?

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

— Что, «только»?

— Только нас теперь больше не пускают в этот ресторан.

Работа с парой была проведена замечательно. Единственное, что осталось без внимания консультанта — контекст. Он-то и сыграл значительную роль. Вообще, контекст — штука очень занимательная! В некоторых случаях он буквально развязывает руки:

— Кто такой массажист?

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

И еще раз:

Здоровый сон ночью в постели полезнее, чем днем на работе. Громкий голос пригодится на трибуне, но не в читальном зале. Сотовый телефон в бане — не есть главное мужское

достоинство. Нежные объятия на борцовском ковре помогут хуже, чем стальной захват. Прекрасные розы больше понравятся вашему начальнику, если это женщина... А микроволновая печь особенно хороша, когда в доме есть электричество.

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

5. Цель сохраняет все преимущества настоящего положения

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

Словарь НЛП

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

Парочка у стен ЗАГСа:

— *Милый, я должна тебе признаться: я не умею готовить.*

— *Не беспокойся, дорогая, тебе не придется готовить, так как я не умею зарабатывать.*

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

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

— *Как это у вас получилось?*

— *Это мой маленький женский секрет.*

— *Ваши планы на будущее?*

— *Снести яйцо в семь килограммов.*

Спрашивает петуха:

— *Как это у вас получилось?*

— *Секрет!*

— *Ваши планы на будущее?*

— *Набить морду страусу!*

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

В поликлинике:

— *На что жалуетесь?*

— *Плохо слышу.*

— Курите?

— Курю.

— Выпиваете?

— Выпиваю, бывает.

— Женщины?

— Ну...

— Придется Вам от всего этого отказаться.

— Это чтобы лучше слышать? Ни за что!

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

— В школу больше не пойду, — заявляет первоклассник.

— Это еще почему?

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

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

— Слушай, как твоей жене удалось так быстро похудеть?

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

Экология — это взвешенный учет мнений каждой из заинтересованных сторон. Интересы, порою, настолько тесно переплетены, что требуется воистину дипломатическое искусство, чтобы все остались довольны реформами. Попробуйте сместить время движения одного из электропоездов. Сколько придется потом согласовывать по всей стране? Сколько разных людей это затронет? Какие силы будут брошены на «латание дыр» в расписаниях? Зато когда все мнения учтены — действуйте на здоровье!

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

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

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

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

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

Ребенок приходит домой с большой шишкой на лбу.

— Что с тобой случилось?

— Упал.

— Сильно плакал?

— Нет, там никого не было.

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

Давайте попрактикуемся в выявлении *вторичных выгод*, чтобы оценить значительность их вклада в дело сохранения привычек. Самый проработанный в этом плане вопрос — курение. В совершенно произвольном порядке перечисления можно сказать, что сигарета часто: помогает успокоиться и взбодриться, расслабиться и собраться. Сделать вовремя перерыв во время работы, притупить к ней, притупить или нагулять аппетит, завязать или завершить разговор. В том числе — с начальником в курилке.

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

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

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

*Закинул старик в море невод...
И сидит, как дурак, без невода!*

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

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

Врач говорит пациенту:

— *Лечение обойдется Вам в пятьсот франков.*

— *Это грабеж! Лучше я умру!*

— *Не советую. Вы знаете, сколько сейчас стоят похороны?*

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

Обслуживающий персонал

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

Цель поставлена. И поставлена хорошо. Осталось только выполнить «вспомогательные работы» по сбору дополнительного материала для облегчения себе пути. Он касается повышения мотивации к началу или продолжению движения, планирования его этапов, изучения

возможных препятствий и подбора средств к их преодолению. Последний пункт непосредственно связан с первыми шагами на выбранном пути.

6. Цель имеет подходящие размеры

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

Подходящий размер задачи подбирается достаточно кропотливо. Вряд ли кто-нибудь станет проводить спецификацию цели, чтобы вынести мусорное ведро.

Новый русский входит в магазин и спрашивает красной материи, очень четко выраженного красного цвета, чтобы была не слишком толстая, не слишком тонкая. Одну за другой продавщица приносит ткани, перечисляет цены, расхваливает качество. Все прилавки завалены грудами тканей. Прошел час. Наконец, новый русский нашел то, что искал.

— Сколько метров? — спрашивает продавщица.

— Вы знаете, я привез из-за бугра куклу, так у нее язычок куда-то потерялся...

Зато есть множество мелких, но нужных дел, за которые мы никак не беремся, пока они не привязаны к какой-нибудь более важной задаче. Это может быть никак не отправленное письмо, телефонные счета, оплата которых регулярно откладывается до последнего. Или, например, куча бумаг на столе, до которых никак «руки не дойдут».

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

Приходит мужик в травматологию с ушибленным пальцем. Врач осмотрел:

— Это фигня — фигню не лечим.

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

— Это фигня — фигню не лечим.

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

— А это уже хана — неизлечимо.

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

С другой стороны, в нашей жизни встречаются по-настоящему грандиозные проекты, на воплощение которых могут уйти годы. Можно год за годом изучать мировую литературу, когда работы еще непочатый край, а запал уже не тот. В таком случае разумнее всего было бы выделить множество промежуточных результатов, достижение каждого из которых стало бы вашей очередной победой.

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

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

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

— Уволил бы инженеров, установивших такие нормы.

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

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

7. Подобраны ресурсы для достижения цели

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

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

— Как правильно пользоваться банковским автоматом?

— Очень просто:

1. Зайти в банк.

2. Достать автомат.

3. Получить деньги.

Следующий пункт также предназначен для поиска ресурсов.

8. Вы исследовали возможные препятствия на пути к цели

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

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

— Сынок, ты что такой задумчивый?

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

Предусмотрительный сынок! Ничего не скажешь.

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

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

— По сколько будем брать?

— По две!

— По две уже брали и удочки там забыли

— По три!!

— И по три брали — забыли замполита...

— Тогда по три и чекушку!!!

— По три с чекушкой брали в прошлый раз и забыли автобус!

Командир:

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

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

9. Намечены первые шаги

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

Вовочка после просмотра рекламной паузы бросается с ревом к матери:

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

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

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

Вперед!

Общим взглядом

1. Цель заявлена утвердительно

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

— *Я не хочу постоянно ссориться с родителями!*

— Я тоже. А чего вы хотите?

— Хочу мира и взаимопонимания.

— *Мне надоели эти депрессивные мысли.*

— А какие мысли вы предпочитаете?

— По крайней мере, конструктивные.

— *Хочу бросить курить.*

— Бросить? А зачем?

— Пора уже развивать силу воли.

2. Достижение цели зависит от вас

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

— *Хочу, чтобы родители понимали мои заботы.*

— А что лично вы можете сделать для этого?

— Наверное, стоит поговорить с ними об этом.

— *Вот если бы постоянно была весна, я бы была счастлива!*

— Так чего вы хотите — быть счастливой или чтобы была весна?

— Конечно, быть счастливой!

— *Главное, чтобы окружающие создали подходящую атмосферу.*

— И как вы собираетесь это сделать?

— Кажется, проще научиться действовать в любой...

3. Цель подтверждается с помощью органов чувств

Главный мотив — не пропустите своего счастья! Пусть оно будет реально ощутимо и измеримо. Чем конкретнее цель, тем легче ее заметить.

— *Мне надо научиться дипломатично разговаривать.*

— А что вам скажет, что уже умеете это делать?

— Когда смогу в течение месяца ладить с близкими.

— *Я буду учиться поддерживать у себя хорошее настроение.*

- Как вы поймете, что уже получили это?
- Если в ответ на ругань я смогу ответить тепло.

- *Стать видной личностью — это по мне.*
- Сможете ли вы сами это заметить?
- Я это увижу по тому, что другие будут брать с меня пример.

4. Цель находится в нужном контексте

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

- *Мне надо научиться дипломатично разговаривать.*
- С кем и при каких обстоятельствах?
- С родителями, особенно, когда они ворчат.

- *Я буду учиться поддерживать у себя хорошее настроение.*
- Всегда ли оно уместно?
- Когда будет нужно сострадание, я его сумею обеспечить.

- *Стать видной личностью — это по мне.*
- «Светить всегда, светить везде»?
- Ну, иногда лучше уйти в тень, но в работе и личной жизни я этого хочу.

5. Цель сохраняет все преимущества настоящего положения

Соблюдайте экологию! Мир — достаточно сложная штука, чтобы этот факт начать уважать. В нем все взаимосвязано. Поэтому внимательно отнеситесь к своему заказу. Ничего ли вы не потеряете, если вдруг ваше желание исполнится? Не пропадет ли чего на пути к заветной цели? Сохраните ли вы все выгоды текущего положения? Все ли мнения учтены?

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

- *Мне надо научиться дипломатично разговаривать.*
- А что дает нынешний стиль общения?
- Сейчас на меня боятся особо «наезжать».

- *Я буду учиться поддерживать у себя хорошее настроение.*
- Ничего не боитесь потерять?
- Да. Иногда приятно потосковать, пожалеть себя, но пора учиться быть взрослой.

- *Стать видной личностью — это по мне.*
- Хорошо обдумали все последствия?
- Я готов к большей ответственности и новым нагрузкам.

6. Цель имеет подходящие размеры

Слишком маленькая цель не стоит столь тщательного планирования. Пусть у нее за спиной встанет действительно значительное начинание. За слишком большую цель неясно с какой стороны взяться. Убедитесь, что ее можно добиться в обозримом будущем. Выделите первый, начальный этап и работайте с ней. На оставшуюся часть задачи у вас еще будет время.

- *Мне надо научиться дипломатично разговаривать.*
- Чему бы вы хотели научиться в первую очередь?
- Для начала, я бы хотел научиться просто выслушивать собеседника.
- Что вам это даст?
- Тогда и к моему мнению станут больше прислушиваться.
- *Я буду учиться поддерживать у себя хорошее настроение.*
- Какая будет ваша первая задача?
- Научиться принимать в себя только хорошее.
- А зачем?
- Я рассчитываю прожить на этом свете подольше.
- *Стать видной личностью — это по мне.*
- С чего вы собираетесь начать?
- Полагаю, мне нужно овладеть ораторским искусством.
- А какая вам от этого польза?
- Тогда меня будут больше уважать.

7. Подобраны ресурсы для достижения цели

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

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

8. Возможные препятствия на пути к цели

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

- *Мне надо научиться дипломатично разговаривать.*
- А что вам мешает делать это сейчас?
- Понимаете, меня бесит, когда люди начинают обманывать. И я ничего не могу с этим

поделать.

— *Я буду учиться поддерживать у себя хорошее настроение.*

— Трудностей не будет?

— Если только какое несчастье. Тогда придется туго.

— *Стать видной личностью — это по мне.*

— Что-нибудь вам может помешать?

— Я уже пробовал неоднократно, но мне всегда мешало отсутствие способности сосредоточиться на одной цели.

9. Намечены первые шаги

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

— *Мне надо научиться дипломатично разговаривать.*

— С чего начнете учебу?

— Выслушаю и приму к сведению первый же совет родителей.

— *Я буду учиться поддерживать у себя хорошее настроение.*

— Первый шаг?

— Я его уже сделала — я улыбаюсь!

— *Стать видной личностью — это по мне.*

— Когда начнете?

— Пойду на тренинг, как только сдам квартальный отчет.

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

Патрик Уинстон

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

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

Правда, общение с компьютерами^[43] оказалось достаточно затруднено. Не говоря уже о том, что они совершенно не умели решать более или менее отвлеченные задачи.

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

— Нам наступать или отступить?

Компьютер думает несколько часов и выдает:

— Yes!

Полковник:

— Что «Yes»?

Компьютер думает еще несколько часов и рапортует:

— Yes, sir!

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

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

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

А ученые в очередной раз задались вопросом: «Как же человек думает?» И главный сюрприз был именно в том, что теперь уже этим вопросом занялись представители *точных наук*. Их в первую очередь интересовали те вещи, которые действительно работали. Они отбросили все домыслы и фантазии и взяли из человеческого интеллекта именно то, что можно реально переложить на точный машинный язык. Ведь эти ученые собирались научить компьютеры думать, причем думать эффективно. И по-человечески...

Как вы понимаете, НЛПеры в своем поиске реально работающих инструментов просто не могли пройти мимо столь полезных находок. А это действительно оказалось самым настоящим сокровищем. Удобным, простым, универсальным — полезным. Причем, они взяли уже обработанный трудами многих кибернетиков алмаз и просто применили к моделированию человеческого совершенства.

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

Та самая модель...

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

Вспомните грибников. Если подумать, там они выполняют большое количество повторяющихся действий, и в результате получают полную корзину.

Идут, смотрят по сторонам, заметили гриб, подошли, наклонились, срезали, положили в корзину, идут дальше, смотрят по сторонам, заметили гриб, подошли, наклонились, срезали, положили в корзину...

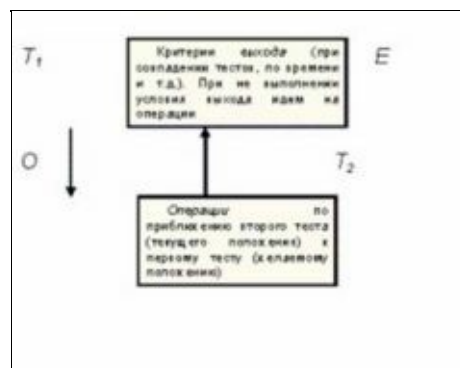
Цикл, стало быть. И так гриб за грибом они постепенно приближаются желаемому результату. Кому-то нужна корзина, кто-то стремится к ужину...

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

Про важность грамотной постановки *цели* я говорить не буду — этому уже и так уделено достаточно много слов. *Чувствительность* проявляется в том, что после каждого небольшого шага мы собираем *обратную связь* из внешнего мира: «Приблизил ли меня этот шаг к желаемому результату?» *Гибкость* определяет нашу способность изменять свои действия вместе с переменной внешней обстановки.

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

Формально полученная модель называется *T.O.T.E.* ^[44] — Тест-Операция-Тест-Выход (Exit). При *первом тесте* мы определяем нашу цель, то чего мы хотим достичь. При *втором* — где мы сейчас находимся. *Операции*, которые мы выполняем, направлены на уменьшение разницы между первым и вторым тестом. *Выход* определяет условие перехода к следующей цели (при совпадении тестов, по прошествии определенного количества времени, при обнаружении более желаемой цели и т. д.). ^[45]



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

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

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

— Ты что здесь делаешь?

— Акул гоняю.

— Так их же нет нигде!

— Значит, хорошо гоняю.

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

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

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

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

При этом более мелкие «тоуты» оказались заложены, как в операции, так и в промежуточные тесты. Т.О.Т.Е. осмотра окрестностей, Т.О.Т.Е. перемещения по лесу, Т.О.Т.Е. оценивания съедобности каждого гриба... И вместе с тем Т.О.Т.Е. подсчета количества грибов, Т.О.Т.Е. принятия решения... Более крупный Т.О.Т.Е. позволяет вернуться с набранными грибами домой. Он как бы управляет подчиненными «тоутами»: приехать в лес, собрать грибы, вернуться домой, приготовить грибы... Все эти «тоуты» являются его операциями.

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

Вот такая интересная модель...

Кое что о гибкости...

Модель Т.О.Т.Е. настолько универсальна, что ее можно приложить практически к любому виду деятельности. С ее помощью можно понять его сущность и даже найти и устранить

возможные неисправности. В эту модель просто изначально заложен успех и безупречное функционирование. И не удивительно, что с ее помощью очень легко можно объяснить по меньшей мере две из базовых пресуппозиций.^[46]

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

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

Что и требовалось...

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

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

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

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

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

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

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

— Ген, дай курнуть!

— Нельзя, ты еще маленький.

— Ой, Ген, милиция идет!

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

— Я балдею, зеленый, как ты ныряешь!

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

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

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

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

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

Я, конечно, не собираюсь навязывать свои вкусы, но кажется этому мужику следовало задаться вопросом: «Зачем ему антилопа?» Тогда бы он смог подняться на уровень более

глобального «тоута» и уже «с высоты птичьего полета» заметить появление более привлекательной альтернативы.

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

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

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

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

— *Папа! Папа! Почему бабушка по огороду скачет?*

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

Вот такие родственные отношения.

Что показывают тесты

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

Словарь НЛП

Говорят, что второй тест показывает *текущее состояние* задачи, а первый — желаемое. Слово «состояние» звучит весьма «научно». Но что это такое? Оказывается, что оно нам весьма привычно. Мы всю жизнь проводим в некоторых *состояниях*: бодрствования и сна, радости и грусти, состоянии мира и войны. Тело может находиться в состоянии движения или покоя.

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

Мы можем быть в самых разных состояниях, но нам не удастся вообще не быть ни в каком состоянии. Даже про лежащих в морге можно сказать, что они находятся в состоянии смерти. Все вокруг находится в определенных состояниях. Вот вода, например, имеет три основных: твердого тела, жидкости и газа.

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

Развиваем чувствительность

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

Калибровка — точное узнавание состояния другого человека по невербальным^[47] сигналам. Способность прочтения бессознательных невербальных реакций другого человека в процессе текущего взаимодействия путем установления однозначного соответствия между наблюдаемыми поведенческими признаками и характерным внутренним состоянием.

Словарь НЛП

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

Нас же сейчас будет больше интересовать *сенсорная чувствительность* — способность различать самые тонкие сигналы от наших органов чувств. Именно она поможет нам получать качественную и своевременную *обратную связь* непосредственно в процессе общения. Например, мы сможем узнать, как другой человек относится к нашим действиям, словам, мнениям. *Сознание и тело — части единой системы.* И это значит, что по изменениям в теле можно отследить изменения в сознании. Ведь у любого *внутреннего* процесса есть свои *внешние проявления.* А уж по ним можно определить, что творится у человека в душе. Кстати, это и называется *калибровкой.*

Нужен конкретный пример? Пожалуйста.

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

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

Вернемся к нашему собеседнику. Вопрос задали — ответ (словесный и несловесный) получили. Какие-то внешние реакции заметили, какие-то — не успели. Задаем еще несколько «установочных» вопросов. Заметили больше. Таким образом, в вашей голове могут получиться как бы два списка. Например, таких:

Согласие: «Да» / Несогласие: «Нет»

Корпус подается вперед / Корпус отклоняется назад...

Кисти расслабляются / Кисти напрягаются.

Легкий кивок головой / Движения (головы, плеч) из стороны в сторону.

Лицо расслабляется / Лицо «застывает».

Уголки губ поднимаются / Задержка дыхания.

Веки прикрываются /.

Теперь мы можем узнать, согласен он или нет, по любому вопросу. Очень удобно! Разумеется, списки можно существенно дополнить (за счет индивидуальных особенностей) и даже существенно изменить. Единственным ограничением здесь могут стать ваши собственные способности замечать, сортировать и запоминать внешнюю информацию. Эти способности постоянно развиваются и совершенствуются по мере применения навыка *калибровки*. Со временем они станут вашими надежными помощниками.

Хочу обратить внимание читателя еще на одну тонкость. В НЛП предпочитают рассматривать обобщения с точки зрения их *полезности*, а не *правильности* или же *истинности*. Приведенный список внешних проявлений полезен в том смысле, что он демонстрирует наиболее типичные признаки, по которым можно определить состояние собеседника. При этом я ни в коей мере не берусь утверждать, что этот список верен во всех отношениях. Почему?

Во-первых, мы уже обсудили, что *карта* — это не *территория*. Каждый новый собеседник продемонстрирует вам свой индивидуальный набор реакций (территорию внешних проявлений), который, скорее всего, будет в чем-то отличаться от нашего списка (т. е. от карты).

Во-вторых, даже один и тот же человек в разных ситуациях может продемонстрировать *разные территории*. Например, если у него устали глаза, то моргать он будет несколько чаще обычного. Получается, что движения век в этой ситуации критерием быть уже не могут. Собеседник пришел с мороза и у него «горят щеки». Как насчет цвета лица? Таких примеров, как легко проверить, можно набрать множество.

Какой из всего этого можно сделать вывод? Когда надо точно знать внутреннее состояние конкретного собеседника, именно этого собеседника и нужно *калибровать*. Тогда, созданная вами, карта индивидуальных реакций будет работать гораздо лучше, нежели любой более обобщенный список. Кроме всего прочего, это дополнительно развивает соответствующие способности. Второй вывод: можно существенно повысить надежность калибровки, уделяя внимание *комплексу внешних проявлений*, а не какому-то одному признаку.

Итак, давайте еще раз перечислим признаки, по которым мы можем калибровать состояние другого человека. Мы можем...

Увидеть:

мимику цвет кожи жесты дыхание (глубину, скорость, частоту)

положение корпуса

Услышать:

громкость голоса его высоту интонации и скорость дыхание и прочие звуки тела

Почувствовать:

температуру влажность пульс дрожь дыхание мышечные напряжения

В принципе, количество таких характеристик практически неограниченно. Ведь даже в мимике можно выделить особенности положения глаз, носа, губ, щек, подбородка, челюстей, лба... Каждую характеристику можно все больше и больше разукрупнять, то есть выделять множество составляющих деталей и работать с ними. Особенно интересно (да и полезно) отслеживать *изменения* всех этих признаков. Ведь именно по ним можно откалибровать смену состояния собеседника.

Таким образом, развивая *сенсорную остроту*, мы получаем волшебный ключ к тайнам внутреннего мира собеседника. Любому *внутреннему изменению* соответствуют некоторые *внешние проявления* — изменения во внешнем облике человека. И чем больше нам удастся

отследить признаков изменения состояния собеседника, тем надежнее сделанные на их основе выводы. Тем качественнее собранная нами обратная связь.

Пару слов о наблюдательности

В районе часа ночи из одной из квартир многоэтажного дома все еще доносится ритмичный рев динамиков и топот многочисленных ног. Заспанный жилец решает наконец пойти навести порядок. Он полчаса звонит в дверь, наконец она открывается, и его взору представляется такая картина: На пороге в отцовском халате, с бутылкой коньяка в одной руке и сигарой — в другой, стоит восьмилетний Вовочка. Сзади в дыму, подсвеченном светомузыкой, мелькают тела обнаженных девиц... Вовочка:

— Че надо?

— Мальчик, а кто-нибудь из взрослых дома есть?

Эффектная пауза, за время которой Вовочка успевает глотнуть коньяка и затянуться сигарным дымом. Наконец, взрослый получает ответ:

— А сам-то как думаешь?

Мечтая об умении читать мысли других людей, об изоощренном искусстве калибровки, о блестящей сенсорно чувствительности... Стараясь определить тончайшие грани перехода между мышечными напряжениями на лице собеседника или между степенью покраснения кожи, мы зачастую пропускаем самое очевидное.

Так, преподаватели, увлеченные своим предметом, напрочь не замечают, что некоторые слушатели уже откровенно зевают, кто-то с интересом читает посторонние книжки, где-то идут разговоры на отвлеченные темы... От скуки. Таким лекторам больше нужна не сенсорная чувствительность, а чувствительность внимания.

Это вовсе не значит, что они совсем не внимательны. Напротив — они очень внимательно относятся к преподаваемому предмету. Они отдают ему все свое внимание, все 7 ± 2 единицы контролируемой информации. А реакция зала — упускается. Помните, как рисуются карты? Так вот, в его карте будет содержаться очень удачная лекция (ни разу не сбился).

Таким образом, все, что нам потребуется для более эффективного использования собственного внимания, так это перенаправить хотя бы его часть на получение обратной связи. А дальше — гибкость поможет. Развитая чувствительность наших органов восприятия, конечно, нужна, но она не заменит обычной внимательности к «мелочам» — наблюдательности. А ведь именно эти «мелочи», порою, дают большую часть информации о человеке.

Некий врач, приехал к одному из своих постоянных клиентов вместе со своим учеником. После краткого осмотра и проверки пульса он строго взглянул на пациента и сказал:

— Почему вы опять нарушили мои предписания? Я же запретил вам есть яйца!

— Простите, доктор, а как вы догадались? — спросил уличенный пациент.

— Я не догадался. Это строгий научный метод. Вы же знаете, что пища, которую вы употребляете, сильно влияет на ваш организм. Поэтому, я смог легко определить нарушение в диете по изменению пульсации крови.

Само собой разумеется, что клиент смиренно пообещал свято соблюдать диету... Когда врач со своим учеником возвращались обратно в клинику, тот восхищенно воскликнул:

— Профессор! Я поражен вашим искусством! Как вы смогли по одной только пульсации определить рацион пациента?

— Идиот! У него рукав был испачкан желтком!

Такие дела...

Кстати, весьма интересный жанр человеческого общения — намеки. Вот уж где воистину

помогает чувствительность внимания!

Наташа Ростова посылает с посылным записку поручику Ржевскому: «Сегодня муж уедет, и я буду ночью совершенно одна...»

Ржевский: «Хорошо, наверное, быть ночью совершенно одной».

Наташа: «Я буду спать в большой мягкой постели...»

Ржевский: «Хорошо, наверное, спать в большой мягкой постели...»

Наташа: «Я буду спать совершенно обнаженная...»

Ржевский: «Хорошо, наверное, спать совершенно обнаженной...»

Наташа, потеряв терпение: «Ржевский, приходите сегодня ко мне — займемся любовью!»

Ржевский: «Намек понял».

Азы моделирования

Модель — практическое описание того, как что-то действует, конечная цель которого — использование на практике. Обобщенная, искаженная и содержащая упущения копия.

Моделирование — процесс наблюдения, составления и внедрения моделей успешных людей: последовательности идей и действий (паттернов), которая позволяет справиться с задачей. Основа ускоренного обучения.

Словарь НЛП

Хотя на нашем уровне владения НЛП еще и рано говорить о полноценном снятии моделей успешного поведения с других людей, кое-какую идею я уже могу вам подарить. Конкретно: достижение любой цели может быть расписано с помощью модели Т.О.Т.Е. А стало быть, мы имеем возможность выделить ряд ключевых элементов стратегий успешных людей.

Если вы хотите научиться чему-либо у другого человека, то в расспросах вам помогут четыре точки модели Т.О.Т.Е. Вопросы к *первому тесту*: «Чего ты хочешь добиться, когда начинаешь движение к цели?», «Зачем тебе эта цель?» *Операции* выясняются вопросами: «Что ты для этого делаешь?», «Какие действия ты совершаешь?», «Что ты при этом используешь?» *Второй тест*: «Как ты понимаешь, что продвигаешься к цели?» *Выход*: «В какой момент и каким образом ты решаешь, что цель уже достигнута?»

Даже если вы лишены возможности задавать прямые вопросы, то все равно подаваемая им информация может быть размещена на этих четырех «полочках»: что хотел, что делал, как ориентировался, когда вышел. Более того, благодаря такой сортировке вы сможете выявить действительно важные элементы стратегии. А лишнее — отбросить.

Когда у вас есть ответы на каждый из вопросов модели Т.О.Т.Е., вы уже можете сравнить моделируемую стратегию с вашей собственной. Буквально по пунктам. И тогда вы легко сможете найти собственные ошибки, да еще и улучшить смоделированную стратегию за счет преимуществ вашей.

Между прочим, а кто сказал, что моделировать надо только других? Можно снимать модели с самого себя! В каких-то делах мы более успешны, в каких-то — менее. Так вот, берем те случаи, где у нас все работает хорошо, и непосредственно переносим туда, где пока еще не все так гладко. Скажем, у меня отлично получается играть, но с трудом — работать. Выясняем в чем разница на уровне точек модели Т.О.Т.Е., и вот уже любая работа спорится...

Примерно таким методом моделирования и пользовались при создании инструментов НЛП.

Брали каждый пункт и искали его наилучшую реализацию.

Не секрет, что в любой серьезной организации можно выделить сотрудников, отвечающих за каждый из пунктов «тоута». В отделе планирования сидят «первые тесты». Основная масса работников — это «операции». Обязательно наличие контролеров — «вторых тестов». Ну, и кто-то (глава?) следит за тем, как все эти планы реализуются, анализирует, оценивает...

С наиболее успешных людей снимаются удачные стратегии. Так, собственно, и появились в НЛП понятия хорошо сформулированного результата, калибровки, гибкости средств и гибкости целей. Они-то и оказались сейчас к вашим услугам.

Памятка на память

· Выявленные в исследованиях в области искусственного интеллекта закономерности мышления человека оказались эффективными в приложении к моделированию человеческого совершенства. Благодаря найденным моделям удастся описать успешные стратегии талантливых людей.

· Появление «думающих машин» акцентировало внимание людей на необходимости создания *точного и однозначного* стиля общения. В основе такой коммуникации легла идея передачи *сенсорной информации* взамен *суждений*. Сенсорная информация *проверяема с помощью органов восприятия*, суждения лежат у области *оценок* и не могут быть квалифицированы, как верные или неверные.

· Одной из самых первых и в то же время центральных моделей мышления стала модель *Т.О.Т.Е. (Тест-Операция-Тест-Выход(Exit))*. Она оказалась достаточно универсальной и простой. А следовательно — удобной в применении. В то же время, она сама по себе являет пример *эффективной стратегии достижения целей*, основанной на *обратной связи*.

· *Первый тест* — это желаемое состояние, *второй тест* — текущее состояние, *операции* направлены на уменьшение разницы между тестами, *выход* — это критерий окончания движения к цели. Каждый из пунктов модели Т.О.Т.Е. содержит в себе несколько более мелких «тоутов», ответственных за их выполнение. Соответственно, каждый Т.О.Т.Е. является частью некоторого более глобального «тоута».

· Модель Т.О.Т.Е. содержит в себе целый ряд пресуппозиций НЛП, акцентирующих наше внимание на необходимости проявления *чувствительности* к обратной связи и развития *поведенческой гибкости*. А также — *разделения поведения и намерения*.

· Поведенческую гибкость можно понимать, как многообразие различных операций, направленных на достижение однотипных целей. Фактически — это количество способов, которыми мы можем достичь одного и того же. Различают *гибкость на уровне средств* и *гибкость на уровне цели*. В первом случае меняются операции, во втором — весь Т.О.Т.Е.

· По *внешним проявлениям* человека можно определить его *внутреннее состояние*. Инструмент, который позволяет использовать эту возможность, называется *калибровка*. Степень точности калибровки зависит от количества параметров, по которым она проводится. Чем больше признаков учтено, тем качественнее результат.

· Часто позитивный эффект от применения калибровки определяется перенесением фокуса внимания на другого человека. Сама внимательность позволяет собирать на порядок больше обратной связи, нежели ранее.

Раппорт — процесс построения и поддержания отношения взаимного доверия, гармонии и взаимопонимания между двумя и более людьми, возможность вызывать реакции других людей.

Словарь НЛП

Некоторым он покажется просто чудом. Кто-то видит в нем настоящее шаманство. Он настолько многогранен и непонятен. И в то же время, удивительно прост. С одной стороны, его применение однозначно и понятно. Самоочевидно. С другой — весьма туманно. Особенно, когда используешь его сознательно и бессознательно не первый год.

Это процесс. Это состояние. Вид взаимодействия. Нечто, что устанавливается между живыми существами, когда они общаются. Иногда говорят, что это своеобразный танец общения, где каждый ведет свою партию. Его называют странным словом, которое пришло из классического гипноза. Это *раппорт*.

Находясь в состоянии раппорта, намного проще довериться собеседнику, поверить ему. Ты чувствуешь себя намного спокойнее и расслабленнее. Это как состояние хорошего мира — государства мирно сосуществуют, ведут взаимовыгодную торговлю, принимают гостей и туристов друг от друга. Они чутко отзываются на все изменения, происходящие с соседом. Царствует взаимопомощь.

Когда вы в *раппорте*, вам гораздо проще согласиться с собеседником. Искать общее. И в мыслях, и в суждениях. Вы буквально находите общий язык. Разговариваете, легко понимая друг друга. Любое общее дело, которое вы делаете, спорится. Вы органично дополняете друг друга, пользуетесь взаимной поддержкой. *Раппорт* очень ценен, и оба стремятся его сохранить, постоянно бессознательно подстраиваясь к партнеру по общению.

Считается, что его надо строить. Создавать. Корректировать и регулировать. В то же время, он настолько естественен, что его проявления мы встречаем буквально каждый день. Надо только знать, куда смотреть. Чтобы увидеть гармонию. Мы пользуемся им довольно часто, зная НЛП или нет. И когда пользуемся, удивляемся, с каким приятным человеком довелось встретиться.

А мы научимся пользоваться всеми его преимуществами по собственному желанию.

Маленькие чудеса про сознание и тело

Для чего мы заводим друзей? Возможно, чтобы было кому нас понять. Чтобы было с кем иметь что-то общее. Дело, развлечение, увлечение, размышления... Чтобы было с кем обсудить. Получить свою порцию согласия и понимания. И ответить взаимностью. Конечно, у каждого будет свой ответ, но и для этого тоже. Ну, вы меня понимаете...

А вам нравится, когда вас понимают? Каждую вашу мысль, каждый намек. С полуслова. Вообще без слов. Просто по жесту. Вопрос, скорее, риторический, ибо для чего же тогда мы так настойчиво ищем себе хороших собеседников. Для чего же иначе мы стараемся договориться, не зирая на различия своих моделей мира?

А бывало так, чтобы вы хотели кого-то понять, но не получалось? Не получалось «влезть в чужую шкуру». Слишком далеки его проблемы и заботы от нашей реальности. Или совершенно непонятны его радость и оптимизм. Может быть, когда-то вы хотели перенять опыт мастера, но не смогли понять его объяснений? Немудрено, ведь залезть к нему в голову вы не можете, а как рассказать понятно он и сам не знает.

Сюрприз в том, что выход есть.

Выход из этой, казалось бы, тупиковой ситуации был найден многие века назад. В частности, в Боевых Искусствах. Этот способ используется столько, сколько существует обычай, когда ученик непосредственно перенимает опыт у своего наставника. Он просто начинает делать то, что делает мастер. Буквально повторять его движения. Жест в жест. Вдох во вдох. Взгляд во взгляд.

Сознание и тело — части единой системы, и ученику начинает передаваться состояние учителя. Даже мысли и желания. Синхронно двигаясь в течение длительного времени, они как бы становятся единым организмом. И обучаемый начинает чувствовать то, что чувствует мастер. Даже то, чего тот и сам не осознает. Они прекрасно понимают друг друга. Ведь и учитель теперь знает, над чем еще стоит поработать его ученику.

Обучение шло как от сознания к телу, так и от тела к сознанию. Часто ученик долгими часами выполнял комплексы стандартных движений, стремясь достигнуть определенного состояния сознания. Часто — наоборот — начинал спонтанную импровизацию, ориентируясь на заданное состояние.

Он учился быть мастером.

В таком подходе нет ничего сверхординарного. Любой актер делает нечто подобное по нескольку раз на дню. Чтобы вжиться в образ. Говорят, это специально преподается на курсах актерского мастерства. А танцоры? Спортсмены? Музыканты? Да мало ли кто проходит обучение, пытаясь непосредственно повторять то, что показывает учитель!

А вы видели в действии гениев кухонной психотерапии? Уходят подружки на кухню и начинают обсуждать все животрепещущие проблемы. Как они понимают друг друга! Посмотрите: одинаковые позы, похожие жесты, сходная динамика движений. Послушайте: идеально согласованные интонации, скорость и громкость речи, сходные акценты. Прочувствуйте насколько тяжело у них у обеих на душе, но вот — одновременный всхлип, и обе рыдают освобождающими слезами разрядки. И постепенное облегчение — можно жить дальше. Заниматься привычными делами.

Да. Это действительно тот способ понимания и сочувствия, которым мы регулярно пользуемся. Заметьте! Сочувствие включает в себя *со радость!* И это гораздо более приятнее и полезнее, чем сострадание. Как светло и тепло становится на душе, когда у твоих близких все хорошо! Как приятно подстраиваться к хорошему настроению и перенимать у окружающих

самое лучшее! Как легко оказывается ощутить уверенность сильного человека, находящегося поблизости! Можно действительно брать самое лучшее и привносить это в свою жизнь. Мы ведь уже понимаем, как это делается.

А понимая, можем уже начать проводить небольшие эксперименты. Договоритесь с другом или подругой о простом упражнении. Всего десяток минут пусть один побудет «тенью» другого. Пусть первый просто ходит там и так, как ему удобно. Второй — повторяет его походку. И жесты. А по возможности — мимику. Попробуйте поэкспериментировать, и на несколько минут произойдет перевоплощение. Ведомый прочувствует, как это — «быть в чужих туфлях». [\[48\]](#) На десять минут он окунется в мир другого человека. И порой, узнает о нем больше, чем за несколько часов беседы.

Это действительно Чудо!

Что говорит о нас больше, чем мы сами

Только поверхностный человек не судит по внешности.

Оскар Уайльд

Знаете ли вы, что все, что вы говорите, постоянно комментируется? Каждое слово, каждая мысль. И вам вряд ли удастся когда-нибудь избавиться от этого комментатора. Да вы просто не захотите этого делать! Потому что вас комментирует ваше тело. Постоянно. Даже когда вы ничего не говорите.

В школе на уроке математики молодая учительница говорит:

— Дети, слушайте условия задачи, решать будем устно. Летят 4 гуся — 3 белых и один серый. Спрашивается, сколько мне лет?

Все молчат. Вовочка тянет руку:

— Вам 24 года.

— Правильно, а как ты решил?

— Когда я задаю глупые вопросы, папа называет меня полудурком, а мне 12...

Все, что мы произносим, мы произносим с определенной интонацией, некоторой мимикой, с характерными жестами. Все это формирует отношение слушателей к тому, что человек говорит. То, как мы подбираем слова, как строим предложения, какие расставляем акценты... Другие могут знать об этом, а могут и не догадываться. Могут осознавать или просто делать выводы.

Секретарь своему шефу:

— К вам посетитель.

— По какому вопросу?

— Он говорит, что хочет получить свои деньги назад.

Шеф спешно перебирает в памяти своих кредиторов.

— А как он выглядит?

— Он выглядит так, что лучше бы уж вы ему их вернули!

Порою сам того не замечая, говорящий формирует отношение ко всему что он произносит. А заодно, к самому себе. Он может произносить: «Такого специалиста как я, вы больше не встретите!» В то время, как на несловесном уровне он жалобно скулит: «Ну хоть вы возьмите меня...» И его не берут: «Неуверенный он какой-то». А возможно, он действительно хороший специалист.

Формула успеха Глайма:

«Секрет успеха — в искренности. Как только вы сможете ее изобразить, считайте, что дело в шляпе».

По самым приблизительным оценкам, мнение, которое складывается о человеке, примерно на пять шестых определяется тем, как он говорит. На слова остается где-то одна шестая. И тем более странно, что нас традиционно больше заботит, что сказать. Содержанию отдается львиная доля внимания. В это время, лишенная даже минимального контроля сознания, форма определяет весь исход общения. Ну, может, и не весь. Только на пять шестых.

Разве этого мало? А ведь бывает в жизни ситуации, когда слова уходят, а контакт сохраняется.

Вспомните: сидишь в приятной компании, вам хорошо, уютно, спокойно. Вы чувствуете, что все вокруг свои. А разговор между тем медленно затихает, и только редкие фразы нет-нет да нарушат тишину. В такие минуты совсем не хочется разговаривать. Хочется просто

сидеть и смотреть. На окружающих — таких близких сейчас.

А через несколько минут доносится голос первого очнувшегося: «Содержательно молчим!» И что удивительно — действительно содержательно! Слов не было, а общение продолжалось.

Полагаю, вы уже догадались, что при построении *раппорта* большую часть внимания мы будем уделять именно *форме* общения. А чем заполнить эту форму, вы уж всегда найдете. Конечно, словесной части коммуникации, тоже будет уделено внимание. И даже здесь основной упор будет сделан на *форме*. Вообще-то, НЛПеры — жутко ленивые люди. Они всегда предпочитают делать то, что лучше всего работает. Прочие способы остаются «про запас».

По территории воинской части мчится прапорщик с тачкой, полной дерьма. Его останавливает капитан:

— Стой! Что украл?

— Ничего.

— Не верю, — капитан запускает руки в тачку и шарит в ее содержимом. Ничего не найдя, он отпускает прапорщика. Тот несется дальше. Навстречу майор:

— Стой! Что украл?

— Ничего.

— Проверим, — история повторяется. Прапорщик подбегает к КПП.^[49] Там полковник:

— Стой! Что украл?

— Ничего.

— Я те дам ничего! — Полковник тщательно проверяет все содержимое тачки, но тоже ничего не находит. Наконец, прапорщик выбегает за ворота части, оглядывается, вываливает из тачки дерьмо и злобно ворчит:

— «Что украл — что украл...» Тачку украл!

Можете прямо сейчас начинать уделять больше внимания несловесным элементам общения. Например, попробуйте как-нибудь посмотреть фильм на незнакомом языке. Вы удивитесь, как много вам удалось понять. Просто по интонациям, по движениям. Да и по событиям, конечно. Не исключено, что вам откроется то, что скрылось от тех, кто язык понимает. Само сердце происходящего. Еще можно поэкспериментировать с отключенным звуком, но это уже детали...

Все это научит вас читать «язык тела».

А сейчас мы продолжаем учиться на нем говорить...

Зазеркалье без зеркала

В то время, как *сознательно* мы беседуем на уровне слов, *бессознательно* мы общаемся еще и на уровне поз и жестов. Как первая, так и вторая коммуникация могут быть и эффективными, и беспорядочными. Согласие может быть как на языке слов, так и на языке тела. И если в первом случае оно начинается со сходства мыслей, то для тела — это согласованность поз и движений. Внешняя похожесть. Порой буквально до отзеркаливания.

Найдется совсем немного людей, которым совсем не нравится подходить к зеркалу. Остальным — нравится. Хоть в какой-то степени. В любом случае, у зеркала мы успели провести достаточно много времени, чтобы научиться воспринимать свое отражение как себя.

Младенцам это доставляет особое удовольствие. Когда в первый раз подносишь ребенка к зеркалу, он удивляется: «Кто это там?» Его очень интересует то существо за холодной перегородкой. Он принимается живо его исследовать. Наблюдать за его движениями и, может быть, сравнивать их со своими. Проходит некоторое время, и малыш уже осознает, что это он сам — только за стеклом. И очень радуется, когда в очередной раз видит свое отражение.

На семинаре по НЛП мы делали самые разные модификации упражнения «зеркало». Это могло быть упражнение на идеальное отзеркаливание «живой скульптуры», где один из участников старался максимально точно отразить позу своего партнера, а еще один — «режиссер» — помогал ему, глядя со стороны.

Это могли быть просто десять-пятнадцать минут беседы, когда оба собеседника старались быть зеркалом друг для друга. На любую тему. Но идеально подстроенные. И за несколько минут выполнения подобных простых упражнений происходили воистину волшебные вещи.

То вдруг начинаешь воспринимать собеседника, как свое отражение, бессознательно пытаешься подправить прическу у себя, если заметил недостаток у партнера. То совершенно спонтанно появляются совсем не характерные для тебя жесты, необычные ощущения, непривычные мысли. А в «живой скульптуре», сама «скульптура» ни с того, ни с сего начинает подстраиваться под зеркалящего.

Чудеса, да и только!

Может быть, здесь действительно дело в бессознательной, привитой с детства привычки отождествления себя и человека из зазеркалья. Ведь так приятно видеть что-то родное и настолько близкое во внешнем мире. Такое же, как и мы. Сходное. И в этой внешней похожести, в этой прекрасной согласованности бесследно исчезает чужой человек. Появляется продолжение меня. Рождается взаимосвязанная, взаимозависимая *система* — своеобразный живой организм. И он живет своей жизнью. Столько, сколько живет построенный *раппорт*.

Сознание и тело — части единой системы, и согласованность тел, порождает согласие в сознании. В этом случае действительно проще согласиться с собеседником, принять его точку зрения. Примерить его карту — искать что-то общее.

— Можете объединиться в пары для следующего упражнения, — в группе занимающихся НЛП происходит некоторое движение, и через некоторое время каждый уже нашел себе партнера или партнершу. — Сейчас вы выберете две темы для разговора. По одной из них вы полностью друг с другом согласны, по другой — абсолютно не согласны.

Проходит несколько минут, и группа уже готова слушать дальнейшие инструкции. А инструкции примерно такие: «В следующие несколько минут вы будете, сидя в совершенно разных позах, обсуждать тему, где вы были согласны друг с другом. Через некоторое время — наоборот — позы совпадают, а мнения различаются».

Время пошло.

Ученики честно пытаются следовать инструкциям, но... Разговор не клеится. Вроде бы и согласны во всем... Ан нет — уже не во всем. Поторопились мы видно, выбрав эту тему. Да и как вообще можно говорить с таким человеком, сидит как непонятно что. Сразу видно — спорить собрался.

В других парах немного по-другому. Идет живое обсуждение. Тема действительно настолько животрепещущая! У нас так много общего! Смотришь на такую пару, и понимаешь: «Про задание они уже забыли». Позы, которые должны были быть разными, буквально после нескольких фраз становятся все более и более похожими... Они, конечно, иногда спохватываются и садятся «как положено». Но тема берет свое...

Стоит ли говорить, что как только ученики принялись за вторую фазу упражнения (с одинаковыми позами), спорить совершенно расхотелось. Или позы моментально разладились.

Конечно, это слегка нечестное упражнение. Его цель — просто продемонстрировать возможности и силу отзеркаливания по позе. Выполнить его «правильно» очень и очень сложно. На данном уровне понимания раппорта. Более «продвинутые» спецы делают его легко и непринужденно. Получая тот результат, который хотят они.

Об этом — немного дальше.

Почему работает раппорт, точного и абсолютно правильного объяснения я вам дать не смогу. Точнее, какие-то идеи по этому поводу у меня есть, но это не более чем модель. Карта. А карта — это не территория. Вот как построить и поддержать эффективное общение, как это сделать действительно изящно и эффективно, как воспользоваться — этого сколько угодно. А «Почему?» — это какой-то «неНЛПерский» вопрос.

Поэтому теории действительно немного.

— Поручик, вы ведро водки выпьете?

— Ведро не выпью. Но отхлебну порядочно!

Начнем со школьного и давно знакомого. Резонанс. Этим эффектом все пользовались еще в детстве. Помните качели? Их может раскачать и ребенок, и взрослый. Почти вне зависимости от физических данных. Достаточно просто подталкивать их периодически. В нужную сторону и в определенные моменты времени. Просто согласовывая свои действия с ритмом движения качелей.

Очень простой принцип. А по научному, резонанс — это резкое возрастание амплитуды колебаний системы при совпадении частоты ее собственных колебаний с частотой колебаний внешней силы, воздействующей на систему. Вроде ничего не наврал... В механике — это одно из наиболее энергетически выгодных состояний. Здесь каждое действие направлено на увеличение энергии системы. Ничто ничему не мешает. Только помогает.

А еще говорят, что несколько маятников, повешенных на одну стену, через некоторое время начинают качаться согласованно. Так уж устроена природа. Очень рационально и выгодно.

В двадцатом веке было достаточно много различных исследований по поводу *самоорганизующихся систем*. В основном — биологических. Там было введено понятие, которое мне кажется очень близким, если не родственным, к понятию раппорта — *гомеостазис*. Это ситуация, при которой система находится в состоянии устойчивого равновесия. Сразу по нескольким параметрам. Так для организма это может быть энергетический, тепловой, механический, химический баланс. Любой из параметров сохраняется возле своего положения равновесия, и изменение одного из них может привести в действие всю систему. Для восстановления утраченного равновесия или для поиска нового оптимума. Ясно, что гомеостазис — это очень устойчивое и долговременное состояние.

Можно предположить, что когда люди начинают общаться, они образуют новую систему. Она может стать устойчивой и эффективной или неустойчивой и бесполезной. Сможет ли она прийти к гомеостазису, определяется наличием *раппорта*. Или его отсутствием.

Подстройка напрямую. Как это делается

Итак, раппорт начинается с совпадения. С *подстройки*, присоединения, отражения. С того момента, когда вы настроили себя на собеседника, подстроили свои действия под его. С чего же обычно начинают изучать подстройку? Как и мы — с позы.

Подстройка *по позе* — это один из самых простых и верных способов. Здесь даже не требуется особо изощренной внимательности и наблюдательности. Свою позу в карман не спрячешь — она всегда на виду. Это даже близоруким под силу. Причем возможности для творчества здесь определяются только вашей собственной фантазией.

Можно подстраиваться «как в зеркале»: ваша правая рука зеркалит его левую, левая — правую и т. п. Можно подстраиваться буквально: правое правому, левое — левому. Если угодно — ноги отражают зеркально, руки — буквально. При желании, степень подстройки легко регулируется. Присоединитесь, например, только к наклону туловища и к положению ног — это тоже вариант построения раппорта.

Не забудьте про возможность подстраиваться *по жестам*. Вряд ли ваш визави в течение всего разговора будет неподвижен, словно истукан. Он же не собирается сидеть, сложа руки на коленях. Напротив — он будет двигаться, жестикулировать, выделять жестами свои главные мысли, ставить акценты. Ну, чем не повод для присоединения? Вы будете гораздо гармоничнее смотреться, если будете жестикулировать в одинаковой степени.

Подстройка по жестам еще более эффективна, но она уже требует определенного искусства: движения куда больше подвержены *сознательному вниманию*. Если на обнаруженное совпадение поз можно сослаться, как на удивительное совпадение, то неуклюжее повторение жестов сильно смахивает на передразнивание.

— Скажите своему сыну, чтобы он не передразнивал меня!

— Вовочка, не корчи из себя идиота!

Дабы не получить столь нежелательных эффектов и соблюсти приличия, придется искать более изощренные способы «отзеркаливания». Здесь уже нам нужно будет проявить всю свою фантазию.

К общим приемам можно отнести *уменьшение амплитуды* движения. Он сделал широкий жест рукой, подстройтесь к нему движением по более узкой траектории. Чуть покороче. И обоим хорошо — вы подстроились, а он — сохранил уникальность собственного жеста. Не сомневаюсь, что вы и сами понимаете, что недостатки отражать — себе дороже будет.

Заика подходит к ларьку:

— Да-да-дайте м-м-мне б-бутылку п-пива!

— П-пожалуйста!

Отходит за ларек, пьет пиво. Идет еще один мужик:

— Скажите, сигареты еще не завезли?

— Пожалуйста, — продавец быстро обслуживает клиента. — Приходите еще.

Заика в гневе подлетает к окошку:

— Ты ч-что, г-г-гад, изде-де-деваешься?!?

— Н-нет. Это я н-над н-ним из-здевался!

Еще можно подстраиваться с *запаздыванием*. Немного погодя. Желательно, в сходной ситуации. Он расставляет акценты, делая характерный жест указательным пальцем, поступайте и вы так же. Это особенно характерно для статичных положений. Скрещенные руки, например, можно отразить с запаздыванием секунд в двадцать.

А пока — просто положите одну руку себе на грудь. Так вы реализуете следующий способ

неявной подстройки: повторение *обобщенного движения*, а не конкретного. Он потер затылок — поправьте свою прическу. Понятно, что вряд ли имеет смысл ковырять в носу или грызть ногти, даже если вам достался такой собеседник. Жест «рука на бедре» отлично заменяется на «рука в кармане». Да мало ли чего еще!

Весьма работоспособен и практически незаметен способ подстройки *по миганиям*. Проще даже придумать сложно! Собеседник моргнул, и вы моргните. Как способ построения раппорта, весьма приятно. К тому же, когда вы начинаете замечать движения ресниц, часто можно увидеть дыхание партнера. А уж сильнее подстройки *по дыханию* практически ничего нет. Ведь дыхание — это чуть ли не самая важная функция жизнеобеспечения. Или самая важная. И ему мы еще уделим достаточно времени.

А пока — практикуйтесь во всех приведенных способах подстройки: по позе, по жестам, по дыханию и по миганию. Они уже создают достаточно прочный фундамент для построения эффективной коммуникации, особенно если научиться их изящно сочетать.

Ожидаемая неожиданность

Подстраиваться мы уже умеем. Раппорт построить можем. Что же происходит потом, когда раппорт построен? Что дальше? А дальше начинается самое интересное! Бессознательно стремясь сохранить достигнутое состояние единения, ваш собеседник начинает *подстраиваться под вас*. Раппорт начинает жить собственной жизнью.

Проведя некоторое время в одинаковых позах, вы, скорее всего, обнаружите, что изменение вашей позы приводит к соответствующему изменению позы другого. Если у вас уже есть подстройка на уровне жестов, то не исключено, что ваши собственные жесты будут влиять на движения собеседника. Когда дыхание согласовано — здесь тоже может проявиться взаимное влияние. И любое влияние может быть как прямым и непосредственным, так и косвенным и отсроченным. Все это называется *ведение*.

Ведение зачастую используется как критерий достижения полноценного раппорта. С него и начинается действительно серьезная работа. Подстроился — попробовал повести. Получилось? Значит, *раппорт* установлен — можно начинать работу.

Подстройка и *ведение* — две стороны одной медали. И эта медаль называется раппорт. Когда подстраиваетесь вы, ведет другой. А если вы ведете, значит, он подстраивается. Часто бывает, что по одним параметрам вы подстраиваетесь, а по другим — уже ведете. Или в один момент ведет один, а в следующий — уже другой. Здесь действительно уместно вспомнить про танец, в котором ведут поочередно и партнер, и партнерша. Каждый пытается и импровизировать, и сохранить гармонию. И со стороны уже порой трудно определить, кто же задает тон. Да и внутри тоже. Если, конечно, вы не пытаетесь вести сознательно. Ведь в каком-то смысле, *ведение* — это способ сознательного использования бессознательной подстройки другого человека. И здесь возможны самые различные варианты.

Возвращаюсь домой из гостей. Время позднее. Последняя электричка. Захожу в купе — напротив сидит девчушка. Сидит, голову повесив, — грустная-грустная, чуть не плачет. В такой обстановке успокаивать незнакомого человека более чем странно. Да и времени всего пять минут.

Сижку, ручки так же сложив. Голову сам наклонил, мимику минимально отразил. Еще минута, и уже удалось поймать дыхание — слегка неровное. Чувствую: сам начинаю огорчаться непонятно чему. Подстроился, значит.

И дальше, бережно сохраняя раппорт, временами теряя и вновь восстанавливая контакт, начинаю потихоньку вести. Постепенно выравниваю и замедляю собственное дыхание, поднимаю подбородок, расправляю плечи, расслабляю руки — привожу себя в порядок. И наблюдаю робкие, но все же реальные изменения в девушке.

Электричка доезжает до моей остановки, а на лице незнакомки на краткое мгновение мелькнула улыбка. Что ж, для пяти минут безмолвного соседства очень даже неплохо.

Так, ведя по чисто телесным внешним признакам, удастся вести человека по состояниям. Можно сказать, что произошла реальная *подстройка по состоянию* с последующим ведением. Но подобную роскошь может позволить себе только тот, кто уже научился управлять собственным настроением. Иначе можно забраться в яму и самому не суметь оттуда выбраться.

Мужик заснул за рулем и теперь сидит в кювете. Дернулся пару раз — бесполезно. Ну, делать нечего, вылезает на дорогу и ловит машину, чтобы дернуть хотя бы тросом.

Остается здоровенный джип. Откуда выпазит «браток» размером не на много меньше собственной машины:

— Ша, пацан! Ша усе будет по-пацански! Ша усе будет нормально!

Съезжает на джипе в кювет, газует там секунды четыре, потом спокойно из него выезжает, открывает окно и кричит:

— Ну че, усек? Понял как надо?! — и газу.

Ну, а если вы все же решите вытянуть нуждающегося с помощью ведения, то для подобных вещей есть куда более эффективные способы.

Более эффективные способы

Мы начали с *прямой подстройки* — когда некоторая часть вашего поведения буквально отражает действия другого человека. Ведение здесь тоже чаще всего получается буквальным: вы откинулись назад — он откинулся. Вы подняли руку — он поднял. Правда, не реже получаются и менее предсказуемые ответы. В этом вы убедитесь, как только начнете активно применять подстройку и ведение в собственной жизни.

Небольшую ясность в этом вопросе может внести понятие *перекрестной подстройки* и ведения. Перекрестная подстройка позволяет создавать раппорт, *не перенимая состояния* собеседника. Оставаться в своем — очень удобном и комфортном — состоянии. Или абсолютно дискомфортном — это уж кому как нравится. И при этом все-таки подстраиваться.

Сидит в яме человек. Орет — просит о помощи. Сам он оттуда выбраться не может, как это делается — не представляет. Вы шли мимо, услышали или увидели. Решили помочь.

Дальше у вас, как минимум, два варианта действий. Первый — это залезть в ту же яму и попытаться выбраться уже вместе. С двойным грузом. Вариант второй — кинуть ему веревку и вытягивать, стоя на твердой почве.

Если не брать в расчет проверку собственных возможностей, то этот вариант представляется несколько более предпочтительным. А что? И самому не пыльно, и человеку помог. Можно даже сделать это своей профессией.

Подстраиваться перекрестно очень легко. Можно, например, отразить положение ног положением рук. Скрещены они или нет, а если да, то в какой степени. Подстраиваться под смену позы сменой своей — в другую. Или сменой темы разговора — такое тоже бывает возможно. Говорить громче, когда нужно присоединиться к активному движению и тише, когда эту активность надо слегка понизить. Жестикулировать на верхнем уровне, когда у собеседника высокий голос, и на нижнем — когда низкий.

Получается так, что его действия *связываются* с вашими. Например, если жестам собеседника соответствуют движения ваших пальцев (он поднял руку, вы — палец; он опустил ее, вы тоже), то получается, что он своей жестикуляцией управляет вашими пальцами. То есть от движения его руки зависит, куда направится ваш палец. Естественно, когда эта связь (читай — раппорт) установлена, можно начать вести. И тогда вы сможете в той или иной степени контролировать его жесты одними только пальцами.

По крайней мере, попытаться связать можно что угодно с чем угодно. Так, мне многократно удавалось связывать уровень интенсивности переживаний (эмоций) другого человека с положением моей руки (или рук). Я это даже в шутку назвал «Техникой повышения настроения». [\[51\]](#)

Опишем ее явный вариант, то есть тот, где вам не нужно скрывать свои действия от партнера по общению. (Того, кому будем повышать настроение назовем Клиентом.)

1. Введите шкалу оценки интенсивности переживания и попросите Клиента оценить свое текущее состояние по этой шкале. Пр: «Если бы это была шкала твоего настроения (жест снизу вверх; рекомендую от уровня живота до уровня лица), и вот это положение (покажите нижнюю часть „шкалы“) означало бы самое плохое настроение, а это (жест в самый верх „шкалы“) — самое наилучшее, то где бы на этой шкале ты оказался сейчас?» Клиент показывает на какой-то из уровней, возможно, стоит помочь ему определиться, медленно перемещая руку вдоль «шкалы».

После чего помещаем руку туда, куда показал Клиент. Подстройка произведена. Теперь положение вашей руки связано с настроением Клиента, и «шкала» превращается в реальную

шкалу. А рука — это указатель на шкале.

2. Установите динамическую связь. Конкретно, вы просите Клиента заметить изменение своего настроения при минимальных изменениях положения руки. Чуть поднялась рука — чуть приподнялось настроение. Рука приспустилась — настроение стало похуже. Калибруйте! (Надеюсь, вы еще помните о такой возможности). При этом для закрепления связи рекомендуется периодически возвращаться к «исходному положению» на шкале.

3. Воспользуйтесь шкалой для повышения настроения. Как минимум, можно установить требуемый уровень. Как максимум (и мне этот вариант нравится даже больше) — можно буквально подкинуть его вверх. Этому поможет быстрый взмах рукой от текущего положения вверх на уровень, значительно превышающий наилучшее настроение. При этом у Клиента создается ощущение «дух захватывает». А настроение потом все равно спускается до комфортного уровня. И этот уровень оказывается значительно выше прежнего.

Вариантов этой техники довольно много. Можно использовать практически любые переживания, разные жесты... Более того, с эмоциями человека можно связывать не только жесты положения (расположения в пространстве), но и скорость движения, степень ритмичности жестов и т. п.

Кроме метафоры «повышения настроения» мне еще нравится «количество счастья». Здесь то же самое, только счастье будет «измеряться» расстоянием между ладонями. Свели вместе — мало счастья. Раскинули руки в стороны — море.

Кстати, а кто вам мешает сделать «Технику повышения настроения на себе»? Нарисуйте в воображении шкалу, найдите на ней текущее состояние и управляйте им, на здоровье...

Как вы понимаете, подобным методом можно контролировать самые разные вещи. Так, интенсивность возражений спорщика можно связать с громкостью собственного голоса, а потом начать говорить все тише и тише... И человек, сам того не замечая, начинает успокаиваться и вникать в ваши слова. И еще одно: применение подобных техник тем эффективнее, чем лучше вам удалось подстроиться по остальным параметрам. То есть чем лучше вы установили раппорт.

Заходит как-то прапорщик к полковнику и видит — сидит полковник перед аквариумом и пальцем на стекле восьмерку рисует. А в аквариуме рыбка тоже по восьмерке плавает...

— ???

— А это я испытываю влияние высшего разума! Видишь, рыбка мне подчиняется!

— !!!

— Ну я сейчас выйду, а ты тоже иди потренируйся.

Через полчаса полковник возвращается и видит прапорщика: тот сидит перед аквариумом и беззвучно то открывает, то закрывает рот...

Как видите, перекрестное ведение имеет самые различные сферы применения. Вплоть до управления другими живыми организмами... А не только людьми. Согласитесь — прямая подстройка здесь была бы не только неуместна, да и просто невозможна. Какие еще есть способы перекрестной подстройки? Самые разные.

Например, попробуйте подстраиваться под дыхание мелодикой речи. Буквально говорить на выдохе собеседника. Желательно, в тот момент, когда вас слушают. Здесь есть и еще одна приятная «новость». Люди всегда говорят, выдыхая. Такая уж у нас конструктивная особенность. На вдохе говорить весьма неудобно. Зато на выдохе — легко! Поэтому, когда ваша речь согласована с дыханием слушателя, он может принять ваши слова за свои мысли. А может и не принять, но в любом случае они пройдут контроль сознания куда проще — вы уже в раппорте.

Можно использовать и другую особенность речи: она зачастую имеет четко выраженный ритм. Чем весьма напоминает декламацию с выделением каждой фразы и даже пение. Сидишь себе спокойненько и киваешь в такт собеседнику. Он выделяет голосом, вы — кивками. Или

другими жестами. И это тоже очень хороший способ подстройки по ритму.

Наша жизнь очень ритмична. Она подобна пульсации вен — то пик, то спад. Ритмы сопровождают нас повсюду. Это смена дня и ночи. Времен года. Это ритм дыхания, биения сердца, периодичность моргания, глотания. Ритм стихов, что мы читаем. Ритм понравившейся мелодии, который незаметно для нас проявляется в наших движениях. Мерный стук колес — верный спутник железных дорог. Тиканье часов...

Подстраиваться по ритмам очень естественно. Здесь действительно большой простор для ваших действий. Конечно же, можно подстраиваться к замеченным ритмам напрямую. Что заметил, то и отразил. Очень просто и удобно — даже думать не надо. И все-таки иногда думать надо. Вы же не станете примерять на себя дыхание задыхающегося астматика! У него то навык выхода из приступа уже выработался. А у вас — нет.

Еще вызывает некоторую сложность прямая подстройка под дыхание ребенка: больно дышит часто. Или спортсмена — слишком редко. В этом случае уже применяются некоторые элементы перекрестного отзеркаливания. Присоединяемся дыханием, но — *через раз*. Вы еще помните про резонанс? Качели можно раскачать, помогая им и каждый раз, и через раз, и через два, три... Подстроились, а ритм дыхания близок к привычному.

Наигрались? Теперь попробуйте действительно *перекрестную подстройку*. Того же ребенка, например, можно укачивать на руках в ритм его дыхания. И постепенно замедляя покачивания, усыпить его. Эффективность колыбельной значительно возрастет, если вы согласуете ее темп и ритм с усыпляемым ребенком. Едва заметное раскачивание ноги может оказать довольно значительное действие на состояние собеседника, практически никак не влияя на ваше собственное.

Выбор здесь действительно практически не ограничен. Ваш партнер любит кресло-качалку или офисное кресло, свободно вращающееся вокруг своей оси — подстройте к его движениям движения шариковой ручки, находящейся у вас в руке. Собеседник, нервничая, выстукивает барабанную дробь по столу — подыграйте ему, ловя хотя бы каждый пятый или десятый раз движением своего пальца. Вам вовсе не нужно превращаться для этого в счетную машинку. Доверьтесь своему бессознательному! Сделать это гораздо проще, чем петь или играть на музыкальных инструментах.

Если вам достался скрипучий стул, и его скрип еще никого не успел достать, можете создавать ритм его звуком. Только лучше через раз. Или два. И обращайтесь внимание на то, увеличивает ли это ваш раппорт. Перечисление всевозможных способов *ритмической подстройки* может занять слишком много времени. А между тем, они требуют только внимания к другому человеку и совсем немного фантазии.

Часто важна именно *динамика изменения* поведения собеседников. Темп и ритм их общения. Пользуясь этим критерием, можно легко оценить наличие раппорта в группе людей. Насколько они уже стали единой системой. Присмотревшись повнимательнее, порой можно заметить действительно забавные вещи. Девушка поправила прическу, и по всей компании побежала волна изменений: кто-то прикоснулся к лицу, другой потеревил бороду, третья потрогала сережку, а четвертый — пересел поудобнее. Впечатление такое, словно они связаны тысячью различных ниточек, и жест одного приводит в движение всю компанию. А кто-то живет совершенно отдельной жизнью. И выпадает из коллектива.

Зная динамику движения, можно легко определить, какая мелодия сейчас будет больше всего уместна в этой компании. Видя ее издали, легко предположить, какая музыка задает темп в том помещении. И этим нередко пользуются искушенные работодатели, чтобы ускорить работу своих сотрудников. Или наоборот — намекнуть посетителям, скажем, ресторана, что можно никуда не торопиться и посидеть еще часок.

Посетитель ресторана обращается к музыкантам:

— Не могли бы вы играть медленнее — мой коллега не успевает так быстро есть.

И если вам уже наскучило подстраиваться по конкретным параметрам: по позе, по жестам, по мимике, по дыханию... По скорости, громкости и высоте голоса, по самым различным ритмам... Если вам не нужно вести человека по каким-то заданным вещам. Если вы уже достаточно наигрались с их комбинированием и ваша цель — просто построить раппорт, то попробуйте отразить *динамику изменения* поведения собеседника. Или собеседников.

И пусть каждому действию вашего партнера по общению, каждой его несловесной реплике, отвечает какое-нибудь другое (или точно такое же) ваше действие.

Чтобы было легче

Научиться устанавливать несловесный контакт с другим человеком примерно так же интересно и полезно, как учиться читать и писать.

Конечно, и без того, и без этого можно прожить. Люди долгие века спокойно обходились без грамоты. Грамотность была достоянием элиты, и ее это вполне устраивало. Только сравнительно недавно (в масштабах мировой истории) грамоте начало обучаться большинство цивилизованного населения. И прогресс стал расти несравнимо быстрее. Это действительно напоминает взрыв. Взрывное развитие новых областей знаний.

А базисные знания закладываются постепенно. Капля за каплей. В каждого нового ученика. Сначала ему приходится пользоваться прописями. Надо научиться рисовать палочки и кружочки. Первоклассник пыхтит, старательно вырисовывая все новые и новые значки. Раз за разом получается все лучше и лучше. И скоро нам доверяют писать самые настоящие буквы.

А вот уже и новое задание — оказывается, буквы надо правильно сочетать, чтобы одна плавно переходила в другую. Две буквы, связанные вместе, уже могут родить целый слог. Из которых мы будем составлять слова. Из слов — предложения, из предложений — диктанты и изложения. Пока не научимся создавать собственные сочинения.

И раз за разом выполняются простые, но еще непривычные упражнения: написать три строчки буквы «у» и выписать из словаря пять словарных слов. Мы учимся постепенно — от простого к сложному. Привыкаем строить самые сложные конструкции из идеально отработанных и тщательно подогнанных элементиков. Мы учимся и постепенно забываем, что мы этому когда-то учились. Мы просто применяем давно изученные и ставшие такими привычными навыки.

Как и любая другая способность, умение подстраиваться к собеседнику требует некоторого времени на освоение. Раппорт учатся создавать шаг за шагом. Постепенно и постоянно. Постепенно, чтобы каждый новый навык успел стать своим — превратиться в легкий и бессознательный. Постоянно — чтобы это произошло как можно скорее.

Возьмите в привычку подстройку к каждому новому человеку, с которым свела вас жизнь. Поиграв в подстройку по позе несколько дней, уже не приходится заботиться о ней постоянно. В работу включается бессознательное, а вы сможете уделить больше внимания содержанию беседы. Или очередному способу подстройки.

Можно подстраиваться в транспорте к сидящим рядом пассажирам, ведь это уникальная возможность тренировать именно подстройку без необходимости поддерживать беседу. Там же можно отрабатывать ведение, ведь это тренирует внимательность, а каждая новая удача стимулирует нас совершенствоваться еще больше. Используйте все способы, которые только знаете. Научившись делать это действительно изящно и незаметно, вы сумеете превратить раппорт в искусство, и будете щедро вознаграждены.

Практикуйтесь, методично осваивая каждый новый прием. Шаг за шагом. Доведите до совершенства свои инструменты, и в нужный момент вам будет из чего выбирать. Ведь инструментов так много именно для того, чтобы увеличить ваши возможности, предоставить выбор. А выбор — это действительно великая вещь.

Начинающие изучать подстройку часто задают вопрос: «Что делать, если я не вижу дыхания собеседника?» Как будто других способов построить раппорт вовсе не существует! Мой любимый ответ в таких случаях: «Подстраивайтесь к тому, что видите прямо сейчас, а не к тому, чего вы хотели бы увидеть». Именно здесь приходит на помощь то многообразие средств, которыми вы уже обладаете.

По телефону, например, вы вообще не видите собеседника. Не то что его дыхания. Вам не удастся отразить его позу и жесты. Вам не ясна его мимика... Зато у вас есть его *голос*! Его речь. А у голоса — множество характеристик. Которые и отражаются.

Начнем со *скорости речи*. Она напрямую связана со скоростью, с которой собеседник в состоянии обрабатывать информацию. Будете говорить быстрее, он либо пропустит часть ваших слов мимо ушей, либо будет постоянно переспрашивать. Медленнее — и заставите его ждать. А то и торопить вас. Зато при правильно заданном темпе разговора вы можете быть уверены, что на том конце провода осознают все ваши аргументы и поймут каждое ваше слово. И все это помимо всех приятных свойств раппорта.

Человек подходит к милиционеру и спрашивает:

— *Хочешь политический анекдот расскажу?*

— *Ты что?! Я же милиционер.*

— *А я — медленно и два раза.*

Теперь, *громкость*.^[52] Люди говорят с той громкостью, с какой они привыкли общаться. Она для них комфортна. Более тихий голос заставляет напрягаться, прислушиваясь. Громкий — отшатываться. Подстройтесь, и вы произведете впечатление воистину приятного собеседника! Еще можно работать с *высотой* голоса, *ритмикой* речи, *динамикой изменения* каждого из параметров. Скажем, на том конце провода привыкли начинать реплику громко и быстро, заканчивать — тихо и медленно. Это тоже бывает интересно исследовать.

И все же! Как поймать дыхание другого человека? Во-первых, здесь действительно помогает слух. Некоторые «человеки» буквально «пыхтят», как паровозы. Особенно, когда в крови много адреналина. Те же, кто не «пыхтят», все равно издают самые различные звуки при дыхании. Во-вторых, хорошим индикатором может служить одежда, особенно *воротники* и *складки*. Они подобны длинной шпаге, кончик которой дрожит от мельчайших шевелений кисти.

Совершенно блестяще помогает холодный воздух. То есть *пар*, выходящий при дыхании на морозе. Или, что аналогично, *сигаретный дым*. Увидел струйку, будь уверен — человек выдыхает. А самый общий совет — расслабьтесь. *Расфокусируйте взгляд*, и через несколько секунд ваше периферийное зрение засечет легчайшие ритмичные колебания на теле собеседника.

Периферийное зрение — это специально разработанное тысячелетиями эволюции приспособление для выживания. Краем глаза легче всего заметить подкрадывающуюся сбоку опасность. Именно движущуюся — так уж устроены наши глаза. Поэтому, для того чтобы подстраиваться под движения не нужно даже смотреть прямо на человека. Пусть себе сидит на периферии. Краем глаза легче заметить не только дыхание, но и *пульсирующую жилку*, *моргание*, да и *глотание*.

Кстати, весьма эффективный способ привлечения внимания: сделать небольшое движение в области периферийного зрения человека. Чуть в стороне от того места, куда он смотрит. Сделал жест, поймал взгляд и можешь начинать говорить. Некоторых это привлечет куда эффективнее, чем окликивание по имени или похлопывание по плечу. Такова природа.

И самое главное: пользуйтесь каждой возможностью для подстройки. Принимайте все подарки, которые дарит вам собеседник. Присоединиться к случайно замеченному дыханию куда легче, чем напряженно смотреть партнеру (а особенно, партнерше) на грудь. Почувствовали пульс сидящего рядом, воспользуйтесь. Ваша знакомая напевает песенку — поймите ее ритм, это ритм, в котором она сейчас живет. А если позволяет ситуация — подпойте. Берите то, что дают, и вы научитесь брать то, что вам надо.

Памятка на память

· При общении большая часть сообщения передается *несловесным образом* — с помощью мимики, жестов, позы, интонаций и т. п. Таким образом, большее влияние на исход коммуникации оказывает *форма* сообщения, а не его *содержание*.

· *Раппорт* — это процесс построения и поддержания отношения взаимного *доверия, гармонии и взаимопонимания* между двумя и более людьми. Его можно рассматривать, как состояние наиболее эффективного взаимодействия в системе живых организмов.

· Раппорт начинается с *подстройки* — заимствования (отражения и повторения) характерных деталей поведения другого человека. Ее так же иногда называют *присоединением* и *отзеркаливанием*.

· К несловесным формам присоединения можно отнести подстройку по *позе, по жестам, по мимике, по дыханию, по ритмам, по скорости речи, ее громкости, высоте* и особенностям *интонации*.

· При буквальном отражении поведения другого человека — *прямой подстройке* — происходит *передача состояния* этого человека подстраивающемуся. При этом, люди настроены на поиск общего в своих моделях мира, *на согласие* с точкой зрения другого человека.

· *Перекрестная подстройка* заключается в отражение языка тела человека с использованием движения другого типа. Например, подстройка качанием ноги к ритму его речи. В этом случае, передачи состояния не происходит. Понятно, что остальные приятные свойства раппорта сохраняются.

· После качественной постройке возможно *ведение* — изменение поведения другого человека в состоянии раппорта посредством изменения собственного поведения. Введение — это критерий построения раппорта.

· *Подстройка* и *ведение* — это две стороны раппорта. Когда подстраиваетесь вы, ведет другой. И наоборот. Это естественный процесс, который регулярно наблюдается между любыми собеседниками, общающимися сколько-нибудь длящееся время.

· Введение так же может быть использовано сознательно для каких-либо собственных целей ведущего. Скажем, ведение по *громкости* речи может помочь утихомирить разбушевавшихся спорщиков.

· Качественно отработанные отдельные навыки подстройки складываются в единую систему, позволяющие устанавливать и поддерживать раппорт практически с любым человеком. Это можно делать как явно, так и неявно, в зависимости от степени внимательности собеседника.

Основы применения раппорта

Тема использования раппорта настолько же безгранична, насколько и неоднозначна. Здесь есть огромные возможности и неисчерпаемые варианты. Здесь есть место для приятных неожиданностей и чудесных открытий. И в то же время, практически нет стопроцентных рецептов. Работающих всегда и со всеми. Как механические игрушки. Раппорт действительно можно испытывать и испытывать. И порою эффекты, которые он дает, удивляют самого подстраивающегося.

Звонит женщина в магазин «Ткани»:

— *У вас веселенькие расцветки есть?*

— *Приезжай, обхохочешься...*

С подстройки уместно завязывать знакомство с новым человеком. Начиная общаться с присоединения, мы можем значительно ускорить построение доверительных и легких отношений. Сознательно, он еще о вас ничего не знает, а бессознательно — чувствует, что сойтись с вами ему будет очень легко. Вы уже настроены на одну волну, уже на толику ближе друг к другу. Может быть, вы еще не обменялись и парой слов, но несловесно вы уже давно подстроены. И уже понимаете друг друга.

Раппорт позволяет где-то снизить, а с кем-то вообще убрать взаимную подозрительность. Отменить период взаимного прощупывания и пробных ударов. Вместо сжатого в страхе кулака, вперед протягивается открытая ладонь. Для рукопожатия. Конечно, это всего лишь повышение вероятности и некоторое снижение традиционных барьеров, размывание непонимания. Но это уже достаточно мощный шаг вперед.

К доверию. Пониманию. Близости.

Общаясь на уровне тела, мы прокладываем дорожку непосредственно к *бессознательному*. Идем самым коротким и верным путем к заложению прочного фундамента эффективных взаимоотношений. Ведь доверие — это возможность отложить защитный панцирь и меч в сторонку и взяться за инструменты. Для строительства общего здания. Это возможность плодотворного партнерства без постоянного выгадывания, кто в этот раз получит больше. Работа спорится и дело движется.

Эффективность общения зиждется еще и на взаимном понимании — *взаимопонимании*. Каждый знает, чего хочет другой, и они могут согласовывать свои действия. Даже самая обычная работа — физическая — выполняется намного проще и слаженней. Возможно, дело здесь именно в механической подстройке движений разных людей.

Когда я подстроен, мне намного проще понять другого. Его мысли и интересы, подходы и идеи. Его точку зрения. Его карту. Нам намного легче принять и *согласиться* с чужим мнением, искать точки пересечения в наших взглядах на мир и находить общее. В раппорте намного больше желание это делать. А самое интересное: все это взаимно! Совершенно не важно, кто первым начал подстраиваться, кто первым согласился. Ведут оба. И выигрывают — тоже оба. Через расширение собственных карт и через взаимные выгоды от общего дела.

Поэтому, через раппорт можно найти выход из большинства конфликтных и спорных ситуаций. А в идеале — вообще в них не попадать. Ведь большинство ссор и недоразумений возникает именно вследствие *недоразумений*, т. е. из-за недостатка разума, дефицита понимания. От неспособности встать на чужую точку зрения, подстроиться к другому. Между тем, подстройка помогает стать «своим» практически для «любого».

Заяц взбирается на пенек и кричит:

— *Кто на меня? Ну, кто на меня?*

Из лесу выходит медведь:

— Ну, я на тебя!

— А как тебя зовут?

— Миша.

Заяц забирается на медведя и кричит:

— Кто на нас с Мишей?

Между прочим, вы заметили, как плавно подстройка перешла в ведение? Таким образом, при определенном навыке можно попробовать помирить поссорившихся людей. Надо только сохранять *одновременную* подстройку с ними обоими. Что само по себе искусство — они-то отстроились, что называется по максимуму. Кстати, это хорошее средство для развития собственной гибкости.

Итак, подстройка — это первый шаг к завязыванию отношений. Это путь к доверию и душевной близости, первый шаг к пониманию другого. Способ снятия изначальной напряженности и отстраненности. Хороший шанс построить эффективно работающие взаимоотношения, сблизить свои модели мира и найти в них много общего.

С рапортом по жизни

Когда только начинаешь задумываться о применении рапорта в собственной жизни, просто дух захватывает. А когда применяешь — начинаешь привыкать к чудесам. И перестаешь им удивляться. Точнее удивляешься: «А как же иначе?»

Чужая радость уже давно перестала быть для тебя чужой. Ты легко можешь «подзарядиться» счастьем близкого, который решил поделиться с тобой своей удачей. Помогая другим, ты неизменно получаешь самую непосредственную отдачу — в тебе самом происходит перемена к лучшему. Тебе легко понять радость другого, ведь подстраиваясь напрямую, ты непосредственно испытываешь те же переживания, что и он. Ты прекрасно создаешь иллюзию сострадания, даже когда на душе у тебя легко и спокойно.

Тебе привычно хорошо ладить с людьми и слегка удивляет, как это они умудряются ссориться по нескольку раз на дню. Ты разговариваешь с суровым начальником и не понимаешь, почему это люди не могут нормально общаться с этим милым человеком. Как он может на кого-то вообще орать? И как это некоторые умудряются до хрипоты отстаивать тот факт, что вчера было 17 градусов тепла, а не 15? Ведь это же не важно!

Впрочем, понять все это тоже легко. И ты это неоднократно делал. Действительно: «Что это за чушь, округлять СЕМНАДЦАТЬ градусов до пятнадцати. Это же целых ДВА градуса. Они бы еще приравняли 36,6° к 37,2° — это же грипп!» И легко соглашался с любой из предложенных точек зрения.

К деревенскому мудрецу приходит мужик и начинает рассказывать о своем споре с соседом: «Так мол и так... Кто из нас прав?» Мудрец и отвечает: «Конечно же ты прав!» Довольный мужик уходит.

Через некоторое время приходит его сосед. Излагает ситуацию и получает тот же ответ: «Конечно же ты прав!» И уходит не менее довольный.

Видевшая все это дело жена мудреца, говорит: «Родной, как же ты обоим спорщикам сказал, что они правы. Так же не бывает!» А мудрец улыбнулся и сказал: «И ты тоже права».

Подстройка стала естественной частью твоего общения. Тебя ничуть не боятся дети. Даже те, которых от мамкиной юбки-то оторвать невозможно. И с удовольствием присоединяются к игре в отзеркаливание. С тобой спокойно разговаривают слабые, и уважают сильные. Тебе совсем не нужно ни на кого давить. Достаточно подстроиться и повести — куда нужно. Или

просто попросить. Тоже работает.

Особенно, в раппорте.

Оказавшись в незнакомой компании, ты можешь по своему выбору стать в ней своим или просто побыть, не привлекая ничьего внимания. Можешь быть частью общего процесса, а когда надо, незаметно на него влиять. Или заметно — возглавив его.

Так, присутствуя на репетиции ансамбля гитаристов, я, однажды, поиграл в дирижера. Сижу в сторонке — головой киваю. В такт мелодии. А потом — чуть быстрее... Помедленнее... А весь ансамбль следует, сам не понимая кому. Во всяком случае, не руководителю. Баловство, но безобидное. Если в меру.

Ты посещаешь далеко не каждую лекцию, но преподаватели продолжают считать тебя хорошим студентом и ставят «пятерки» в зачетку. Уже не раз бывало так, что придя за зачетом, ты встречал удивленные глаза преподавателя: «И почему это я вам до сих пор не поставил зачет автоматом?» И тебе оставалось только пожать плечами.

Я уже не говорю о такой действительно важной штуке, как доверие. Ставшее таким привычным по жизни, оно становится естественным, как воздух. А ведь его так иногда не хватает некоторым!

Есть у НЛПеров (и не только у них) игрушка любимая — «Мафия» называется. Игрушка тем хороша, что все выделенные и классифицированные с помощью НЛП методы коммуникации могут быть прекраснейшим образом отработаны в игровом порядке. И раппорт, в том числе.

В самом простом и схематичном варианте суть игры такова. В компании от шести человек и больше раздаются карты. Рубашками вверх. Красные карты — «мафия». Черные — «мирные жители». Задача «мирных»: найти в рядах игроков «мафию». Задача «мафии»: перессорить всех «мирных». «Мафия» друг друга знает. Остальные правила делают игрушку более изоцированной и сбалансированной.

Представьте теперь, что вы «мирный». Вам надо: вычислить и обличить «мафию» и убедить сограждан в своей кристальной честности. Сейчас вы уже можете представить, насколько важны несловесные проявления вашей речи. И что может значить раппорт.

Я сам умудрился снять добрый десяток верных и неверных обвинений в свой адрес, просто подстроившись к обвинителю. При хорошей подстройке он сам начинает сомневаться в собственном обвинении. А иногда — даже стыдиться его. Еще можно подстраиваться ко всей группе: по динамике движений. Или к каждому из сомневающихся. И влиять тем самым на исход голосования.

Игра — это всего лишь игра. Но бывают в жизни ситуации, когда люди решают, можно ли тебе доверять. Когда так многое зависит от произведенного на окружающих впечатления. И навык выигрывать в подобных игрушках, предлагаемых самой жизнью, может очень пригодиться.

Когда нужна «безраппортица»

Разрыв — использование паттернов поведения, отличающихся от паттернов другого человека, разрушение раппорта с целью изменения направления, прерывания или окончания совещания или разговора.

Словарь НЛП

Приехал Чукча в Москву. Едет в такси по городу. Вдруг наперерез — старушка. Водитель

— вправо, и старушка вправо, водитель — влево и старушка влево. Еле-еле разминулись. Едут дальше. Чукча говорит: «Русский охотник — плохой охотник. Если бы Чукча дверцу не открыл — ушла бы старуха!»

Раппорт — вещь совершенно замечательная. Удобная и практичная. Легкая в использовании и универсальная по своей природе. Его достаточно просто построить и совсем не сложно поддерживать, но... Всегда ли то, что делать легко, делать стоит? Всегда ли он уместен? Уверены ли вы, что подстраиваться надо ко ВСЕМ людям, с которыми вам приходится иметь дело?

Для меня, это скорее вопрос наличия выбора. Можно подстраиваться, можно отстраиваться, можно подстроиться на минуту, а потом — опять отстроиться. По обстоятельствам. В соответствии с поставленной целью. А еще — это действительно взвешивание преимуществ и недостатков, которыми обладает состояние раппорта. И чтобы вы примерно представляли себе какие неожиданные эффекты он может дать, мы рассмотрим несколько частных примеров.

Представьте, что в ваш коллектив приходит новый начальник. Он еще никого не знает. В обстановке — не ориентируется. Разве что, хорошо знает свое дело. При знакомстве вы подстроились. Что теперь будет думать о вас начальник? Скорее всего, что-то вроде: «Какой приятный человек! С ним мы точно сработаемся». Может быть, он подумает совсем другое, но при всех прочих равных условиях, работать с коллективом он будет через вас.

К вам первому он обратится за помощью. Именно вам будет поручено первое же задание. Когда ему нужно будет найти человека для выполнения некоторого поручения, угадайте, кого он выберет? Именно! Причем это поручение может быть очень даже хлопотным и, в чем-то, неприятным. Вы поймите: он же тоже человек.

Поставьте себя на его место: вы здесь человек новый, и хоть вы формально и являетесь начальником, сейчас там реально заправляет некий неформальный лидер. Неизвестно, куда вас пошлют, если этот лидер не согласится с вашим приказом. Вы, конечно, можете применить административные санкции, но настраивать весь коллектив против себя... Себе дороже будет. Но есть в этом коллективе человек, к которому вы чувствуете бессознательное доверие. Нутром чувствуете: «Не подведет». И поручаете ему это дело. А вот и главный приз! Как вы будете к нему относиться, если он провалит задание или откажется его выполнять?

Прочувствовали?

Теперь будут более приятные вопросы. Кто будет писать на вас характеристику? Кто распределяет премии? У кого больше шансов стать заместителем? У кого больше возможностей для роста по служебной лестнице? Кому будет легче договориться об отгуле? Кому больше всего доверяет начальник?

Как поется в песне: «Думайте сами, решайте сами иметь или не иметь».

Прихожу на лекцию ближе к середине семестра. Поприусуществовать. Лектора вижу второй раз. Из всего изучаемого предмета знаю только название. И то — смутно. Сажусь как можно дальше от доски — присматриваюсь.

Народ занят кто чем. Несколько человек действительно записывают за лектором — спасибо им. Остальные — проводят время: книжки читают, курсовые по другому предмету рассчитывают, конспекты чьи-то изучают, кроссворды разгадывают...

Сижу тихонько, а сам в такт словам преподавателя головой киваю. Еле-еле. Совсем незаметно. Подстраиваюсь в меру возможностей. Лектор, как оказалось, любит работать с аудиторией. Получать обратную связь. А с кем ему общаться, если из девятнадцати человек, соизволивших явиться на занятие, только половина хоть как-то реагирует на его слова?

С тем, кто производит впечатление понимающего студента. Оказывается, со мной. Вопрос задан, но что ему ответить не знает никто. То есть некоторые еще могут заглянуть в

свои конспекты. А мне куда прикажете подсматривать? «Извините, но я еще не прорабатывал материал предыдущих лекций», — тоже правда, и на собственный вопрос вынужден отвечать сам преподаватель.

А я сажусь и присоединяюсь (подстраиваюсь) к своим товарищам. Сливаюсь с массой и начинаю просто проводить время, почти не поднимая глаза на доску.

Знаете, есть совершенно уникальная категория людей: «зануды», называется. Эти милые люди готовы часами разговаривать и разговаривать, приставать по каждому поводу. Мозолить глаза. Однажды начав общаться с таким человеком очень трудно от него отвязаться. Вам уже нужно идти по своим делам, а он все жужжит и жужжит над ухом.

Некоторые делают это своей профессией. Страховые, торговые агенты, продавцы на рынках, представители сетевого маркетинга, сектанты, наконец. Лучшие из них владеют подстройкой. Остальные — пристают просто так. И от всех от них нужно уметь отвязываться. Отстраняться.

Отстраиваться.

Это великое искусство — прекратить разговор тогда, когда вам это надо. Прекратить так, чтобы по возможности не обидеть собеседника. Сделать это быстро и легко. И здесь нам действительно очень здорово может помочь «безраппортица», т. е. состояние, когда раппорт отсутствует. Когда связь разрывается, и вы выпадаете из общения.

Впрочем, выпадать — это больно. Гораздо приятнее уметь грамотно *выйти из общения*. Один из способов — начать постепенно отстраиваться от другого. По тем же параметрам, что и подстраивались. Начиная с наименее заметных. Можно уменьшить степень реагирования на его движения. Уменьшить амплитуду жестов и увеличить интервалы запаздывания. Сбить дыхание: зевнуть или чихнуть, например.

С кем-то можно позволить себе и менее гладкие переходы. Неожиданно сменить интонацию, пересечь совсем по-другому, сделать что-то совсем неожиданное. Все это позволяет *разорвать установившийся шаблон* разговора. Это может быть полезно и в других ситуациях.

Так далеко не все люди, особенно это касается девушек, умеют правильно сказать «нет». Так, чтобы поняли. И отстали. Часто, их «нет» вообще не воспринимается сознанием. Просто потому, что они произносят это слово так же, как и все остальные слова. С теми же интонациями, что и привели к ситуации, когда хочется отказать, а не получается. Ну не понимает этот человек человеческой речи! Здесь и помогает разрыв стереотипа. Скажите это «нет» *другой интонацией*. То есть вообще другой.

Получается фраза совсем из другого мира. И она доходит до сознания. И до подсознания — до самой глубины души. Это тот отказ, который действительно является отказом. Это уже серьезно. Кстати, проверьте: произнести слово «нет» совсем другой интонацией намного легче, чем интонацией общения.

Ведь даже психологу бывает трудно отказать профессиональному коммуникатору — человеку, который сделал своей профессией искусство уговаривать.

В свое время в поисках работы довелось мне пообщаться с подобным экземпляром — побывать на «собеседовании» у представителей сетевого маркетинга. Кто пробовал, тот знает — им нужны ваше время и ваши знакомые. И больше ничего.

Начинается «собеседование»:

— *Вы ищете работу? У вас есть свободное время? Вы хотите зарабатывать много денег? Вы готовы приложить к этому свои усилия?...*

Сижу — отвечаю, соглашаюсь с каждой репликой. И все больше начинаю чувствовать себя ребенком из анекдота:

«Мама с папой пошли в гости, а для своего малыша поставили пластинку со сказкой. Возвращаются домой через несколько часов и слышат странные стуки.

Забегают в детскую комнату. На проигрывателе стоит пластинка: «Дружок, хочешь послушать сказку? Ш-ш-ш... Чпок! Дружок, хочешь послушать сказку? Ш-ш-ш... Чпок! Дружок...» Ребенок в исступлении бьется лбом об стенку: «Хочу! Хочу! Хочу!!!»

Вот и я так же:

— Да. Конечно. Угу. Согласен. Не вопрос!

Собеседник, привычно продолжает:

— Вам посоветовали обратиться к нам ваши знакомые? Вы часто моетесь? Вы любите пользоваться хорошими средствами? Вы слышали когда-нибудь о нашей фирме?

...

Под конец полуторачасового обсуждения всех достоинств фирмы и прекрасных качеств ее товара, специалист по обрабатыванию потенциальных клиентов откидывается на спинку стула. Меня «отбрасывает» вместе с ним — вот вам и явная демонстрация ведения.

— Вам необходимо зарегистрироваться в нашем компьютере. Регистрация стоит всего 150 рублей. Для вас же это не деньги!?

— Ну-у-у, да, в общем-то.

Деньги я им, конечно, не заплатил. Промашку они допустили — дали время подумать. Я и подумал: «Там, где так мощно „впаривают“ свой товар, ловить нечего». И никуда перезванивать не стал.

Он всю свою речь строит так, чтобы ему было практически невозможно отказать. А с помощью отстройки (в том числе интонационной) это сделать намного проще. И доступней для уговорщика.

В жизни встречаются совершенно разные люди, и хотелось бы иметь возможность выбора, как с ними взаимодействовать. Есть, например, «человеки», которые всего боятся. Они никому не доверяют. И давно устали от всего этого. Они устали от постоянной борьбы. Устали от непонимания. Им не с кем и, порою, нечем поделиться. Не на кого опереться.

А когда они все-таки находят подходящего человека, они готовы вцепиться в него клешнями и никуда от себя не отпускать. Они уже привязались, и никуда ты от них теперь не денешься. «Ты всегда в ответе за всех, кого приручил», ^[53] — догадываюсь зачем это было сказано. И если ты подстроился к такому существу и не умеешь отстраиваться, то у тебя все шансы служить ему вечной подпоркой. Или быть им проклятым...

В какой-то степени, раппорт действует так, что человек начинает относиться к тебе, как к самому себе. Доверять, понимать, соглашаться. Любить. А если он себя ненавидит? Презирает за недостатки и неспособность ничего с этим поделаться? Неужели захотите весь этот комплекс удовольствий испытать на себе? Да нет — скорее всего, отстроитесь. И с максимально возможной скоростью.

Да мало ли чего в жизни случается!

Вывод здесь совершенно неоригинальный: когда что-то делаешь, учитывай возможные последствия. И будь готов к неожиданностям — развивай гибкость и фантазию. Тогда в подавляющем большинстве случаев вопрос «Подстраиваться или нет?» будет решаться тобой в пользу подстройки.

Введение в подстройку и ведение

Сейчас, когда мы уже изучили множество тонкостей и граней раппорта, разобрали по косточкам процесс его построения и поддержания, учли многообразие его влияния на нашу

жизнь и научились отстраиваться, начинается самое интересное. *Подстройка и ведение* — это гораздо более общий принцип, нежели просто построение доверия и достижение согласия с другим человеком.

Это намного больше.

Однажды чукча взял с собой на охоту русского. Идут, видят — берлога. Чукча бросил туда камень. Из берлоги вылез разъяренный медведь и бросился на охотников. Чукча бросился наутек, за ним русский, замыкающий — медведь.

Бегут, бегут, тут русский сообразил, что у него на плече висит карабин. Он на бегу сорвал оружие, развернулся и убил медведя наповал. Чукча подходит и говорит: «Однако, русский охотник — плохой охотник. Зачем сейчас убивал медведя? Надо было сначала до дома добежать, а теперь кто тащить его будет?»

Применяя подстройку и ведение, можно достигнуть куда более значительных результатов, чем благодаря одному только состоянию раппорта. Повести другого можно практически куда угодно, важно только сохранять подстройку. ^[54] Можно, например, буквально механически отвести человека туда, куда нужно вам. Идем, беседуем — зубы друг другу заговариваем, а ноги сами несут, куда глаза глядят. Точнее, куда вы поведете...

Так работают, например, зазывалы: «Не проходите мимо! Заходите к нам! У нас классно!» А некоторые из них подходят, интересуются, завязывают беседу и приводят туда, куда другие безуспешно зовут. Мягко и ненавязчиво.

Кстати о ведении в процессе движения. Бывало когда-нибудь, чтобы ваша спутница (спутник) шла с другой скоростью, чем вам нужно? Слишком быстро, а вы хотели бы продлить общение... Слишком медленно — а вы торопитесь. Теперь-то вы знаете, что можно просто подстроиться по скорости ходьбы (по частоте шагов) и начать постепенно вести. Ускоряться или замедляться — до удобной для вас скорости.

Вам нужно усыпить ребенка? Вы знаете, что надо сделать. Может быть, вам нужно успокоить разбушевавшийся класс? Подстройка и ведение. Некоторые учителя даже не догадываются, что они напрямую управляют уровнем активности школьников громкостью своего голоса. А кто находит (создает) подобный ключик, у того в классе тишина и покой. Или радостное возбуждение — когда оно полезно.

Подстраиваться можно к чему угодно. Даже к собственному организму. Очень часто он хочет нам что-то сообщить, но у нас нет на него времени. Мы не находим времени для себя! И начинаются приключения. Сигналы тела становятся все настойчивей и настойчивей. Пока не превращаются в болезнь. Если не подарить им минутку своего драгоценного внимания. Драгоценного, потому что его отсутствие очень дорого обходится вашему телу.

Остановитесь! Обратите внимание на свою позу. Вам удобно? Ничто не затекло, не устало? Как поживают ваши глаза? Им еще не нужен отдых? И немножко конкретнее: где конкретно в вашем теле прячется ваша усталость? Какие мышцы напряжены? Где? Насколько сильно? Какие еще ощущения сейчас в вашем теле? Подстройтесь к нему. Выясните, чего вам не хватает, что бы вам хотелось сделать прямо сейчас?

Так можно работать с любыми чувствами и эмоциями, которые, бывает, властвуют над нами. Хотите разобраться со своими страхами? Тогда выясните, где они живут в вашем теле. Просто внимательно наблюдайте за ними. Где, какого размера, какой формы, веса, температуры, цвета, прозрачности? С какой нотой ассоциировался бы их звук, если бы они звучали? Если движутся, то с какой скоростью? Если пульсируют, то с какой частотой? Вспомните все характеристики, какие только знаете, и оцените свои ощущения.

Подстройтесь к ним! Восстановите по кирпичикам свое переживание. И потихоньку можете пробовать ведение. По любым характеристикам, которые вам проще всего поддаются.

Измените цвет на более комфортный, убавьте воображаемый звук, замедлите движение или выведите ощущение за пределы тела... Правда, скорее всего страхи исчезнут уже при сборе информации. Свою порцию внимания они уже получили.

Зачастую одними только подстройкой и ведением удастся снять головную боль, переплавить неуверенность, убрать тоску... Зная, как устроено переживание, можно легко найти то, что нужно в нем изменить, чтобы оно стало желательным. Просто проявив внимание к телу и слегка поведя его за собой.

А вы, посвятив несколько минут своему телу, можете вновь окунуться в мир безграничных возможностей подстройки и ведения. Знаете ли вы, что подстройка может здорово помочь вам перехватить инициативу общения в группе и сконцентрировать все ее внимание на своих действиях? Пусть у нее уже есть свой «текущий» лидер — он прямо сейчас вещает. Его слушают, и пока внимательно — с интересом. Ваша задача: сделать так, чтобы слушать стали вас. Буквально следить за каждым вашим словом. Знаете как?

Дождитесь ближайшей паузы в речи оратора, и начинайте говорить сами. Продолжите его мысль, можете буквально *повторить* его *последнюю фразу* — с теми же интонациями, ритмом, такой же скоростью, громкостью, высотой. Слушатели уже настроены на этот голос, и они будут внимать вам так же, как и вашему предшественнику. И, что удивительно, многие даже не обратят внимания на то, что говорит уже другой человек, а не тот, которого они начинали слушать.

Можно сделать еще забавнее: подстроиться не только к звуковым характеристикам, но и буквально встать ближе к центру внимания людей. Они все обернулись и следят глазами за нынешним лидером — подойдите к нему. И, начиная говорить, уведите все взгляды за собой. Буквально. Вы еще помните, что движущийся объект вызывает куда больший интерес у биологических существ, чем неподвижный?

Есть еще один момент, на котором я хотел бы остановиться. На использовании *ведения по состояниям*. Когда мне нужно обсудить что-то важное для меня, бывает просто необходимо соответствующее настроение. Без излишней игривости и веселости. Без подколок и наездов. Такое спокойное, серьезное, вдумчивое состояние. Комфортное и уютное — безопасное. Подобное медленно текущей речке. Очень тихое и гармоничное. Когда есть время подумать и ответить так, как действительно думаешь. Плавной, мягкой речью.

И сейчас, когда я уже умею управлять собственным состоянием. Когда я уже владею подстройкой и ведением. Мне уже не составляет никакого труда подстроиться к нужному человеку напрямую и начать вести его прямо к требуемому настроению. К состоянию, которое меня действительно устраивает. Настроить собеседника на нужную мне волну. И та мягкость, с которой все это происходит, позволяет и ему двигаться комфортно и удобно. Оставаясь с мной в состоянии раппорта.

Здесь произошла еще одна интересная штука: мы могли начать совершенно с любой темы, но пришли к теме, которая интересна для меня. Так же постепенно, шаг за шагом. Совершенно незаметно. Сработало *ведение на уровне содержания*.

Одна шестая — много или мало

Толерантность — терпимость, способность уважать инакомыслие, начинать общение с позиции поиска точек соприкосновения, объединяющих мотивов и целей; своим поведением, мимикой и аргументацией показывать искреннее уважение и к самому собеседнику, и к его позиции, точке зрения.

Помните, мы обсуждали, что порядка пяти шестых восприятия информации передается формой и только одна шестая — содержанием сообщения? Настало время поговорить именно о том, что вы говорите. О способе формирования содержания. Об оформлении речи.

Правда, совсем чуть-чуть — только в контексте подстройки и ведения.

Чебурашка подходит к крокодилу Гене:

— Гена! Верни мне мои пять рублей!

— Пять рублей? Какие еще четыре рубля? А, та самая трешка? Ну хорошо, сейчас найду твои два рубля... Держи свой рубль.

В какой-то степени, подстраиваться на уровне содержания мы давно умеем. Действительно, мы уже четко знаем, что присоединение начинается с согласия. С принятия взглядов другого человека. С готовности выслушать его мнение и желания искать и находить общие точки на ваших картах реальности.

Пусть, еще не все могут позволить себе такую роскошь — уважать убеждения соседа. Пусть, им еще трудно поверить, что существуют и другие точки зрения. Возможно, они еще не в состоянии признать правоту оппонента. Я не стану на них давить. Они могут оставаться при своем мнении. И отстаивать его перед кем-нибудь другим.

«Не стоит прогибаться под изменчивый мир.

Пусть лучше он прогнется под нас!»^[55]

Они всю жизнь этим и занимаются — подгоняют мир под формочку своей карты. Ради Бога! Это их право. Как и право мухи на стекле — раз за разом биться головой о перегородку, когда рядом открытая форточка.

А мы с вами уже давно знаем, что за подстройкой может следовать ведение, и как только мы приняли и признали право другого на правоту, мы открываем ворота к взаимному сотрудничеству. Если вы не посягаете на его модель мира, он уже может убрать все свои запоры и защитные приспособления и пойти к вам навстречу.

«Сила действия равна силе противодействия» — записал Ньютон несколько веков назад. Как только вы соглашаетесь с оппонентом, он уже просто не в состоянии спорить. Ему просто не с кем этого делать! И даже удар, нанесенный им по вашей, предельно мягкой и гибкой, позиции, не в состоянии нанести вам ни малейшего вреда. Он просто проваливается в никуда.

Самое удивительное, что признавая возможность другого говорить разумные вещи, мы действительно можем найти в его словах множество полезной информации. Внести свежую струю в свою модель мира.

Женщина жалуется врачу-психиатру:

— В последнее время мой муж ведет себя очень странно: выпив кофе, съедает фарфоровую чашку, оставляя только ручку.

— Странно, — говорит врач, — ведь самое вкусное — это ручка.

И присоединившись к его идеям, мы уже можем начинать вести его к новым мирам. Проявив внимание к мнению собеседника, мы действительно узнаем, как устроена его модель мира.

А зная это, нам уже не составляет никакой сложности упаковать свои реплики в приемлемую для него форму. Таким образом, чтобы ему было легче их понять и принять. Мы можем буквально работать в мире его понятий, говорить на его языке.

В ювелирном магазине.

— Сколько стоит это кольцо?

— Сто тысяч.

— Кошмар! А вон то кольцо?

— Два кошмара, мадам.

Так, используя понятные для другого слова, можно намного облегчить ему мыслительную работу. А себе — жизнь.

Когда в стране объявили день вежливости, на всех заводах резко упала производительность труда...

А ведь некоторые все так же продолжают «оперировать смысловыми единицами в понятийном поле субъекта коммуникации». Что-нибудь поняли? Я тоже.

Интеллигент спрашивает кассиршу в бане:

— У вас баня функционирует?

— Чего?

— Баня работает?

— Работает.

— А вода в ней циркулирует?

— Чего?

— Вода, спрашиваю, есть?

— Есть.

— Тогда выпишите мне билет на одно лицо.

— А ты что, все остальное мыть не собираешься?

Вот так и получается, что нас вроде бы и хотят понять, но как-то не получается. Потому что мы забыли подстроиться по семантике. В смысле, по словам, которые они употребляют. И по тому, что они под этими словами понимают.

Есть и более изощренные способы использования подстройки и ведения на уровне содержания. Слышали когда-нибудь о «согласии по инерции»? Это когда собеседник автоматически отвечает «да», если перед этим он уже неоднократно соглашался. Его так и называют: «да-да-да». Профессионалы слова всех времен и народов используют этот прием всегда, когда только могут.

Нищий заходит в булочную:

— У вас черный хлеб есть?

— Есть.

— Теплый?

— А как же!

— Ну, тогда подайте, Христа ради.

Вопрос только в том, насколько изящно реализуется принцип подстройки и ведения. Мы с вам можем довести его до совершенства. Ведь нам же приходится общаться с самыми разными людьми, с мужчинами и женщинами, с успешными и не очень. Иногда нам удается прекрасно с ними ладить, иногда — нет, и, благодаря раппорту, с каждым днем у нас будет получаться это все лучше и лучше.

Технику проследили?

Зерно, зароненное на подготовленную почву, дает лучшие всходы. Если мы тщательно взрыхлили землю, очистили ее от сорняков, полили ее и добавили удобрений, то урожай получится действительно хорошим. Раз за разом произносятся верные высказывания, те, что прекрасно соответствуют карте другого человека, мы настраиваем его на состояние согласия. И находясь в этом состоянии, ему просто физически трудно спорить с вами. Гораздо проще

сказать «да», и согласиться с таким хорошим оратором.

Это и есть — профессиональное ведение на уровне содержания.

Одно время по телевизору любили крутить рекламный ролик одного из напитков. На фоне соответствующего видеоряда, выделяются слова: «Шипящий, прозрачный, освежающий». Два верных утверждения и одно — дополнительное. Предпочтительнее, правда, немного другая формула: «4-1». Четыре легко проверяемых фразы и последняя — внушение. Причем, говорится все максимально плавно. На одной волне, когда каждое утверждение незаметно перетекает в следующее, через связующие элементы нашего языка — союзы. Сравните с предыдущим вариантом: «Шипящий, прозрачный и освежающий».

Правда мягче получилось?

Будьте внимательны!

А закрывая эту тему, мне хотелось бы напомнить вам об *экологии*. Когда вы делаете что-то с применением возможностей современной практической психологии, будьте предельно внимательны. Прежде чем взяться за влияние на окружающих, подумайте, кому это нужно. Кто выиграет от ваших действий, а кто — проиграет? Все ли наши игры так уж безобидны?

Вы, конечно, можете попытаться продавать эскимосам снег с помощью подстройки и ведения на уровне содержания. И не исключено, что у вас это получится. Только ведь они придут домой с покупкой и серьезно задумаются, зачем им покупной снег, когда вокруг полно бесплатного. И преисполнятся к вам самых сильных и разных чувств.

Можно рискнуть понаживаться на человеческом доверии. Но ведь доверие нужно оправдывать. Иначе никакая подстройка не поможет. Куда там, против людской молвы!

Вам это надо?

Будьте предельно внимательны! Каждое наше действие имеет свои последствия. И эти последствия могут быть самыми разными. Даже если вы просто взяли кому-то помогать без его ведома — вы уверены, что ему это надо? Что он хочет именно этого? Я — нет.

Чем эффективнее инструменты, которыми мы пользуемся, тем строже правила техники безопасности. С циркулярной пилой следует быть намного осторожнее, чем с ножовкой. У станка обычно больше шансов повредить работнику, чем у простого молотка. Но это не повод не пользоваться хорошими инструментами — пользуйтесь на здоровье!

Это просто призыв к большей внимательности.

Памятка на память

- Раппорт полезен при знакомстве с новыми людьми. Он позволяет ускорить процесс построения доверительных и эффективных отношений, облегчает взаимопонимание. При этом он влияет как на другого человека, так и на вас самих. Изменяется и его, и ваше отношение друг к другу. В лучшую сторону.

- В некоторых случаях бывает полезным отсутствие раппорта, точнее — *отстройка*, когда вы, напротив, рассогласовываете свои действия и действия другого. Такое состояние может оказаться полезным для завершения ненужной коммуникации и в случаях, когда необходимо отказать собеседнику. А также во всех случаях, когда нежелательно взаимное влияние разных людей.

- Передача состояния при прямой подстройке хорошо помогает «подзарядиться энергией» от хорошего настроения окружающих. Вы просто подстраиваетесь к ним и начинаете чувствовать то же самое. Это относится к переносу любого *ресурсного состояния*.

· *Подстройка и ведение* — это достаточно общий принцип. Так, с помощью подстройки и ведения можно управлять собственными переживаниями: ощущениями, чувствами и эмоциями. Для этого необходимо *снять характеристики* переживания и постепенно их менять, наблюдая за изменениями, происходящими в теле.

· Ведение можно использовать как способ мягкого и незаметного влияния на другого человека. Начиная от использования его собственного напора в собственных целях, заканчивая буквальным изменением деталей его поведения. В том числе — настроения.

· Раппорт действует как на уровне *формы* общения, так и на уровне его *содержания*. Подстройка начинается с буквального согласия. Далее проявляется ведение в виде уточнения и прояснения позиции собеседника — мы знакомимся с его моделью мира и признаем ее важность. Этим мы обеспечиваем возможность аналогичного принятия нашей точки зрения.

· Знание модели мира другого человека позволяет оперировать в мире близких ему понятий, что облегчает понимание предложенной вами позиции. Этот метод широко используется как в обучении, так и при дискуссиях.

· Подстройка и ведение также могут проявляться в эффективном построении речи. Здесь предлагается сделать подряд несколько утверждений, соответствующих модели мира слушателей (так называемые, «верные» утверждения), затем добавляется нечто, с чем они соглашаются «по инерции». Мягкости перехода способствует использование союзов и прочих связующих конструкций языка («и», «чтобы», «потому что», «чем... тем», «как только» и т. п.).

· Помните об *экологии*. Пусть подстройка, ведение и сам раппорт привнесут в вашу жизнь только хорошее! А для этого перед тем, как что-либо делать, задумайтесь о последствиях. И чем больше людей при этом задействованы, тем внимательнее надо относиться к экологии. Именно в этом случае раппорт будет вам в радость.

Свой собственный реальный мир

Есть мир, в котором вы обладаете абсолютной властью. Там правите вы и только вы. И даже если там управляет кто-то еще, то это только с вашего разрешения. Даже если вы об этом никогда не догадывались. *Мы создаем свой собственный реальный мир!* Он реален только для нас, и только мы делаем в нем погоду. Только мы отвечаем за то, что там творится.

Этот мир — наш Внутренний Мир. И любые события внешнего мира — это лишь повод для изменений нашей душевной погоды. Как мы им воспользуемся — это уже наш выбор.

— Алло! Это ты, любимый?

— Я! А кто говорит?

Смысл сообщения в реакции, которую оно вызывает. Вы получили сообщение. Теперь именно от вас зависит, как на него отреагировать. Каким смыслом его наполнить. Кто сказал, что ваши ответы заранее predeterminedены? Всегда есть возможность перевернуть все так, как удобно вам.

Приходит солдат в санчасть. Доктор ему:

— Слушай, ты бы на гражданке с такой фигней ко мне не пришел бы.

— Конечно, не пришел бы! Я б тебя на дом вызвал.

То, что происходит с нами по жизни, оказывается весьма нейтральным, если убрать всю предысторию. Событие: «Человек опаздывает на самолет». Это хорошо или плохо? Не торопитесь сразу отвечать. Мы еще многого не знаем. Я бы даже сказал, очень многого.

Во-первых, для кого хорошо или плохо? Для этого человека? Для самолета? Для авиакомпании? Для страны? А, может быть, для его жены? В каждом из этих случаев ответы могут быть ой какими разными! От «очень плохо», через «все равно», до «замечательно». И все это — аргументировано и обоснованно.

Во-вторых, что такое «хорошо», и что такое «плохо»? Это только у Маяковского все так просто. А в жизни... Даже для этого самого человека ответ совсем неоднозначный. Один вариант — это, когда он очень торопится и прямо-таки мечтает улететь этим рейсом. Когда это вопрос, если не жизни и смерти, то больших денег. Совсем другой случай, когда он жутко боится летать самолетами, но просто оказывается вынужден это сделать.

Ну уж в этих-то вариантах ясно, как реагировать? Подождите, не спешите. Очень торопился, буквально рвался... И не успел. А самолет попал в авиакатастрофу. Так ему повезло или нет? Ваша оценка? Мечтал опоздать, простоял в пробках три часа... Приехал, а вылет задержался на четыре часа по техническим причинам. Он может радоваться? Ладно, дома его ждет известие об огромном выигрыше в лотерею! А это как?

«Никогда не знаешь — где найдешь, где потеряешь!» Нам неизвестно, чем обернется наше следующее действие. Мы можем даже не догадываться, какая цепь событий развернется за следующим жизненным поворотом. Кто знает, как отнестись к очередному фортелю судьбы?

— У меня сейчас столько неприятностей, что если завтра случится какая-то новая, я обращаю на нее внимание не раньше следующего месяца.

А потом можно вообще о ней позабыть — в суматохе дел. Мало ли чего случается! В этой неопределенности есть совершенно замечательное свойство — свобода выбора. Мы можем сами решить, как к чему относиться! Мир настолько велик, что мы всегда можем найти, чему можно порадоваться.

— Кого ты привел из детского сада? Это же не наш ребенок!

— Не волнуйся, дорогая. Завтра все равно нам его обратно отводить.

Действительно — волнение подрывает здоровье и существенно укорачивает жизнь. Стрессы

Чудеса за рамкой

Рефрейминг (переработка, переформирование) — изменение рамки (или точки зрения) в отношении утверждения, чтобы придать ему другой смысл. При этом может выйти на первый план вторичная выгода.

Словарь НЛП

Есть в НЛП совершенно чудесный инструмент — это *рефрейминг*. Что можно перевести как «переобрамление» — «перемена рамки у картины» или же «перемена картины в рамке». Рефрейминг, еще его называют *переформированием*, позволяет совершенно произвольным образом менять отношение к событиям. Свое и чужое.

Встречаются два приятеля:

— *Как дела? — спрашивает один.*

— *Да так, вот энурезом^[56] мучаюсь, — сетует другой.*

— *И что, ничего не помогает?*

— *Нет.*

— *Слушай, есть здесь неподалеку контора НЛПеров, они все что угодно вылечат!*

Встречаются через пару недель. Тот, кто был грустным, сейчас просто сияет от удовольствия.

— *Был у НЛПеров?*

— *Был!*

— *Помогли?*

— *А как же!*

— *Что, энурез вылечили?*

— *Нет, но теперь я им горжусь!!!*

Рефрейминг позволяет выйти за рамки нашего обычного мировосприятия. Внести свежую лепту в традиционные способы взгляда на ситуацию. Буквально взглянуть на ситуацию совершенно с другой стороны. С той, с которой никогда раньше не заглядывал. И найти кардинально новое решение.

С помощью рефрейминга можно буквально сменить рамку, наложенную на событие нашей моделью мира. Действительно — часто отношение к происшествию зависит от того, в какую рамку его поместить.

Помещенная в рамку, фраза вызывает уже совсем иное отношение. Какое-то совсем особое. Последняя, из помещенных в рамки, мысль практически не несет смысловой нагрузки. Зато, как значительно она воспринимается!

Представьте себе витрину магазина офисной мебели с бегущими по периметру веселыми огоньками. Или рекламный плакат сверхнадежного банка, сплошь перечеркнутого клеточкой, напоминающей вид из окошка тюремной камеры. Впечатляет? А если бы эта книга была напечатана на розовой бумаге, отношение к содержанию изменилось бы?

Как видите, обрамление здорово влияет на восприятие.

Рамки и рамочки

Рамка — набор контекстов или способов восприятия чего-либо, как, например, рамка результата, рамка раппорта и т. п. [1571](#)

Словарь НЛП

Рамка — это та призма, сквозь которую мы смотрим на окружающий мир. Она преломляет все в том свете, в котором вы закажете. Захотите помучаться, и рамка страдания уже тут как тут. «Ну разве это не ужасно?!» Хватаем эту рамочку и начинаем ее примеривать на все, что происходит вокруг.

Отец пьет водку. Маленький сын подходит, нюхает и морщится:

— Ну и гадость!

— А ты что думал — батька мед пьет?

Я сижу в кресле. Ну разве это не ужасно?! Вместо того, чтобы лежать и плевать в потолок, приходится сидеть в кресле и писать книжку! Вместо того, чтобы пойти подышать свежим воздухом, подвигаться, позаниматься спортом, нужно находиться в замкнутом помещении. Ну разве это не ужасно?!

Лягушка сидит на морде бегемота и жалуется проплывающему крокодилу:

— И до чего же день противный! С утра дождь идет, да еще к заднице что-то тяжелое прилипло...

Неподалеку лежит газета. Это же просто ужас какой-то! Мало того, что она отвлекает от основного занятия, так она еще и засоряет помещение. Это же беспорядок! Вот так и будем всю жизнь, как свиньи, в бардаке жить. А что в стране творится?! Вы только почитайте эту газету — это же полный крах экономики! Развал! Ну как так можно жить!?

Жить можно и так. Остановитесь. Снимите эту рамку и просто оглянитесь вокруг. «*Мир прекрасен!*» — эта новая рамка куда более приятна. Отправляйтесь в путешествие по миру, созданному ею.

Книга. Прекраснейшее изобретение человечества! Великолепная кладезь знаний и человеческого опыта! И до чего же гениальные люди придумали алфавит! Всего тридцать три буквы, а сколько оттенков опыта можно передать посредством их! Какую бурю эмоций может поднять одна только печатная фраза! И это только малая часть нашего прекрасного мира. Мир прекрасен!

И в этом прекрасном мире можно найти массу полезных вещей. «*Как я могу это использовать?*» — задаем мы себе вопрос и тем самым примеряем на себя новую рамку. Начальник раскритиковал мою работу. Пардон! Начальник обратил внимание на мою работу и указал в ней слабые места. Как я могу это использовать? Например, могу сделать ее намного лучше, уже зная ее недостатки. Между прочим, мне не пришлось искать ошибки самому — это сделал начальник. Могу в будущем сразу учитывать его предпочтения и наладить с ним хорошие отношения. Теперь я могу чаще к нему обращаться, ведь у меня появился для этого замечательный повод! И, кстати, могу порадоваться, что он нашел ошибки сейчас, а не за день до сдачи. Правда полезно иметь начальника?

— В желчном пузыре у вас камни, в моче песок, в легких известь...

— Доктор, скажите, где у меня глина, и я начну строиться!

Еще одна интересная рамка: «*Что я могу для этого сделать?*» Хочу получить повышение в зарплате. Что я могу для этого сделать? Могу, конечно, походить-помечтать, повозмущаться недогадливым руководством... Но полезнее будет начать работать усерднее, пойти обсудить денежный вопрос с начальником, пройти курсы повышения квалификации, найти себе более высокооплачиваемую работу... Хочу быть счастливым человеком! А что я могу для этого

сделать? Какие действия я должен совершить? Какие шаги для этого предпринять?

Вот такие рамки и рамочки.

Два вида рефрейминга

Рефрейминг контекста — изменение контекста утверждения с целью придать ему другой смысл: «В каких условиях это было бы подходящей реакцией?»

Рефрейминг содержания — придание утверждению другого смысла путем перевода внимания на другую часть содержания: «Что еще это могло бы значить?»

Словарь НЛП

В одной стране правил хромой, одноглазый и горбатый тиран. Он захотел увековечить свой образ в портрете. Позвали лучших художников государства.

Первый из них представил тирана таким, какой он есть, и был казнен за оскорбление правителя.

Второй нарисовал стройного молодого красавца и сел в темницу за искажение истины.

Третий же изобразил властелина верхом на вздыбленном коне, в профиль (зрячим глазом к публике) и в бурке, за которой спрятался горб. Конечно же он был щедро вознагражден и стал придворным художником.

Отношение к проблеме можно сменить по крайней мере двумя способами. Первый — это буквально *переобозначить* ее. Назвать по-другому. Для чего достаточно просто сместить внимание на другие ее стороны. Ведь то, что мы имеем в реальности — это только некоторую ситуацию. А как эту ситуацию назвать — это наше дело.

Например, заменяем слово «проблема» на слово «задача». А уж к задаче отношение совсем иное. Немного полегче. Задачу можно решить сейчас или попозже. Можно ее совсем не решать. Просто останется нерешенная задача. Да мало ли чего мы еще не решили! К проблеме отношение куда более серьезное. Она нависает и давит. И грозит раздавить. Постоянно напоминает о себе...

Снимаем со сложившейся ситуации табличку «Проблема» и прибываем новую: «Задача». Глядь, а ей без грозной таблички уже и не уютно — вся сдулась, уменьшилась. А то и решилась — с перепугу. А если навесить табличку «Цель», то ситуация вообще преобразуется. Цель уже начинает многообещающе сверкать и манить к себе многочисленными преимуществами. А все — из-за разных названий.

Второй способ — перетащить ее в другой *контекст*. Туда, где она из проблемы превратится в преимущество. Мы-то с вами знаем, что ситуация, лишенная контекста, повисает в воздухе — к ней просто неясно как отнестись. Толи она хорошая, толи — плохая. Поместил в одни обстоятельства — фу! Какая гадость! В другие — прелесть!

Начинающая певица — профессору:

— Как вы считаете, годится на что-нибудь мой голос?

— Конечно, что за странный вопрос! При пожаре или кораблекрушении ему цены нет!

Навоз на огороде — удобрение. А в доме его и представить страшно! Радостный детский смех — чудо! А в три часа ночи — мука. Халявный зачет в напряженную сессию — спасение. А когда в следующем семестре нужно сдавать экзамен по всему курсу — лучше бы я тогда все выучил! Куча денег в кармане — богатство. А если навстречу идет грабитель...

— *Представляешь? Я ездил в туристическую поездку в Японию, оказался без денег и попробовал продать свои часы. Сколько ты думаешь они мне отвалили? Две тысячи долларов!*

— *Не может быть! Они же у тебя фиговые!*

— *Да я и сам так считал, но япошки смотрели и ахали: «XVII век!.. XVII век!..»*

Соответственно, рефрейминг делится на *рефрейминг смысла* и *рефрейминг контекста*. Если рефрейминг смысла позволяет сменить картину, не меняя рамки, то рефрейминг контекста — меняет рамку, не меняя картину.

Если внутрь кладут творог,

Получается — пирог.

Если сверху его кладут,

То — ватрушкою зовут.

Так и эдак хорошо,

Так и эдак вкусно!

В первом случае, признается сам факт наличия события: «Да, я действительно вешу 110 кг». Но не принимается его оценка: «Я толстый!» Вместо этого произносится: «Солидный, значительный, мощный, всеобъемлющий — здоровяк!» Слова-то какие! Такой подход позволяет человеку принять себя таким, какой он есть. И даже гордиться собой!

Рефрейминг контекста работает несколько иначе. Здесь вы принимаете всю ситуацию в целом и дальше смещаете ее совсем в другую область. Прикладываете туда, где она может сработать наилучшим образом: «Да, толстый. Зато меня трудно сдвинуть с места и вытолкать за дверь! Зато мягкий! Зато за мной, как за каменной стеной!» Ситуация та же, но она уже приобрела совсем другое звучание.

Растут рядом мухомор и боровик. Заметив вдалеке грибника, мухомор говорит:

— *Видишь грибника? Сейчас он тебя срежет!*

— *Это мы еще посмотрим, срежут меня или нет, а вот ты-то точно по шляпе получишь!*

С точки зрения подстройки и ведения *рефрейминг контекста* относится к прямой подстройке, а *рефрейминг смысла* — к перекрестной. В обоих случаях принимается и признается главная часть сообщения — наличие некоторого события. В обоих случаях устанавливается раппорт и происходит одновременное ведение. Только в одном случае подстройка прямая, а в другом — перекрестная. Где-то мы соглашаемся со всей фразой, а где-то — только с наличием признака, запустившего эту оценку.

Рефрейминги могут применяться для самых различных ситуаций и проблем. И все же, у каждого из видов рефрейминга есть своя сфера применения. Та, где он работает лучше всего. Так, *рефрейминг смысла* хорошо срабатывает для фраз, связанных с обозначениями некоторых событий. Когда достаточно нейтральное событие привязывается к чему-то достаточно значимому:

«Ты не смотришь мне в глаза, значит хочешь соврать».

«Я сделала пять ошибок. Это просто ужасно!»

«Она не пришла на свидание. Она меня не любит».

Здесь можно задаться вопросом: «Что еще это может означать? Как иначе это можно назвать?» Ответ может превзойти все ожидания:

«Я не смотрю в них, потому что боюсь утонуть в их глубине и слишком быстро влюбиться!»

«Ага! Пять ошибок на двадцать листов текста. По-моему, это просто блестящий

результат!»

«Она не пришла на свидание. Неужели я так потряс ее воображение, что она настолько смутилась!?»

Между прочим, в самом основании НЛП лежит грандиозный рефрейминг смысла, который и позволил его основателям достигнуть столь замечательного успеха: *«Не бывает поражений, бывает только обратная связь»*. Из одного только этого переформирования было получено множество богатейших возможностей.

Один предприимчивый человек сколотил огромное состояние благодаря урокам пения, которые берет его дочь — он скупил за бесценок все соседние дома.

Для рефрейминга контекста есть свой список «любимых проблемок». Это уже знакомые нам обобщения, точнее — *сверхобобщения*. Ситуация, когда маленькая частная задачка, вырастает до слишком больших масштабов:

«Я слишком осторожный».

«Я слишком грубая».

«Я недостаточно красива».

Мои им сочувствия. Хотя нет — сочувствие можно оставить при себе. Ведь скоро можно будет им завидовать: *«При каких обстоятельствах это может оказаться полезно?»* Поместим в другой контекст и:

«Зато ты никогда не попадешь под машину!»

«Зато тебе не приходится держать все эти гадости в себе!»

«Зато тебе не нужно позировать часами перед камерой!»

Как видите, есть ситуации, когда былые недостатки обращаются в преимущества.

Главная задача рефрейминга — дать человеку *новый взгляд* на ситуацию. Иногда — буквально выбить его из наезженной колеи, по которой он ходит изо дня в день за своими болячками. Рефрейминг вовсе не обязан быть правдой. Рефрейминг не обязан быть приятным. Он может быть просто шокирующим. И этот шок, порою срабатывает как терапия.

«Я слишком невнимательная...» — *«Зато тебя можно изнасиловать, и ты ничего не заметишь!»*

«Я слишком необщительная!» — *«Зато тебе не грозит заразиться СПИДом».*

«Ко мне на свидание постоянно опаздывают все девушки!» — *«Зато ты всегда можешь начать встречаться с молодыми людьми».*

Разумеется, подобные рефрейминги уместны только тогда, когда человек реально может что-то изменить. Иначе — это будет изощренным издевательством. Хорошо работает еще более сильное обобщение, чем то, к которому человек уже привык. Это заставляет еще раз задуматься над собственными словами. Наконец-то услышать самого себя:

«Я слишком вспыльчива!» — *«Зато рядом с тобой не нужна зажигалка — можно прикуривать непосредственно от тебя!»*

«Я слишком веселый». — *«Зато ты сможешь весело мыть туалеты».*

И все же... Кому-то нужна встряска, а кому-то помогут поглаживания:

«Я слишком толстый!» — *«Зато тебя трудно вытолкать за дверь!»*

«Я недостаточно внимательна». — *«Зато не заметишь бестактность собеседника».*

Как видите, рефрейминг контекста весьма органично переплетается с рефреймингом смысла. Они прекрасно дополняют и поддерживают друг друга в деле доставления нам хорошего настроения и веселого взгляда на былую проблему.

И напоследок. Есть ситуации, для которых не достаточно просто изменить свое отношение к ним. Иногда действительно уместнее будет что-то изменить во внешнем мире, а не только в своем внутреннем. Конечно, можно стоять и делать рефрейминги, когда на тебя едет машина, но

лучше отпрыгнуть в сторону.

Зайчиха разводится с зайцем.

— *В чем причина развода?* — спрашивает судья.

— *Мой муж косой!* — возмущенно отвечает зайчиха.

— *А что же вы раньше не заметили?*

— *Я думала, он мне глазки строит.*

Доигралась с рефреймингами...

Из коллекции самых-самых

Работают самые разные рефрейминги. И самые веселые, и самые серьезные. Самые обнадеживающие, и самые пугающие. Самые разнообразные. Приведенные ниже рефрейминги объединяет одно — они доказали свою эффективность. Они собирались на тренингах, где на каждую жалобу находилось не меньше десятка ответов. От самых разных людей. С самых непохожих точек зрения. Исходя из очень-очень различного жизненного опыта.

По многочисленным наблюдениям, эффективнее всего работают те рефрейминги, что, с одной стороны, достаточно *новы* и *свежи*, а с другой — *затрагивают* важные *ценности* человека. *Попадают в его карту*. Тогда они срабатывают действительно эффективно! Однажды, я буквально по полу катался от смеха от удачно сделанного мне рефрейминга. Благо, условия позволяли.

Итак...

Я слишком...

...вспыльчива

Зато...

...ты чувствительная и непредсказуемая девушка

...твой огонек издали видно

...твое пламя растопит любую холодность

...какая живость движения!

...часто не завершаю начатые дела

Зато...

...ты не добьешь упавшего и будешь казаться очень гуманным

...можешь начать их заново

...начинаешь ты их вполне успешно

...тебе постоянно есть чем заняться

...медленно читаю

Зато...

...долго получаешь кайф от чтения

...быстро говоришь

...дольше помнишь прочитанное

...тебя нельзя упрекнуть в том, что книгу ты «в глаза не видел»

...мало работаю

Зато...

...клево и часто отдыхаешь!

...вообще работаешь!

...у тебя есть время об этом подумать

...другие об этом только мечтают

Кто много работает — работает на тех, кто зарабатывает

Просто ты слишком уважаешь свой труд

...свободолюбива!

Зато...

...ты всегда сможешь найти повод для революции

...тебя будет трудно приручить, если только добром и лаской

...тебя трудно посадить в тюрьму

...ты можешь быть счастлива, даже когда ты одна

...часто совершаю глупые поступки

Зато...

...их так много!

...ТЫ СОВЕРШАЕШЬ эти поступки

Глупые ошибки — ключ к нестандартным решениям

И привлекаешь внимание!

...люблю быть в центре внимания

Зато...

...тебя всегда видно

...из тебя может получиться хороший ведущий

...ты можешь ничего не бояться

Уж нарисовался — не сотрешь!

...мнительна

Зато...

...редко ошибаешься

...твой парень не сможет разорвать отношения первым

...ты думаешь больше всех

...люди, ставшие твоими друзьями, действительно подходят тебе

...ценю справедливость

Зато...

...знаешь, где ее найти

...можешь быть арбитром

...ты можешь работать прокурором и не напрягаться по поводу крупных заработков — у

тебя их не будет

...можешь с выгодой торговать ею!

...раздражителен и агрессивен

Зато...

...ты сможешь наругаться на вредную продавщицу

...к тебе лишний раз не пристанут

...ты всегда сможешь подработать вышибалой

...отходчив

...высокая

Зато...

...тебе легко ориентироваться в любой толпе

...тебе удобно целоваться с высокими парнями

...никогда не утонешь

...тебе не приходится тянуться за предметами или бегать за табуреткой

...сильно реагирую на своих друзей

Зато...

...они у тебя есть

...они никогда не останутся без твоего внимания

...не наоборот!

Это означает, что они тебе небезразличны

А еще работают рефрейминги...

Быстрые! Не успела возникнуть подходящая ситуация, как вы уже выдали первый попавшийся рефрейминг. Он может попасть в десятку, а может — вообще промазать. Главное — что он вообще появился! Пусть некая часть сознания пока займется его осмыслением. А пока она «пережевывает» этот первый рефрейминг, взвешивая все «за» и «против», вы придумываете новый. Более точный и эффективный. Или менее — главное, что мозги уже завертелись в нужную сторону.

Возвращаюсь как-то после сдачи экзамена домой. Летняя сессия — начало июня. Погода еще не «устаканилась», и с утра еще довольно прохладно, а днем — жара. Соответственно, по дороге туда куртка на плечах, а обратно — на плече.

Проверяю наличие куртки — нет. Оставил в университете. Надо возвращаться. А в руках сумка — тяжелая. А прошел на самом пекле — уже полчаса. Внутренний диалог:

— Ну и что! Без куртки идти легче!

— А в ней — паспорт.

— Не пропадет.

— И проездной.

— Ладно, разворачиваемся.

Иду обратно, фантазирую: «Чего б такого хорошего в данном случае найти? Какую б пользу выцарапать?» А мозги скрипят, тормозятся — работать не хотят. Подплавились, видать на солнышке. Их бы чем-нибудь охладить... Идея! «Куплю себе мороженное!»

Дальше — легче: «Больше отдохну перед очередными занятиями. Узнаю, как успехи у сокурсников. Посижу в Интернете пару часиков! Поеду домой в компании с другом! Договорюсь о совместной подготовке к следующему экзамену. Пережду жару в прохладном помещении! Попрактикуюсь в рефрейминге...»

Иду, выдумываю. Оцениваю найденные варианты. Радуюсь удачным попаданиям: и тому, куда попал, и тому, что сумел попасть. Удивляюсь, что раньше не подумал о столь благоприятных возможностях. Работа кипит. Куда там до расстройств! На него и времени-то нет. Поди погрусти, когда надо сравнить лучшее с хорошим и полезное с интересным!

Осталось только привить себе соответствующую привычку. Привычку искать в любой жизненной ситуации самое позитивное. Чтобы первой же мыслью была, например, такая: «Что в этом хорошего? Какую пользу я могу из этого извлечь? Где это можно использовать?» Те, кто привыкли думать «по-научному», могут подумать: «Ну и какой теперь прикажете рефрейминг делать?»

«Вздохнула Царевна-Несмеяна и давай себе рефрейминги делать...»^[58]

Ничего нового...

В этой главе не было ничего такого, с чем бы вы не встречались в повседневности. Рефрейминги приходится постоянно делать политикам и прочим спорщикам. А как еще перевернуть ситуацию с ног на голову и найти признаки процветания в экономическом кризисе? Как убедить общественное мнение в необходимости войн?

Очень просто — сменить рамочку. Назвать по другому. Обратить внимание на другой аспект. Вы, например, думали о том, что время Мировых Войн — время небывалого роста технического прогресса? А то, что многие прекрасно работающие на вас бытовые мелочи — разработки военных конструкторских бюро?

— Почему экономика не идет в гору?

— Потому что счастье не за горами.

Как выиграть в любой полемике? Как проявить остроумие и оригинальность позиции? Как неожиданно развернуть всю ситуацию? Сменой рамки. Любой анекдот построен на эффекте неожиданности. На самом непривычном ракурсе. На разрыве стереотипов.

Полезные советы:

«Пятна масляной краски не будут так заметны на вашей одежде, если вы ее больше не наденете».^[59]

Говорят, наша жизнь хорошо развивает чувство юмора. Потому что без него — проще повеситься. Детство дает достаточно большую практику в рефреймингах. В школе «отличники» неизменно превращались в «ботаников». Курение становилось четким критерием повзросления. Впрочем, обратные преобразования тоже нередко проходили. Особенно намеки на плохую «дыхалку» юных курильщиков и слабую силу воли.

Учительница проводит опрос в классе:

— Кем у вас работают родители?

— Заведующим универмагом! — говорит Маша, и ей вторит хор восхищенных голосов.

— Охранником в банке! — говорит Петя, и раздаются бурные аплодисменты.

Вовочка плачет:

— А мой папа — доктор наук.

— Ну, ничего-ничего, все работы хороши, — успокаивает малыша учительница.

А вам нравится реклама? Мне, с некоторых пор, да. И не потому, что «реклама — двигатель прогресса». И не только потому, что она дает своевременную информацию о всех новинках сферы услуг. И даже не за просветительскую деятельность. Мне она нравится за обилие рефреймингов и других красивых методов воздействия. Мне доставляет удовольствие анализировать кухню того или иного рекламного ролика.

Помните классическое: «Реклама должна говорить правду, только правду, ничего кроме правды. И никогда — всю правду»? Это о рефрейминге смысла. Искусстве ставить нужные рамки восприятия. Всегда приятнее воспринимать рекламу бритвы на фоне нежного женского прикосновения, нежели на фоне боли от порезов и жгучего одеколona...

В общем, рефрейминг — это способ найти «свежее решение», даже когда рядом нет широко разрекламированной мятной таблетки...

Памятка на память

· Мы создаем свой собственный реальный мир. В каждый момент времени, с каждым полученным сообщением. Каждой выданной нами реакцией. Только от нас зависит, каким смыслом наполнить полученное сообщение. События настолько многогранны, что из каждого можно извлечь свою выгоду.

· Отношение к чему-либо определяется рамкой, в которую его поместить. Смена рамки вызывает смену отношения к происходящему. Провоцирует появление новых точек зрения и новых оценок. Такое «переобрамление» в НЛП называется рефреймингом.

· Рефрейминг можно делать буквально: выделяя и помещая в различные рамки необходимую информацию. Этот эффект часто используется в рекламе. Да и везде, где

требуется заранее задать отношение к подаваемой информации или просто привлечь внимание.

- Можно сфокусировать внимание на *другой аспект* ситуации, и это будет называться *рефреймингом смысла*. Как говорил домовенок Кузя из детского мультика: «Я не жадный — я домовитый!» Или бессмертное: «Стакан наполовину выпит или наполовину недопит?»

- Когда мы рассматриваем нечто на фоне других обстоятельств, это называется *рефреймингом контекста*. Он позволяет найти случаи, когда заявленный недостаток мог бы оказаться преимуществом.

- Рефрейминг реализует принцип *словесной подстройки и ведения*. При этом, рефрейминг контекста — это прямое присоединение, а смысла — перекрестная подстройка.

- Рефрейминг контекста уместен при свехобобщениях, когда проблема заявляется в виде: «Я слишком...» или «Я недостаточно...» Рефрейминг содержания полезен при оценках: «*Это означает, что...*» Соответственно, для работы с контекстом изменяются обстоятельства: «*Зато...*», а для работы со смыслом — ищется новое значение.

- Основная задача рефрейминга — *выйти за рамки* обычного восприятия проблемы. Показать другую сторону того же события. Когда-то, более привлекательную, когда-то — более шокирующую. Кому что полезнее. Рефрейминг может помочь изменить отношение на более благоприятное, когда нужно просто успокоиться. А может — подстегнуть к решительным действиям.

Ассоциация — погруженность в переживание, при воспроизведении которого человек видит события своими собственными глазами, воспринимая его всеми органами чувств.

Диссоциация — выход из переживания в состояние наблюдателя за самим собой, рассматривающего и слышащего ситуацию со стороны. При этом отсутствует непосредственное кинестетическое восприятие.

Словарь НЛП

Пьяный падает с третьего этажа. К нему подходит милиционер и спрашивает:

— Что произошло?

— Откуда я знаю? — отвечает тот, отряхиваясь. — Я сам только что сюда попал.

Мы прекрасно умеем регулировать степень своей включенности в переживание. Бывает, мы с головой погружаемся в него, а порой — отстраняемся, словно это происходит не с нами. Мы можем буквально ассоциироваться со своими чувствами, а можем — диссоциироваться, отсоединиться от них. Иногда события буквально захватывают нас и мы несемся в бурном потоке жизни. В других случаях, мы остаемся безучастными наблюдателями на ее берегу.

Представьте, что вы видите себя со стороны стоящим под душем. Вы отсюда видите, как он там находится под прозрачными струями воды. Вы можете даже слышать звуки, которые доносятся из душа. Тот человек стоит и моется. Неожиданно на него полился поток холодной воды, т. к. горячую воду отключили...

Теперь немного по-другому. Вы стоите под горячим душем. Упругие струи воды приятно массируют ваше тело и мягко стекают по нему вниз. Вы слышите шум бегущей воды и, может быть, собственное довольное мурлыканье... Неожиданно на вас полился поток холодной воды, т. к. горячую воду отключили.

Ощущения разные?

Возможно, вы уже и сами догадались, за счет чего появляется такая мощная разница. В первом случае вы были диссоциированы от своего тела. Вы буквально смотрели на него со стороны. Поэтому вы оказались оторваны от его переживаний и легко пережили даже очень резкое изменение ситуации. Максимум, что вы могли испытать — это ощущения по поводу происшедшего.

Сумасшедший пишет письмо себе.

— И что же ты там себе пишешь?

— Откуда я знаю! Я же его еще не получил!

Во втором случае вы ассоциировались с самим собой. Вы были в собственном теле, смотрели своими глазами, слушали своими ушами, чувствовали то, что происходит вокруг. И оказались связанными с собственными переживаниями. Не исключено, что вы пережили при этом легкий бодрящий стресс, не прерывая чтения.

Соответственно, вы получили представление об ассоциированных и диссоциированных состояниях. Набравшись некоторого опыта, можно достаточно легко обнаружить, ассоциирован или нет человек в свои переживания.

Так, для ассоциации характерны более интенсивное дыхание, покраснение кожи и легкий наклон корпуса вперед. Особенно показательны наличие микромоторики — мельчайших (и очень даже явных) движений телом, как в переживаемой ситуации. Это могут быть

подрагивания пальцев, движения губ, смещения корпуса в ту или иную сторону. Иногда рассказчик может буквально «рисовать» обстановку вокруг себя.

Диссоциированный человек, как правило, легко читается по отклоненному назад корпусу. Он буквально отстраняется от ситуации в позицию наблюдателя. Его дыхание более поверхностное, кожа — намного бледнее. Он тоже может «рисовать» вам что-то, но он это делает, как на экране.

Пьяный мужчина ночью приводит друга к себе домой. Все спят. Он показывает квартиру: — Это моя гостиная, это — спальня, это — наша кровать. Вот спит моя жена, а это рядом с ней — я...

Особенно бросается в глаза момент перехода между этими состояниями. Вот он сидел, включенный в переживания, а в следующий момент — подается назад и буквально за минуту меняет цвет лица до более бледного. Лицо становится гораздо менее подвижным, словно кто-то переключил невидимый тумблер.

Перемены действительно разительны, поскольку переход между ассоциацией и диссоциацией *дискретный* — разрывный по своей природе. Можно или смотреть на мир своими глазами, или видеть себя со стороны. Промежуточного состояния конструктор мира не предусмотрел.

Зато можно регулировать *степень* диссоциации от переживаний. Главный способ — это изменение *расстояния* до собственного тела. Помните привычное: «Мне это совсем *не близко*», «Это *далеко* не так важно!», «Я бы хотел *отодвинуться* от своих проблем». Все эти фразы выражают *буквальные* процессы, происходящие в наших переживаниях. Мы действительно отодвигаем картинку с воспоминаниями на большее расстояние. И мы буквально можем войти в них, ассоциировавшись с собственным телом.

Кладовая памяти

Полагаю, у вас уже всю заработала фантазия, как это можно использовать. Мне остается только описать те способы применения этого чудесного инструмента, которые уже давно применяются всеми НЛПерами. Первое — это работа с воспоминаниями. *Весь наш жизненный опыт закодирован в нашей нервной системе.* И то, как он там закодирован, может существенно повлиять на наше настоящее и даже будущее поведение. А может и не повлиять — береженого Бог бережет.

Возле травматологической больницы стоят перебинтованные муж и жена. Садятся в такси и просят шофера:

— Только, пожалуйста, не гоните! А то вчера нам достался такой лихач, что мы попали в аварию. Чтоб ему пусто было!

Таксист радостно оборачивается:

— Ой, это были вы! А я вас не узнал.

Можно, например, поработать с приятными и неприятными воспоминаниями. В жизни всякое бывает, и все это — наш жизненный опыт. Ценнейший, потому что пережитый. Это те уроки, которые щедро раздает наша жизнь. И из этих уроков можно многому научиться. Но что делать с теми событиями, одни воспоминания о которых причиняют нам боль? Не воспитывать же у себя мазохизм!

Ответ на поверхности — диссоциироваться от них. События были связаны с неприятностями — разорвите эту связь. Просто выйдите из своего тела. В воспоминаниях, естественно. Пусть все те события происходят с ним — более молодым. А вы будете на них учиться. Оставаясь на поверхности и не погружаясь лишний раз во всякие гадости.

Прорвало канализацию. Молодой и старый сантехники открывают люк, оттуда выплывают испражнения. Старший ныряет в люк, и через минуту показывается его голова и говорит напарнику:

— Ключ на двенадцать!

Взял ключ — снова нырнул. Через минуту:

— Ключ на семнадцать!

И так далее. Когда все было исправлено, старший сантехник не без гордости заявляет:

— Вот, учись! А то всю жизнь будешь ключи подавать!

Хорошо помогает зафиксировать диссоциацию довольно простой трюк — сделайте картинки черно-белыми. Или фильм — не знаю, что там у вас. При особенно мощных эмоциях помогает двойная диссоциация. Когда диссоциировавшись однажды, вы повторяете диссоциацию. И теперь смотрите на то, как он смотрит на того, кто сейчас переживает события. Запутались? Тогда получайте анекдот:

Прайс-лист в одесском публичном доме:

· Занятие сексом — 100 у.е.

· Наблюдение за занимающимися сексом — 200 у.е.

· Наблюдение за наблюдающим за занимающимися сексом — 500 у.е.

Таким образом, вы перекодируете свои воспоминания, связанные с болезненными переживаниями, и научитесь более трезво относиться к подобным ситуациям в будущем. А скорее всего — сможете обойти их стороной.

А как вновь почувствовать вкус жизни? Насладиться всеми красками былых воспоминаний? Как возродить весь трепет лучших моментов жизни? С помощью *ассоциации*. Переживите сами раз за разом свои самые прекрасные воспоминания! Войдите в них, смотрите на все своими глазами, на этот объемный, красивый и цветной мир! Обратите внимание на то, какие звуки вас окружали в тот момент. Какие были ваши ощущения в теле? Насколько тверда поверхность, на которой вы стоите?

Подзарядитесь от прошлого теми чувствами, которые вы переживали тогда. Удивительно, но вспоминая события, произошедшие в прошлом, мы можем изменять свое состояние *здесь и сейчас*. Вспомнили радостное событие — порадовались прямо сейчас, огорчительное — огорчились, «не отходя от кассы».

Соответственно, *ассоциация* нам нужна тогда, когда мы возвращаемся в прошлое за нужными состояниями. Нужна уверенность — берем уверенность. Ярость — подыскиваем ярость. Любовь — переживаем любовь. Мы черпаем из *прошлого* то, что нам нужно *сейчас*.

— Дайте мне вон ту буханку хлеба.

— С сегодняшнего дня хлеб подорожал.

— Да? В таком случае, дайте мне вчерашнего.

Когда же нам нужна только *информация* — *диссоциируем*ся. И хладнокровно собираем ее там, куда раньше не могли без дрожи даже заглянуть. Впрочем, искать нужную вещь на прибранном складе все равно приятнее, чем на помойке...

Выходим из себя...

Между прочим, диссоциация может дать вам информацию в новом ракурсе, а скорее всего — и в новом объеме.

— Ну и чего ты смеешься? Не вижу ничего смешного!

— А ты и не можешь видеть. Ты сидишь на моем хлебе с повидлом.

Порою мы так застреваем в своих переживаниях, что не замечаем, что решения некоторых

задач лежит на поверхности. Надо только на нее всплыть — диссоциироваться — и просто хладнокровно взглянуть на задачу со стороны. Попросту говоря, «сбоку виднее».

Банальная ситуация. Муж неожиданно возвращается из командировки. Любовник, спасаясь, вылезает в окно, а прыгнуть на землю боится. Висит себе на карнизе, час висит, два. Вот уже утро настало. По улице метет дворник:

— Что, висишь?

— Вишу.

— Спрыгнуть боишься?

— Боюсь.

— Ну, виси-виси. Только подними ноги, подмести надо.

Особенно приятно, что инструмент ассоциации-диссоциации неплохо работает в реальном времени. Достаточно часто бывали случаи, когда одна только диссоциация прекрасно заменяла анестезию. Люди, которым уже не помогали никакие обезболивающие, спасались разглядыванием себя со стороны. Буквально представляя себе, как они выглядят со спины, сверху, с верхнего правого угла комнаты, с точки зрения телевизора...

Порою, можно диссоциироваться от своей боли, просто начав ее внимательно разглядывать. Какого она цвета? Какой формы? Не хочет ли она прямо сейчас уменьшиться? Проявив к ней интерес, многие с удивлением замечали, как он неожиданно удаляется. А что делать, если вы перестали ее переживать и начали на нее глядеть?! Кому нравится, что на тебя пристально смотрят, оставив все дела?!!

Диссоциация может повлиять буквально на все чувства, которые мы испытываем. Лишившись подпитки от ваших чувств, спешно удаляется боль, исчезает страх, испаряется возмущение, «сматывает удочки» досада... Буквально все — это значит и приятные тоже. Куда подевалась радость? Где счастье? Странно, где это мой интерес? Диссоциация способна превратить самый страстный поцелуй в обычный массаж. Ассоциируйтесь, когда хотите полных переживаний! Связывайте свои воспоминания с самыми прекрасными чувствами!

Волшебство речи

Связывайте себя с самыми лучшими проявлениями этого мира и отстраняйтесь от неудобных вам. В этом вам поможет великий, могучий, правдивый и свободный — родной язык. Когда вы произносите: «Я счастлив! Мне улыбнулась удача! У меня отличное настроение!» — я аплодирую вам. Вы ассоциированы с самым лучшим. Слова действительно очень хорошо связывают самые разные вещи. А иногда, и людей тоже.

— Мне надоело слушать, как ты все время говоришь: «моя машина», «мой телевизор», «мой магнитофон». Раз уж мы поженились, у нас не может быть твоих или моих вещей, а только «наши». Слышишь, муженек, наши!!! Кстати, что ты там ищешь в гардеробе?

— Я ишу наши брюки.

А как диссоциироваться от плохого?

Пятилетняя девочка Оля: «Сегодня Оленька упала и разбила коленку. А сейчас я уже чувствую себя хорошо!»

Действительно, очень помогает именование себя в третьем лице. Это только на первый взгляд кажется непривычным. На самом деле, такие вещи используются достаточно часто. Помните, классическое:

— Дорогой Леонид Ильич слушает.

Здесь прекрасно помогает использование званий и должностей: «Вы оскорбили сотрудника правопорядка! Пройдемте в отделение!» Гениальная фраза с точки зрения диссоциации! И

оскорбление — мимо, и возмездие — неотвратимо. Диссоциация от критики — это действительно довольно изящный способ сохранить хорошее состояние духа. «Мухи отдельно, котлеты отдельно».

Пусть кто-то любит говорить всяческие гадости. Это же не повод, чтобы принимать их близко к сердцу! Диссоциируйтесь! Перед тем, как решить, прилеплять ли эти слова к себе, полезно внимательно рассмотреть, а что означают эти слова. И сравнить их со своим мнением.

То есть буквально сравнить две картинки, изображающие ваше мнение и мнение другого. «Ты козел!» — говорит он. Представляем себе козла, ставим рядом собственное изображение, сравниваем: «Не похож». Как ловко сформулировал Николай Козлов: «Данный взгляд на меня мне представляется неубедительным».

Если дело касается боли, то всегда можно исправить «у меня болит нога», на «моей ноге больно». Конечно, вы, как заботливый хозяин, позаботитесь о ней. Но уже не как о своей боли, а как о приболевшем слуге. Внимательно, но без особых эмоций.

Хорошо работает использование временных особенностей языка.

— *У меня совершенно неразрешимая проблема!*

— *Вы хотите сказать, что она не была до сих пор решена?*

Мастерский пируэт, и проблема отправляется в прошлое. Сейчас, глядя на нее из настоящего, мы уже достаточно от нее отделены, чтобы начать ее решать. Недостаточно? Сейчас исправим:

— *То есть, до того, как вы решили об этом заявить, вы еще не нашли ее решение?*

Теперь уже между проблемой и настоящим вклинилось еще одно событие — сам факт принятия решения. Будьте уверены, порой на принятие решения обратиться к кому-либо за помощью уходит больше времени, чем на попытки разрешить ситуацию самому. Даже если защита оказалась не слишком прочной, всегда можно добавить еще множество щитов. Дай только волю!

* * *

При том, что инструменты *ассоциации-диссоциации* и *рефрейминга* на первый взгляд кажутся столь различными, они работают заодно. Их цель — дать нам возможность выбора в управлении собственным Внутренним Миром. С помощью рефрейминга мы определяем, *что* нам переживать по тому или иному поводу. Ассоциация—диссоциация — *как*, и стоит ли это вообще делать.

И что самое удивительное, оба этих инструмента работают на одном и том же принципе: на *смене точки зрения* на происходящее. Меняется точка зрения — изменяется и переживание. Вплоть до полного исчезновения нежелательных эмоций. И это естественно! Ведь все, что происходит вокруг нас, представляет собой весьма сложные и многогранные явления. И для их объемного описания требуется, как минимум, несколько *позиций восприятия*. Об этом — следующая тема.

С разных сторон

На уроке русского языка:

— Иванов, как ты думаешь, слово «брюки» единственного или множественного числа?

— Брюки? Сверху — единственного, а снизу — множественного.

Восприятие любого явления зависит от того, с какой стороны на него посмотреть. С какой стороны к нему подойти. Это особенно верно для явлений сложных и неоднозначных — спорных. А вы часто встречали простые? Это только шарик, с какой стороны на него не взгляни, везде круглый.

«Широкое распространение получил специально разработанный „кубик Рубика“ для военных — со всех сторон одинакового цвета — защитного. Особой популярностью пользуется усовершенствованная модель для прапорщиков — монолитная, с невращающимися блоками», — новости науки и техники.

Мы уже знаем, что помещенное в разные обстоятельства поведение может квалифицироваться и как уместное, и как неуместное. Знаем и можем использовать это в своих интересах. Ни для кого также не секрет, что одно и то же событие, рассмотренное с разных позиций, может вызывать как позитивные, так и негативные реакции.

Из сообщений прессы: «На недавно прошедших соревнованиях наш бегун занял почетное второе место! А представитель команды наших главных соперников пришел к финишу предпоследним».

Бегунов было двое.

Как говорят специалисты по конфликтам в крупных организациях: «Точка зрения зависит от занимаемого положения». В организации. Или в обществе.

В ответ на угрозу высылки в свою страну спивающийся дипломат гордо сказал:

— Ты меня Родиной не пугай!

В споре люди, скорее всего, будут отстаивать ту позицию, которая им ближе. Которая их больше касается, защищает кровные интересы. А вы чего ждали!? И в битве за свою правоту они, порою, совсем забывают, что когда-то в спорах рождалась истина.

Отстаивающим истинность своей точки зрения спорщикам уже невдомек, что их позиция — лишь одна из многих. Их правда — это только кусочек одной огромной правды. Которая всегда многогранна и многомерна. В битве за собственные интересы, люди иногда совершенно забывают, зачем они начали этот конфликт. Чего они от него хотели. Некоторые даже умудряются по несколько раз сменить свое мнение на диаметрально противоположное...

— Ну ты и козел!

— Это я-то козел?!

— Да ты и на козла-то не похож!

— Это я-то не похож?

И возвращение к осознанию собственного намерения, умение встать на место другого человека, возможность выйти за рамки конфликта в позицию беспристрастного наблюдателя — это уже достаточно солидная основа для построения действительно эффективной коммуникации.

С себе подобными.

Три кита и три ракурса

В нашем совершенно трехмерном мире удивительную роль играет цифра три. Толи людям

удобно все подгонять под привычные рамки, толи это действительно какая-то магия чисел... Три кита, три богатыря, святая троица, «три девицы под окном», даже «соображают» и то «на троих». Чуть ли не Евклид в свое время успел определить, что треугольник — это самая устойчивая фигура. Так или иначе, но у двоих без третьего работа клеится далеко не всегда.

На улице двое рабочих — один копает ямы, другой их тут же закапывает. Прохожий у них спрашивает:

— *Ребята, вы чего же делаете? Не успел первый яму выкопать, как второй ее тут же обратно засыпал!*

— Это не второй, это третий. Второй сегодня на работу не вышел — он должен был деревья сажать.

Шутки шутками, а когда НЛПеры стали выяснять, какое требуется количество *позиций восприятия* для получения полной картины ситуации, выяснилось, что их опять три.^[60] И назвали их совершенно неоригинально: *первая, вторая и третья*. Что это за позиции такие? Что стоит за этими числительными?

Вы с ними уже встречались! Достаточно близкая аналогия: личные местоимения. «Я», «мы» — первое лицо. «Ты», «вы» — второе лицо. «Он», «она», «оно», «они» — третье лицо. Вспомнили? Итак, позиции восприятия.

Первая — это моя родная позиция. Это мои интересы, мои потребности, моя точка зрения. Находясь в первой позиции, я гляжу на ситуацию со своей колокольни. В чем моя выгода? Чего я хочу? Что я могу донести, предложить, сделать? Это мои чувства и эмоции. Это мои личные предпочтения и убеждения, мои мнения — моя карта.

Вторая позиция — позиция другого. Во всем. Когда я в ней, я думаю и чувствую за собеседника. Я сам — мой собеседник. Его интересы становятся моими интересами, взгляды — моими взглядами. Теперь я уже отстаиваю его позицию, учитываю его убеждения и ценности. Моими главными вопросами становятся: «Что он чувствует, когда слышит мои слова? Каково это — быть на его месте?» И в некотором смысле, я уже могу предсказывать его реакцию.

Одна женщина вызвала слесаря:

— *Понимаете, — говорит, — у меня что-то со шкафом случилось. Как по улице трамвай пройдет, двери слетают с петель.*

Слесарь снял туфли, залез в шкаф и стал дожидаться трамвая, чтобы понять, в чем тут дело. Как всегда бывает в подобных ситуациях, в это время заходит муж. Видит туфли, открывает дверь шкафа — а там мужик.

— *Ты что здесь делаешь?!*

— *Гадом буду, хозяин, не поверишь — трамвая жду!*

С третьей позицией восприятия мы тоже хорошо знакомы еще по детским спортивным играм. Это позиция беспристрастного наблюдателя — арбитра, судьи, рефери. Третья позиция — это возможность выйти за рамки конфликта. Это способ спокойно взглянуть на него со стороны, взвесить все за и против. Она идеально подходит для оценки ситуации в целом. Глядя на игру через экран телевизора, мы имеем возможность насладиться мастерством игроков безотносительно их побед и поражений. Мы можем оценить класс игры, оставаясь за ее пределами.

Таким образом, чтобы полностью описать процесс общения, достаточно воспользоваться тремя основными точками зрения. Две из них непосредственно участвуют в событиях, и третья — вне игры. Это интересы каждой из заинтересованных сторон плюс взгляд на их взаимодействие. И каждая из этих позиций привносит свой взнос в общее понимание ситуации.

Даже и не надеюсь, что открыл вам Америку! Каждому из нас за свою жизнь приходилось неоднократно побывать в самых разных ситуациях. В самых разных ролях. Нам часто приходится отстаивать свои интересы, занимая *первую позицию*. Мы знаем, что такое сочувствие и каково это — быть в шкуре другого. И в такие моменты мы бываем во *второй позиции*. Когда-то мы занимаем позицию беспристрастного наблюдателя — *третью* — и просто следим за процессом взаимодействия.

Люди даже придумали соответствующие ярлычки для каждого из этих способов взгляда на мир. И за каждым из них стоит свой психологический портрет. Психологический портрет человека, занимающего данную позицию восприятия. А когда человек застревает в какой-то одной из них, характеристики этой позиции начинают переноситься на него самого. То, что можно говорить про позиции восприятия, теперь говорится про самого человека. В этом случае они формируют его характер и судьбу. Какую? Давайте разбираться.

Привяжем человека к *первой позиции* восприятия... И вот уже перед нами тот, кого общество привыкло классифицировать, как классического эгоиста. Человек, который всегда и во всем учитывает свои и только свои интересы. Он прекрасно знает, что ему нужно. Он четко сформулирует свою позицию и затруднится пересказать мнение своих соседей. Он не может или не хочет понимать окружающих. Проникнуться их идеями, учесть саму возможность другой точки зрения.

К старушке подходит милиционер:

— Бабушка, с вас штраф три рубля. Вы на ходу с трамвая прыгнули.

— Милый, я не прыгнула, я выпала.

Впрочем, очень часто это яркая личность с сильным характером. Он наилучшим образом выполнит индивидуальную работу, но работать в команде — это не для него. Еще он может выполнить вашу просьбу, если углядит в этом свою выгоду. Или не выполнит — когда выгода в обратном. Такой человек всегда учитывает только себя. Ваши чувства его «не кольшут». Для него его модель мира — это и есть сам мир.

Может быть во *второй позиции* живут люди поприятнее? Действительно, там обитают очень отзывчивые люди. Оказавшись рядом с таким человеком вы остаетесь — в одиночестве. Вы есть, а его — нет. Он буквально растворяется в сочувствии к вам. Его интересуют ваши проблемы и заботы, и он готов их решать. Или просто поохать вместе с вами.

Попереживать.

Вот уж действительно, кто вас поймет! Он живо представит себя в вашем положении и легко вживется в ваши чувства.

Такие люди живут не свои жизни! Они живут жизнями своих близких. И дальних. Огород такого человека может быть сто лет как запущен, зато он будет днями и ночами помогать вспахивать поле своего друга. Он будет радоваться вашим победам и огорчаться вашим неудачам. Даже если вы вовсе и не собирались расстраиваться. Его эмоции бурно живут вместе с окружающими, но его собственная жизнь — стоит. ^[61]

Самое неприятное для них в том, что когда им требуется помощь и сочувствие людей, которым они всю жизнь отдавали себя, они не встречают такого же живого отклика. Отчасти оттого, что рядом с ними люди, готовые на подобную самоотдачу, встречаются не слишком часто. Отчасти оттого, что они сами никогда о себе не заботились. И не приучили к этому никого другого.

Разве не грустно?

А как живут люди, что застыли в *третьей позиции* восприятия? Люди, которые могут отстраненно проанализировать ситуацию, оценить взаимоотношения, выявить тенденции, установить закономерности? Как живут эти беспристрастные наблюдатели? Они живут вне

самой жизни. В мире абстракций и для кого-то сложных понятий.

Сидит чукча над обрывом и играет на своем народном инструменте. Проходит прохожий и говорит:

— *Твой олень упал с обрыва.*

Чукча продолжает играть.

— *Эй! Уже упало два твоих оленя!*

Опять ноль внимания.

— *Смотри, с обрыва упало все стадо!*

Чукча наконец отрывается от своего занятия и тихо произносит:

— *Однако, тенденция.*

Окружающим, они больше напоминают вычислительные машины, чем живых людей. Своей холодностью и спокойствием. Кажется, что они и вовсе не способны испытывать обычные человеческие эмоции. Им интересна жизнь, но им не интересно в ней жить. Их привлекает любовь... Как объект исследования.

У них есть блестящие теоретические концепции, но нет никакой возможности проверить их на практике. Они просто не смогут этого сделать! У них нет никакого реального жизненного опыта. Вот соответствующая информация — это да. Сколько угодно. Они замечательные теоретики, но никакие — практики.

Удивительно, но эти «компьютеры в человеческом обличье» прекрасно все это осознают. Они уже давно просчитали такую возможность. И их это мало волнует — как и все остальное на этом свете. Они смотрят на это по философски и оценивают свою жизнь, как одну из миллиардов. А чего стоит жизнь одной функциональной человеческой единицы в масштабах необъятной Вселенной?

Кому-то ближе и привычнее первая позиция, кому-то показалась роднее вторая, кто-то узнал себя в третьей. В какой-то из них мы проводим больше времени, в какой-то — меньше. Совсем не важно, какая из позиций восприятия лучше или хуже. У каждой из них есть свои особенности. Более того, неважно, как называть эти особенности: достоинствами или недостатками. Здесь не играет роли, к какой из позиций восприятия привязаться. Важно то, что люди, связавшие себя с одной из этих позиций, уже заранее *ограничены*. Хотя бы одной только позицией восприятия. Пардон! Имеют четкую и устойчивую жизненную позицию.

Или две. Ведь можно провести подобный анализ и для ситуаций, когда мы путешествуем по двум точкам зрения из трех. Какой может получиться жизнь человека, который может думать за себя и за любого другого, но совершенно не в состоянии воспринять ситуацию в целом? Что это за личность, что учитывает только свои требования, даже умея анализировать свои взаимоотношения с другими людьми? На что похожа персона, прекрасно разбирающаяся во всем многообразии жизненных проявлений и тонко чувствующая других, но не желающая заботиться о себе?

Получилось уже шесть типов людей. Интересная у них жизнь? Жизнь может получиться очень разной. И очень счастливой, и весьма несчастной. Ясно то, что она получается очень уж предсказуемой. А такие люди — ограниченными людьми. Простыми и незамысловатыми. Похожими на роботов.

Конечно же, это не попытка раскидать все многообразие людских характеров по шести кучкам. Это скорее можно назвать попыткой распределить *сложности в общении* по предложенным типам. Тем более, что действительно талантливые коммуникаторы могут свободно перемещаться между любыми стилями общения. Они меняют позиции восприятия, как перчатки. По необходимости. *Любое поведение — выбор наилучшего варианта из имеющихся на данный момент*. Чем больше альтернатив, тем лучше выбор. Тем лучше работает наша жизнь.

И чем разнообразнее поведение, тем живее человек?

Немного житейской конфликтологии

Теория теорией, а чтобы применять ее в жизни, нужны минимальные практические навыки. Плюс знание, как это делается. Конечно, можно уподобиться вечно застрявшему в своих абстрактных построениях обитателю позиции с номером три, но... Вам это надо?

Так что давайте учиться вместе. Ясно, что описанная далее технология — это только один из многих возможных вариантов работы. Ее основная цель — научиться пребыванию в каждой из предложенных позиций восприятия. Научиться пользоваться моделью *трехпозиционного описания*.

Для работы нам понадобится какая-нибудь *конфликтная ситуация* (спор, ссора, недопонимание) и три стула. Или сиденья. Как вы понимаете, стулья мы назовем довольно банально: «первый», «второй» и «третий». Можно и оригинальнее: «Я», «Другой», «Эксперт». Ситуация наша, как вы уже догадались, будет связана с общением.

Для чего нужны стулья? Они помогут нам лучше отсортировать свои переживания. Буквально, разнести наши роли по пространству. Когда вы садитесь на соответствующий стул, вы буквально *ассоциируетесь* с нужной позицией восприятия. Вставая, вы оставляете ее на этом стуле — *диссоциируетесь*. А сами идете к другому. Да-да, будет лучше, если вы буквально будете пересаживаться со стула на стул. Начиная с некоторого момента, этот прием существенно облегчит вам вхождение в роль.

Начнем с самого простого стула — *первого*. Впрочем, для некоторых этот стул может показаться весьма непривычным — ну не привыкли они думать за себя! Вспомните, что для вас важнее всего, во что вы верите, в чем убеждены. Подумайте о том, чего вы хотели в той ситуации. И начинайте рассказывать все от первого лица.

Сколько-то рассказали? Пересаживайтесь на *второй* стул — дайте слово другому. Буквально просмотрите описанные события его глазами. Проникнитесь нуждами и желаниями другого. Вы уже прекрасно умеете это делать. Вспомните про прямую подстройку. Ту, что передает состояние. Повторите позу и жесты своего собеседника, скопируйте его интонации, используйте его любимые слова и выражения. Расскажите, говоря о нем в первом лице, а о себе — в третьем. А может быть, и во втором — можете непосредственно обращаться к сидящему на первом стуле воображаемому собеседнику. У вас получится!

А теперь, ту же ситуацию, только с *третьего* стула. Усадьтесь поудобнее — сейчас вы будете смотреть интересный сериал по телевизору. Можете и в самом деле поместить все происходящее за экран. Смотрите на тех людей, как на посторонних, и рассказывайте о происходящем, как о кино: «А он ей и говорит...»

Карусель завертелась. Стулья сменяются, и вам с каждым разом все легче и легче ассоциироваться с каждой из предложенных ролей. Вы высказываете суждение на одном стуле и тут же на него отвечаете, пересаживаясь на другой. Периодически вылезаете из ситуации и даже выдаете весьма грамотные комментарии на третьем. Вы проживаете ее с разных сторон и получаете *объемное* представление о происходящем.

Те, кто проходили через такую карусельку, получали очень мощную обратную связь о собственных действиях. От самих себя. Бывает весьма впечатляющим зрелищем посмотреть на собственное выражение лица в момент конфликта. Услышать собственные интонации и прочувствовать их комплексное воздействие на своей шкуре.

— Дорогой, ты почему перестал играть с соседом в шахматы?

— А ты бы играла с человеком, который все время оскорбляет партнера, да еще мухлюет?

— Конечно, нет!

— Вот и он перестал играть со мной.

Осталось только этой обратной связью грамотно воспользоваться. И опять же здесь нам поможет трехпозиционка. Ведь вы же буквально, не слезая с этих стульев, можете придумать и опробовать в деле новое поведение. Новое развитие ситуации. Вопрос: с какой позиции лучше всего *подавать* идеи, с какой их *реализовывать*, а где — *воспринимать*?

Анализ и идеи — это удел Эксперта, сидящего на третьем стуле. К вам, господин Эксперт, главный вопрос: «Какое позитивное намерение лежит в основе поведения каждой из сторон? Чего они хотят добиться своими действиями?» Мы-то с вами прекрасно знаем, что *в основе любого поведения лежит позитивное намерение*. Давайте вместе поищем его. Только лучше начните с «другого». Потом с «собой» будет уже значительно легче.

Как только позитивное намерение найдено, на долю Эксперта остается только предложить Вам (т. е. первой позиции) варианты поведения, удовлетворяющие обоим намерениям. Не скупитесь, господин Эксперт! Выдайте столько вариантов, сколько сможете. Пять, десять, пятнадцать — пусть первому номеру будет из чего выбирать!

Теперь обращаюсь лично к Вам. Эксперт придумал множество вариантов нового поведения. Все они учитывает интересы обеих сторон. Примите эти советы и выберете из них самые эффективные и легко осуществимые. Придумайте, как их можно реализовать. И вперед — скажите эти новые слова тому, кто занимает второй стул, совершите эти новые поступки, которые могут восстановить эффективность ваших взаимоотношений.

А со второй позиции можно принять все эти слова и действия. Прочувствовать, какой отклик они вызывают в душе, и ответить так, как вы посчитаете нужным на месте Другого. В результате может сложиться совсем новая ситуация и совсем другой диалог. Проживите его по-новому.

Теперь вновь оцените — с третьей позиции. Теперь Эксперт может дать новые советы для еще большего улучшения... Если угодно, подобная карусель совершенства может крутиться достаточно долго, пока вы со всех трех позиций не будете удовлетворены. А можно сделать всего пару кругов и пойти применять этот новый опыт в реальной жизни.

Ведь он у вас уже есть.

За мир во всем мире

Представь, что они объявили о войне, но никто не явился.

Ричард Бах

Когда привыкаешь оценивать ситуацию с разных позиций, в жизни может произойти множество удивительных вещей. Из нее уходит противостояние. Совсем. Если раньше еще можно было заявить, что тот другой — плохой. А порою — враг. То теперь, побывав на его месте, это сделать уже затруднительно. Если раньше еще можно было оправдывать конфликты, то теперь, оценив со стороны их эффективность, поверить в подобные заявления стало труднее.

Вспомните, плакаты, призывающие к войне, если, конечно, вы имели возможность их видеть. На них враг изображался совершенно карикатурно: маленькие, плоские существа со свирепыми или трусливыми выражениями лиц. Они совершенно непохожи на живых людей. На некоторых картинках их рисовали просто контурами — на фоне цветных и объемных своих солдат с мужественными лицами.

Противник почти всегда представляется менее человеческим. Как внешне, так и внутренне.

Чем более он мифичен и нереален, тем проще заставить его ненавидеть. А при случае — убить. Проще всего убивать тем, кто находится за многие километры от своей жертвы. Через прицел винтовки — по движущейся вдали точечке. С борта бомбардировщика — по людям-муравьям. С пункта управления межконтинентальными баллистическими ракетами...

Труднее всего — лицом к лицу. Когда видишь, что перед тобой такой же солдатик, как и ты. Точно такой же человек. Его призвали в армию чуть ли не со школьной скамьи, и он точно так же считает дни до дома. А там его ждут папа, мама и маленькая сестренка. У него было свое любимое хобби. Какое оно? Может быть, вы читали книжки одних и тех же авторов... Он не хотел идти воевать, но его направили. Прочистили мозги, внушив, что враг совершенно не относится к роду человеческому. И вот он видит перед собой вас — такого же человека, как и он...

Жизнь — вещь мало предсказуемая. Сейчас трудно судить, с кем и с чем нам придется столкнуться. Но если противостояние государств лежит вне нашей компетенции, то кое-чего в своем мировосприятии мы изменить можем. Совершенно удивительная вещь — ревность. Не мне оценивать целесообразность этого явления — все зависит от поставленной вами цели.

— Неужели ты меня ни капелечки не ревнуешь? — жалобно спрашивает она. А в глазах — мольба и главный вопрос: «Неужели ты меня не любишь?»

Слушаешь и не знаешь, что ответить. Говоришь:

— Конечно, я тебя люблю! — и начинаешь подумывать: «А не проще ли начать ли ревновать?»

Попробую прописать, какова механика ревности. Понятно, что приведенные ниже высказывания безотносительны пола. Можно просто заменять окончания у слов без малейшего изменения смысла.

Чтобы заставить себя качественно, всей душой поревновать вам придется встать на позиции правительства, развязывающего затяжной конфликт. Первое, что вы делаете — это, по возможности, обезличиваете своего соперника. Хорошо срабатывают такие наименования, как «соперник», «он», «другой», «этот урод»... Особенно полезны переименования, если вы раньше считались друзьями. А то вдруг еще чего хорошего про него вспомнится!

Она такая, вся такая никакая —

Ну что ты в ней нашел?

А я такая, блин, такая рассякая,

Но мой поезд ушел. ^[62]

Надо тщательно забыть, что у этого человека тоже могут быть свои интересы и желания. И при этом старательно подсчитывать ущерб от недополученной вами любви. Для усиления эффекта желательно переименовать и собственную любимую — пусть она теперь зовется «изменницей» и «предательницей». В целом — человеком (существом) абсолютно лживым и неблагодарным. Рвущемся за собственной выгодой — это тоже должно считаться чем-то нехорошим.

Безусловно, их намерения должны оказаться самыми грязными и низкими. А какие еще намерения могут быть у предателей? А ваши — самые чистые и возвышенные. Вы вовсе не уголяете свое уязвленное самолюбие — вы боретесь за Добро, восстанавливаете Справедливость. Вы поддерживаете Общечеловеческие Ценности. Вот вы уже и стали примерным правителем с самыми что ни на есть милитаристическими взглядами. А как же иначе разжечь в себе ярость благородную?

Тем, кто все-таки предпочитает строить мир во всем мире, поможет все то же *трехпозиционное описание*. Под него попадают по крайней мере две пары взаимоотношений. Это ваши отношения с вашей любимой и с вашим соперником. Проиграйте их на трех стульях, и вас ждет масса полезной информации. Весьма свежим впечатлением бывает взглянуть из третьей позиции на взаимодействия между когда-то любящими друг друга людьми.

Часто, ревность возникает как результат недопонимания и недоговоренностей в паре. Возможно, с помощью трехпозиционки вам удастся вернуть отношения доверия и взаимопонимания. Не исключено, что вы сможете найти способ переговорить на волнующие вас темы. Ведь довольно часто полезнее просто спросить, а не гадать, сидя на втором стуле. А трехпозиционка поможет подобрать подходящие для этого слова. Скорее всего, вы найдете какие-то новые варианты поведения и любопытные ходы для более интересной жизни. Всегда полезно учесть мнение близкого человека — особенно в делах, касающихся обоих.

Отсутствие информации может породить буйный разгул фантазии, приводящий к неоправданному разжиганию страстей. В этих фантазиях ревнивцы представляют свою половинку в обществе воображаемого другого в сценах, достойных порнофильмов. Глядя со стороны на это весьма приятное действо, они проникаются совершенно дикой яростью. Как правило, неоправданной. Представьте теперь, насколько изменятся ощущения, когда вы войдете во вторую позицию с этим воображаемым счастливецом! Теперь уже вы, а не он занимаетесь любовью. Вот уж действительно фантазия «в мирных целях»! Осталось только претворить ее в жизнь.

Позиции восприятия помогут вам переоценить свои чувства к реальному сопернику. Посидите во второй позиции с ним. Прикиньте, какой у него была жизнь. Соберите всю возможную информацию о нем. Какие у него интересы, намерения? Вы же знаете, что *в основе любого поведения лежит позитивное намерение*. Чего хорошего он хочет? Чего ему не хватает? Прокрутив эту ситуацию в трехпозиционке, вы сможете найти способ, как переговорить с ним. Убедить его изменить свои действия, а может быть — решите уступить ему. И такое тоже бывает.

Муж возвращается домой, жена не знает, куда спрятать любовника. В последний момент она догадывается поставить его на кухню в виде античной статуи.

— *Это что? — спрашивает муж.*

— Я у Петровых видела и тоже купила. Сейчас это в моде!

Легли спать, ночью муж встал, вышел на кухню, приготовил чай, бутерброды и протянул «статуе».

— *Есть-то хочешь?*

— *Ага...*

— *Ешь, знаю, когда у Петровых стоял — ни один гад не позаботился...*

Пространство возможностей

Когда задумываешься о способах использования каждого нового инструмента, выясняется, что разносторонность и возможное разнообразие напрямую зависит именно от уровня нашей фантазии. С одним из вариантов мы поработали довольно подробно — возможность переоценить свой опыт общения. Найти новые способы коммуникации в самых «безнадежных» ситуациях.

Важным оказывается знание позиций восприятия, когда нужно спланировать свои действия, а вы не знаете, как на них отреагируют другие. Конечно, не факт, что предсказанная реакция будет на 100 % верной. Главное, что вы уже начали учитывать мнение тех, с кем вам

предстоит общаться. И, может быть, попрактиковались в поиске и вживлении новых способов взаимодействия.

Так, если вы готовите публичное выступление, полезно будет иногда переходить и во вторую позицию, и в третью. Во вторую — чтобы воспринять все это на себе, подумать о том, какие чувства вызывают слова выступающего, что хочется ему ответить. В третью — чтобы оценить взаимодействие оратора с публикой. Насколько оно успешное, чего хочет публика и как это согласуется с целями говорящего?

То же самое можно делать и непосредственно в процессе общения. Вы беседуете и временами переходите то на место вашего собеседника, то поднимаетесь над ситуацией в целом. Чем занимаются эти люди? О том ли они разговаривают, о чем нужно? Куда зашла их беседа? И вновь возвращаемся в первую позицию. Как я ко всему этому отношусь? Как это согласуется с моими интересами?

Весьма экзотична возможность входить во вторую позицию с *неживыми объектами*. С тучкой на небе: «Хочу ли я пролиться дождем или поплыву дальше?» С работающим механизмом: «Как я себя чувствую? Нигде ничего не скрипит?» Можно даже предположить его устройство: «Какая деталь мне бы понадобилась, чтобы выполнять такие-то функции?» Многие изобретатели используют этот трюк. А особенно хорошо он проходит в области искусственного интеллекта.

Самое интересное, что получаемые ответы весьма часто оказываются верными. Или, по крайней мере, оригинальными и новыми. В крайнем случае, для проверки всегда можно воспользоваться третьей позицией восприятия: «А правильно ли они друг друга поняли? Может быть им есть еще чем поделиться?»

Есть даже специальное полушаманское^[63] упражнение на активное мечтание.^[64] Вы задаетесь каким-то важным для вас вопросом и отправляетесь в поиски за ответом в мир. То есть буквально начинаете бродить по помещению или выходите на улицу. На поиски «знака» — какой-то детали внешнего мира, которая вам покажется связанным с вашей задачей.

Это может быть все, что угодно. Мне, например, досталась сумка с изображенным на ней букетом цветов. Кому-то — фонарный столб, кому-то — необычной формы лужа. Самые разные знаки. Дальше начинается самое интересное. Вы начинаете переходить по позициям восприятия со своим знаком, получать от него советы, переспрашивать, уточнять, оценивать взаимодействие...

Самое удивительное, что пребывая во второй позиции, порою узнаешь о предмете то, чего сам раньше не знал. Так я, будучи во второй позиции с сумкой, почувствовал внутри себя какую-то пустоту... После упражнения я заглянул внутрь сумки — она была пуста.

И все находили какие-то свои ответы на давно интересующие их вопросы. И были ими очень довольны. И они взяли эти ответы с собой... Перед тем, как вернуться в реальный мир.

Вот такие чудеса порождает способность *позиционных переходов* — переходов по позициям восприятия. Возможность узнать что-то новое, побывать там, где раньше не бывал. Познать то, о чем и не мечтал. Ну и по мелочам — научиться выходить практически из любой спорной ситуации и находить общий язык с кем только душе угодно. Или с кем ситуация требует.

Как сделать так, чтобы к вам прислушивались

«К работе относится добросовестно, требовательна к себе и товарищам по работе, за что уважением в коллективе не пользуется...»

Из характеристики

Здорово, когда ваше мнение ставится в расчет! Приятно влиять на происходящее вокруг одним только словом. Радует глаз, когда благодаря вашим словам мир меняется в лучшую сторону. Все это — льстит и повышает самооценку. Конечно, не ахти какая важная задача, но все равно — приятно. Тем более что такое в большинстве случаев происходит не часто. А хотелось бы — всегда.

Вам режут глаз некоторые действия ваших знакомых и вы пока еще не знаете, как об этом сказать тактично? Точнее, вы уже пытались высказать им свое мнение, но наткнулись на встречную агрессию. Или холодную стену неприятия и непонимания. Конечно же они делают и очень приятные для вас вещи! Но слишком редко? Они просто не догадываются, что вам это нужно, а сами попросить... Не догадываетесь. Или не знаете как.

Потому что пока еще не все умеют давать людям обратную связь. Действительно качественную обратную связь, на которую можно ориентироваться. Навык давать обратную связь высокого качества действительно очень сильно пригождается в жизни. Помимо всего, он здорово помогает в учебе — как в изучении, так и в обучении. Когда мы учимся сами, мы собираем обратную связь из внешнего мира. Когда мы учим, нам нужно обеспечить контакт с учениками и облегчить им знакомство с новым материалом.

К сожалению, в жизни такое встречается гораздо реже, чем того хотелось бы.

Учитель просит учеников:

— Встаньте, кто считает себя тупицей.

После долгой паузы встал Вовочка.

— Ты в самом деле считаешь себя тупицей?

— Ну не совсем. Просто как-то неудобно, что вы стоите один.

Можете представить себе, каково теперь будет отношение класса к такому учителю! Предлагаемый ниже стиль общения позволит вам наладить более конструктивные отношения со своими воспитанниками.

На самом деле, вы уже умеете давать качественную обратную связь. По крайней мере, на это было потрачено достаточно много слов. В этом навыке сливаются воедино множество уже знакомых нам элементов НЛПерского общения.

Стюардесса на борту новейшего суперлайнера:

— Дамы и господа! Приветствуем вас, наших первых пассажиров. К вашим услугам на первом этаже лайнера бассейн и теннисные корты, на втором — библиотека, на третьем — кинозал, на четвертом — дискотека. А теперь пристегните ремни и мы попытаемся со всей этой фигней взлететь.

В каком-то смысле, это повторение и закрепление пройденного. Буквально списком: раппорт, рефрейминги, хорошо сформулированный результат, позиции восприятия, ассоциация-диссоциация, базовые пресуппозиции... Там есть практически все, о чем написано в этой книге, и множество того, о чем пишут другие.

Все они взаимно поддерживают, дополняют и усиливают друг друга. Это уже единый сплав, из которого можно отлить фундамент эффективного общения.

Критерии качества обратной связи

Как общий фон «вынесем за скобки» ваше собственное *ресурсное состояние* и то, что вы уже установили *раппорт* с вашим собеседником. В самом деле, о каком качестве работы может идти речь, если вы раздражены или наоборот — смущены? Кто захочет иметь с вами дело, если вы не позаботились о доверии и источаете враждебность?

Пьянствуют волк, заяц и черепаха. Как гласит народная мудрость: «Сколько водки не бери, все равно три раза гонцов посылать!» Послали черепаху. Прошло два часа — ни черепахи, ни водки. Волк сердится:

— Я бы уже давно принес!

Заяц:

— Я тоже!

Открывается дверь, в проеме появляется голова черепахи:

— Будете ругаться, вообще никуда не пойду!

Посему, общересурсное ваше личное состояние и предварительная настройка на собеседника — это как личная гигиена. Они поддерживаются всегда, когда только есть возможность. Надеюсь, что эти слова лишние, и вы уже привыкли начинать общение с раппорта и научились управлять своим настроением.

К вопросу об общем настрое: стоит исходить из того, что вы будете давать *информацию*, а не указания. Ее принимают к сведению и рассматривают. Никто не обязан следовать вашим советам и вообще принимать их. Вы не в праве что-либо требовать. Другое дело, что как правило информация получается действительно ценной и принимается с благодарностью.

Особо отмечу, что приводящиеся ниже в произвольном порядке критерии *обратной связи высокого качества* должны присутствовать в вашей речи *одновременно*. По крайней мере, кроме тех случаев, когда о последовательности указано напрямую. Поначалу это может показаться непривычным и даже сложным, но уже со второго раза у всех получается значительно лучше. Надеюсь, хотя бы некоторыми навыками, составляющими эти критерии, вы уже владеете так же естественно, как и чтением.

· Начните с того, что *уже сейчас* получается *хорошо*. Скажите, что было бы здорово оставить, и говоря о достоинствах, вы еще более подкрепляете их.

· Только после этого можно начинать говорить, что стоит *добавить*, чтобы получилось *еще лучше*. Заметьте: в каждый момент беседы мы акцентируем внимание только на *хорошем!*

— Дорогой, тебе понравился обед?

— Соль была превосходна! Жаль только, что ты не налила побольше супу.

· Говорите максимально *конкретно* и только о том, что можно *увидеть, услышать* или *почувствовать*. То есть о том, что можете сами *показать, рассказать* и *сделать*.

· Рассказывайте о *действиях* и избегайте любых *оценок*. По тому, что человек *делает* вряд ли удастся судить о его способностях, намерениях, ценностях... Все это лежит в сфере ваших догадок и *не является* полезной для него информацией.

· Используйте в своей речи *прошедшее время*, говорите о том, что *было*. Оставьте будущее и настоящее на его усмотрение — вы говорите о *прошлом* и все глаголы у вас в *прошедшем времени*.

· Выйдите в *третью позицию восприятия*. Говорите и о себе, и о нем в третьем лице. Это поможет снять эмоциональность и оставить сухие факты.

· Акцентируйте внимание на том, что ваше мнение *субъективно* и вы тоже *можете ошибаться*, так что решать все равно ему.

· Последний штрих. Если это уместно (например, когда вы в роли учителя), пусть ваш

собеседник в начале сам скажет все, что он по этому поводу думает. У него может быть множество прекрасных идей, которые уже совпадают с вашими. Отлично — вам же работы меньше!

Ничего списочек? Да, НЛП дало действительно много инструментов усовершенствования обратной связи. Их только нужно немного осмыслить и можно начинать пользоваться. Не беда, если пока удаются не все пункты! Даже несколько из них значительно украсят упаковку вашей обратной связи.

А пока — реальный пример интеграции всех приведенных критериев в собственной речи.

Кое-что об искусстве публичных выступлений

Как-то мне удалось попасть на занятие молодежного клуба «Дебаты». Суть их работы — научиться публичным выступлениям, а также — уметь аргументировано отстаивать любую из предложенных точек зрения.

Пришел, как новичок. Посидел, посмотрел игру: «Правительство выдвигает и защищает некоторую программу, оппозиция — доказывает, почему ее принимать нельзя. Парламент внимает, а затем — голосует». Чудесная игрушка! В ней так много из психологии!

После игры пошла обратная связь от парламента. Говорили и об удачных моментах, и о недостатках. Приводили самые шикарные из прозвучавших аргументы, говорили, что можно было бы сказать еще. Делались поправки и по стилю речи — народ учился. Причем — грамотно.

Вышел и я. Произношу примерно следующее: «Ребята, мои слова будут словами зрителя, который впервые посмотрел вашу игру.

(Подготавливаю нишу для перехода в третью позицию.)

Этому зрителю очень понравились выступления участников игры. Особенно впечатлило то, что участники грамотно использовали все предоставленное им время для выступлений — буквально секунда в секунду. Очень понравилась уверенность в выступлении Премьер-министра и количество выдвигаемых им аргументов. Особенно впечатлили его грамотные уходы от ответов на предложенные вопросы. Видимо, сказывается солидный опыт игр».

(Последняя фраза не относится к обратной связи, так как не несет никакой информационной нагрузки. Это просто набор приятных слов, подкрепляющих раппорт с аудиторией. Речь сопровождается жестами в сторону уже пустующих мест игроков и упоминаемого зрителя — меня то есть. Такой прием позволяет всем участникам диссоциироваться от своих игровых ролей и просто учиться на их примере.)

Теплые слова по поводу особенностей их выступлений нашлись для каждого из участников игры. Каждый смог примерить на себя свою долю превосходства над новичком. Которого все с удовольствием продолжали слушать:

«Хотелось бы сказать пару слов, как человеку, знакомому с психологией. Надеюсь, что это поможет вам взять из стилия выступления друг друга самое лучшее.

(Подтекст такой, что у вас все необходимое уже есть, а психолог только поможет обратить на это внимание. Опять же, переход в третью позицию.)

Специалист по грамотному общению сказал бы, что большая часть отношения слушателей формируется скорее тем, как выступающий говорит, нежели его аргументацией. Поэтому сейчас он бы обратил внимание на форму тех выступлений, что слышал Зритель (жест в сторону пустующего места).

Ему показалось, что если бы Член Правительства (жест) говорил чуть медленнее (демонстрация медленной речи), то у парламента было бы больше возможностей осмыслить и принять его аргументы. Подходящая скорость подачи материала была, например, у Лидера

Оппозиции — его стиль общения оставлял больше времени для осмысления материала.

Большое влияние на отношение Зрителя как Члена Парламента оказало то, что Лидер Оппозиции обращался непосредственно к аудитории. Сохранялся глазной контакт. Зрителю показалось, что коли уж игроки борются за его голос, то обращаться им стоило именно к нему. Если бы этому уделили внимание все выступающие, то исход игры мог бы оказаться другим. (Ясное дело, на протяжении всего выступления демонстрируется этот самый глазной контакт.)

Еще Зрителю очень понравилось, как расставлял акценты Член Оппозиции. Он выделял самые важные ключевые слова громкостью речи (демонстрация) и делал акценты на тех точках зрения, что укрепляли его позицию. То же самое Премьер-министр делал с помощью активной жестикуляции...»

Во время демонстраций выступающий буквально становился на те же места, где находились во время своего выступления те, с кого рекомендовалось брать пример. Простой прием, но он прекрасно помогает связать мои слова с воспоминаниями каждого из участников. А тому, с кого берут пример — увидеть свое удачное поведение со стороны.

Не удивительно, что меня потом еще неоднократно просили рассказать еще что-нибудь из психологии. А особенно приятно, что в последующих играх мне удалось воочию убедиться, что моя обратная связь оказалась им полезной. И даже заметить, как кусочки моего собственного поведения вклеиваются в действительно удачные выступления последующих игр.

Хорошее и лучшее

В разные времена и у разных народов выработались два основных способа информировать другого о своем видении его действий, т. е. давать ему обратную связь. Первый из них — критика, когда подробнейшим образом разбирались малейшие просчеты с словами «больше так никогда не делай». Второй — похвала, когда заметив что-либо действительно выдающееся, мы говорим что-нибудь вроде «молодец!».

Оба этих способа хороши как проявление внимания, но к обратной связи высокого качества отношения не имеют. А если и имеют, то — слабое. Для того, чтобы просто похвалить ближнего за удачно проделанную работу нет необходимости затевать грандиозное шоу с восемью пунктами специальных требований. Достаточно просто восхититься и похвалить от всей души.

Критика — это вообще отдельная песня. Если трезво посмотреть на то, что творится на подобных проработках, то оказывается, что это — работа по формированию и закреплению ошибок. Недочетов и недостатков. А что вы хотите, если весь фокус внимания сосредоточен именно на них?

Сидит чукча на дереве и пилит сучок, на котором сидит. Проходит мимо геолог и говорит: — Что ты делаешь? Ты же сейчас упадешь!

— Пошел отсюда! — отвечает чукча.

Допилил сучок и упал: «Шаман, однако!»

Да... Геолог знаниями психологии не блещет. Похвалил бы лучше за старание да сказал бы, что делать надо. А так — поругал, не пояснив за что и получил за это «по обратной связи». Предпочел продемонстрировать превосходство своего интеллекта на фоне ошибки другого.

После кораблекрушения к необитаемому острову из последних сил подплывает чудом спасшийся мужчина. На острове его встречает тем же чудом спасшаяся жена:

— Где ты шатался целые сутки!?! Ведь пароход утонул еще вчера!

Вроде бы и волновалась. Вроде бы и рада... Но единственный способ, которым она сумела продемонстрировать свою привязанность, оказался упреком.

При таком подходе легко складывается впечатление, что кроме ошибок ничего более не существует. Причем, как у обвиняемого, так и у обвинителей. Именно обвинители. А как еще можно назвать людей, которые на основе найденных недочетов способны сделать вывод об умственных способностях человека? Да еще и прямо навешивают на человека собственноручно созданные ярлычки.

— *Как жизнь?*

— На работе — как в лесу: что ни начальник, то дуб, что ни заместитель, то пень, что ни бумага, то липа, что ни отдел, то болото, а вот секретарша — ягодка. Дома — как в сказке: жена — ведьма, теща — Баба Яга, тесть — Кощей Бессмертный, а вот соседка — Василиса Прекрасная, и муж у нее Иванушка-дурачок.

Кстати, если вы обратили внимание, я сейчас тоже позволил себе наклеить ярлык «обвинители» на ни в чем не повинных людей. Они просто работали, выполняли свои обязанности. По их мнению — помогали человеку исправиться. В общем — давали обратную связь. Качество пока еще низковато, но это всегда можно исправить.

На столе стоит стакан. В нем — сто грамм. Сами придумайте чего. Вопрос: Стакан наполовину полный или наполовину пустой? Наполовину выпит или наполовину недопит?

Ваш ответ скажет, на чем вы в данный момент сфокусировали свое внимание — на жидкости или на ее отсутствии.

Если при критике основное внимание отдается пустой части стакана — недостатку жидкости, то в обратной связи нас будет интересовать то, что там уже есть. Мы подробно остановимся на всех достоинствах обсуждаемого предмета, отметим все удачные и хорошо работающие элементы. Мы со вкусом насладимся всем лучшим, что оттуда можно взять. А потом — подсказем, чем еще можно дополнить стакан, чтобы получился еще более прекрасный букет. И не только подсказем, но и покажем, где это можно взять.

Начните с того, что уже получается хорошо, и вы заслужите самое внимательное отношение собеседника. «Хорошее слово и кошке приятно!» — этого факта еще никто не отменял. Вы даете человеку понять, что способны оценить по достоинству его старания. Он теперь знает, что вы уважаете его труд. И тем самым заслуживаете доверия как человек, разбирающийся в вопросе.

«Полезные советы»:

Если поздно вечером, войдя в подъезд своего дома вы увидели группу выпивающих мужчин:

- *поздоровайтесь с ними*
- *пожелайте приятного аппетита и*
- *спокойной ночи*

И тихонько пройдите в свою квартиру — это значительно удлинит срок вашей жизни.

Говоря собеседнику о достоинствах и преимуществах его творения, мы делаем ему приятное. Наши слова — словно мед. Их действительно приятно вкушать. Нередко люди совершают настоящие подвиги ради одной только похвалы. Чтобы их заметили с их лучшей стороны. Критика или равнодушие для них — это настоящая отравка. Дайте им целительного бальзама позитивного отношения, найдите все лучшее, что только сможете, и вы ради вас они свернут горы.

Начните с похвалы, и даже критика будет восприниматься легче. Об этом всю жизнь твердили все знатоки человеческой души во все времена. Этими советами завалены книжные магазины и лотки. И некоторые начинают им следовать.

Японская делегация посетила нашу страну. Когда у них спросили, что им больше всего понравилось, они дружно ответили:

— *У вас очень хорошие дети!*

— *А еще?*

— У вас очень-очень хорошие дети!

— Ну а кроме детей?

— А все, что вы делаете руками — плохо.

После Дейла Карнеги^[65] часть любителей покритиковать перед тем как обрушиться с разгромной критикой, стали пытаться говорить что-нибудь приятное. По принципу: «Ложка меда в бочку дегтя». Она тоже — помогает. У некоторых даже сформировался соответствующий шаблон: «Чем больше в начале расхваливает, тем сильнее потом врежет».

Обратная связь высокого качества разрывает и этот стереотип. В ней вообще нет критики! Мы ни в какой момент времени не говорим о недостатках. Мы акцентируем все внимание на достоинствах. Сначала, на тех, что уже есть, потом — на тех, что можно будет приобрести. Мы говорим о том, что уже сейчас хорошо, и о том, что можно добавить, чтобы стало еще лучше.

По телевизору транслируют футбольный матч.

— Похоже, что этому новому форварду не хватает только двух вещей, чтобы играть просто отлично.

— Каких же?

— Ног и головы.

Мы даем человеку сладостей, а потом показываем, где их можно еще достать. Подобный «разрыв шаблона» позволяет завоевать симпатии тех, кто уже привык к «штучкам по Карнеги», и окончательно укрепить общее мнение о вашей компетенции.

Полагаю, вы уже прекрасно знаете о волшебных свойствах отрицаний и требования позитивности формулировок. Нам просто необходимо концентрироваться на достоинствах. Говоря о том, что уже есть хорошего, мы отлавливаем и фиксируем даже случайно проявившиеся удачные моменты. Он мог даже не догадываться, что эта незначительная в его понимании деталь оказывается определяющим штрихом в его поведении. Выделив ее, мы можем помочь ей стать более частой гостьей в выполняемой работе.

Если вы коллеги и выполняете схожую работу, то обратная связь высокого качества — это прекрасный шанс выделить и перенять у вашего соседа самые лучшие штришки и тонкости его работы. Это верно даже в тех случаях, когда ваша квалификация значительно превосходит его. Для меня это было самым крупным открытием в таком стиле общения! Люди разные и делают свое дело по-разному. И каждого есть чему поучиться.

Особенно подобные вещи полезны при скоплении некоторого количества специалистов в одной области. Тогда их совокупное мастерство может значительно возрасти именно благодаря такому обмену опытом. У одного хорошо получается одно, у другого — другое. Поделились — оба стали богаче. Как говорится: «У тебя есть яблоко, а у меня — груша. Поделились — теперь у каждого по половинке яблока и груши. У меня информация, у тебя — другая. Поделились — теперь у каждого в двое больше информации».

И еще раз. Акцент на хорошем способствует созданию благожелательной атмосферы к общему удовольствию. Он позволяет повысить веру в себя и собственные силы. Когда мы фокусируемся на положительном опыте, мы можем найти множество удачных деталей поведения, которые полезно выделить и закрепить. Комментарии о том, что можно было бы добавить позволяют расширить инструментарий за счет прибавления новых выборов. И чем конкретнее они будут, тем лучше.

К вопросу о конкретике

*Нет, ну понятно,
Но что конкретно...*

Если вы хотите, чтобы у большого количества людей сложилось *впечатление*, что они прекрасно вас понимают, то можете говорить самые общие фразы. При этом употребляйте максимально общие слова, по возможности размывая смысл сказанного. Нарисуйте им подходящие картинки, на которых каждый смог бы увидеть что-то свое, введите их в чарующий мир мягких формулировок...

Если директор хочет абстрактного улучшения в работе и общего подъема непонятно на что, то он так и говорит: «Через некоторое время я хотел бы заметить существенные сдвиги в работе». А вот если вам надо, чтобы конкретный подчиненный в точности выполнил порученное ему задание в узкий срок, то пришло время переходить на четкий и ясный язык. Лучше всего это понимают программисты: компьютер абстракциями не питается. Ему бы чего-нибудь посущественнее.

Конечно, дело здесь не в отношениях начальник-подчиненный. Дело в том, что по своему замыслу *общие фразы* не несут никакой *конкретной информации*. Они просто создают соответствующую *иллюзию*. А вот фактов там как не было, так и нет. На чем и держится большинство политиков и прочих «шоуменов».

И не только. Похвала и комплименты — вот настоящая кладезь общепонятных и потому общеупотребительных выражений: «Молодец! У тебя хорошо получается». Зачастую нашим милым дамам приходится «питаться» шаблонами вроде: «Вы сегодня просто очаровательны!», «Вы выглядите очень мило!», «Сражен вашей красотой!» Они конечно вкусные, но совершенно непитательные. Непонятно, что именно ему так понравилось?

Обратная связь — это информация, которую мы возвращаем человеку о нем же самом. Это фактический материал, и чем он определеннее, тем полезнее. «Какое прекрасное платье! Вам очень идет зеленый цвет!», «У вас просто чарующие глаза!», «Какая нежная и бархатистая кожа!», «Мне нравится ваш мелодичный голос!» — понятненько, учтем на будущее.

Когда говорятся просто теплые и добрые слова, мы наслаждаемся и купаемся в их лучах. Когда эти же слова несут еще и конкретную информацию, мы «мотаем на ус» и совершенствуемся. Ведь мы теперь знаем, что именно является нашими главными преимуществами, что стоит подчеркнуть и еще больше выделить. О присутствии чего стоит позаботиться.

И это верно практически в любом деле. Чем больше полезной информации можно выделить из похвалы, тем весомей «сухой остаток» — обратная связь. Именно на основе этих сведений и могут произойти требуемые изменения, остальное — фон.

К тому же, оценочные слова могут оказаться мягко говоря сомнительными. А то и вообще — ошибочными.

В очереди:

— *Что это за моды завели? Брюки, короткая стрижка. Ну вот, кто там стоит, мужчина или женщина?*

— *Это девушка. Она моя дочь.*

— *Ох, извините. Такая взрослая дочь и такой молодой папа!*

— *Почему папа? Я ее мама.*

Вот видите! Человек попытался применить очевидные для него критерии для собственной оценки и просчитался. «Брюки» и «короткая стрижка» оказались более точными высказываниями, чем оценка пола.

Оставьте в покое оценки — говорите о том, что можно *увидеть*, *услышать* или *почувствовать*. Пусть ваша речь имеет реальные подтверждения во внешнем мире. Так, чтобы с

вами мог бы согласиться любой. Каждое ваше высказывание, которое слушатель смог проверить и удостовериться, несет вам все больше и больше очков.

Если вы хотите напомнить о том, что было, или научить чему-то новому, *сделайте это сами. Покажите, как это было. Продемонстрируйте, как это может быть.* Вам понравились какие-то слова — *скажите их.* Удачные интонации — *озвучьте.* Красивый жест — *повторите его.* Может быть вас поразила деталь одежды — *укажите на нее.*

Максимально используйте возможности личного примера и красивой демонстрации. Одна демонстрация может заменить тысячу пространных слов. При этом, если ученик делал что-то удачно раньше, но не сделал этого на этот раз — напомните о тех ситуациях. Собственный опыт бывает намного проще повторить, чем опыт соседа. И все же, если рядом есть кто-то, у кого получается удачно, то покажите на него.

Таким способом научить гораздо легче и проще, чем долгими часами критических разборов. Если они вообще кого-то чему-либо учат. Но даже если вы не удержались и все-таки сорвались на критику, то пусть она будет максимально конкретной.

«Ты ничего не понимаешь!» — грязно, а главное — мимо. «Ты в третий раз делаешь одну и ту же ошибку в разных задачах», — уже лучше. Совсем хорошо будет, если скажете: «Если бы ты сделал то-то и то-то, тогда у тебя было бы на три правильно решенных задачи больше». На том и мир держится.

В речи ребенка слышались «плохие» слова. «Никогда больше не говори этих грязных слов!» — доносится голос сурового родителя. А каких, собственно? Он много чего произносил. «Особыми» некоторые слова являются только для родителей. На которых точно так же орали в детстве. Кстати, не от них ли он подцепил эти самые слова?

Запрет прозвучал достаточно общий. А конкретных указаний, какие именно слова нельзя произносить, не прозвучало. Еще бы! Эти «страшные» слова воспитатели могут позволить себе только перед взрослыми. А ребенку — непонятно. Поэтому, особо послушные дети (или при особо громком крике, подкрепленном поркой) перестают произносить все те слова, которые были в той злосчастной фразе. Поздравляю с появлением очередного молчуна или заики.

«Ты отлично сегодня работал!» — А что является критерием? Много? Качественно? Быстро? «Ты очень добрая!» — А как ты догадался? «Ваши слова звучали действительно убедительно!» — Какие конкретно? «Ты классно к нему подстроился!» — А что я сделал? По каким параметрам? «Я тронут вашим вниманием!» — А это как? «Ты очень остроумная!» — Какая из острот тебе больше понравилась?

Надеюсь, эти *мета-модельные* вопросы останутся в вашем внутреннем диалоге, а на поверхности окажутся готовые ответы. Привыкайте давать четкую и понятную обратную связь, не забывая, впрочем, об очаровании просто благозвучных комплиментов. Ведь они так украшают нашу жизнь!

Всеобщее программирование судьбы

За долгие века существования системы образования сформировался общеизвестный способ получения обратной связи о собственных знаниях — оценки. Кажется, это действительно лучшее, до чего могло додуматься человечество. В самом деле, подобная массовость подхода к обучению требует столь же универсальной системы оценивания.

Все бы хорошо, да только люди постепенно начали забывать, что поставленная оценка фиксирует уровень знаний *на данный момент.* Она имеет очень слабое отношение к способностям ученика. А тем более — к его личности. Между тем, существует разряд оценок, буквально определяющий нашу дальнейшую жизнь.

Всем нам неоднократно приходилось сдавать экзамены. Помните то «чудесное» чувство, когда вы знали, что от предстоящего экзамена зависит ваше будущее. Выпускные в школе, вступительные в ВУЗ, экзамены в сессию, защита диплома, защита диссертации... Часто за этими событиями стояла ваша карьера и возможность дальнейшего роста.

Там наши знания оцениваются и заработанные практически лотерейным способом оценки попадают в личное дело, начиная влиять на все дальнейшие оценки. Почему лотерея? Потому что на это испытание влияет такое количество различных факторов, что текущие знания оказываются далеко не определяющим. Это удачно или неудачно вытянутый билет, ваше самочувствие и настроение оценивающего. А как вам такой фактор, как его отношение лично к вам? Немалую роль играет степень уверенности вашего ответа, то есть его несловесная часть. Некоторых особенно интересуют ваши прошлые оценки...

Студенты даже придумали расшифровку оценок, согласно собственным заслугам:

ОТЛ — обманул товарища лектора

ХОР — хотел обмануть — разоблачили

УД — удалось договориться

НЕУД — не удалось...

Так что знания здесь порою — ни при чем.

Я уже не говорю о том простом факте, что большинство студентов за несколько дней до экзамена не знают о предмете практически ничего. И с почти такой же скоростью все забывают. Теперь представьте, что у такого студента внезапно появились неотложные дела или в общежитии за день до экзамена отключили свет — это же катастрофа! Теперь преподаватель сможет с полным правом поставить ему «неуд», и это несмотря на то, что буквально через день на передаче знания будут на «отлично».

Бывает очень обидно, когда от набора, в общем-то, случайных факторов зависит оценка наших знаний. А ведь по совокупности полученных оценок порою судят о нас самих. Так и появляются «двоечники», «троечники», «хорошисты» и «отличники». И первые из них оказываются «людьми второго сорта», а вторые — «ботаниками» и «зубрилами». Это в школе.

А в жизни потом наблюдается почти железная зависимость — те, кого успели «забить» учителя и прочие воспитатели, идут либо в рабочий класс, либо в бандиты. Они даже не пытаются чему-то выучиться, считая себя «неспособными». Те же, кто все-таки сумел сбросить гнет былых оценок и поступил в престижный ВУЗ, часто оказываются весьма преуспевающими по жизни людьми. Что еще раз доказывает относительность проставленных им в прошлом оценок.

Сын приходит из школы. Отец:

— Что принес сегодня?

— «Тройку».

— Молодец! Поставь в холодильник.

Инерция оценочного мышления до сих пор заставляет многих вздрагивать, когда какой-либо значимый для них человек пытается дать им обратную связь. Они с напряжением ожидают: похвалит или поругает. Так ли я хорошо делаю, как мне это кажется. Достоин ли я похвалы? Стоит ли мне продолжать? Порою излишняя мнительность убивает на корню самые замечательные начинания. Читали когда-нибудь второй том «Мертвых душ»? Я тоже. Испугался оценки великий русский писатель...

Как вы понимаете, при обратной связи высокого качества никто никому оценок не выставляет. Ничего не оценивается. Просто мы говорим о некоторых действиях, которые показали нам эффективными *в тот момент времени*. Потом мы можем присоветовать еще какой-то набор полезных по нашему мнению действий. По нашему мнению и на *тот момент*

времени. Его могут принять к сведению или не принять — просто идет некоторый обмен мнениями.

В какой-то степени такой эффект достигается тем, что мы обсуждаем события, которые были в прошлом, *оставляя их там*. Мы ничего не знаем о том, что будет в будущем. Мы не знаем, как тот же человек сделал бы то же самое спустя пять минут или час. Нам удалось заметить нечто, что было *тогда*. Именно о нем мы и рассказываем. Говорим о том, что тогда видели и слышали — сообщаем информацию. Даем обратную связь.

Оставляя все события в прошлом, мы освобождаем настоящее и будущее для изменений.

Мужик поймал Золотую Лягушку. Та ему и говорит:

— *Повезло тебе, мужик. Исполню я тебе одно твоё желание.*

— *А почему только одно? — удивился он.*

— *А как иначе? Я ж тебе не Рыбка — я Лягушка!*

Задумался мужик: «Что б такое загадать, чтобы одним махом все желания выполнить?»

Думал-думал и решился:

— *Золотая Лягушка, хочу, чтобы у меня все было!*

— Мужик, ты хорошо подумал?

— *Хорошо!*

— *Точно?*

— *Ну, да.*

— *Ну ладно, мужик, пеняй на себя: у тебя все было...*

Получив обратную связь, человек теперь имеет необходимую информацию для дальнейшего роста. Он теперь знает больше о своих действиях в прошлом, а также о том, как они виделись вам. На основе этих знаний он и будет действовать дальше.

По поводу третьей позиции

Есть на Руси старинная народная забава — резать правду-матку в глаза. Ну то есть так забавлялись не только там, но и во всем мире. Нечто из серии: «Платон мне друг, но истина дороже!» Причем это считается проявлением высшей доблести и смелости. Это ж надо суметь сказать горькую истину прямо в лицо, не побоявшись испортить хорошие отношения с человеком. И в правду — видеть поначалу растерянный, потом — обиженный, а то и обозленный взгляд приговоренного вами — зрелище не для слабонервных.

Поначалу это делают «скребя сердцем» и под девизом: «Истина дороже». Потом, по мере дальнейшего огрубения души это делается все легче и легче. И кто-то даже начинает получать от подобной борьбы взглядов некоторое удовольствие. Особенно легко это происходит на фоне постепенной потери друзей и все большего обозления на мир.

Извините, но процедура обратной связи высокого качества лишает вас подобного удовольствия. Потому что мы все выходим *в третью позицию*. Мы *диссоциируем* от самих себя в прошлом. Все эмоции остались там. Остался сухой остаток полезной информации. Его-то вы и передаете. Вы словно обсуждаете просмотренный по телевизору фильм. Пусть актеры в нем похожи на вас — это всего лишь актеры!

Диссоциация снимает весь накал страстей. Да, в вас действительно могла кипеть буря эмоций. Пусть она себе продолжает кипеть, только — в нем. В том, от имени кого вы говорите. А вы теперь спокойно и уверенно сможете говорить то, что надо вам, а не то, что давно наболело. Без этого процедура получения обратной связи рискует превратиться в нечто менее приятное.

Вы отсоединились от себя и поднялись над ситуацией — теперь и обзор лучше. Заметны

новые детали и проясняется общая схема происходящего. Более того, выходя в третью позицию, мы берем с собой и собеседника. Мы ставим в позицию беспристрастного наблюдателя и его тоже. Его ответные эмоции остались там же, где и ваши — в прошлом.

Когда вместо «я считаю, что тебе надо...» звучит «наблюдателю показалось, что тому человеку следовало бы...», происходит чудо — ваши слова начинают доходить до сознания человека. Если раньше он активно защищал собственную неприкосновенность, то теперь он в безопасности. Ведь вы говорите о взаимоотношениях «тех людей».

Он уже не сможет слепо отмахнуться от этих слов — они говорятся не ему! И не вами. Мало ли чей диалог вы пересказываете! А между тем вся необходимая информация уже передана. Без какого-либо сопротивления. Что, собственно, и требовалось.

Совершенно особая песня в этом вопросе — *метафора*. Иногда ее можно рассматривать, как крайнюю форму выхода в третью позицию. Здесь, метафора — это небольшая история или анекдот, отношения между героями которых очень похожи на реальные жизненные отношения. Было ли у вас когда-нибудь такое, что вычитанная в книге или подсмотренная в фильме ситуация здорово напоминает вашу?

В пути у дамы поломалась машина. Она останавливает такси и просит водителя помочь ей. Таксист лезет под капот. Дама интересуется:

— Ну как, большая поломка?

— Мадам, если бы это была лошадь, я бы посоветовал ее пристрелить.

Метафора, как волшебное зеркало, отражает реальную жизнь. И в этом зеркале мы можем многое понять о себе и о своей проблеме. А возможно — сможем найти там ответы на так волнующие нас вопросы. В НЛП и Эриксоновском гипнозе есть целые исследования по поводу метафор. Как их создавать, как и какие подсказки в них заключать, в каких случаях применять...

Это целая наука со своими открытиями и достижениями. Здесь же для нас важно, что метафора может помочь нам мягко обойти любые возражения человека. И вывести и его, и себя в третью позицию. Впрочем, для этих целей есть и более простые способы. И их следует освоить в первую очередь.

Не секрет, что выход в третью позицию потребует определенного искусства в речи. Это не настолько распространенная привычка, чтобы автор мог рассчитывать на то, что любой читатель сделает это легко и непринужденно с первого же раза. Да и для других людей подобный способ общения может несколько удивить. Особенно с непривычки. Да еще — неожиданно.

Что ж, на первое время действительно бывает уместно предупреждать о несколько новом стиле беседы. Особенно успешно проходят подобные вещи на фоне увлечения новейшими видами психологии. Можно, например, буквально сослаться на то, что в одной книге был описан подобный способ, и вы ему теперь учитесь. Выполняете упражнение.

А там, где не любят всяких новомодных психологических штучек, легко сослаться на... ораторское искусство, интеллектуальный тест, тренировку по расширению словарного запаса... Иногда полезно превратить это в игру: «Давай оба попробуем говорить по-новому». Впрочем, наработав соответствующий навык, замечаешь, что выход в третью позицию практикуется достаточно часто.

Особенно политиками. А еще — родителями, воспитателями и прочими хорошими людьми. Причем, делается это настолько естественно, что без специального на то указания никто этого не замечает. «Ну разве такое можно родителям говорить?!» — эффективно вышибает ребенка в третью позицию. «Давай обсудим трудности в наших взаимоотношениях», — знакомо? «Президента часто спрашивают, не собирается ли он прикрыть свободу слова», — начинает свой ответ президент...

*«Хорошо живет на свете Винни-Пух!
От того поет он эти песни вслух!»*

Помните, кто пел эту веселую песенку? Он самый. Непосредственно из третьей позиции.

А пока вы будете собирать свою коллекцию отстраненных высказываний, могу порекомендовать еще один способ «подготовить почву». В первых же фразах определите роль, от имени которой собираетесь говорить. Это может быть роль стороннего наблюдателя, роль участника событий, эксперта, близкого человека. Особенно хорошо здесь срабатывают звания, должности, специальности...

Если вы собираетесь давать обратную связь по поводу отношений с вами, то так и сформулируйте: «Как человек, которого это больше всего касается...» Определив роль, вы уже можете говорить от имени ее, а точнее — о ней. Полезно специально подчеркнуть, что вы — это вы, а та роль — это та роль. «Это не я такой — это просто роль такая», — и вы к ней имеете такое же отношение, как и любой другой актер. Ну, может быть, чуть большее.

Ода обратной связи

Давать людям обратную связь бывает просто необходимо. Необходимо ровно на столько же, как и получать ее. Как вы поймете, нравятся ли ваши действия окружающим или нет? Что даст нам знать об уместности наших поступков? Кто поможет нам взглянуть на самих себя со стороны? Те, кто дают нам обратную связь.

Берите из мира любую информацию, которую вам предлагают. В любой форме и любой подаче. Она поможет вам стать совершеннее. Лучше и уместнее, приятнее в общении и полезнее в работе. Принимайте любое проявление внимания с удовольствием и благодарностью! Вам дают ценнейшую информацию о вас — бесплатно.

*«Свет мой, зеркальце, скажи
Да всю правду доложи».*

Люди платят огромные деньги за специальные тренинги, где им дают возможность взглянуть на себя со стороны. Они пользуются для этого специальной аппаратурой, видеокамерами, участвуют в ролевых играх... И это только затем, чтобы узнать о себе то, что их близкие пытаются донести до них уже много лет.

Подумайте сами — мысли мы читать еще не умеем. То есть умеем, но пока еще робко — по внешним проявлениям, по малозаметным реакциям. Приходится тратить определенные усилия, чтобы считывать «язык тела». И все равно — так определяется в основном оценка происходящего другим человеком. Нравятся ему ваши действия или нет, согласен ли он с вами, понимает ли.

Удачные варианты приходится искать методом перебора. Или роюсь в психологической литературе, где «все про всех». Здесь же человек сообщает вам то, что ему нужно, от чего он был бы счастлив. Он сообщает свое мнение и дарит новую точку зрения. Это щедрый подарок! Даже если подводит упаковка — резкий тон, критика, раздражение, указания сверху...

Все это — шелуха. А в ней — бриллиант! Многие мечтают о преимуществах чтения мыслей, между тем напрочь игнорируя простые и понятные слова. Не говоря уже об изощренных намеках. Как трудно бывает выбрать подарок любимому человеку на день рождения! Такой,

чтобы ему понравился. Особенно, когда напрочь пропускаешь все его слова и пожелания. Помните — упущения, искажения? Ему может нравиться совсем другое, нежели нам. Но разве ж мы услышим то, что нам не нравится?

Впечатляет и другая сторона медали. Когда надо дать четкую обратную связь, а мы ее не даем. Жадничаем что ли? Да нет — просто считаем это неприличным, невозможным для себя. Ну разве можно так уж прямо просить человека о конкретных одолжениях?! Он же почувствует себя неудобно!

Откуда вам знать, как он себя почувствует?!?

На пляже:

— Гражданочка, что это за безобразие? Ваш ребенок взял и закопал мою рубашку в песок. Гражданочка, я к вам обращаюсь! Ваш ребенок взял и закопал...

— *Отстаньте, это не мой ребенок. Мой ребенок вон там. Он в вашей шляпе черешню моет.*

Бесчувственному человеку ваши слова не повредят — только проинформируют о вашем отношении. Стараетесь уберечь от неприятных эмоций чувствительного?

Старания напрасны — он все равно в полной мере все это ощутит! Только чуть позже и намного больше. От вас же. В виде упреков о невнимании. Или похлеще — в отсутствии любви или безмерном эгоизме. Годы терпения и страданий выплескиваются в грязном потоке бытовой ругани вместе с ручьями крокодиловых слез. Или просачиваются — в виде систематических подколов и наездов по мелочам.

Терпение — это вообще одно из самых сомнительных достоинств. Нам бы дать четкую и своевременную обратную связь, так нет же — копим в себе. И при этом обижаемся. На весь мир. И особенно — на тех, кто для нас больше всего старается.

Некий благовоспитанный джентльмен лежит в больнице со сломанной челюстью. Его навещает жена:

— *Дорогой! А я тебе вкусенького принесла! Картошечки жаренной с поджаркой — как ты любишь.*

— *Шпашибо!*

На следующий день:

— *Вот, родной, покушай яблочек! Говорят, очень полезно для здоровья.*

— *Шпашибо!*

— *А что тебе принести завтра?*

— *Орешкоу прынэсы! Шука!*

Правда оригинальный способ давать обратную связь? А ведь с такой чуткостью она того и гляди принесет. Сам попросил! А вообще, называть окружающих свиньями — это верный способ оставаться в свинарнике.

Есть и еще один печально известный вид народного творчества — жалобы. Как правило — третьим лицам. «Мой муж такой идиот — никак не догадается, что я терпеть не могу эти розы! Дарит их каждый год», — а додуматься сообщить о своих предпочтениях самому близкому человеку... Ума что ли не хватает. Или совесть не позволяет. Такая оригинальная совесть — охаять на весь честной мир можно, а поговорить по душам — уже нет.

— *Вы знаете, у меня жена — ангел!*

— *Счастливец! А моя еще жива.*

Благовоспитанные хозяева никогда не прогонят засидевшегося гостя, даже если у них совсем нет на него времени. Они выжмут из себя последнюю кроху, займут по соседям, но накроют для него шикарный стол. Еще бы — они же до смерти боятся прослыть жадинами! Потом они переглянутся между собой и скажут: «Незванный гость — хуже татарина». А вот дать

четкую и понятную обратную связь: «времени мол нет да зарплату второй месяц не платят» — нет. Воспитание не позволяет.

Лучше уж они потом пойдут кому-нибудь пожалуются. Или отомстят.

— *Что случилось?* — спросил аптекарь, услышав довольный хохот своего напарника.

— *Помнишь, как в прошлом году нам заменили трубы, и теперь они текут не переставая?*

— *Ну и что?*

— *Тот самый водопроводчик пришел за средством от головной боли.*

Но мы-то с вами знаем, что это лучший вариант из тех, что оказывается им доступным. И вариант весьма оригинальный. С одной стороны, носить всю боль в себе уже просто невозможно, с другой — начнешь высказываться — рискуешь сгоряча заварить такую кашу, что годами расхлебывать придется.

При этом есть еще шанс, что упакованная таким образом обратная связь все-таки дойдет до адресата. А уж если он с головой — смотри сначала — то он скажет что-нибудь вроде: «*Не бывает поражений — бывает только обратная связь*». Затем поблагодарит за информацию и исправится.

— *Муженек! Ты про меня вчера такое во сне говорил!*

— *Ошибаешься. Я вовсе не спал.*

«Но есть способ лучше!» Да. Мы с вами знаем способ намного более эффективный. И экологичный — безопасный то есть. Конечно же, это *обратная связь высокого качества*. Обладая таким чудесным инструментом мы можем действительно легко и комфортно выдать всю необходимую информацию. Особенно, когда есть хорошая практика в удовлетворении всем критериям качества.

Мы с вами подробно рассмотрели и по деталям разобрали наиболее важные из них. Это ориентация на *достоинства и преимущества*, когда мы сначала говорим о том, что *уже хорошо*, а потом добавляем то, как сделать это *еще лучше*. Подобный подход позволяет концентрироваться на самом хорошем и приятном.

«*Дорогой! Мне очень нравится, что ты даришь мне прекрасные цветы. И мне бы хотелось, чтобы ты чаще дарил мне...*» — *вставьте свои предпочтения*.

Ваша информация станет еще ценнее, если она будет действительно *конкретной и выполнимой*. Вместо «мне хотелось бы больше твоего внимания» скажите, чего именно вы хотите. Больше цветов? Помощи по дому? Душевных разговоров? Compliments?

Войдите в роль историка. Вы говорите о том, что было в *прошлом*, и этим изменяете будущее. Отдайте роль провидца экстрасенсам и займите позицию *наблюдателя*. Говорите только о том, что *было*. Освободите настоящее и будущее для изменений. Это очень просто — достаточно использовать *прошлые времена глаголов*.

Снимите накал страстей. *Диссоциируйтесь* сами и помогите *диссоциироваться* собеседнику. Выйдите в *третью позицию* — рядовой видеофильм обсуждать намного легче, чем насущные проблемы! *Взгляните* на ситуацию *со стороны* и вам откроются действительно *новые перспективы*.

Оставьте за собой роль простого *информатора*. Зачем претендовать на роль архитектора чужих судеб? В ваших руках уже есть бесценный груз — *ваша собственная жизнь*. Ей и займитесь, а другого — просто *проинформируйте*. А уж он сам *решит*, что делать с этой *обратной связью*.

— *А знаешь, ведь невестка гуляет!*

— *Это ее дело.*

— *Но ведь она изменяет нашему сыну!!*

— *Это его дело.*

— Но ведь она изменяет с тобой!!!

— Это уже мою дело.

— Ну, а как же я?!!

— Ну, а это твое дело.

И еще раз. Принимайте с благодарностью обратную связь — любую. И возвращайте — обратную связь высокого качества. Выпускайте качественный товар! И — о чудо! — очень скоро вам будут доставаться самые лестные отзывы о вас и ваших действиях. А к вашему мнению начнут прислушиваться. И ценить. А это тоже — обратная связь о проделанной над собой работе.

Перед тем, как закончить чтение...

Умный человек — тот, кто учится. А на своих ошибках или чужих — это не важно.

Александр Любимов

Некий мудрец века сего пришел к старцу. Увидев, что у того нет ничего, кроме Библии, он подарил ему свой собственный библейский комментарий. Через год он снова пришел к старцу и спросил:

— Отче, помогла ли тебе моя книга лучше понимать Библию?

— Напротив, — отвечал старец, — мне пришлось обращаться к Библии, чтобы понимать твою книгу.^[66]

Экскурсия по стране Нейро-Лингвистического Программирования близится к завершению... Уже теперь вы можете с гордостью сказать, что буквы НЛП для вас не пустой звук. Вы получили свое собственное представление о нем, о его философии, об инструментах, подходах... Что-то вы уже привнесли в собственную жизнь, что-то вы с удивлением (или без) обнаружите в своем поведении спустя некоторое время...

Очень хочется верить, что благодаря знакомству с НЛП вы стали больше обращать внимание на те проявления человеческого совершенства, что постоянно окружают вас. Как шутят НЛПеры, одиннадцатой базовой пресуппозицией стоит сделать такую: «Жизнь — это частный случай НЛП!» Действительно, кажется, что оно не внесло ничего нового в этот мир — талантливые люди всегда используют те или иные подходы НЛП. И это очень легко заметить — самый убедительный мой довод — это анекдоты, которые я использовал. Можно взять практически любой анекдот и расшифровать его с точки зрения НЛП... Так что, не стоит заикливаться на книжной теории — вокруг есть достаточно примеров для подражания!

Завсегдатаи страны НЛП (привет, коллеги!), прочитав эту книгу, наверняка удивились ее содержанию. Здесь нет целого ряда тем, что уже давно стали «визитной карточкой НЛП», и без чего не обходится практически ни один путеводитель по этой чудесной стране. Зато здесь есть много чего другого! Это сделано намеренно — у меня свои приоритеты в этой области. Свой взгляд на то, что в НЛП важнее всего и с чего начинается настоящий НЛПер. Именно это я и постарался вам передать. Правда, это не повод, чтобы не знакомиться с другими авторами...

Буду рад, если моя книга станет стартовой площадкой в вашем путешествии в безграничном мире успеха и совершенства. Буду счастлив, если вы привнесете хотя бы некоторые из подсказанных мною идей в свою собственную жизнь. Буду считать свою задачу выполненной, когда вы продолжите свое обучение в НЛП с помощью других книг или даже тренингов и семинаров. Ведь главная моя цель — это познакомить и заинтересовать. Показать, что жить можно интереснее, а добиваться своих целей — легче и эффективнее.

А мне осталось осветить совсем немного вопросов.

Берегите близких!

В сущности, знание практической психологии и приемов гипноза не сделает вашу жизнь более счастливой — только более понятной.^[67]

Сергей Горин

В принципе, если бы я был твердо уверен в том, что вы уже давно следуете базовым *пресуппозициям* НЛП, четко помните про второй пункт *спецификации цели* (зависимость от вас) и соблюдаете требования *экологии*, я бы не утруждал себя дополнительными нотациями. Но именно требования экологии настоятельно рекомендуют мне предупредить своих читателей: «Берегите близких!» От вас самих...

Приводит женщина дочку на осмотр ко врачу:

— *Знаете, доктор, моя дочка все время почему-то улыбается.*

— *Ну, вы бы еще потуже косички ей затянули!*

Основной проблемой занимающихся НЛП (да и психологией вообще) оказывается то, что их близкие зачастую недовольны этими занятиями. Еще бы! Был человек, как человек, а тут он прочитал какую-то книжку, сходил на некий семинар и теперь достает всех вокруг своими советами. Он-то знает, как жить правильно!^[68] И автоматически забывает, что *карта — это не территория*. Ярый энтузиаст новейшего направления практической психологии начинает учить своих близких, как им теперь жить. Теперь он «точно знает», как нужно измениться окружающим, чтобы жизнь вокруг стала благодатной...

Впечатление, что он занялся не НЛП, а чем-то другим. И тут я солидарен с его близкими: подобными вещами заниматься не следует! Это же не экологично! А следовательно — во вред. В чем дело? НЛП не работает? *НЛП работает!* Особенно если его применять. Но разве тот, кто пытается изменить мир вместо того, чтобы измениться самому применяет НЛП? Нет: он нарушает второй пункт спецификации цели. Какое уж тут НЛП!? Может быть он использует критерии *обратной связи высокого качества*? Если бы это было так, то нареканий бы не было.

Основа НЛП в том, что вы применяете его инструменты именно к себе. Именно я исхожу из того, что *карта — это не территория*. А у окружающих может быть любое другое мнение. Это ИХ карта. Мне туда соваться — не стоит. Если я хочу построить *раппорт*, именно я и буду подстраиваться. Уместен *рефрейминг* — я его сделаю. Зачем мне тратить время на внушение, что рефрейминги нужно делать всем и всегда. Особенно, если это вовсе не нужно... Когда в мою задачу входит использование *3-позиционного описания*, догадайтесь, кто это будет делать?...

Никто не сомневается, что попытка повлиять на своих близких диктуется самыми *позитивными намерениями*. Мы их любим и хотим, чтобы их жизнь облегчилась! И своими корявыми попытками эту самую жизнь усложняем... А как иначе? Помните, что одной и той же цели можно добиться самыми разными способами? Так вот, изменяя себя в лучшую сторону, рано или поздно замечаешь, что происходит чудо: ты становимся примером для подражания. Не только дети перенимают полезные навыки у окружающих. Мы все постоянно учимся у тех, с кем постоянно общаемся. И стараемся брать самое лучшее. Так что, чем больше мы работаем над собой, тем больше у нас шансов вовлечь своих близких в свой мир.

До встречи!

Теперь я уже могу быть на 100 % уверен, что ваш диалог с автором состоялся. Мы уже можем говорить на одном языке, и даже если я напишу, что мы с вами давно и крепко установили раппорт, то вы меня прекрасно поймете. И поэтому хотелось бы отдельно поблагодарить именно вас, людей, дочитавших мою работу до конца. Не будь вас и вам подобных, книга никогда не увидела бы свет. Обидно было бы... И именно потому, что вы читаете эти строки, я доволен. Теперь уж я точно могу сказать, что моя книга стоит того, чтобы прочитать ее всю. Приятно!..

Буду очень рад получить любую обратную связь по поводу моего творения. В особенности от тех, кто учился вместе со мной в «Московском Центре НЛП в образовании». А связаться со мной просто — через Интернет. Мой электронный адрес: [mailto: unvar@mail.ru](mailto:unvar@mail.ru) — пишите письма!

Домашняя страница Анвара Бакирова и Елены Рогашковой: <http://www.duals.da.ru/> (материалы по НЛП и практической психологии, отрывки из изданных книг, информация по тренингам, неопубликованные тексты).

notes

В «Московском Центре НЛП в образовании».

Вестник НЛП, выпуск 2/2000. — М., Издательство «КСП+», 2000.

Более того, я совершенно не претендую на изложение официальной версии НЛП (если таковая вообще существует). Поэтому имеет смысл ознакомиться и с другими книгами и статьями в этой области.

Как вам нравится «Масло не масляное»?

Ему — особая благодарность. Кстати, зайдите на его сайт в Интернете: <http://lubimov.da.ru/> — не пожалеете. Там такая тьма полезной информации для начинающих (и не только)! А если уж говорить об Интернете, то нельзя не упомянуть сайт Стаса Уколова: <http://nlp.ekb.ru> — полезней него придумать просто сложно. Мой сайт, напоминаю, расположен по адресу: <http://www.duals.da.ru>.

Козлов Н. И. «Истинная правда, или Учебник для психолога по жизни». — М.: АСТ-ПРЕСС, 1997.

Козлов Н. И. «Как относиться к себе и людям, или Практическая психология на каждый день». 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Новая школа: АСТ-ПРЕСС, 1996.

Очень рекомендую! Связаться с ними можно по телефону: (095)112-25-77 и через Интернет: <http://www.nlpcenter.ru>, [mailto: nlp@aha.ru](mailto:nlp@aha.ru).

Можете читать эту аббревиатуру как угодно: «энэлпэ» (легче всего), «энэल्पэ» (грамотно по-русски) или же «энэлпи» (грамотно по-английски). Последний вариант традиционно отличает тех, кто овладевал НЛП (NLP) на семинарах, от тех, кто знаком только с его книжным аналогом.

Приведенные в этой главе мнения принадлежат разным людям, которых объединяет одно: они владеют НЛП как минимум на уровне НЛП-практика, т. е. успешно прошли 24-дневный семинар-тренинг.

А потом еще — всю оставшуюся жизнь.

Например, в области лечения фобий и соматических аллергий.

Подробнее читай у Козлова в его «Философских сказках...»: Козлов Н. И. «Философские сказки для обдумывающих жизнь, или Веселая книга о свободе и нравственности». — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Новая школа, 1996.

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. А если с первого раза эти определения показались 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 Мак-Дермотт.*

Открытие скрытых, неосознаваемых процессов психики по праву принадлежит основателю психоанализа *Зигмунду Фрейду*. Вслед за ним и за *Милтоном Эриксоном* (именем которого названо целое направление недирективного гипноза) НЛПеры относятся к *бессознательному* со значительной долей уважения и даже почтения. Ведь бессознательное может сделать нечто, с чем *сознание* не согласно, а сделать наоборот... затруднительно. И себе дороже. Посему, с бессознательным предпочитают *сотрудничать* и *договариваться*, а не подчинять. Именно поэтому НЛПеры стараются как можно реже употреблять синонимичный ему термин *подсознание*. Какое же оно «под-», когда оно «бес-»!?

«Быстродействие бессознательной части нашего Разума на несколько порядков (!) выше быстродействия части сознательной». (С. В. Ковалев «Исцеление с помощью НЛП»)

Хотя лучшим вариантом были и остаются специальные НЛП-тренинги: там и расскажут, и покажут, и подскажут — создадут все условия для комфортных занятий. А с тренинга вы выйдете с уже готовым навыком.

От английского «presupposition» — предположение, а точнее «presuppose» — требовать в качестве начального условия, предполагать.

Самая известная в нашей стране книга по данной тематике — это «Язык телодвижений» Алана Пиза. Рекомендую ознакомиться! Если ею пользоваться, учитывая пресуппозиции НЛП, она может принести очень много пользы.

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.

Это не 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».

Гениальный Андрей Кнышев в своей «Тоже книге».

Правда, это уже в большей степени епархия профессиональных консультантов-психотерапевтов.

См., например, «Словарь русского языка» С. И. Ожегова.

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.

Истиной.

Для интересующихся: «Законы Мерфи» — средоточие оптимизма в самой пессимистичной упаковке.

Предполагается, что о сохранении этих свойств должны позаботиться сами создатели модели.

Идея этого упражнения подсмотрена у Н. И. Козлова.

Точнее, два, но это уже профессиональные тонкости.

Что-то упустили, а что-то — *опустили*.

Есть мнение, что кроме картографов этим еще занимаются и военные.

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?

И это тоже.

Лично я впервые попробовал это упражнение на тренинге у Сергея Вережкина.

Это я написал для краткости. Для меня очевидно, что он совершает некоторые поступки. Делает некоторые дела. Которые отдельные личности могут оценить, как «зло». Так это называется в их модели мира. Вы уже заметили подмену? Конкретные действия заменяются их оценкой — искажение.

Шаблоны.

Искажается.

А. С. Пушкин.

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

Отказ от еды с последующей дистрофией.

При здоровом размышлении я решил воздержаться от подробного перечисления запрещенных слов и тем. У меня еще достаточно воспитателей и прочих редакторов...

Опять же от английского «compute» — подсчитывать, вычислять.

Первооткрыватели: Миллер, Галантер и Прибрам, «Планы и структуры поведения», 1960 г. Аббревиатура английская, произносится «тоут».

Те, кто знаком с программированием, легко узнают здесь привычные операторы циклов.

А на самом деле — значительно больше.

Несловесным.

От английского «Try walking in my shoes» — «Попробуй пройти в моих туфлях».

Контрольно-пропускной пункт.

Теория — она теория и есть — это некоторый набор предположений, идей, которые вроде бы объясняют то, что творится «на самом деле». Объяснение похоже на правду, но я оставляю за собой право на ошибку... *Карта — это не территория.*

Описанная здесь техника представляет собой частный случай разработки А. *Плигина* «Шкалирование якорей», изучаемой на курсе НЛП-практика в «Московском Центре НЛП в образовании». Правда, настолько переработанная, что в таком варианте исполнения ее узнают далеко не все НЛПеры.

Конечно, качество телефонной связи бывает очень даже различным. Порою, приходится просто орать в трубку, чтобы другой человек хоть что-нибудь услышал. Тут уже не до подстройки. Поэтому, сойдемся на том, что телефонная связь хорошая, или это непосредственный разговор.

Антуан де Сент-Экзюпери «Маленький принц» — очень НЛПерская книжка. Рекомендую.

Надеюсь, вы пока еще помните, что все обобщения ложные.

Одна из известнейших песен «Машины времени». Кстати, в ней же есть и такие слова: «Он пробовал на прочность каждый миг этот мир — мир оказался прочней». Хотите так же?

Недержание мочи.

Пр.: «В рамках проведенных переговоров стороны пришли к взаимному согласию...»

Идею издевательства над русским народным творчеством с помощью терминов НЛП удалось позаимствовать из книги В. Гурангова и В. Долохова «Учебник везения».

Андрей Кнышев «Тоже книга».

Правда, сейчас уже с разной степенью успешности разрабатываются четвертые, пятые и т. д. Разные НЛПеры предлагают разные добавления к основным трем позициям восприятия, но эти новые позиции еще не до конца «прижились» в НЛП.

Как верно заметил один из моих первых читателей, их собственная жизнь есть объединение жизней окружающих.

«Мадам Брошкина» в исполнении Аллы Борисовны.

Шаманство здесь понимается в смысле умения прислушиваться к окружающему миру (и к себе в этом мире) и брать из него ответы на интересующие вопросы.

В авторском варианте это упражнение описано в статье Джудит Делозье «Мастерство, Новый код, и Системное НЛП» в научно-методическом сборнике «NLP» / № 1 июнь-июль 1996 г.

И его великолепной книги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей».

«Отцы-пустынники смеются».

От себя добавлю, что делать свою жизнь счастливой — это наша *собственная* работа. И никто ее за нас делать не станет.

Очень хотелось поставить знак «?».