УСПЕХ!

Беспре­дельная

Власть

Энтони РОББИНС

**Минск 2000**

Серия основана в 1998 году

Перевёл с английского *Л. М. Щукин* по изданию: UNLIMITED POWER by Anthony Robbins.—

N. Y.: «Fawcett Colombine», 1987.

На русском языке публикуется впервые.

Художник обложки *М. В. Драко*

Охраняется законом об авторском праве. Нарушение ограничений,

накладываемых им на воспроизведение всей книги или любой её

части, включая оформление, преследуется в судебном порядке.

**Роббинс Э.**

Р58 Беспредельная власть / Пер. с англ. Л. М. Щукин; Худ. обл. М. В. Драко.— Мн.: 000 «Попурри», 2000.— 592 с.— (Серия «Успех!»).

ISBN 985-438-415-2.

Книга предлагает широкому кругу читателей глубокую и ум­ную программу достижения успеха, позволяющую самостоятельно избавиться от страхов и предрассудков, кардинально улучшить отношения с окружающими людьми, зарядить свой организм за­видным здоровьем и неукротимой энергией.

УДК 159.962

ББК 88.5

ISBN 985-438-415-2 (рус.) © Перевод. Издание на русском языке.

Оформление. ООО «Попурри», 2000 ISBN 0-449-90280-3 (англ.) © Robbins Research Institute, 1986

*Посвящается величайшей энергии внутри вас, вашей энергии любить, и всем тем, кто помогает вам разделить ее волшебство*

*Что касается меня, то это — Джейрек, Джошуа, Джоули, Тайлер, Бекки и моя мама*

**Выражение благодарности**

Как только я начинаю думать обо всех тех людях, кому я хотел бы выразить свою признательность за под­держку, предложения и тяжелый труд, который сделал эту книгу возможной, список начинает стремительно рас­ти. Прежде всего, я хотел бы поблагодарить жену и семью за создание той обстановки, в которой потоки моего творчества могли свободно изливаться в любое время дня и ночи, а идеи — всегда находить благоже­лательного слушателя.

Далее, имели место, вне всякого сомнения, выдаю­щиеся усилия Питера Эплбоума и Генри Голдена по редактированию результатов моего мозгового штурма. На различных этапах подготовки этой книги предло­жения со стороны Вайатта Вудсмолла и Кена Бланша-ра были чрезвычайно ценными. Эта книга никогда не стала бы реальностью, если бы не усилия Яна Миллера и Боба Асахина, которые, как и весь персонал компании «Саймон энд Шустер», держались вместе со мной изо всех сил все те заключительные часы, когда мы делали самые последние правки.

Я благодарен всем моим учителям — начиная с са­мых первых, миссис Джейн Моррисон и Ричарда Коббa,которые с раннего детства учили меня искусству общения, и до Джима Рона, Джона Грайндера и Ричар­да Бэндлера, чьи личные качества, советы и дружба ни­когда не будут забыты.

Благодарю также художников, секретарей и иссле­довательский персонал, кому также досталось из-за же­стких сроков сдачи рукописи: Роба Эванса, Дона Аари-са, Доналда Боденбаха, Кэти Вуди и, безусловно, Патрицию Вэлитон.

И последняя, но от этого не меньшая, особая благо­дарность всему персоналу Исследовательского инсти­тута Роббинса, руководителям центров и сотням энту­зиастов по всей стране, кто ежедневно помогает мне в доведении наших знаний до всего человечества.

**Предисловие**

Когда Тони Роббинс попросил меня написать пре­дисловие к его «Беспредельной власти», я был поль­щен по нескольким причинам. Во-первых, я считаю Тони необыкновенным молодым человеком. Наша пер­вая встреча состоялась в январе 1985 года, когда я приехал в Палм-Спрингс, чтобы сыграть в гольф на турнире Боба Хоупа «Дезерт классик». Незадолго до этого я провел несколько счастливых часов в общест­ве игроков в гольф на ранчо «Лас-Пальмас Марри-отт», где все целыми днями только и делали, что хва­стались своим богатством. По пути на званый ужин мы с моим приятелем из Австралии Кейтом Панчем прошли мимо афиши о семинаре Тони Роббинса, где всем было обещано, что они научатся ходить по раска­ленным углям. «Дайте волю заключенной в вас энер­гии», — гласил призыв. Я уже слышал про Тони, и мое любопытство разгорелось. Поскольку мы с Кей­том немного выпили и не хотели ввязываться в аван­тюры, то решили, что не станем ходить босиком по ог­ню, но на семинар пойдем.

В течение следующих четырех с половиной часов я наблюдал за тем, как Тони гипнотизирует большой зал, заполненный бизнесменами, домохозяйками, врачами, юристами и т. д. Когда я говорю «гипнотизирует», я не имею в виду никакой черной магии. Тони застав­лял всех постоянно привставать от возбуждения, под­чиняя всю эту пеструю публику своей харизме, обая­нию и глубине знаний человеческого поведения. Это был самый волнующий и вдохновляющий семинар за все двадцать лет моей преподавательской практики. В конце семинара все, кроме меня и Кейта, прошли боси­ком по пятиметровому ложу из раскаленных углей, которые остались на месте костра, пылавшего весь ве­чер. И никто не получил никаких ожогов! Это было настоящее зрелище и возвышающий душу опыт для каждого.

Тони использует хождение по раскаленным углям в качестве метафоры. Он не обучает мистическим навы­кам, но он дает слушателям практический набор средств, позволяющих владеть собой и предпринимать эффек­тивные действия, несмотря на страхи, которые могут вами овладевать, и доказывает, что способность заста­вить себя делать именно то, что нужно для успеха, явля­ется реальной властью. Итак, первой причиной, по кото­рой мне так приятно писать это предисловие, является то, что я восхищаюсь Тони Роббинсом и испытываю к нему колоссальное уважение.

Вторая причина, которая побуждает меня написать это предисловие, — книга Тони «Беспредельная власть» покажет каждому глубину и широту мышле­ния автора. Он не просто мотивационный лектор. В свои двадцать пять лет он уже один из ведущих мыс­лителей в области физиологии мотиваций и личных достижений. Я думаю, что эта книга имеет все воз­можности стать краеугольным камнем в науке о чело­веческом потенциале. Мысли Тони о здоровье, стрес­сах, постановке целей, визуализации и т. п. являются передовым краем науки и должны стать обязатель­ным знанием для каждого, кто стремится к личному совершенству.

Я надеюсь, что вы извлечете из этой книги столько же, сколько и я. Хотя она и объемнее, чем «Менеджер за минуту», я надеюсь, что вы прочтете ее залпом и смо­жете использовать идеи Тони, чтобы дать волю скрытой в вас волшебной энергии.

Кеннет Бланшар, доктор философии, соавтор книги «Менеджер за минуту»

**Введение**

Всю свою жизнь я испытывал большие затруднения при публичных выступлениях, даже в те времена, когда снимался в кино. Перед началом съемок я становился просто физически больным. Если вы знаете, как трудно преодолеть этот страх появления перед публикой, то можете представить себе то волнение, которое я испы­тал, когда услышал, что Энтони Роббинс, человек, обра­щающий страх в силу, может излечить меня-.

Несмотря на надежду, которую я питал перед встре­чей с Тони Роббинсом, я не мог удержаться от сомне­ний. Я был наслышан об НЛП (нейролингвистическом программировании) и прочих методах, в которых Тони считается признанным экспертом, но к этому вре­мени уже потратил уйму времени и тысячи долларов на помощь профессионалов, которая не дала видимых результатов.

Специалисты, к которым я обращался, убеждали ме­ня в том, что, поскольку мой страх развивался годами, мне не следует ожидать скорого исцеления. Они назна­чали мне повторные визиты через каждую неделю и занимались со мной столь же бесконечно, сколь и безре­зультатно.

Когда я встретил Тони, то был поражен его габари­тами. Мне не часто доводилось встречать людей выше меня ростом. А Тони был очень высоким (198 санти­метров) и весил 108 килограммов. Но при этом он был так молод и так обаятелен! Мы сели поговорить, и я обнаружил, что нервничаю, когда он стал расспраши­вать меня о моих проблемах.

Затем он спросил меня, чего я хочу добиться и каких изменений ожидаю. Казалось, что моя нервозность объ­ясняется чувством самосохранения, желанием не дать свершиться тому, что должно неминуемо произойти. Но, услышав успокаивающий голос Тони, я стал прислуши­ваться к тому, что он говорит.

Постепенно я начал избавляться от своих паниче­ских страхов перед публичными выступлениями. Я вдруг почувствовал, что они меняются на совершенно новые ощущения, в основе которых — сила и уверен­ность в себе. Тони заставил меня вернуться в мыслях к тому эпизоду, когда я однажды стоял на сцене и произ­носил успешную речь. Пока я произносил эту речь в уме, Тони снабжал меня зацепками. Зацепки — это та­кие штучки, которые я могу при необходимости вызы­вать из своего сознания, чтобы укрепить нервную систе­му и повысить уверенность в себе, когда выступаю перед публикой. В этой книге вы все о них прочтете.

Во время разговора, слушая Тони, я закрыл глаза минут на сорок пять. Время от времени касался моего колена или руки, укореняя во мне все эти физические зацепки. Когда разговор был закончен, я встал. Ни­когда ранее я не ощущал себя столь расслабленным, спокойным и умиротворенным. От моих страхов не осталось и следа! Я чувствовал себя вполне уверен­но перед предстоящим выступлением на телевиде­нии Люксембурга, где меня ждала 450-миллионная ау­дитория.

Если методы Тони столь *же* эффективны для других, как и для меня, то люди во всем мире могут от этого только выиграть. Тысячи людей прикованы к постели. Их сознание сфокусировано на мыслях о смерти. Вра­чи сообщили им, что у них рак, и это повергло их в такое отчаяние, что теперь их тела — сплошная боль. Сейчас, после того как моя «вечная» фобия оказалась устра­ненной всего за час, я глубоко убежден в том, что методы Тони должны стать доступными всем, кто страдает от какой-либо болезни — эмоциональной, умственной или физической. Они могут избавиться от страхов, стрессов и тревог. Я считаю, что это чрезвычайно важно, это то, что нельзя откладывать ни на минуту. Почему мы долж­ны бояться воды, высоты, выступлений перед людьми, змей, начальства, неудач или самой смерти?

Я стал свободен, и эта книга поможет стать такими же и вам. Я уверен, что книге «Беспредельная власть» суждено стать бестселлером, потому что она делает го­раздо больше, чем простое «убийство» страхов, она учит тому, что человек может включать себя в любую форму человеческого поведения. Освоив содержащуюся в этой книге информацию, вы сможете управлять своим созна­нием и телом, а это значит — своей жизнью.

Сэр Джейсон Уинтерс, автор книги «Убивая рак»

**Моделирование**

**человеческого**

**совершенства**

**Часть 1**

***Успех***

*Смеяться часто и охотно, завоевать уважение интеллигентных людей и привязанность детей, добиться справедливой оценки со стороны объективных критиков и выдержать предательство мнимых друзей, ценить прекрасное и находить лучшее в людях, посвятить всего себя достойному делу, оставить мир после себя хоть чуточку лучшим, воспитав здорового наследника, взрастив ухоженный сад или создав что-нибудь хорошее в общественной жизни, знать, что хотя бы одному живому существу на земле стало легче дышать именно потому, что ты на ней жил,* — *вот что значит преуспеть.*

*Ралф Уолдо Эмерсон*

1

**Достояние королей**

*Величайшая цель жизни — не познание, а действие.*

*Томас Генри Гексли*

В последние месяцы я слышал о нем постоянно. Го­ворили, что он молод, богат, здоров, счастлив, что ему во всем сопутствует успех. Мне надо было убедиться в этом самому. Когда однажды я увидел, что он выходит из телевизионной студии, я стал следовать за ним бук­вально по пятам в течение последующих нескольких недель, наблюдая за тем, как он консультирует разных людей, начиная от президента страны и кончая психбольными. Я видел, как он спорит с диетологами, про­водит занятия с чиновниками, консультирует спортсме­нов и учит детей-инвалидов. Путешествуя вместе с женой по всей стране и по всему миру, он выглядел невероят­но счастливым и преданно любящим ее. А когда стран­ствия закончились, наступило время лететь домой в Сан-Диего, чтобы провести несколько дней в кругу семьи в роскошной, похожей на замок вилле на побережье Ти­хого океана.

Как могло случиться, что этот парень двадцати пяти лет от роду, за плечами которого была только средняя школа, смог столь многого добиться за такой короткий срок? Ведь это был тот самый парень, который всего три года назад жил в холостяцкой квартире площадью 37 квадратных метров, где посуду приходилось мыть в ванной. Как смог он превратиться из самого несчастно­го человека на свете, имеющего тринадцать килограм­мов лишнего веса, непрочные отношения с окружающи­ми и мрачные перспективы, в целеустремленную, здоровую, уважаемую всеми личность с колоссальны­ми связями и возможностями добиваться безгранич­ных успехов?

Это все казалось совершенно невероятным, но что поразило меня больше всего, так это осознание того, что он — это я! Его история — моя собственная.

Я, конечно, не утверждаю, что моя жизнь — пример для подражания. Очевидно, что все мы имеем самые разные мечты и представления о том, чего мы хотим от жизни. Кроме того, мне абсолютно ясно, что совсем не те, кого вы знаете, не то, куда вы идете, и не то, чем вы владеете, — истинное мерило успеха в жизни. Для ме­ня успех — это непрерывное стремление к чему-то боль­шему. Успех — это возможность для постоянного эмо­ционального, социального, духовного, психологического, интеллектуального и финансового роста, при котором человек вносит свой положительный вклад в общее де­ло. Дорога к успеху постоянно в стадии строительства. Успех — это поступательное движение, а не конечный пункт назначения.

Смысл моего повествования прост. Применив к себе принципы, о которых вы узнаете из этой книги, я смог не только изменить собственное отношение к себе, но и ра­дикально улучшить те результаты, которых добился в жизни, причем я смог совершить все это основательно и легко измеримым способом. Цель этой книги - поде­литься с вами тем, что позволило мне так резко изменить свою жизнь к лучшему. Я искренне надеюсь, что и вы признаете методы, технологии, стратегии, умения и философию, которые найдете на этих страницах, столь же вдохновляющими для себя, какими они стали для меня. Вся мощь чудесных превращений нашей жизни в самую великую мечту в ожидании томится внутри нас. Сейчас самое время дать ей выход!

Когда я вспоминаю ту стремительность, с которой смог обратить свои прежние мечты в жизненную реальность, я испытываю невероятное чувство благодарности и священного трепета. Тем не менее, я совсем не уникален. Дело в том, что мы живем в такую эпоху, когда многие люди способны совершить самые чудесные превращения буквально наутро, могут добиться таких достижений, ко­торые ранее казались просто невероятными. Возьмите, например, Стива Джобса. Это был мальчуган в голубых джинсах, без гроша в кармане, который загорелся идеей создать домашний компьютер и основал фирму «Фор- чун-500» быстрее, чем кто-нибудь другой в истории. Взгляните на Теда Тернера. Он взял средство массовой информации, которое только появилось — кабельное те­левидение, — и создал целую империю. Посмотрите на людей, делающих карьеру в индустрии развлечений, та­ких как Стивен Спилберг или Брюс Спрингстин, на биз­несменов, таких как Ли Якокка или Росс Перо. Что об­щего у них, кроме потрясающего, устойчивого успеха? Ответом, безусловно, будет... власть.

«Власть» — эмоционально очень насыщенное слово. Люди реагируют на него по-разному. Для одних слово «власть» имеет негативный оттенок. Другие одержимы жаждой власти. Некоторые чувствуют себя запятнанными ею, как будто это что-то заразное или подозритель­ное. Сколько власти вам необходимо? Сколько власти, по вашему мнению, вам достаточно для того, чтобы раз­виваться? Что в действительности значит для вас власть?

Я не думаю о власти как о средстве покорения лю­дей. Я не думаю о ней как о чем-то таком, что можно навязать. И не ратую за то, что вы должны этим зани­маться. Такой вид власти редко длится долго. Но вы должны также понимать, что власть — одна из кон­стант в нашем мире. Либо вы сами формируете свое восприятие окружающего мира, либо кто-то сделает это за вас. Либо вы поступаете так, как хочется вам, либо кто-то другой будет диктовать вам план дейст­вий. Для меня подлинная власть — это способность добиваться желаемых результатов и в процессе этого создавать ценности для других. Власть — это способ­ность изменить в первую очередь свою собственную жизнь, построить систему своих собственных воспри­ятий, заставить обстоятельства работать на себя, а не против. Настоящей властью можно поделиться, но ее нельзя навязать. Это способность определять челове­ческие потребности и удовлетворять их — как свои собственные потребности, так и потребности тех, о ком вы заботитесь. Власть — это способность управлять своим собственным королевством — процессами соб­ственного мышления и собственным поведением — таким образом, чтобы добиваться именно тех результатов, которые вам нужны.

На протяжении человеческой истории власть над жизнями других людей приобретала множество самых раз­ных и противоречивых форм. В древнейшие времена власть была просто результатом физиологии. Более сильный и ловкий управлял своей жизнью и судьбами соплеменников. По мере развития цивилизации власть начала передаваться по наследству. Монарх, окружив себя атрибутами и символами своего королевства, пра­вил с непререкаемым авторитетом. Другие могли по­лучить толику власти, только вступив с ним в союз. Позднее, на заре индустриального века, властью стал капитал. Тот, кто обладал им, получал доступ к про­мышленному прогрессу. Все эти атрибуты власти и се­годня играют определенную роль. Лучше иметь капи­тал, чем не иметь его. Лучше обладать физической силой, чем быть слабым. Тем не менее, одним из самых глав­ных источников нынешней власти является обладание специальными знаниями.

Большинству из нас приходилось неоднократно слы­шать, что мы живем в век информации. По большому счету, мы уже не промышленная цивилизация, а скорее коммуникативная. Мы живем в такое время, когда но­вые идеи, движения и концепции преобразуют мир прак­тически ежедневно; неважно, являются ли они столь сложными, как квантовая физика, или столь банальны­ми, как гамбургер, который продается лучше всего. Ес­ли и есть что-то действительно характеризующее со­временный мир, так это колоссальный, почти невообра­зимый поток информации и, следовательно, изменений. Из книг и кинофильмов, с экранов телевизоров и ком­пьютеров информация потоками обрушивается на нас в самом привлекательном и удобном для осязания, слу­ха и зрения виде. В таком обществе тот, кто имеет ин­формацию и средства связи, владеет тем, чем раньше обладали короли, — беспредельной властью. Как пи­сал Джон Кеннет Гэлбрайт, «деньги были топливом ин­дустриального общества. Но в информационном обще­стве топливом и властью являются знания. Теперь мож­но видеть новое разделение общества на классы: на тех, кто владеет информацией, и тех, кто вынужден прозя­бать в невежестве. Этот новый класс имеет власть, кото­рая идет не от денег, не от земли, а от знаний».

И самое потрясающее — сегодня ключи от власти доступны каждому из нас. В средние века нужно было преодолеть множество препятствий, чтобы стать коро­лем, не будучи при этом наследником престола. Если на заре промышленного века вы не обладали капита­лом, ваши шансы на процветание были довольно мизер­ными. Но сегодня любой парнишка в потертых джин­сах может создать корпорацию, способную изменить мир. В современном обществе информация является поис­тине королевским достоянием. Имеющие доступ к не­которым видам специализированных знаний могут пол­ностью изменить и себя, и во многом весь наш мир.

Но тогда перед нами встает закономерный вопрос. Нет сомнений в том, что в Соединенных Штатах все виды специализированных знаний, которые необходи­мы для полного преобразования качества нашей жиз­ни, доступны каждому. Их можно найти в каждом книжном магазине, в каждом киоске, торгующем ви­деопродукцией, и в каждой библиотеке. Их можно из­влечь из речей, семинаров и курсов. Списки бестселле­ров пестрят рецептами, как достичь личного успеха: «Менеджер за минуту», «В поисках совершенства», «Мегаполитика личности», «Чему они не учили вас в 'Гарвардской школе бизнеса», «Мост через вечность»... Список можно продолжать и продолжать. Вся инфор­мация там имеется. Так почему же некоторые добива­ются потрясающих результатов, а другие кое-как пе­ребиваются или прозябают? Почему мы все не стано­вимся сразу всесильными, счастливыми, богатыми, здоровыми и преуспевающими?

Дело в том, что даже в век информации одной ин­формации все равно недостаточно. Если бы все, что нам нужно, были бы только идеи и положительное мировос­приятие, то у нас у всех в детстве были бы пони, а сейчас мы жили бы жизнью-мечтой. Действие — вот то, что объединяет людей, сделавших головокружительную карьеру. Только действие дает результат. Знания яв­ляются всего лишь потенциальным могуществом, но нужно еще, чтобы они попали в руки того, кто знает, что *с* ними делать, чтобы воплотить в эффективные дейст­вия. Ведь буквальное значение слова «власть» — «спо­собность действовать».

Все, что мы делаем в жизни, определяется тем, как мы общаемся с самими собой. В современном мире качест­во жизни зависит от качества коммуникации, т.е. об­щения. То, что мы представляем себе, и то, как сами с собой разговариваем, как двигаемся и как используем мускулы тела и мышцы лица для создания подходяще­го выражения, — все это предопределяет, насколько успешно мы используем то, что знаем.

Мы часто попадаем в умозрительную ловушку, пола­гая, что необычайно преуспевающие люди обладают ка­ким-то особым даром. Однако более внимательное на­блюдение показывает, что самый большой дар, который отличает удачливых людей от заурядных, — это их спо­собность заставить себя действовать. Причем это такой дар, который каждый из нас легко может развить в се­бе. В конце концов, у множества других людей были те же самые знания, которыми обладал и Стив Джобе. Многие другие помимо Теда Тернера способны были сообразить, что кабельное телевидение обладает колос­сальным экономическим потенциалом. Но именно Тер-нер и Джобе оказались способными к действиям и, пред­приняв их, изменили для многих из нас наше восприятие мира.

Мы все осуществляем два вида общения, благодаря чему набираемся опыта, согласно которому строим свою дальнейшую жизнь. Во-первых, мы ведем с собой внут­ренние разговоры: это все, что мы сами себе вообража­ем, говорим и чувствуем внутри себя. Во-вторых, мы осуществляем связь с внешним миром, применяя для этого слова, интонации, выражение лица, позы и разно­образные физические действия. Всякая связь есть дей­ствие, причина, порождающая следствие. И любой случай связи оказывает то или иное воздействие на нас самих и на окружающих.

Коммуникация — это власть. Тот, кто научился эф­фективно пользоваться ею, может изменить свое собст­венное восприятие мира и то, как этот мир воспринимает его. Любое поведение и любые ощущения и чувства ухо­дят своими корнями в тот или иной вид коммуникации. Те, кто воздействует на мысли, чувства и поступки боль­шинства из нас, хорошо знают, как использовать этот мощный инструмент власти. Вспомните о людях, кото­рые изменили мир, — Джон Ф. Кеннеди, Томас Джеф-ферсон, Мартин Лютер Кинг, Франклин Делано Руз­вельт, Уинстон Черчилль, Махатма Ганди. Не забудьте и о мрачных страницах в истории человечества — вспом­ните также о Гитлере. Что у всех этих людей было обще­го, так это то, что они мастерски владели коммуникатив­ными функциями, искусством общения. Они умели представлять свои идеи в виде реальности, будь то путе­шествие людей в космос или создание пропитанного не­навистью Третьего рейха, и доносить эту реальность до окружающих так убедительно, что массы начинали ду­мать и действовать по их сценарию. Используя свою мощь коммуникации, они преображали мир.

А разве не то же самое отличает таких людей, как Спилберг, Спрингстин, Якокка, Фонда или Рейган, от других? Разве не являются они мастерами человече­ского общения или влияния? Точно так же как эти лю­ди используют инструмент общения для управления массами, мы вполне можем использовать его для управ­ления собой.

Тот уровень мастерства общения, который вы проде­монстрируете в своих отношениях с окружающим ми­ром, будет определять ваш успех в различных сферах — личной, эмоциональной, социальной и финансовой. Но что еще важнее, тот уровень успеха, который вы будете ощущать внутренне — счастье, радость, экстаз, любовь или всё, что вы только можете пожелать, — является прямым результатом того, как вы общаетесь с самим собой. То, как вы себя чувствуете, не является результа­том того, что с вами происходит в жизни, — это резуль­тат того, как вы *интерпретируете* все*,* что происходит в вашей жизни. Изучение биографий людей, добивших­ся больших успехов, показывает нам снова и снова, что качество жизни определяется не тем, что происходит с нами, а тем, как мы относимся к тому, что с нами проис­ходит.

Вы сами решаете, как себя чувствовать и как дейст­вовать в зависимости от того, как вы предпочитаете вос­принимать собственную жизнь. Ничто не имеет иного значения, кроме того, которое мы сами ему придаем. Большинство из нас автоматически применяют отла­женный механизм интерпретации событий, но мы мо­жем взять его в руки и управлять тем опытом, который приобретаем в ходе познания окружающего мира.

Эта книга о том, как предпринимать решительные, целенаправленные и продуманные действия с целью достижения ошеломляющих результатов. Если бы ме­ня попросили сказать в двух словах, о чем данная кни­га, я бы сказал так: достижение результатов! Подумайте об этом. Разве это не то, что вас по-настоящему интере­сует? Возможно, вы хотите изменить свои взгляды на себя самого и на окружающий мир. Возможно, вы хоти­те повысить уровень коммуникабельности, установить более тесные и приятные отношения с теми, кого вы любите, лучше учиться, укрепить здоровье или зарабо­тать больше денег. Всего этого, и даже большего, вы .сможете добиться, если научитесь эффективно исполь­зовать ту информацию, которая содержится в этой кни­ге. Перед тем как добиваться новых результатов, вы должны сначала осознать, что уже получаете определенные результаты. Возможно, они не совсем такие, ка­кие вам необходимы. Большинство из нас полагают, что мыслительные процессы и все, что происходит у нас в мозгу, — это явления, не поддающееся контролю. В действительности же любой человек в состоянии нау­читься управлять своей умственной деятельностью и своим поведением в такой степени, которой раньше да­же не мог себе вообразить. Если вы пребываете в подав­ленном состоянии, то вы сами произвели в себе и созда­ли то, что считаете подавленным состоянием. Если вы находитесь в состоянии экстаза, то это тоже результат вашего творчества.

Важно помнить, что такого рода эмоции, как депрес­сия, не сваливаются на нас извне. Нельзя «подхва­тить» депрессию. Вы сами создаете ее, как и всякий другой результат своей жизни, посредством конкрет­ных умственных и физических действий. Для того что­бы впасть в депрессию, вы должны взглянуть на свою жизнь под определенным углом зрения. Вы должны сказать себе совершенно определенные вещи опреде­ленным тоном и интонацией внутреннего голоса. Вам надо «надеть на себя» определенную осанку и даже дышать определенным образом. Например, если вы хо­тите впасть в депрессию, вам надо ссутулиться и смот­реть себе под ноги поникшим взором. Помогает также, если начать говорить упавшим голосом и продумы­вать самые мрачные сценарии развития своей даль­нейшей жизни. А если к этому вы намеренно нарушите биохимические процессы в своем организме плохим питанием или злоупотреблением алкоголем или нар­котиками, то неизбежно понизите уровень сахара в кро­ви, и тогда депрессия уж точно гарантирована.

Тезис, который я хочу доказать, — чтобы впасть в депрессию, необходимо приложить определенные уси­лия. Это тяжелая работа, требующая определенных дей-

ствий. К сожалению, некоторые люди столь часто впа­дают в такое состояние, что для них это уже не состав­ляет никакого труда. При этом часто они связывают данную модель внутреннего общения со всеми видами внешних событий. Некоторые получают от жизни так много вторичных выгод — внимание окружающих, сим­патию, любовь и так далее, — что начинают восприни­мать такой стиль общения как совершенно естествен­ный образ жизни. Другие так сживаются с ним, что привыкают и чувствуют себя вполне комфортно. Их уже начинают отождествлять с таким образом жизни. Однако мы в силах поменять характер наших умствен­ных и физических действий и немедленно изменить свои чувства и поведение.

Вы можете привести себя в состояние экстаза, если рассмотрите ситуацию под другим углом, способствую­щим созданию этой эмоции. Для этого надо представить себе такие вещи, которые вызывают в вас это чувство. Вы должны изменить интонацию и содержание того внут­реннего диалога, который ведете с самим собой. Затем надо принять соответствующую позу, ввести себя в опре­деленный ритм дыхания — и пожалуйста! Вы начнете испытывать экстаз. Если вы хотите изведать сострада­ние, вам достаточно просто сменить характер своих ум­ственных и физических действий на тот, который требу­ется в состоянии сострадания. Сказанное справедливо и для любви, и для любого другого чувства.

Процесс создания в себе необходимых эмоциональ­ных состояний можно рассматривать как аналог рабо­ты кинорежиссера. Для получения желаемого эффекта он манипулирует тем, что видит и слышит зритель. Ес­ли он хочет испугать нас, то может увеличить гром­кость звука или в нужный момент выплеснуть на экран ряд спецэффектов. Если он захочет нас взволновать, то таким образом соединит музыку, свет и все, что происходит на экране, чтобы вызвать это чувство. Из одной и той же сцены талантливый режиссер может сделать и комедию, и трагедию, в зависимости от того, каков его экранный замысел. Вы можете делать то же самое на экране своего сознания. С таким же умением и эффек­том вы можете организовывать свою умственную дея­тельность, которая является основой любых физических действий. Вы можете добавлять яркость и звук поло­жительных сцен, разыгрывающихся в вашем воображе­нии, а можете приглушать звук и затемнять те картин­ки, которые вам не по душе. Вы можете построить режиссуру своего сознания не менее талантливо, чем Спилберг или Скорсезе.

В то, о чем я скажу дальше, наверное, трудно пове­рить. Очевидно, вы с недоверием отнесетесь к тому, что, взглянув на человека, можно мгновенно определить, о чем он думает, или что усилием воли можно собрать в кулак все свои мощные интеллектуальные и физиче­ские ресурсы. Но если бы вы всего сто лет назад сказа­ли, что человек полетит на Луну, вас бы сочли сума­сшедшим или лунатиком. (Откуда, вы думаете, взялось само это слово?) Если бы вы сказали, что можно до­браться из Нью-Йорка до Лос-Анджелеса за пять ча­сов, вас объявили бы безумным мечтателем. Тем не менее, потребовалось всего-навсего овладеть некоторыми технологиями и применить законы аэродинамики, что­бы подобное стало возможным. А сегодня одна аэро­космическая компания работает над созданием такого космоплана, который, как они утверждают, через десять лет будет доставлять людей из Нью-Йорка в Калифор­нию за двенадцать минут. Нечто подобное вы узнаете из этой книги — законы Оптимальных Деятельных Тех­нологий откроют вам доступ к таким ресурсам, о суще­ствовании которых вы даже не подозревали.

*Каждое дисциплинированное усилие вознаграж­дается многократно.*

*Джим Рон*

**Люди, достигшие совершенства, на пути к успеху стро­го придерживались определенной линии поведения. Я называю это Формулой Абсолютного Успеха.**

**Первым этапом** в постижении этой формулы является знание конечного результата, то есть точное определение того, что вы хотите. **Второй этап** — конкретные действия, ина­че ваши желания так и останутся мечтами. Вы должны предпринимать такие действия, которые, по вашему убе­ждению, создадут наибольшую вероятность достиже­ния нужного результата. Предпринимаемые нами дей­ствия не всегда дают желаемые результаты, поэтому **третьим этапом** является выработка в себе такой остро­ты чувств, которая позволяла бы распознавать резуль­таты от предпринятых вами действий и определять как можно быстрее, приближают ли они вас к поставлен­ным целям или отдаляют от них. Вы должны знать, что получаете в результате своих действий, соответствует ли это тому образу жизни, к которому вы стремитесь, или противоречит ему. Если выходит не совсем то, чего вам хочется, нужно обязательно запомнить тот резуль­тат, который дали ваши действия, чтобы извлечь макси­мальную пользу даже из собственных ошибок. После этого переходите к **четвертому этапу**, который заключа­ется в выработке гибкости, способности изменять свое поведение до тех пор, пока не получите необходимый результат. **Если вы внимательно понаблюдаете за пре­успевающими людьми, то увидите, что все они исполь­зовали эту систему из четырех этапов. Все они начина­ли с постановки цели, поскольку нельзя ничего добиться, если перед вами нет цели**. Все они предпринимали дей­ствия, поскольку одних знаний еще не достаточно. У них были способности учиться на опыте других, знать, ка­кой результат они получают. И они постоянно приспо­сабливались, адаптировались к ситуации и меняли свое поведение до тех пор, пока не находили то, что нужно.

Возьмите Стивена Спилберга. В тридцать шесть лет он стал самым преуспевающим режиссером мирового кинематографа. Он уже снял четыре из десяти самых нашумевших фильмов всех времен и народов, включая «Инопланетянина» — самый кассовый фильм в исто­рии. Как он смог добиться такого успеха, будучи моло­дым еще человеком? Это очень интересная история.

Двенадцати — тринадцатилетним подростком Спил­берг знал, что станет кинорежиссером или продюсером. Вся его жизнь переменилась, когда он семнадцатилет­ним юношей совершил экскурсию по киностудии «Юни-версал». Экскурсия не предполагала посещение съе­мочных площадок, где разворачивается собственно действие фильмов, поэтому Спилберг, зная цель своей жизни, решил действовать сам. Он попытался тайно проникнуть на съемочную площадку, чтобы принять уча­стие в съемках настоящего фильма. Попытка закончи­лась встречей с главным редактором киностудии «Юни-версал», с которым юноша беседовал целый час и который проявил заинтересованность идеями Спилбер­га о том, как надо снимать фильм.

Для большинства людей вся история на этом и за­кончилась бы. Однако Спилберг отличался от боль­шинства людей. Обладая внутренней силой и властью над собой, зная, чего хочет, он сделал необходимые вы­воды из своего первого посещения студии и изменил стратегию. На следующий день Спилберг надел парад­ный костюм, взял отцовский портфель, в котором были только бутерброд и пара конфет, и проследовал к зда­нию студии с таким видом, как будто он — часть этого «высшего общества». Стив начал прохаживаться взад вперед мимо сторожа у ворот студии. Затем он нашел заброшенный съемочный трайлер, на двери которого при­крепил табличку: «Стивен Спилберг — режиссер». Так он провел все лето, томясь у границ того мира, в кото­рый так хотел проникнуть, встречаясь с режиссерами, писателями и редакторами, делая выводы из каждого разговора, наблюдая и развивая все сильнее остроту своих чувств и восприятия всего того, что связано с кинематографией.

Наконец, в возрасте двадцати лет, после того как он примелькался и сделался уже своим в этой элитной тусовке, Спилберг показал экспертам студии «Юнивер-сал» небольшой фильм, который он снял сам, и ему сра­зу же предложили семилетний контракт на съемки те­левизионного сериала. Он воплотил свою мечту в реальность.

Как вы думаете, применил ли Спилберг Формулу Абсолютного Успеха? Безусловно. У него были спе­циализированные знания, и он знал, чего хочет. Он пред­принимал решительные действия. У него была остро­та чувств, позволяющая понимать, какой результат он получает, приближает ли его эта деятельность к по­ставленной цели или, наоборот, отдаляет от нее. И он обладал гибкостью, чтобы менять свое поведение для получения нужного результата. Практически любой преуспевающий человек, которого я когда-либо знал, действовал так же. Тот, кто добивается успеха, посто­янно меняет свое поведение и проявляет гибкость до тех пор, пока не достигнет желаемого результата.

Возьмем для примера Барбару Блэк, декана юриди­ческого факультета Колумбийского университета, кото­рая, однажды, поставила перед собой задачу стать дека­ном. Молодая женщина вторглась в область, которая всегда считалась чисто мужской, и получила диплом юри­ста этого университета. Затем она на некоторое время отложила эту цель своей жизни ради другой цели — создания семьи. Через девять лет она решила, что самое время вернуться к первой цели — своей карьере, для чего окончила аспирантуру Йельского университета, развивая в себе качества преподавателя, исследователя и писателя, которые привели ее к работе, какой ей «все­гда хотелось заниматься». Она расширила свою систе­му ценностей, поменяла подходы и объединила две цели своей жизни. Сейчас Барбара — декан одного из самых престижных юридических учебных заведений Америки. Она сломала привычные модели и доказала, что можно добиться успеха на нескольких уровнях одновременно. Применила ли она Формулу Абсолютного Успеха? Без­условно, применила. Зная, чего добивается, она делала попытку, и, если та не срабатывала, она продолжала ме­нять подходы, поведение и тактику до тех пор, пока не нашла способ привести свою жизнь в равновесие. Барба­ра не только руководитель самого престижного учебно­го заведения, она счастливая мать и жена.

А вот вам еще один пример. Доводилось ли вам ла­комиться жареным цыпленком в закусочных «Кентук­ки фрайд чикен»? Хотите знать, как полковник Сан­дерс создал империю, которая сделала его миллионером и в корне изменила систему питания всей нации? А ведь в начале своей карьеры он был всего лишь отстав­ным военным с оригинальным рецептом приготовле­ния цыпленка, жаренного в сухарях. Вот и все. Ника­кой организации. Никакой структуры, ничего. Он купил маленький ресторанчик, который наверняка должен был вскоре разориться, так как находился в стороне от глав­ной магистрали. Получив свою первую пенсию, Сан­дерс решил проверить, нельзя ли заработать немного денег на продаже рецепта своего цыпленка. Поначалу он хотел предложить свой рецепт владельцам рестора­нов и получать процент от реализации. Конечно, это была не самая удачная идея, как начи­нать собственный бизнес. И, как показали дальнейшие события, не она вывела полковника на уровень звезд­ных высот. Он колесил по всей стране, ночуя в машине и пытаясь найти кого-нибудь, кто мог бы поддержать его. Сандерс продолжал работать над своей идеей, раз­вивая и преображая ее, и стучался во все двери. Он получил 1009 отказов, но вдруг произошло чудо: кто-то сказал ему «да». Так полковник начал свой бизнес.

У кого из нас есть свой заветный рецепт какого-ни­будь блюда? У кого из нас есть такая же настойчивость и энергия, как у этого пожилого человека в белом кос­тюме? Полковник Сандерс сделал свое состояние пото­му, что у него была способность предпринимать целена­правленные действия. У него оказалось достаточно власти над собой, чтобы получить тот результат, которо­го он хотел добиться больше всего. У него хватило стой­кости тысячу раз выслушать слово «нет», и, тем не менее, он продолжал общение с самим собой в том плане, что нужно постучать и в следующую дверь и что имен­но за ней находится тот человек, который, в конце концов, скажет «да».

Все содержание этой книги в той или иной степени направлено на то, чтобы обеспечить ваш мозг наиболее эффективными сигналами, которые смогут подтолкнуть вас к успешным действиям.

Почти каждую неделю я провожу четырехдневный семинар под названием «Ре­волюция ума». На этом семинаре мы учим людей прак­тически всему: начиная с того, как наиболее эффектив­но использовать свой мозг, и кончая тем, как кушать, дышать и тренировать свое тело для достижения макси­мума личной энергии. Первое занятие этого семинара называется «Превратить страх в энергию». Его зада­ча — научить людей действовать отважно, не останав­ливаясь из-за страха. В конце семинара участникам предоставляется возможность пройти босиком по рас­каленным углям — из горящих углей выкладывается дорожка 3-4 метра. В наиболее продвинутых группах мне встречались люди, которые могли пройти по углям расстояние до 12 метров. Прогулки по углям превра­щаются в такое захватывающее занятие, что иногда мне кажется, что слушатели забывают о самой идее семина­ра. Суть, конечно, не в самом хождении по огню. Пола­гаю, что из прогулки по кострищу трудно извлечь эко­номические или социальные выгоды. Тем не менее, это хороший опыт по укреплению личной власти и прекрас­ная демонстрация возможностей, которые раскрывают­ся перед человеком, сумевшим выйти за пределы своих традиционных представлений.

Люди практикуют хождение по углям уже многие тысячелетия. В некоторых странах это религиозная про­цедура проверки силы веры. Когда я организую для своих слушателей хождение по раскаленным углям, это является испытанием не их религиозности, а просто ве­ры. Это показывает им самым наглядным образом, что они могут изменяться, могут расти, расширять свои воз­можности и совершать такие поступки, на которые вряд ли могли раньше отважиться, что их страхи и ограниче­ния — плод их собственного воображения.

Единственным различием между теми, кто способен ходить по огню, и теми, кто пока не осмеливается, явля­ется умение первых так вести диалог с собой, чтобы настроиться на выполнение действий, невзирая на все прошлые страхи, программирующие то, что может с ни­ми при этом произойти. Урок состоит в том, что люди могут практически всё, если сумеют открыть в себе ре­сурсы и обрести веру в то, что они способны на эффек­тивные действия.

Все это приводит к простому, но неизбежному выво­ду: успех никогда не бывает случаен. Разница между людьми, которые добиваются положительных резуль­татов, и теми, кто все время проигрывает, — это не про­сто случайное падение игральной кости. Существуют устойчивые, логически связанные модели поведения, конкретные пути к совершенству, которые находятся в пределах досягаемости для всех нас. Мы все можем выпустить на свободу дремлющие в нас колоссальные силы. Нужно просто научиться включать в работу ум и тело наиболее мощным и эффективным способом.

Вы никогда не задумывались над вопросом, что об­щего между Спилбергом и Спрингстином? Чем же Джон Ф. Кеннеди так походил на Мартина Лютера Кинга, что позволило им оказать такое мощное и глубо­кое воздействие на миллионы людей? Что выделяет Те­да Тернера и Тину Тернер из общей массы? А Пита Роуза или Рональда Рейгана? Все они оказались спо­собны заставить себя предпринимать целенаправленные эффективные действия ради осуществления своей меч­ты. Но что заставляло и заставляет их день за днем вкладывать все, что они имеют, во все, что они делают? Этому, безусловно, есть множество объяснений.

Тем не менее я полагаю, что существует семь основных черт характера, которые они все сумели выработать в себе, семь основных характеристик, которые придают им энергию предпринимать все, что необходимо для успе­ха. Есть семь основных курков спускового механизма, которые могут обеспечить и ваш успех.

***Свойство номер один: СТРАСТЬ****!* Все упомянутые здесь преуспевающие люди обнаружили в себе ту пру­жину, ту силу, ту заряжающую их, почти навязчивую потребность, которая заставляет их действовать, расти, все время добиваться большего. Она дает им горючее для достижения успеха и заставляет полностью рас­крывать свой внутренний потенциал. Эта сила — страсть. Именно страсть заставляет бейсболиста Пита Роуза стрелой мчаться за вторую линию бейсбольного поля, выкладываясь так, словно это его первая игра в высшей лиге. Именно страсть заставляет «гения мар­кетинга» Ли Якокку действовать лучше и эффективнее других. Страсть управляла учеными, которые потрати­ли годы жизни, создавая компьютеры, и гарантировал тот прорыв, который вывел людей в космос и обеспечил возвращение на Землю. Именно страсть заставляет лю­дей засиживаться допоздна за работой, а утром вста­вать пораньше. Именно страстью люди стараются на­полнить отношения друг с другом. Страсть вдыхает в жизнь кислород, наполняет ее кровью и заряжает смыс­лом. Не существует величия без страсти к величию, будь то вдохновение спортсмена или художника, разум уче­ного, терпение родителя или предприимчивость бизнес­мена. В главе 11 этой книги мы покажем вам, как мож­но путем постановки целей высвободить эту внутреннюю энергию для благих дел.

***Свойство номер два: ВЕРА!***Любая религиозная книга, из написанных на этой планете, повествует о могу­ществе веры и ее роли в истории человечества. Добив­шиеся колоссальных успехов люди заметно отличаются по части веры от своих менее удачливых соотечествен­ников. Наша вера в то, кто мы есть и на что способны, в точности определяет то, кем мы станем. Если мы верим в волшебство, мы проживем сказочную жизнь. Если же, мы поверим в то, что наша жизнь втиснута в узкие рам­ки обыденности, то однажды обнаружим, что рамки ста­ли настоящими. То, во что мы верим как в реальность, реальностью и становится, вера в возможность дает нам эту возможность. Эта книга обеспечит вас методикой изменения своих убеждений и верований в таком на­правлении, чтобы они служили вам опорой при достижении самых заветных целей. Многие достаточно стра­стны, но в силу ограниченной веры в свои способности никогда не решатся на такие действия, которые могут обратить их мечту в реальность. Преуспевающие люди, наоборот, не только твердо знают, чего хотят, но и верят в то, что в состоянии добиться этого. Что такое наши убеждения и как их использовать, об этом речь пойдет в главах 4 и *5.*

Страсть и вера дают топливо и обеспечивают про­движение к совершенству. Но этого мало. Если бы это было не так, то достаточно было бы заправить ракету топливом и запустить ее в небеса наудачу. Кроме энер­гии нам нужна еще и траектория полета, то есть интел­лектуальный путь логического продвижения вперед. Для того чтобы достичь цели, нам необходима опреде­ленная стратегия.

***Свойство номер три: СТРАТЕГИЯ!***Стратегия представляет собой способ организации ресурсов. Ко­гда Стивен Спилберг решил стать режиссером, он про­ложил для себя курс, который должен был привести его в заветный мир. Он определил для себя, чему хо­чет научиться, с кем ему необходимо познакомиться и что нужно делать. У него была страсть, он обладал верой, но у него также была разработанная стратегия, которая заставляла две эти огромные силы работать во всем своем максимальном потенциале. Рональд Рей­ган выработал определенную стратегию, которой по­стоянно пользовался для достижения желаемых ре­зультатов. Каждый крупный предприниматель, политик, глава семейства или наниматель прекрасно знает, что для достижения успеха недостаточно только иметь не­обходимые ресурсы. Надо еще суметь оптимально ис­пользовать их. Стратегия — это умение признать то, что даже самые яркие таланты и самые страстные амбиции должны найти правильный маршрут. Вы може­те войти в дом, выломав дверь, а можно поискать ключ и открыть ее. Мы познакомимся со стратегиями, кото­рые ведут к совершенству, в главах 7 и 8.

***Свойство номер четыре: ПОНИМАНИЕ ЦЕННО­СТЕЙ****!* Задумываясь о том, что сделало Америку вели­кой державой, мы вспоминаем о таких понятиях, как патриотизм и гордость, терпимость и свободолюбие, т. е. о том, что и является главным, теми ценностями, теми этическими, моральными и практическими основами, ко­торые мы считаем для себя самыми важными, имеющи­ми наибольшее значение. Ценности представляют со­бой определенную систему убеждений, которая позволяет нам судить о том, что в жизни мы делаем правильно, а что нет. Это то, ради чего вообще стоит жить. Многие люди совсем не имеют четкого представления о том, что для них важнее всего. Часто они совершают поступки, о которых позднее долго сожалеют по той простой при­чине, что не знают, правильно ли они поступили. Когда мы знакомимся с судьбами великих людей, то замечаем, что, как правило, это люди с ясным и четким понимани­ем того, что в действительности имеет смысл в жизни. Вспомните о Рональде Рейгане, Джоне Ф. Кеннеди, Мар­тине Лютере Кинге, Джоне Уэйне, Джейн Фонде. У каждого из них было собственное видение мира, но что у них было общее, так это фундаментальная моральная основа, ясное представление о том, кто они такие, что они делают и зачем. Понимание общечеловеческих цен­ностей — один из наиболее вдохновляющих факторов достижения совершенства. Мы уделим этой теме особое внимание в главе 18.

Как вы, наверное, уже заметили, все указанные свой­ства подпитывают друг друга и взаимодействуют друг с другом. Разве вера не влияет на страсть? Конечно, влияет. Чем сильнее мы верим в то, что способны чего-то добиться, тем больше мы готовы вложить в достиже­ние этого. А достаточно ли одной веры для достиже­ния совершенства? Это, как правило, хороший старт, но если вы уверены в том, что хотите увидеть восход солнца, но при этом побежите на запад, то вам будет довольно трудно осуществить свое желание. А влия­ют ли наши моральные ценности на стратегии дости­жения успеха? Не советую спорить. Если принятая вами стратегия достижения успеха принуждает вас делать нечто, что противоречит вашим внутренним убе­ждениям о том, что хорошо и что плохо, тогда даже самая блестящая стратегия не сработает. Это очень хорошо видно на примерах тех людей, которые стали преуспевать только после того, как сами прекратили «саботировать» собственные действия. Проблема со­стоит в том, что возникает внутренний конфликт меж­ду системой личностных ценностей и стратегией до­стижения успеха.

Аналогичным образом все четыре понятия, о кото­рых мы говорили выше, неотделимы от пятого.

***Свойство номер пять: ЭНЕРГИЯ****!* Энергия может представлять собой искрометную и радостную одержи­мость Брюса Спрингстина или Тины Тернер. Она мо­жет выливаться в предпринимательский динамизм До­нальда Трампа или Стива Джобса. Это может быть жизненная сила Рональда Рейгана или Кэтрин Хэп-берн. Практически невозможно, прогуливаясь вразва­лочку и неспешно, добраться до совершенства. Пре­успевающие люди берутся за обстоятельства, засучив рукава, и лепят то, что им нужно. Они живут так, как будто каждый день на них обрушивается масса благо­приятных возможностей, и единственная вещь, которой им всегда не хватает — это время. Есть множество лю­дей в мире, страстно верящих во что-то. У них есть стратегия и сформированная система ценностей, но им физически недостает жизненной силы для принятия дей­ствий, о которых они так хорошо знают. Большой успех неотделим от физической, интеллектуальной и духов­ной энергии, которая дает нам возможность выжать мак­симум из того, что мы имеем. В главах 9 и 10 мы позна­комимся со средствами, которые могут мгновенно повысить вашу физическую стойкость.

***Свойство номер шесть: ЭНЕРГИЯ СВЯЗЕЙ!***Практически все преуспевающие люди обладают общей для них необыкновенной способностью устанавливать свя­зи с другими, умением сотрудничать с людьми разных убеждений и разного образовательного уровня. Навер­няка может появиться на свете безумный гений, который изобретет нечто такое, что перевернет мир. Но если этот гений станет проводить все свое время в гордом одиноче­стве, то даже он, сумев преуспеть на каком-то одном уровне, потерпит поражение на многих других. Успехи всех ве­ликих людей — вспомните кланы Кеннеди, Кингов, Рей­ганов, Ганди — базировались на способности создавать связи, которые объединяли их с миллионами последова­телей и союзников. Самые великие достижения не ра­зыгрываются на сцене перед всем миром. Они должны выходить из глубин вашего собственного сердца. Каж­дый из нас нуждается в прочных, долговечных, живых связях с другими. Без этого любой успех и любое совер­шенство — просто пустой звук. О таких связях мы пого­ворим более подробно в главе 13.

И последнее ключевое свойство — это то, о чем мы уже говорили раньше.

***Свойство номер семь: МАСТЕРСТВО ОБЩЕ­НИЯ!* Это**, по сути, то, о чем вся эта книга. Способы общения с окружающими и с самими собой полностью определяют качество нашей жизни. Люди, преуспевшие в жизни, научились встречать любой вызов, который бро­сает им судьба, так, чтобы извлекать из него полезный опыт и использовать его далее для успешного преобра­зования действительности. Наоборот, люди, погрязшие в поражениях, воспринимают всякую неудачу как но­вый предел для активной деятельности. Те люди, кото­рые оказывают влияние на нашу жизнь и формируют национальную и мировую культуру, являются больши­ми мастерами общения с людьми. Мастерство обще­ния — это то, что делает человека прекрасным родите­лем, знаменитым артистом, крупным политиком или великим учителем. Почти каждая глава этой книги так или иначе связана с коммуникацией, с умением «наво­дить мосты», прокладывать новые пути и выражать свое новое видение мира.

Первая часть этой книги научит вас, как брать в свои руки власть над собой и «эксплуатировать» свой мозг и тело эффективнее, чем раньше. Наибольшее внимание будет уделено факторам, влияющим на ваше общение с самим собой. Во второй части книги мы научимся фор­мулировать то, чего мы в действительности хотим от жизни, узнаем, как наиболее эффективно общаться с другими и реагировать на то поведение, которое можно ожидать от них в ответ. Третья часть книги рассматри­вает в основном глобальные аспекты наших собствен­ных поведенческих особенностей, нашу жизненную мо­тивацию, показывает, как научиться действовать на более широком межличностном уровне. Другими словами, как использовать полученные навыки и стать настоящим лидером.

Когда я писал эту книгу, моей первоначальной це­лью было подготовить учебник развития человеческой личности — книгу, наполненную лучшими и новейши­ми технологиями этого сложного процесса. Я хотел вооружить вас такими умениями и стратегиями, кото­рые позволили бы изменить все, что вы хотите изме­нить, причем сделать это быстрее, чем можно вообра­зить. Я хотел дать вам конкретную возможность мгновенно повысить качество вашего жизненного опы­та. Я хотел также создать труд, к которому можно было бы возвращаться снова и снова и находить там что-то полезное для повседневной жизни. Я знал, что многое из того, о чем я буду писать, заслуживает от­дельной книги. Тем не менее, я стремился представить вам цельный массив информации, из которого вы мог­ли бы хоть что-нибудь использовать в разных жизнен­ных ситуациях. Надеюсь, что книга послужит именно этим целям.

Когда работа над рукописью была завершена, пер­вые читатели отозвались о ней положительно, за исклю­чением одной вещи — некоторые заявили мне: «Э, да у тебя здесь две книги. Почему бы не разделить их, опуб­ликовать сначала одну, а спустя год вторую?» Моя цель состояла в том, мой уважаемый читатель, чтобы довести до вас как можно больше полезной информа­ции за самое короткое время. Я не хотел растягивать процесс выработки столь необходимых для вас уме­ний на долгое время. Меня беспокоило одно обстоя­тельство, а именно: многие читатели так и не доберут­ся до тех глав книги, которые я считаю наиболее важными, просто потому, что, как мне объяснили, и не­сколько исследований кряду подтвердили этот факт, что менее десяти процентов людей, купивших книгу, осиливают ее не далее первой главы. Поначалу я не мог поверить в эту статистику. Потом я вспомнил, что всего три процента населения могут считаться финан­сово независимыми, менее десяти процентов признают, что имеют цель в жизни, только тридцать пять процен­тов американских женщин — и еще меньше мужчин — чувствуют себя в хорошей физической форме, а во мно­гих штатах каждый второй брак заканчивается разво­дом. Только ничтожный процент опрошенных счита­ют, что их мечта осуществилась. Почему? Да потому, что такая жизнь требует усилий. Она требует посто­янного действия.

Банкера Ханта, техасского нефтяного миллиардера, как-то спросили, не может ли он дать совет, как преу­спеть. Он ответил, что секрет успеха прост. Во-первых, вы решаете, чего же вы все-таки хотите, и, во-вторых, вы принимаете решение, что готовы заплатить нужную це­ну за то, чтобы это произошло, и — платите эту цену. Если вы не сделаете последнего шага, то никогда не будете иметь того, чего хотите. Я называю таких людей, которые знают, чего они хотят, и готовы заплатить за это свою цену, «теми немногими, которые делают», в отли­чие от «тех многих, которые болтают».

Смею надеяться, что вы получили удовольствие от изложенного выше материала, что вы прочитали его до конца и сочли возможным поделиться им с друзьями.

В этой главе я старался подчеркнуть важность эф­фективного действия. Однако существует много спо­собов действовать. Большинство из них в значитель­ной степени полагается на метод проб и ошибок. Многие люди, добившиеся существенных успехов, ты­сячи раз определяли и переопределяли свои цели, пре­жде чем наконец добивались того, чего хотели. Метод проб и ошибок всем хорош, за исключением одной ме­лочи: он потребляет огромное количество такого ре­сурса, которого у нас никогда не будет в избытке, — времени.

А что, если есть способ, ускоряющий процесс обуче­ния? Что, если я смогу показать вам, как можно легко и точно усвоить те уроки, которые уже пройдены людь­ми, добившимися совершенства? Что, если вы сможете за считанные минуты освоить то, на что у других ушли целые годы? Способ добиться этого называется *моде­лированием,* т. е. возможностью в точности воспроиз­вести уровень, достигнутый другими. Что они совер­шили такого, что выделило их из массы остальных, только мечтающих об успехе? Давайте попробуем это открыть...

2

**Разница, которая составляет разницу**

У *жизни есть любопытное свойство: если вы будете отказываться принимать все, кроме самого лучшего, то именно это самое лучшее и станет к вам приходить.*

У. *Сомерсет Моэм*

Он мчался по шоссе со скоростью свыше ста кило­метров в час, когда это все случилось. Что-то на обочи­не дороги на миг отвлекло его внимание, а когда он снова перевел взгляд на шоссе, у него уже не остава­лось и мгновения на то, чтобы среагировать. Было слиш­ком поздно. Идущий впереди огромный грузовик вне­запно затормозил. Пытаясь спастись, он положил мотоцикл набок, пустив его юзом. Его занесло под гру­зовик. Пробку бензобака в мотоцикле вырвало, и тут же случилось самое страшное: горючее хлынуло из ба­ка и воспламенилось... Сознание вернулось к нему на больничной койке. Он лежал, задыхаясь от невыноси­мой боли, не в состоянии пошевелиться и боясь вздохнуть. Его тело было на три четверти покрыто страшны­ми ожогами третьей степени. Тем не менее, он решил не сдаваться. Он сумел вернуться к жизни, возобновил свои занятия бизнесом, как будто специально для того, чтобы пережить еще одну трагедию: самолет, в котором он летел, рухнул на землю, и он остался парализован­ным ниже пояса на всю оставшуюся жизнь.

В жизни каждого человека наступает время, когда судьба бросает вызов, когда подвергаются серьезному испытанию все ресурсы организма. Время, когда кажет­ся, что жизнь к нам несправедлива. Время, когда наша вера, наши ценности, наше упорство, наша стойкость, на­ши симпатии подвергаются самой серьезной проверке на пределе человеческих возможностей и за этими предела­ми. Некоторые люди используют такие испытания судьбы для того, чтобы стать сильнее и лучше; другие, наоборот, позволяют этим испытаниям сломить себя. Вы никогда не задумывались, в чем суть различного отношения раз­ных людей к вызову судьбы? Я думал над этим. И меня всегда восхищало то, как жизненное испытание застав­ляет людей действовать. Всю свою жизнь, насколько я помню, меня занимал вопрос, чем такие люди выделяют­ся из общей массы? Что делает человека лидером, преус­певающей личностью? Почему мир устроен так, что мно­гие в нем живут счастливой и радостной жизнью, хотя, кажется, на них сваливаются все несчастья, которые толь­ко можно придумать, в то время как другие, у которых, казалось бы, есть все, прозябают в отчаянии, злобе или подавленности?

Позвольте мне рассказать вам историю другого че­ловека, после чего мы с вами попробуем разглядеть раз­ницу между этими двумя судьбами. У этого человека жизнь складывалась намного ярче. Он был сказочно богат и необыкновенно талантлив. В 22 года он уже был самым молодым членом знаменитой чикагской труппы «Второй город». Почти мгновенно он становится при­знанной звездой шоу-бизнеса. Вскоре после этого гран­диозным успехом в Нью-Йорке начинает пользоваться его театральный хит. В 70-е годы он получает огром­ную популярность на телевидении. Начинает снимать­ся в кино и вскоре становится одной из самых крупных кинозвезд. Занявшись музыкой, добивается и там прак­тически мгновенного успеха. У него десятки блиста­тельных друзей, счастливый брак, богатые дома в Нью-Йорке и на острове Мартас-Виньярд. Казалось бы, у него есть все, о чем только можно мечтать.

Каким из этих двух людей вам бы хотелось быть? Трудно представить себе человека, который выбрал бы для себя судьбу первого.

Но позвольте мне рассказать вам еще немного об этих двух людях. Первый — один из наиболее жизне­способных, сильных и преуспевающих людей, каких я знаю. Его зовут У. Митчелл, он жив и здоров, прожива­ет в штате Колорадо. После той ужасной аварии он познал столько успеха и радости, сколько люди не ис­пытывают за всю свою жизнь. У него великолепные личные отношения с самыми выдающимися и влиятель­ными людьми Америки. Он стал миллионером. Он да­же баллотировался в Конгресс, несмотря на то, что лицо его страшно изуродовано ожогами. Знаете каким был его избирательный лозунг? «Изберите меня в Конгресс, и я буду там не просто симпатичным личиком». У него счастливый брак с очаровательной женщиной, и в 1986 году он был избран на пост вице-губернатора штата Колорадо.

Второго человека вы очень хорошо знаете, и он на­верняка доставлял вам много удовольствия и радости. Его звали Джон Белуши. Он был одним из наиболее известных комедийных актеров своего времени. Белу­ши был в состоянии зажечь бесчисленное количество жизней, но только не свою собственную. Когда он умер в возрасте 33 лет от того, что следователь назвал «ост­рым наркотическим отравлением кокаином и героином», немногие, кто его знал, были удивлены. Этот баловень судьбы, у которого было все, стал опухшим от наркоти­ков, потерявшим над собой контроль, преждевременно состарившимся человеком. Внешне, казалось бы, у него было все. Внутренне он давно был совершенно уничто­жен и опустошен.

Мы с вами видели похожие примеры и встречаем их постоянно. Вы когда-нибудь слышали о Пите Струдви-ке? Он родился без кистей рук и ступней на ногах, одна­ко стал бегуном-марафонцем и набегал уже пятьдесят тысяч километров. Вспомните Хелен Келлер и ее по­трясающую историю или Кэнди Лайтнер, основатель­ницу общества «Матери против пьяных водителей». Пе­режив ужасную трагедию, смерть единственной дочери, которую задавил пьяный водитель, она основала орга­низацию, которая, вероятно, спасла сотни, а может быть, даже тысячи жизней. И, с другой стороны, вспомните о таких людях, как Мэрилин Монро или Эрнест Хемин­гуэй, людях, у которых был потрясающий успех, но ко­торые закончили свою жизнь трагически.

Поэтому я снова хочу спросить вас: какая разница между теми, кто добивается успеха, и теми, кто теряет все? Какая разница между теми, кто может, и теми, кто ни на что не способен? Какая разница между теми, кто делает, и теми, у кого ничего не получается? Почему некоторым людям удается преодолеть колоссальные, немыслимые трудности и превратить свою жизнь в три­умф, а другим, несмотря на все преимущества и досто­инства, ничего не удается, кроме как превратить свою жизнь в трагедию? Почему некоторые люди впитыва­ют жизненный опыт и заставляют его работать на себя, в то время как другие делают все вопреки этому опыту? Какая разница между У. Митчеллом и Джоном Белуши? В чем отличие, которое делает таким разным качество жизни?

Последний вопрос волновал меня на протяжении всей моей жизни. Еще подростком, я встречал людей, которые обладали всевозможными видами богатства — блестя­щей работой, исключительными взаимоотношениями, кра­сотой и здоровьем. Меня интересовало, что сделало их жизнь такой непохожей на мою собственную и на жизни моих друзей. И наконец я понял, что эта разница всегда объяснялась тем, как мы общаемся сами с собой, и теми действиями, которые мы предпринимаем. Как мы обычно поступаем в тех случаях, когда делаем все возможное, но у нас ничего не выходит? Дело в том, что у преуспеваю­щих людей проблем не меньше, чем у неудачников. Един­ственные люди, у которых нет проблем, — это покойни­ки. **Успех от неудачи отличает не то, что с нами происходит, а то, как мы воспринимаем события и что предпринимаем по этому поводу — вот в чем вся разница.**

Когда У. Митчелл осознал, что его тело на три чет­верти покрыто ожогами третьей степени, у него был вы­бор, как интерпретировать для себя эту информацию. Он мог желать смерти, впасть в отчаяние и т. п. Но он выбрал путь постоянного диалога с собой и внушил себе мысль о том, что этот трагический опыт он получил не зря. И в один прекрасный день это несчастье долж­но вознаградить его большим успехом в достижении целей. В результате такого диалога с самим собой он сформировал у себя целый набор убеждений и ценно­стей, которые изменили его мироощущение из трагиче­ского в жизнеутверждающее и которые он сохранил даже после того, как был парализован. Как удалось Питу Струдвику успешно преодолеть «Пик Пайк», са­мый сложный марафонский забег в мире, хотя у него не было ни рук, ни ног? Очень просто. Он наладил диалог с самим собой. Когда его тело посылало ему сигналы, воспринимаемые ранее как боль, как собственное огра­ничение, как истощение, он просто переименовывал их и продолжал общаться со своей нервной системой таким образом, что это давало ему силы продолжать бег.

*Меняются не окружающие нас вещи, меняемся мы.*

*Генри Дэвид Торо*

Меня всегда интересовало то, как именно люди до­биваются высоких результатов. Много лет назад я по­нял, что успех оставляет следы и что если повторять действия людей, добившихся выдающихся результа­тов, то можно достичь таких же результатов. Я понял: недостаточно знать, что У. Митчелл или Пит Струд-вик так вели диалог с собой, что это дало потрясающие результаты. Мне надо было знать, что конкретно они при этом делали. Я верил, что, если я буду точно вос­производить их действия или действия других, я смо­гу получить такие же результаты, что и они. Я верил, что, если буду пахать и сеять, я смогу снять урожай. Другими словами, если есть кто-то, кто остается со­страдательным даже тогда, когда сам находится в тя­желейших обстоятельствах, я могу изучить его поведе­ние: как он смотрит на вещи, как он использует свое тело в этих ситуациях. В результате я также смогу стать более сострадательным. Если мужчина и жен­щина, прожив в счастливом браке 25 лет, все еще оста­ются влюбленными друг в друга, я могу узнать, какие действия предпринимали они для этого, какая вера создала этот результат, и могу затем перенести эти действия и веру на себя и получить аналогичные ре­зультаты в своих собственных взаимоотношениях с семьей. В моей жизни был период, когда я очень страдал от избыточного веса. Я начал понимать, что все, что мне нужно, это смоделировать поведение строй­ных людей, узнать, что они едят, как они это делают, что они при этом думают и во что верят. Именно так я избавился от своих лишних 15 килограммов. То же самое я стал делать в сфере личных и деловых отно­шений. Так я начал следовать моделям людей, добив­шихся исключительного успеха. И в поисках собст­венного пути к успеху и совершенству я старался изу­чить любой из возможных путей.

Затем я познакомился с наукой, известной как нейролингвистическое программирование, сокращенно НЛП. Название составляют слова «нейро», что означа­ет мозг, и «лингвистическое», что говорите его отноше­нии к языку. Слово «программирование» означает соз­дание определенного плана или процедуры. НЛП занимается изучением того, как язык — вербальный и невербальный — воздействует на нервную систему. На­ши возможности что-то совершить в жизни базируются на способности управлять собственной нервной систе­мой. Те, кто способен добиваться выдающихся резуль­татов, делают это, устанавливая конкретные формы об­щения с собой посредством и при участии нервной системы.

НЛП исследует, как люди общаются с собой для то­го, чтобы добиться оптимального состояния жизнедея­тельности и создать для себя наибольшее количество вариантов поведения. Само название «нейролингвисти-ческое программирование», хотя и точно отражает суть самой науки, может объяснять и тот факт, что вы рань­ше никогда о ней не слышали. В прошлом она препода­валась в основном психотерапевтам и небольшим груп­пам удачливых бизнесменов. Когда я впервые с ней познакомился, то мгновенно ощутил, что она значитель­но отличается от всех наук, которыми я ранее занимался. Я наблюдал, как специалист по НЛП работал с жен­щиной, которая более трех лет лечилась от различных фобий (страхов), и через *45* минут занятий даже следов от этих страхов не осталось. Я был просто потрясен. Мне захотелось познать эту науку в целом! (Кстати, аналогичный результат может быть получен уже через *5* или 10 минут.) НЛП представляет собой системную основу для управления работой собственного мозга. Оно учит нас управлять не только собственными состояния­ми и поведением, но также состояниями и поведением других. Короче говоря, это наука о том, как управлять своим мозгом оптимальным способом, для того чтобы получать желаемые результаты.

НЛП дало мне именно то, что я так напряженно ис­кал. Оно дало мне ключ, позволяющий открыть тайну, как некоторым людям удавалось постоянно достигать того, что я называю оптимальными результатами. Если кто-то способен легко и быстро просыпаться утром, быть при этом полным энергии и жизни — это как раз тот результат, который нужен. Следующий вопрос: как им удается добиваться этого? Поскольку в основе всех ре­зультатов лежат действия, то какие конкретно умствен­ные или физические действия создавали этот нейрофи-зиологический процесс пробуждения утром, который осуществлялся так легко и быстро? Одним из постула­тов науки НЛП является вывод о том, что мы все имеем одинаковую неврологию, поэтому если кто-то способен что-то совершить в этом мире, вы также можете добить­ся этого, если аналогичным образом будете управлять своей нервной системой. Такой процесс обнаружения и точного описания специфических механизмов, благода­ря которым люди достигают конкретных результатов, называется моделированием.

Повторю еще раз самое главное: то, что возможно для других людей в этом мире, возможно и для вас. Неважно, удастся ли именно вам добиться результатов, которых добился кто-то другой. Все дело в стратегии — то есть в том, каким образом этот человек добивается своих результатов. Если кто-то отличается безупреч­ной грамотностью, можно смоделировать его поведение таким образом, что вы тоже станете чрезвычайно гра­мотным, причем на это может уйти буквально четыре — пять минут. (Вы научитесь этой стратегии в главе 7.) Если кто-то из ваших знакомых прекрасно ладит со своим ребенком, вы можете добиться того же. Если кто-то легко и быстро встает утром, это по силам и вам. Нужно просто моделировать то, как другие люди управ­ляют своей нервной системой. Очевидно, что некоторые виды деятельности сложнее других, и для их моделиро­вания потребуется больше времени. Однако если у вас достаточно желания и веры, которые будут поддержи­вать вас в вашем начинании, может быть смоделирова­на практически любая человеческая деятельность. Во многих случаях может оказаться, что человек потратил годы, чтобы методом проб и ошибок отыскать для себя наиболее удобные пути к успеху в тренировке своего тела или мозга. Но вы можете, взявшись за это дело, смоделировать те его действия, на которые у него ушли годы, и получить аналогичные результаты гораздо бы­стрее, буквально через считанные месяцы, или, в любом случае, затратив гораздо меньше времени, чем ушло у человека, результаты которого вы хотите повторить.

У истоков НЛП стояли Джон Грайндер — лингвист, один из самых выдающихся специалистов в мире — и Ричард Бэндлер — математик, терапевт и специалист по компьютерам. Эти люди решили объединить свои таланты во имя уникальной задачи — изучения и моде­лирования поведения людей, которые достигали самых блистательных вершин в своей сфере. Они стали искать людей, которые оказались лучшими в том, что так нужно каждому человеку — в осуществлении перемен. Они изу­чали жизнь преуспевающих бизнесменов, популярных врачей и других специалистов, для того чтобы извлечь и отфильтровать те уроки и модели поведения, которые открылись этим людям за годы упорного труда и испы­таний.

Бэндлер и Грайндер получили широкую известность в ученом мире как создатели поведенческих активных схем, которые они получили в процессе моделирования деятельности доктора Милтона Эриксона, одного из ве­личайших гипнотерапевтов мира Вирджинии Сэтир, вы­дающегося семейного врача-терапевта, и Грегори Бейт-сона, антрополога. Исследователи обнаружили, например, как именно Сэтир создавала такую атмосферу, что от болезни не оставалось и следа, тогда как другие врачи были бессильны. Они выявили те модели поведения, которые она применяла для получения своих результа­тов. Затем они стали обучать своих слушателей этим моделям, и те впоследствии применяли, для достиже­ния таких же результатов, несмотря на то, что у них не было стольких лет врачебной практики и опыта. Про­сто они бросали в подготовленную почву те же самые семена и были вознаграждены достойным урожаем. Ра­ботая с этими основными моделями, полученными из анализа деятельности трех великих специалистов, Бэнд­лер и Грайндер начали создавать свои собственные мо­дели и внедрять их в преподавательскую практику. Эти модели и получили название «нейролингвистическое программирование» — НЛП.

Эти гениальные ученые дали нам не только ряд мощ­ных и эффективных моделей поведения для соверше­ния перемен. Гораздо важнее то, что они открыли для нас системный и устойчивый принцип, каким образом можно дублировать любую форму человеческого со­вершенства за очень короткий промежуток времени.

Их успех просто легендарен. Однако, даже обладая необходимыми инструментами, многие люди тщатель­но изучали все модели создания в себе эмоциональных и поведенческих перемен, но им не хватало личной воли для применения их в своей жизни наиболее эффектив­но и гармонично. Здесь опять нужно повториться, что одних знаний недостаточно. Действия — вот то, что да­ет результаты.

Чем больше я читал о НЛП, тем больше поражался тому, как мало, практически ничего не написано о процес­се моделирования. Для меня моделирование — это то же самое, что дорога к совершенству. Оно означает, что если я вижу кого-нибудь в этом мире, кто добивается тех ре­зультатов, которых хочу добиться я, я могу их добиться, если соглашусь уплатить за это требуемую цену — уси­лиями и временем. Если вы хотите добиться успеха, то вам надо для этого всего лишь смоделировать поведение и действия тех, кто уже преуспел. То есть изучить те дей­ствия, которые они предпринимали, установить, как они использовали при этом свой мозг, и тело для достижения тех результатов, которые вы хотите повторить. Если вы хотите стать более достойным другом, более богатым че­ловеком, лучшим родителем, более результативным спорт­сменом, преуспевающим бизнесменом, все, что вам нужно, это найти достойные модели для подражания.

Те люди, которые потрясают, переворачивают и дви­жут вперед этот мир, зачастую являются просто про­фессиональными специалистами по моделированию — людьми, которые в совершенстве освоили искусство изу­чения чего бы то ни было путем повторения опыта дру­гих людей, вместо того чтобы постигать все на собствен­ных ошибках. Они научились экономить то богатство, которого нам всегда не хватает, — время. И действи­тельно, если вы посмотрите на список книг-бестселле­ров, которые регулярно публикуются в газетах, вы обнаружите, что большинство их содержит модели того, как делать что-нибудь наиболее эффективно. Послед­няя книга Питера Друкера называется «Инновации и предпринимательство». В ней господин Друкер опи­сывает конкретные действия, которые человек должен выполнить, чтобы стать хорошим предпринимателем и новатором. Он указывает совершенно однозначно, что инновации — чрезвычайно специфический и целена­правленный процесс. В том, чтобы стать предпринима­телем, нет ничего сверхъестественного или мистическо­го. Это не передается по наследству. Это просто наука, которую может освоить каждый. Звучит слишком ба­нально? Однако почему же он столь популярен как лек­тор по современным теориям бизнеса? Не благодаря ли своим навыкам моделирования? Книга «Менеджер за минуту» (Кеннет Бланшар и Спенсер Джонсон) явля­ется моделью человеческого общения и простым и эф­фективным средством управления любыми человече­скими взаимоотношениями. Она объединила опыт по моделированию деятельности ряда наиболее знамени­тых менеджеров в стране. Книга «В поисках совершен­ства» (Томас Дж. Питерс и Роберт X. Уотерман-мл.) дает модель функционирования наиболее успешных корпораций в Америке. Книга «Мост через вечность» (Ричард Бах) содержит еще одну точку зрения — но­вую модель того, как рассматривать взаимоотношения с другими людьми. Этот список можно продолжать до бесконечности. Книга, которая у вас в руках, также полна разнообразных моделей, показывающих, как управлять своим сознанием, телом и как организовывать контакты с другими людьми для получения выдающихся резуль­татов всеми участниками этого процесса. Однако моя цель не только обучить владению этими моделями ус­пеха, но пойти дальше и научить вас создавать свои собственные модели. Вы можете легко обучить собаку моделям поведе­ния, которые сразу улучшат ее взаимопонимание с ва­ми. То же самое можно делать и с людьми. Но то, чему я хочу вас научить, это постоянный процесс, база, наука, которая даст вам возможность воспроизводить совер­шенство везде, где бы вы его ни обнаружили. Я покажу вам наиболее эффективные модели НЛП. Однако я хочу, чтобы вы не просто пользователем НЛП. Я хочу большего — чтобы вы стали сами стали специалистом по моделированию. Таким человеком, который воспри­нимает совершенство и делает его своим собственным богатством. Человеком, постоянно использующим Оп­тимальные Деятельностные Технологии, что позволит вам не оставаться приверженцем жестко фиксирован­ной системы моделей, но даст возможность постоянно искать новые эффективные способы для достижения тех результатов, которые вам необходимы.

Для моделирования совершенства вам необходимо будет стать сыщиком, следователем, человеком, который задает множество вопросов и отыскивает любые следы, ведущие к совершенству.

Я обучал лучших стрелков армии США с целью по­высить их результаты, и мне удалось найти для них такие модели совершенства, которые дали им возмож­ность сразу начать стрелять лучше. Я изучал искусство мастеров каратэ, наблюдая за тем, что они делают и о чем они думают. Мне удавалось добиваться повыше­ния результатов атлетов в профессиональном и люби­тельском спорте и даже чемпионов Олимпийских игр. Я делал это, отыскивая для них пути моделирования того, что необходимо этим людям для достижения са­мых высоких результатов, а затем показывал им, как они могут включить в действие все свои резервы.

Отталкиваться от успехов других — одна из самых фундаментальных основ обучения. В мире современных технологий любой прогресс в промышленности или в компьютерных технологиях естественным образом вытекает из прежних открытий и имеющейся базы. В ми­ре бизнеса те компании, которые не извлекают уроков из прошлого, не действуют на основе тщательного изучения информации, обречены на провал.

Тем не менее, мир человеческой психологии до сих пор остается одной из немногих областей, где по-преж­нему оперируют устаревшими теориями и действуют на основе устаревшей информации. Многие из нас до сих пор используют модели девятнадцатого века, опи­сывающие работу нашего мозга и собственного пове­дения. Мы навешиваем этикетку «депрессия» и думам—а что дальше? А дальше мы впадаем в состояние этой самой депрессии. Дело в том, что такие диагнозы могут быть «самоисполняющимся пророчеством». В этой книге описаны легкодоступные технологии, кото­рые могут быть использованы для создания желаемо­го качества жизни.

*Бэндлер и Грайндер открыли три основных состав­ных элемента, которые можно воспроизводить для по­лучения любой формы человеческого совершенства*. По сути, это три вида умственных и физических действий, которые наиболее точно соответствуют качеству дости­гаемых нами результатов. Их можно рассматривать как три двери, ведущие в роскошный банкетный зал.

Первая дверь представляет *систему* *верований* опре­деленногочеловека. То, во что человек верит, то, что он рассматривает как возможное или невозможное, в зна­чительной степени будет определять то, на что он спосо­бен или не способен. Есть старинное выражение, кото­рое гласит: «Верите ли вы в то, что можете сделать, или не верите, — вы всегда правы». В какой-то степени это выражение справедливо: если вы не верите в способ­ность что-то совершить, вы будете посылать своей нервной системе постоянные сообщения о том, что у ваших способностей есть предел, который не дает вам добиться того или иного результата. Если же, с другой стороны, вы будете постоянно направлять в свою нервную систе­му сообщения о том, что вы способны что-то совершить, тогда она будет направлять обратные сигналы в ваш мозг, моделируя желаемый результат, отыскивая в моз­гу возможности и ресурсы для совершения этого. По­этому, если вы можете смоделировать систему верова­ний другого человека, считайте, что вы сделали первый шаг к тому, чтобы действовать как он в надежде добить­ся таких же результатов. Более подробно мы рассмот­рим систему верований в главе 4.

Вторая дверь, которую мы должны открыть, — это *умственный синтаксис* человека. Умственный син­таксис — это способ, с помощью которого люди организуют свои мысли. Синтаксис подобен системе коди­рования. В номере телефона всего семь цифр, но вам необходимо набирать их в правильной последователь­ности, чтобы дозвониться до того, кто вам нужен. Это так же верно и в том случае, когда вам надо «дозво­ниться» до нужного раздела вашего мозга и вашей нервной системы, которые помогут вам наиболее эф­фективно добиться желаемого результата. Это так же справедливо и в отношении любой системы связи. Очень часто людям не удается договориться друг с другом потому, что они используют другой код, или другой умственный синтаксис. Разберитесь в этой системе, и вы успешно пройдете через вторую дверь, ведущую к моделированию лучших человеческих качеств. Мы рас­смотрим эту тему в главе 7.

Третья дверь — это *физиология.* Мозг и тело связа­ны друг с другом необычайно тесно. То, как вы исполь­зуете собственную физиологию — как вы дышите и вла­деете собственным телом, осанкой, выражением лица, характером и качеством своих движений, — это все опре­деляет состояние вашего сознания. Ваше физическое со­стояние будет определять диапазон и качество поведе­ния, которые вы способны проявлять. Более подробно вопросы физиологии мы рассмотрим в главе 9.

По сути, мы все время занимаемся моделированием. Как ребенок учится говорить? Как молодой спортсмен учится у старших товарищей? Как честолюбивый биз­несмен строит свою компанию? Вот вам простой при­мер моделирования из сферы бизнеса. Многие люди заработали большие деньги, используя один простой спо­соб, который я называю «запаздыванием». Мы живем в такой цивилизации, которая очень однообразна, по­этому велика вероятность, что все, что срабатывает в одном месте, сработает и в другом. Если кто-то органи­зовал успешный бизнес, продавая шоколадное печенье в универсаме Детройта, можно быть уверенным, что та­кой же успех будет достигнут в универсаме Далласа. Если кто-то в Чикаго догадался одевать людей в кос­тюмы с рекламными объявлениями на них, можно га­рантировать, что такой же успех ожидает это мероприя­тие в Лос-Анджелесе или Нью-Йорке.

Многие люди преуспели в бизнесе тогда, когда оты­скивали что-то такое, что успешно работало в одном городе, и делали то же самое в других городах до того, как истечет время запаздывания. Все, что для этого необходимо, это выбрать зарекомендовавшую себя сис­тему и воспроизвести ее, желательно в усовершенство­ванном виде. Люди, которые поступают так, практиче­ски всегда добиваются успеха.

Лучшими в мире специалистами по моделированию являются японцы. Что лежит в основе блистательных успехов японской экономики? Есть ли там какие-ни­будь смелые новинки? Да, иногда. Однако если вы про­следите всю историю промышленного бума двух последних десятилетий, то обнаружите, что очень немно­гое из того, что производится в Японии, — оригиналь­ные разработки. Японцы просто воспринимали идеи и изделия, которые появлялись в других странах, начи­ная от автомобилей и кончая полупроводниками, и по­средством тщательного и скрупулезного моделирова­ния добивались колоссального успеха, по ходу внося многочисленные усовершенствования.

Человека, которого многие считают одним из бога­тейших в мире, зовут Аднан Мохамад Хашогги. Как он добился этого? Очень просто: он моделировал Рокфел­леров, Морганов и других миллиардеров, построив ана­логичную финансовую структуру. Он читал о них все что мог, изучал их систему верований и моделировал их стратегии. Почему У. Митчелл сумел не просто выжить, но стать процветающим миллионером, выкарабкавшись из такого положения, из которого мало кто может вы­браться? Когда он лежал в больнице, друзья часто чи­тали ему о людях, сумевших преодолеть самые неверо­ятные трудности. У него была модель возможностей, и она оказалась сильнее того негативного опыта, который он пережил. Разница между теми, кто преуспевает, и теми, кто вечно в нужде и несчастье, заключается в том, что первые умеют отыскивать ресурсы и распоряжать­ся ими, применяя в жизни.

Использовав этот процесс моделирования, я сразу же начал получать положительные результаты как для себя, так и для других. Я продолжал искать новые мо­дели мышления и действий, которые также дали поло­жительные результаты за очень короткое время. Я на­звал все эти модели Оптимальными Деятельностными Технологиями. Эти стратегии и составляют суть дан­ной книги. Однако я хочу сразу же оговориться. Моей задачей было не столько снабдить вас теми моделями, которые я здесь описываю, сколько дать вам возможность разработать свои собственные модели, свои собст­венные стратегии. Джон Грайндер научил меня нико­гда ничему не верить до конца, потому что, если вы во что-то поверите, всегда случится такая ситуация, где это не сработает. НЛП является мощным инструментом, но это всего лишь механизм, который вы можете использо­вать для разработки своих собственных подходов, соб­ственных стратегий и собственного понимания. Нет уни­версальной стратегии, которая бы эффективно срабатывала всегда.

В моделировании, безусловно, нет ничего нового. Лю­бой толковый изобретатель неоднократно моделировал в своей практике открытия и находки других, чтобы на их основе создать что-то новое. Каждый ребенок моде­лирует окружающий его мир.

Проблема заключается в том, что большинство из нас занимается моделированием на уровне проб и оши­бок, на несфокусированном уровне. Мы берем произ­вольно черты и детали от разных людей, в то же время упуская главное, что в них есть. Мы моделируем что-то хорошее в одном месте и что-то плохое в другом. Мы пытаемся смоделировать кого-то, кого мы уважаем, но не знаем толком, как сделать то же, что он (или она).

*Подготовка к встрече с благоприятной возмож­ностью создает то ощущение, которое мы на­зываем удачей.*

*Энтони Роббинс*

Рассматривайте эту книгу как дорогу к осознанно­му моделированию с большей точностью, как шанс осо­знанно Делать то, что вы делаете в своей жизни.

Вокруг вас удивительные ресурсы и стратегии. Я призываю вас начать думать так, как думает специа­лист по моделированию, постоянно осознавая модели и виды поведения, которые могут дать превосходные ре­зультаты. Если кто-то совершил что-то выдающееся, в вашем сознании тотчас должен возникнуть вопрос: «Как он добился этого?» Я надеюсь, вы продолжите поиски совершенства во всем окружающем вас, постоянно за­давая себе вопрос, как этого удалось достичь, чтобы по­лучить аналогичные результаты там, где вы хотите.

Следующим шагом нашего исследования будет рас­смотрение факторов, которые предопределяют наши ре­акции на меняющиеся обстоятельства жизни. Давайте продолжим изучение...

3

**Энергия состояний**

*Только наш разум творит добро или зло, де­лает нас несчастными или счастливыми, бо­гатыми или бедными:*

*Эдмунд Спенсер*

Приходилось ли вам испытывать чувство абсолют­ной удачи, когда все в жизни идет «как по маслу»? Переживать такое время, когда все получается как нель­зя лучше? Может быть, это был победный теннисный матч, когда каждый посланный вами мяч ложился точ­но в угол площадки соперника, или деловая встреча, во время которой вы получили ответы на все вопросы. Воз­можно, это было время, когда вы были в восторге от самого себя, совершив поступок, на который прежде не отваживались. Наверняка у вас бывали и другие пере­живания, противоположные названным, когда все вали­лось из рук. Вы, конечно же, можете вспомнить множе­ство дней и моментов, когда не могли справиться с тем, что обычно у вас запросто получалось, когда все шло не так, все двери оказывались закрытыми и всё, что вы предпринимали, заканчивалось крахом.

В чем же разница? Вы — тот же самый человек. В вашем распоряжении — те же самые ресурсы. Почему же, однако, вы получили ничтожные результаты на фоне прекрасных результатов у других? Почему даже у са­мых выдающихся атлетов бывают дни, когда им все удается, а за ними следует полоса неудач, и они не мо­гут забросить мяч в корзину?

Вся разница заключается в том нейрофизиологическом состоянии, в котором вы находитесь. Существуют состояния активности — уверенность в себе, любовь, радость, экстаз, вера, — которые открывают великие глубины внутренней энергии. Но есть и состояния парализующие — смущение, депрессия, страх, беспокойство, грусть, печаль, — которые лишают нас энергии. Мы все постоянно пребываем в хороших или плохих со­стояниях. Доводилось ли вам, придя в ресторан или кафе, наткнуться на грубый вопрос официантки: «Вам чего?» Вы думаете, она всегда общается с людьми по­добным образом? Это возможно, если у нее была тяже­лая жизнь, и она озлоблена на весь мир. Но, скорее всего, у нее был просто тяжелый день, ей пришлось об­служивать слишком много посетителей, возможно, кто-то из них ее оскорбил. Она, в принципе, неплохой чело­век, просто в данный момент находится в чрезвычайно неблагоприятном состоянии. Если бы вы смогли изме­нить ее состояние, то столкнулись бы с совершенно дру­гим поведением.

Поняв, что такое состояние, вы обретаете ключ к пониманию изменений и к достижению совершенства. Наше поведение является результатом того состояния, в котором мы находимся. Мы всегда стараемся вос­пользоваться максимумом доступных нам ресурсов, просто иногда оказываемся в таком состоянии, кото­рое блокирует эти попытки. Я помню, как иногда, на­ходясь в определенном состоянии, я совершал такие поступки или говорил такие вещи, о которых позднее сожалел, и которые меня очень огорчали. Скорее всего, такие случаи бывали и у вас. Важно вспоминать о таких моментах в собственной жизни, когда кто-то с ва­ми обращается плохо, чтобы вместо злобы испытывать, сочувствие к этому человеку. Следует почаще вспоминать английскую пословицу: «Живущий в стеклянном доме не должен бросаться камнями». Помните, что по­дведение той официантки и других людей не является их истинным поведением. Задача заключается, таким образом, в том, чтобы нести ответственность за свои состояния и свое поведение. А что, если бы вы могли лежать в кулак пальцы и усилием воли привести себя в этакое состояние, которое является наиболее динамичным, полным ресурсов, когда ваше тело переполняет энергия, а сознание работает как часы? А теперь давайте посмотрим, как вы можете этому научиться.

К тому моменту, когда вы закончите читать эту кни­гу, вы будете знать, как приводить себя в наиболее бла­гоприятное состояние и по своей воле выходить из не­гативных, невыгодных состояний. Помните, главное — предпринимать действия. Я хочу поделиться с вами тем, как использовать такие состояния, которые ведут к решительным, целенаправленным и продуманным действиям. В этой главе вы узнаете о том, что такое состояния и как они работают. Мы научимся контро­лировать эти состояния, чтобы заставить их на нас ра­ботать.

Любое состояние можно определить как сумму мил­лионов неврологических процессов, которые происхо­дят внутри нас, другими словами, как суммарную ве­личину нашего опыта на данный момент. Большинство из наших состояний формируются бессознательно. Мы видим что-либо и отвечаем на это, переходя в то или иное состояние. Это может быть полезное и продук­тивное состояние, но это может быть и состояние, огра­ничивающее наши возможности. Разница между пре­успевающими людьми и неудачниками состоит в том,

что одни научились приводить себя в нужное состоя­ние и направлять его на достижение поставленных це­лей, а другие нет.

Ничего на свете люди не желают так сильно, как испытать определенное состояние. Попробуйте соста­вить список того, чего вы хотите добиться в жизни. Вы хотите любви? Конечно, но любовь — это состояние, чувства или эмоции, которые мы переживаем в резуль­тате определенных стимулов, приходящих в нашу нерв­ную систему извне. Хотите уверенности в себе? Ува­жения? Это тоже такие состояния, которые мы созда­ем в себе. Возможно, вам хочется денег. Хорошо, но вас, по сути, волнуют не эти зеленые бумажки с изо­бражением давно усопших великих людей. Вы хотите того, что дают деньги: любви, уверенности в себе, сво­боды или какого-либо другого состояния, которое вы надеетесь обрести с помощью денег. Но ключом к люб­ви, ключом к радости, ключом к той власти, которую человек лелеет в себе годами, то есть к способности направлять свою жизнь, являются способность, уме­ние и знание того, как управлять и руководить своими состояниями.

Первым ключом к умению направлять свое состоя­ние на достижение желаемых результатов является наука о том, как эффективно управлять работой сво­его мозга. Для того чтобы научиться этому, нам необ­ходимы хотя бы минимальные знания о том, как устро­ен и как работает наш мозг. В первую очередь нам нужно знать, как создается то или иное состояние. В течение многих веков человека интересовал вопрос, как научиться управлять своими состояниями и та­ким образом изменять свое восприятие жизни. Для этого он прибегал к голоданию (постам), лекарствам, различным ритуалам, музыке, сексу, гипнозу или песнопениям. У всех этих приемов есть свои плюсы и

свои минусы. Однако я собираюсь открыть вам гораздо более простые способы, которые не менее эффективны и во многих случаях действуют гораздо быстрее и вернее.

**ДЕННИС-БЕСЕНОК\***



**«ПОЧЕМУ, ЧЕРТ ВОЗЬМИ. ТАК ПРИЯТНО**

**ВОЗИТЬСЯ С ЭТИМИ БЕССЛОВЕСНЫМИ**

**СОЗДАНИЯМИ ДО ТЕХ ПОР.**

**ПОКА ОНИ ЖИВЫ?»**

Рисунок Денниса-бесенка воспроизведен с согласия Хэнка Кетчмана и компании «Ньюс Америка синдикат».

Если все наше поведение является результатом состояния, в котором мы пребываем, то наши контакты и

Деннис-бесенок (Dennis the Menace) — персонаж комиксов (1951), а впоследствии телесериала (1959-1963), пятилетний мальчишка, шалун и непоседа. *Прим. ред.*

реакция на окружающее в тех случаях, когда мы нахо­димся в активном, продуктивном состоянии, будут от­личаться от контактов и поведения, которые мы прояв­ляем в непродуктивном, пассивном состоянии. Тогда возникает вопрос: что же создает то состояние, в кото­ром мы в данный момент находимся? У каждого со­стояния есть два основных компонента. Первый — это наше внутреннее представление, а второй — физиоло­гические условия использования ресурсов организма. То, каким вы представляете себе окружающий мир, а также то, что и как вы говорите самому себе о сложив­шейся ситуации, и создает то состояние, в котором вы находитесь, и определяет то поведение, которое вы вы­казываете. Например, как вы встретите своего супруга (супругу) или друга (подругу), если он придет домой гораздо позже, чем обещал? Ваше поведение будет в значительной степени зависеть от того состояния, в ко­тором вы будете находиться в момент возвращения вашего возлюбленного (возлюбленной), а это состоя­ние, в свою очередь, будет в значительной степени оп­ределяться тем, какие картины вы представляли в сво­ем сознании по поводу причин его задержки. Если на протяжении долгих часов ожидания вы представляли себе его попавшим в аварию, всего в крови, мертвым или в больнице, то в тот момент, когда он войдет в дверь, вы встретите его со слезами радости и вздохом облег­чения и устроите ему маленькую взбучку, расспраши­вая, что случилось. Такое поведение является резуль­татом состояния обеспокоенности. Однако, если перед этим вы рисовали себе картины жестокой измены или повторяли себе снова и снова, что человек опаздывает просто потому, что ему нет дела до вашего времени и ваших чувств, тогда вы встретите его совсем по-друго­му, и эта встреча также будет результатом вашего со­стояния. Это значит, что из чувства злости и чувства пренебрежения вами возникает совершенно новый на­бор моделей поведения.

Вторым очевидным вопросом будет следующий: что заставляет одного человека представлять себе картины, характерные для состояния беспокойства, в то время как другой создает свои внутренние представления, основанные на состоянии неверия или злости? Однозначный ответ дать трудно, здесь действуют мно­гие факторы. Вы можете в таких ситуациях модели­ровать реакцию своих родителей или повторять ка­кие-то другие ролевые модели, исходя из собственного опыта. Если, например, когда вы сами были ребенком, ваша мать всегда беспокоилась, когда ваш отец прихо­дил домой поздно, вы будете представлять вещи точно таким же образом, испытывая беспокойство. Если же ваша мать в таких случаях говорила о том, что она не верит отцу, вы, возможно, станете моделировать такую модель поведения. Таким образом, наши верования, подходы к жизни, ценности и прошлый опыт общения с конкретным человеком — все это влияет на то, как мы представляем его поведение.

Существует еще один, более важный и мощный фак­тор, который влияет на то, как мы воспринимаем и представляем себе окружающий мир, и этот фактор — состояние и модели функционирования нашей собст­венной физиологии. Такие вещи, как мышечное напря­жение, работа кишечника, легких, поза, обмен ве­ществ, — все это оказывает колоссальное влияние на состояние. Внутренние представления и физиологиче­ские функции совместно образуют кибернетическую замкнутую петлю: все, что влияет на один элемент, бу­дет автоматически влиять на другой. Поэтому переме­на состояний подразумевает перемену внутренних пред­ставлений и перемену физиологии. Если ваш возлюб­ленный (супруг, ребенок) задерживается, но ваш

организм пребывает в активном, продуктивном состоя­нии, то вы просто будете думать, что он попал в автомо­бильную пробку по пути домой. Но, если вы по каким-либо причинам находитесь в физиологическом состоя­нии крайнего мышечного напряжения или сильной усталости, или если вы больны, или у вас низкое содер­жание сахара в крови, вы начнете представлять себе такие картины, которые будут увеличивать ваши от­рицательные эмоции и чувства. Когда вы чувствуете себя физически здоровым и полным жизни, разве не воспринимаете вы окружающий мир иначе, чем тогда, когда вы устали или больны? Подумайте над этим. Состояние вашей физиологии буквально преображает ваши представления о мире и, следовательно, его вос­приятие. Когда вы воспринимаете вещи как сложные или огорчительные, разве ваше тело при этом не испы­тывает неудобства и напряжения? Таким образом, эти два фактора — внутренние представления и физио­логия — постоянно взаимодействуют друг с другом и создают то состояние, в котором мы находимся. А уже это состояние определяет тип поведения, которое мы проявляем. Таким образом, для того, чтобы непосред­ственно контролировать собственное поведение, мы должны научиться контролировать свои состояния и управлять ими, а для того, чтобы контролировать со­стояния, мы должны сознательно направлять наши внутренние представления об окружающем мире и фи­зиологии. Только представьте себе, что вы могли бы на сто процентов контролировать все свои состояния в любой момент!

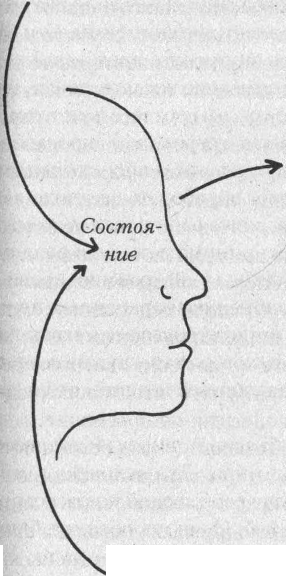
Прежде чем научиться управлять собственным жиз­ненным опытом, мы должны сначала понять, как мы вби­раем в себя этот опыт. Как и все млекопитающие, люди получают информацию об окружающей среде посред­ством специальных рецепторов и органов чувств. У человека пять органов чувств: вкус, обоняние, зрение, слух и осязание, или кинестетика. Как правило, мы принима­ем большую часть решений, воздействующих на наше поведение, пользуясь тремя основными органами чувств: зрением, слухом и осязанием.

**Как мы создаем наши состояния и модели поведения**

*Внутренние представления:*

*Что и как мы отображаем в нашем сознании*

*Что и как мы говорим и слышим в нашем сознании*



*Поведение:*

*Речевое — говорить Физическое — делать Изменение цвета кожи Дыхание*

*Физиология: Поза*

*Биохимические процессы*

*Нервная энергия*

*Дыхание*

*Мышечное напряжение/расслабление*

Эти специализированные рецепторы преобразуют внешние стимулы в сигналы, поступающие в мозг. За­тем, используя процессы обобщения, изменения и стира­ния, мозг преобразует эти электрические сигналы и от­фильтровывает их в единое внутреннее представление.

Таким образом, ваши внутренние представления, ва­ше восприятие события не совсем соответствуют тому, что произошло, скорее это ваше персонифицированное (личное) внутреннее представление о происходящем. Сознание человека не может обработать все сигналы, которые получает. Мы наверняка сошли бы с ума, если бы начали сознательно воспринимать тысячи различ­ных раздражителей, начиная от пульсирования крови в левом мизинце и кончая вибрацией барабанных пере­понок. Поэтому наш мозг отфильтровывает и накапли­вает только ту информацию, которая нам нужна сейчас, или ту, которая может понадобиться позднее, отбрасы­вая при этом все остальное.

Процесс фильтрации объясняет широкий диапазон человеческого восприятия мира. Два человека могут запомнить дорожную аварию совершенно по-разному и по-разному рассказывать о ней. Один мог обратить боль­ше внимания на то, что он увидел, другой — на то, что услышал. Они видели происходящее под разными уг­лами. У них в этот момент была различная физиоло­гия, и у них по-разному был организован процесс вос­приятия. У одного, например, стопроцентное зрение, а другой видит неважно. Возможно, один из них ранее сам побывал в подобной аварии, и у него уже есть ка­кое-то внутреннее представление об этом. Как бы то ни было, оба свидетеля будут иметь совершенно различ­ные представления об одном и том же событии. При этом они будут по-разному сохранять эти представле­ния, вовлекая в работу новые фильтры, через которые будут пропускать события в дальнейшем.

Есть одна важная концепция, которая используется в НЛП: «Карта — это не территория». Как отмечает Альфред Коржибский в своей книге «Наука и здоро­вье», «важные характеристики карты имеют смысл. Кар­та не является той территорией, которую она представ­ляет, но, если она сделана правильно, она имеет ту же структуру, что и территория, именно поэтому ею можно пользоваться». Тем более внутреннее представление че­ловека не является точным отражением события. Это просто одна из его интерпретаций, пропущенная через конкретные личные фильтры, основанные на индиви­дуальных верованиях, подходах к жизни, ценностях и на множестве других вещей, которые называются мета-программами. Возможно, именно поэтому Эйнштейн од­нажды сказал: «Кто бы ни попытался поставить себя верховным судьей на поле правды и знаний, он будет мгновенно опрокинут смехом богов».

Поскольку мы никогда не знаем действительного положения вещей, а имеем только свою версию проис­ходящего, почему бы тогда не представлять себе ситуа­ции такими, чтобы это вдохновляло и придавало энергии и нам, и другим, а не создавало ограничений? Чтобы этого добиться, надо уметь управлять своей памятью — нормировать такие представления, которые создавали бы наиболее выгодные и вдохновляющие ситуации каждого отдельного человека. В любом опыте вы можете сосредоточить свое внимание на самых разных вещах. Даже самый удачливый человек может размечтаться о том, что неосуществимо, и в результате впасть в депрессию или разозлиться, но ведь он может сфокусироваться на том, что у него получается лучше. Как бы ни ужасна была ситуация, вы можете предста­вить ее себе таким образом, что она вдохновит вас на позитивные действия.

Преуспевающие люди имеют постоянный доступ к таким своим внутренним состояниям, которые являют­ся наиболее продуктивными. Не в этом ли заключается их главное отличие от неудачников? Вспомните опять об У. Митчелле. Определяющим было не то, что с ним произошло, а то, как он представлял себе это. Несмотря на то, что он был страшно обожжен, а позднее и парали­зован, он смог ввести себя в активное, продуктивное со­стояние. Помните, ничто не является по своей сути аб­солютно плохим или абсолютно хорошим. Оценка — это то, как мы представляем себе происходящее. Мы можем представить себе вещи таким образом, что это представление введет нас в положительное состояние, а можем поступить и наоборот. Найдите время вспом­нить о том периоде вашей жизни, когда вы были в наи­более активном творческом состоянии.

Это как раз то, что мы делаем, когда ходим босиком по раскаленным углям. Если я сейчас попрошу вас от­ложить книгу и пройтись босиком по раскаленным уг­лям, я сомневаюсь, что вы встанете и сделаете это. Это пока не то занятие, которое позволит вам сделать свое состояние продуктивным. И как бы я ни убеждал вас, этого недостаточно для того, чтобы вы смогли предпри­нять данное действие.

Хождение по углям учит людей изменять свое со­стояние и поведение так, чтобы вдохновить себя на дей­ствия, которые могут быть совершены, несмотря на страх и прочие ограничивающие факторы. Люди, которые хо­дят босиком по углям, — это те же самые люди, кото­рые совсем недавно пришли на занятия, думая, что это совершенно невозможно. Однако они научились менять свою физиологию и свои внутренние представления о том, на что они способны и на что нет. Поэтому ходьба по углям превратилась для них из чего-то ужасного в то, что они поняли, знают и могут делать. Они научи­лись переводить себя в активное, творческое состояние, а находясь в этом состоянии, они способны на многие действия и результаты, в прошлом казавшиеся им со­вершенно невозможными.

Хождение по огню помогает людям получить новое внутреннее представление о своих возможностях. Ес­ли уж такая вещь, которая представлялась им ранее совершенно невозможной, является всего лишь огра­ничением в их сознании, то почему бы не преодолеть и другие «невозможности»? Одно дело — говорить о могуществе состояний. Другое дело — испытать это самому. Именно этому и служит хождение по углям. Оно дает новую модель для веры в себя и собственные возможности, оно создает новые внутренние ощуще­ния или состояния, которые могут сделать жизнь луч­ше и позволяют людям совершить такое, о чем они и не помышляли. Это четко демонстрирует людям, что их поведение является результатом того состояния, в котором они находятся, когда буквально тотчас, сде­лав несколько изменений в том, как они представляют себе свой опыт, они могут стать настолько уверенными в себе, что предпринимают эффективные и успешные действия. Очевидно, для достижения этого есть мно­жество путей. Прогулка босиком по углям — всего лишь один из очень эффективных и занимательных способов, который нескоро забудется.

Итак, ключ к получению желаемых результатов — так представить себе события, чтобы привести себя в активное состояние и, находясь в нем, получить воз­можность совершать действия, которые дали бы эти ре­зультаты. Если у вас это не получится, вы не только обречены на неудачную попытку, у вас не хватит духу даже предпринять эту попытку. Естественно, соответст­вующими будут и результаты. Если я скажу вам: «Да­вайте пройдемся по углям», то стимулы, которые я пе­редаю вам словами, попадут в ваш мозг и сформируют соответствующее представление. Если вы представите себе при этом дикарей с кольцами в носу, выполняю­щих какой-то жуткий обряд, или людей, которых сжи­гают заживо, это вряд ли вызовет в вас продуктивное состояние. Если вы представите самого себя обгорев­шим, ваше состояние окажется еще хуже.

Однако, если вы представите себе веселых людей, пры­гающих и танцующих у костра, если вы представите себе сцену общей радости и возбуждения, вы окажетесь в совершенно другом состоянии. Если вы представите самого себя совершенно спокойно и с радостью прогу­ливающимся по углям и если вы скажете самому себе: «Да, я абсолютно уверен, что могу это сделать», и будете управлять своим телом так, как будто вы абсолютно уверены в успехе, тогда ваши неврологические сигналы приведут вас в такое состояние, в котором вы, скорее всего, отважитесь на этот поступок, и он закончится ус­пехом.

Эти же рассуждения верны абсолютно для всего в нашей жизни. Если мы представляем себе, что ничего не выйдет, ничего таки и не выйдет. Если же мы предста­вим, что все будет нормально, мы создадим в себе внут­ренние ресурсы, требующиеся нам для перевода себя в соответствующее состояние, которое будет поддерживать нас при получении положительных результатов. Разница между Тедом Тернером, Ли Якоккой, У. Митчеллом и обычными людьми заключается в том, что первые представляют себе мир как место, где они мо­гут добиться любых результатов, каких только пожела­ют. Конечно, даже в самом активном состоянии мы не всегда достигаем того, чего хотим, однако, когда мы соз­даем соответствующее состояние духа, мы получаем са­мые благоприятные возможности для эффективного ис­пользования всех своих внутренних ресурсов.

Здесь весьма логично задать следующий вопрос: если внутренние представления и физиология работа­ют совместно над достижением такого состояния, из которого рождается наше поведение, то что определя­ет конкретные типы поведения, которые мы проявляем, находясь в этом состоянии? Один человек в состоянии влюбленности задушит вас в объятиях, а другой робко признается вам в любви. Ответ на этот вопрос будет таков: когда мы приходим в то или иное состояние, наш мозг получает доступ к различным, возможным моде­лям поведения. Количество вариантов определяется ко­личеством наших моделей внешнего мира. Некоторые люди, например, придя в ярость, имеют только одну мо­дель поведения и реакции: они готовы наброситься на собеседника с кулаками. Может быть, они извлекли ее из наблюдения за своими родителями или, возможно, однажды проверили эту реакцию в деле и добились ис­комого результата. Поэтому у них создалось устойчи­вое воспоминание, заставляющее и впредь в подобной ситуации действовать именно так.

У каждого из нас есть свой взгляд на мир, модели, формирующие наше представление об окружающей среде. Общаясь с людьми, читая книги и просматри­вая телепередачи, мы черпаем сведения, которые фор­мируют образ внешнего мира и наши представления о s том, что в нем возможно, а что нет. В случае с У. Мит­челлом главным моментом, сформировавшим его, бы­ло воспоминание о человеке, которого он знал в детст­ве. Этот человек был парализован, однако добился в жизни больших успехов. То есть у Митчелла была модель, которая помогла ему представить происшедшее так, что оно не могло помешать ему быть абсолют­но счастливым.

Для успешного моделирования других людей, нам нужно только отыскать те конкретные убеждения, ко­торые заставили их представлять себе мир таким об­разом, что они смогли предпринять эффективные дей­ствия. Нам надо точно узнать, как они представляли себе свой собственный опыт об этом мире. Что они говорили? Что они чувствовали? И опять-таки, если мы сумеем создать такие же ощущения в своем собст­венном организме, мы сможем получить аналогичные результаты. В этом как раз и состоит суть моделиро­вания.

Жизнь всегда дает те или иные результаты. Это од­на из ее констант. Если вы осознанно не решите, какие результаты вы хотите получить, и не будете их соответ­ствующим образом представлять, тогда какая-нибудь случайность — разговор, телевизионная передача и т. д. — может создать такие состояния, из которых воз­никнут модели поведения, вовсе не поддерживающие вас, а способствующие вашему падению. Жизнь как река. Она течет себе, и будет нести вас по течению, если вы не станете предпринимать осознанных целенаправ­ленных действий, для того чтобы плыть в том направле­нии, которое для себя наметили. Еще ее можно срав­нить с огородом. Если вы не посеете в своем мозгу те умственные и физиологические семена необходимых вам результатов, он зарастет сорняками. Если мы не нау­чимся осознанно управлять своим сознанием и состоя­ниями, то окружающая среда может сама создать в нас определенные состояния, часто нежелательные. Резуль­таты могут быть катастрофическими. Поэтому очень важно, чтобы мы постоянно стояли на страже своего соз­нания, корректируя наше восприятие мира. Мы долж­ны ежедневно пропалывать свой огород.

Одним из наиболее показательных примеров неже­лательного состояния является история Карла Вал-ленды, воздушного акробата из знаменитой цирковой труппы «Летающие Валленды». Много лет он с колос­сальным успехом выполнял свои феноменальные цир­ковые номера, никогда не задумываясь о возможности падения. И вдруг однажды он сказал своей жене, что видел себя падающим. Впервые в жизни он начал ус­тойчиво и четко представлять себе факт собственного падения. Спустя три месяца после того, как он впервые заговорил об этом, он упал с трапеции и разбился на­смерть. Некоторые люди могут сказать, что у него было предчувствие. Но есть и другая точка зрения — он соз­дал в своей нервной системе устойчивый образ, постоян­ный сигнал, который вызвал в нем состояние, спровоци­ровавшее падение, т. е. он сам создал результат. Он направил свое сознание в новое русло, и трагедия свер­шилась. Вот почему так важно в жизни концентриро­ваться на том, чего мы хотим добиться, а не на том, чего мы не хотим.

Если вы будете постоянно сосредоточивать свое вни­мание на всем плохом в жизни, на всем том, чего вы не хотите, и на всевозможных проблемах, вы будете при­водить себя в состояние, которое поддерживает такой тип поведения и такие результаты. Кстати, ревнивый ли вы человек? Нет, вы не ревнивы. Возможно, в про­шлом вам приходилось пребывать в состоянии ревно­сти, проявляя при этом соответствующее поведение. Однако вы — это не ваше поведение. Сделав, таким образом, соответствующие обобщения о своей прошлой жизни, вы создаете в себе уверенность, которая будет направлять ваши действия и управлять ими в буду­щем. Помните, что ваше поведение является результа­том вашего состояния, а ваше состояние, в свою очередь, является результатом вашего внутреннего представления и вашей физиологии. И то и другое вы можете изменить в считанные секунды. Если в прошлом вы были ревнивы, это значит, что вы просто представляли вещи таким образом, что это создавало соответствую­щее состояние. Сейчас вы можете представлять собы­тия и вещи по-новому и создавать другие состояния, которые будут выливаться в соответствующее поведе­ние. Помните, у нас всегда есть выбор представления себе тех или иных событий или явлений. Если вы вооб­разите, что ваш возлюбленный (возлюбленная) обма­нывает вас, очень скоро вы почувствуете себя в состоя­нии ревности и гнева. Помните, у вас нет никаких свидетельств того, что это так, но вы ведете себя, будто они есть. Поэтому когда он придет домой, вы будете выказывать ему свое подозрение или ярость. В таком состоянии как же вы будете обращаться с человеком, которого любите? Как правило, не очень хорошо. Вы начнете придираться к нему, говорить обидные слова, а может быть, и оскорблять. Или просто будете чувст­вовать себя плохо, что впоследствии неизбежно выль­ется в соответствующее поведение.

Помните, что человек, которого вы любите, мог не сде­лать ничего плохого, но ваше поведение, вытекающее из того непродуктивного состояния, вполне возможно, заставит его сожалеть, что он с вами, а не с кем-нибудь другим. Если вы ревнуете, вы сами создали такое со­стояние. Вы можете сменить свои негативные образы на позитивные, если представите любимого человека на­пряженно работающим, и по этой причине, задерживаю­щегося с приходом домой. Новый процесс представле­ния приведет вас в такое состояние, которое позволит вам встретить этого человека как желанного и дать по­чувствовать ему, что вы хотите быть вместе с ним. Воз­можно, наступят такие времена, когда ваш возлюблен­ный будет вести себя именно так, как вы воображали, но зачем тратить столько сил и эмоций до тех пор, пока вы не узнали правду наверняка? Скорее всего, вы все это выдумали, тем не менее, уже создали столько страхов и причинили столько боли друг другу, и ради чего?

*Прародитель каждого действия — мысль.*

*Ралф Уолдо Эмерсон*

Если мы будем контролировать наше общение с са­мими собой и создавать визуальные, слуховые и кине­стетические (тактильные) сигналы того, чего мы хотим, то сможем добиться значительных положительных ре­зультатов, даже в таких ситуациях, когда шансы на успех представляются ограниченными или недости­жимыми вообще. Самые энергичные и преуспеваю­щие менеджеры, тренеры, воспитатели и организато­ры — это люди, способные представлять себе и другим жизненные обстоятельства таким образом, который предвещает успех и посылает сигналы успеха в нерв­ную систему, несмотря на кажущуюся безнадежность внешних стимулов. Они поддерживают себя и других в состоянии полной мобилизации ресурсов, так, что мо­гут продолжать действовать до тех пор, пока не добь­ются полного успеха. Вы, очевидно, слышали о Мэле Фишере, который в течение семнадцати лет искал за­тонувшие в морской пучине сокровища, пока не нашел слитки золота и серебра общей стоимостью свыше 400 миллионов долларов. В статье, которую я читал о нем, одного из членов экипажа спросили, почему он так долго работал с Мэлом. Тот ответил, что у Мэла была удивительная способность воодушевлять всех. Каждый день Фишер говорил самому себе и своему экипажу: «Сегодня день удачи», а на исходе этого дня повторял: «Завтра день удачи». Но просто сказать — недостаточно. Он говорил это с полной убежденностью, рисуя себе и другим картины триумфа и пред­чувствуя его. Каждый день он приводил себя в такое состояние, которое давало ему возможность продол­жать поиски, пока они не увенчались успехом. Вот классический пример Формулы Абсолютного Успеха. Он знал, что ему нужно, он предпринимал решитель­ные действия, он учился тому, что срабатывает, а если эти приемы не срабатывали, он пытался сделать что-то еще, пока не добился успеха.

Одним из лучших организаторов, которых я знаю, является Дик Томей, старший тренер футбольной ко­манды Гавайского университета. Он очень хорошо зна­ет, как внутренние представления человека влияют на его работоспособность и результаты. Однажды, в матче с университетской командой из Вайоминга, его ребят совсем загоняли по полю. После первого тайма счет был 0:22, и впечатление было такое, будто его команда играет с противником в разные игры.

Можете представить, в каком состоянии были игро­ки, когда шли в раздевалку на перерыв. Томей взгля­нул на их опущенные головы и хмурые лица и понял, что если он не изменит их состояние, то и второй тайм не даст результата. В том физиологическом состоянии, в котором они находились, в том отчаянии они не смогли бы реализовать свои ресурсы.

Поэтому Дик принес им большую папку с газетны­ми вырезками и фотографиями, которые он собирал многие годы. В каждой заметке рассказывалось о фут­больных командах, которые проигрывали с подобным или еще большим счетом, однако смогли собраться и одержать победу, вложив в нее все свои силы и всю свою волю. Он заставил игроков прочитать эти статьи вслух, вселив в них совершенно новую веру, веру в то, что они могут вернуться на поле и выиграть, и эта вера (внутреннее представление) привела игроков в совершенно новое нейрофизиологическое состояние. И что же произошло? Команда Томея вышла на поле и иг­рала так, как будто это была последняя игра в жизни, при этом соперники из Вайоминга не смогли набрать ни одного очка за весь второй тайм и проиграли 27:22. Игроки Томея добились этого потому, что сумели из­менить свое внутреннее представление о границах своих возможностей.

Не так давно я летел в самолете вместе с Кеном Бланшаром, соавтором книги «Менеджер за минуту». Он только что написал статью для журнала «Гольф дайджест», озаглавленную «Игрок в гольф за минуту». Бланшар занимался с одним из ведущих американ­ских инструкторов по гольфу и в результате значи­тельно расширил свои познания в технике игры. Он пожаловался мне, что изучил огромное количество тон­костей этой игры, но не в состоянии их все запомнить. Тогда я сказал ему, что не нужно зацикливаться на этих особенностях, и спросил, бывали ли у него в жизни случаи, когда он очень удачно бил по мячу. Он ответил, что, конечно, бывали, и не раз. И тогда я объяснил ему, в чем суть мобилизации ресурсов, которые наверняка записаны у него в подсознании. Все, что ему нужно бы­ло сделать, это привести себя в то состояние, которое он испытывал во время удачных ударов и которое, навер­няка, закрепилось у него в подсознании. На то, чтобы научить его приводить себя в это состояние и использо­вать для этого соответствующие приемы, ушло всего несколько минут (Вы научитесь этой технике в гла­ве 17.) Что же случилось затем? Он вышел на поле и отыграл самый лучший круг за последние пятнадцать лет, при этом показал результат на пятнадцать ударов лучше своего предыдущего круга. Почему это про­изошло? Потому что нет ничего мощнее активного со­стояния. Ему даже не надо было делать попыток, чтобы что-то запомнить. У него все получалось само собой. Просто ему нужно было научиться пользоваться тем, что у него уже имелось.

Помните, что поведение человека является резуль­татом того состояния, в котором он находится. Если вам когда-либо удавалось добиваться высоких резуль­татов, вы можете повторить их, войдя в то же самое умственное и физическое состояние, в котором нахо­дились тогда. Перед Олимпийскими играми 1984 го­да я работал с Майклом О'Брайеном, пловцом, кото­рый выступал на дистанции 1500 метров вольным стилем. Он усиленно тренировался, но чувствовал, что не достигает той спортивной формы, которая позволи­ла бы ему рассчитывать на успех. Он ощущал в себе целый ряд внутренних барьеров, и ему казалось, что они ограничивают его возможности. Майкл считал, что не может претендовать на первое место, и рассчитывал на бронзовую или, в лучшем случае, на серебряную медаль. Его соперник Джордж Дикарло несколько раз выигрывал у Майкла.

Я провел с Майклом полтора часа и помог ему смо­делировать собственное состояние пикового результата, то есть понять, как он создавал продуктивные физиоло­гические условия организма, о чем он думал, что гово­рил себе на одном из соревнований, на котором он побе­дил Джорджа Дикарло. Мы реконструировали все умственные и физические действия, которые он совер­шал тогда, когда выигрывал заплывы. Мы выстроили эти действия в цепочку вплоть до выстрела стартового пистолета. Я узнал, что накануне победы над Джорд­жем Дикарло он перед заплывом слушал Хью Льюиса и программу новостей. Поэтому я включил в цепочку даже это прослушивание. И в день олимпийского фи­нального заплыва он делал все точно так же, совершал те же действия, что и в тот день, когда победил, — даже Хью Льюиса прослушал. И он победил Джорджа Ди-карло и выиграл золотую медаль, опередив соперника на целых шесть секунд.

Вы видели когда-нибудь фильм «Поля, где гуляет смерть»? Там есть потрясающая сцена, которую я ни­когда не забуду: мальчик двенадцати — тринадцати лет, который живет среди абсолютного хаоса и разруше­ния, находясь в состоянии полной безысходности, хва­тает пулемет и начинает стрелять в кого-то вдалеке. Это ужасная сцена. Как вы думаете, что может дове­сти двенадцатилетнего ребенка до такого состояния, чтобы он сделал подобное? Этому способствовали два фактора: во-первых, он был в состоянии такой фруст­рации, что сознание вычерпалось в нем до самого дна и его личность была полностью опустошена. Во-вто­рых, этот мальчик жил в обстановке, насквозь пропи­танной войной и разрушением, поэтому схватить пуле­мет было самой естественной реакцией в таком состоянии. Он видел, как это постоянно делают дру­гие, и, не задумываясь, сделал то же самое. Это ужас­ный негативный опыт. Нужно заставлять себя кон­центрироваться на более положительных состояниях. Понятно, что все то, что мы можем сделать в одном состоянии, совершенно невозможно для нас в другом, будь то добро или зло. Я постоянно подчеркиваю это снова и снова, пытаясь прочно внушить вам: поведе­ние людей определяется тем состоянием, в котором они находятся. То, как человек реагирует на события и предметы в этом конкретном состоянии, основано на его модели мира, то есть на накопленном опыте нейро-физиологических стратегий. Я не смог бы помочь Майк­лу О'Брайену выиграть олимпийскую золотую медаль, если бы он сам не стремился к этому и не накопил за всю свою жизнь достаточное количество стратегий, мы­шечных реакций и т. д. Все, что я смог сделать, это найти для него то состояние, в котором он смог наибо­лее эффективно мобилизовать все свои ресурсы, свои стратегии успеха, и привести их в действие в минуты решающего старта.

Большинство людей не предпринимает активных осознанных усилий по управлению своими состояния­ми. Они просыпаются утром либо подавленными, либо полными энергии. Хорошие новости возвышают их, плохие — бросают в бездну. Одним из различий между людьми в любой сфере деятельности является то, на­сколько эффективно они руководят своими ресурсами. Наиболее явственно это проявляется в спорте. Нет спортсменов, которые побеждали бы всегда, но есть от­дельные выдающиеся атлеты, которые обладают спо­собностью приводить себя в активное, продуктивное со­стояние почти по команде, умея всегда подняться над обстоятельствами. Почему Реджи Джексон выиграл все последние забеги? Как удается Ларри Берду или Джер­ри Уэсту вырабатывать в себе устойчивую способность забрасывать все решающие мячи на последних мину­тах матчей? Дело в том, что им удается мобилизовать все лучшее в себе именно тогда, когда это нужно, когда ставки наиболее высоки.

Изменение состояния — вот, что нужно большинст­ву людей. Они стремятся к счастью, радости, экстазу и уравновешенности. Они хотят душевного покоя или избавления от тех состояний, которые им не по душе. Например, они чувствуют себя подавленными, разо­зленными, огорченными, скучающими. Что делает при этом большинство людей? Как правило, они включа­ют телевизор, чтобы получить новые впечатления для формирования своих новых представлений. Они смот­рят на экран и смеются. Они потихоньку выходят из своего подавленного состояния. Одни выходят из до­ма, отправляются куда-нибудь поужинать, выкуривают сигарету или напиваются. Другие, с более положи­тельным настроем, отправляются в спортзал. Одно пло­хо у большинства таких подходов — полученные в результате состояния непродолжительны. Когда за­канчивается телепередача, человек снова погружается в то же самое мрачное представление о своей жизни. Грустные мысли и тяжелые чувства возвращаются к нему после вкусного ужина или наутро после выпивки. Вот та цена, которую приходится платить за временную перемену состояния. Эта книга научит вас тому, как радикально менять свои внутренние представления и физиологические состояния без внешних средств, ко­торые часто создают дополнительные проблемы. Для чего люди используют алкоголь и наркотики? Совсем не потому, что им нравится дырявить иглами свои ве­ны, а потому, что им нравится состояние эйфории, но они не знают, как по-другому привести себя в такое состояние. Мне доводилось наблюдать детей, которые были уже законченными наркоманами, но бросили эту вредную привычку после прогулки босиком по раска­ленным углям, потому что им давалась более совер­шенная и элегантная модель достижения понравив­шегося им состояния. Один парень, который сидел на героиновой игле более шести с половиной лет, прошел босиком по углям и сказал: «Всё, с наркотиками по­кончено. Я никогда не испытывал от иглы ничего по­хожего на то, что я почувствовал, перейдя на другую сторону костра».

Это совсем не означает, что ему теперь придется ре­гулярно ходить по раскаленным углям. Он просто впер­вые получил доступ к этому новому состоянию. Сделав что-то такое, что раньше он считал для себя совершенно невозможным, он выработал в себе новую модель пове­дения, которая теперь поможет ему чувствовать себя лучше.

Люди, которые добились совершенства, знают, как включать в работу наиболее продуктивную часть сво­его мозга. Именно это отличает их от всех прочих. Са­мое важное, что вы должны запомнить из этой главы, — это то, что ваше нейрофизиологическое состояние — большая сила, и вы можете ею управлять. Вы не должны подчиняться воле обстоятельств, которые встречаются у вас на пути.

Существует еще один важный фактор, определяющий наши представления о жизни, фактор, который фильт­рует внешние впечатления мира. Он определяет те со­стояния, которые мы будем постоянно создавать в опре­деленных ситуациях. Его можно назвать величайшей силой. Давайте теперь исследуем, какую волшебную си­лу имеет над нами вера.

4

**Рождение**

**совершенства**

**вера**

*Человек — это то, во что он верит.*

*А. П. Чехов*

В своей замечательной книге «Анатомия болезни» Норман Казинс рассказывает поучительную историю о Пабло Казальсе, одном из величайших музыкантов два­дцатого столетия. Это история о вере и возрождении, из которой мы все можем извлечь положительный урок.

Казинс рассказывает, как он познакомился с Казаль-сом незадолго до девяностолетия выдающегося виолон­челиста. Казинс вспоминает, что было больно смотреть на то, как этот старик начинает свой день. Он был на­столько слаб и разбит артритом, что не мог одеться без посторонней помощи. Эмфизема легких затрудняла ды­хание. Он передвигался с палочкой, сгорбленный, вытя­нув вперед тощую шею. Руки у него распухли, пальцы скрючились. Он выглядел очень старым и чрезвычайно усталым человеком.

Прежде чем сесть завтракать, он подошел к форте­пиано, одному из тех инструментов, которыми владел мастерски. С огромным трудом опустился на стул перед инструментом. Казалось, ему стоит колоссальных усилий поднести свои скрюченные, распухшие пальцы к клавиатуре.

А затем произошло чудо. Внезапно Казальс полно­стью преобразился прямо на глазах у Казинса. Он во­шел в продуктивное творческое состояние, при этом вся его физиология изменилась настолько, что он начал дви­гаться и играть, показывая такое великолепное мастер­ство, которое трудно было ожидать даже от здорового, сильного и темпераментного пианиста. Как вспоминает Казинс, «пальцы медленно выпрямились и потянулись к клавишам с такой легкостью и нежностью, как голов­ки цветов тянутся к солнцу. Спина выпрямилась, каза­лось, он стал дышать легко и свободно». Сама мысль о том, что он сейчас будет играть на фортепиано, полно­стью изменила все его внутреннее состояние и все его существо. Казальс начал с произведения Баха, играя с большим чувством, но сдержанно. После этого он сыг­рал концерт Брамса, при этом казалось, что его пальцы буквально летают над клавишами. «Впечатление было такое, словно все его тело слилось с музыкой, — пишет Казинс. — И не было больше закрепощенного и сгорб­ленного старика, грация и страсть полностью вытесни­ли из него весь артрит». В тот момент, когда он выхо­дил из-за фортепиано, казалось, это совершенно другой человек, отличный от того, что садился играть. Он стал стройнее и казался выше, он уже мог ходить без палоч­ки. Он быстро подошел к обеденному столу, с большим удовольствием съел свой завтрак и отправился на про­гулку вдоль побережья.

Мы обычно думаем о вере как о религиозных или политических доктринах, и часто это действительно так. Но в более широком смысле вера — направляющий принцип, убежденность или страсть, которые могут при­дать жизни значение, смысл и ориентацию. Нам открываются разнообразные стимулы. Убеждения представ­ляют собой систему организованных фильтров для на­шего восприятия окружающего мира. Верования напо­минают командиров нашего мозга. Когда мы твердо верим в то, что нечто является истинным, мы даем ко­манду собственному мозгу, как представлять себе это «нечто». Казальс верил в музыку и искусство. Эта ве­ра вносила в его жизнь красоту, порядок и благородст­во, и эта вера ежедневно творила с ним чудо. Посколь­ку он верил в сверхъестественную силу искусства, он заряжался невероятной энергией. Собственные убеж­дения ежедневно превращали его из усталого старика, в полного энергии и жизни, гения. В каком-то смысле вера поддерживала в нем жизнь.

Джон Стюарт Милль написал: «Один человек с твер­дой верой равен по силе девяноста девяти другим, у которых есть только интересы». Именно поэтому мож­но сказать, что вера открывает для каждого путь к со­вершенству. Вера командует нашей нервной системой. Когда вы верите, что нечто существует, вы буквально переводите себя в состояние, в котором оперируете этим «нечто» как действительно существующим. Если эф­фективно использовать свою веру, она может стать наи­более мощным источником создания добра в вашей жиз­ни. С другой стороны, такие верования, которые ограничивают ваши действия и мысли, могут стать чрез­вычайно разрушительными. Религия на протяжении всей истории человечества вдохновляла миллионы лю­дей и давала им силы совершать такое, о чем они не могли и помыслить. Вера помогает нам открыть в себе глубочайшие ресурсы и направить их на достижение нужных нам результатов.

Верования — и компас, и карты, которые ведут нас к целям и дают нам уверенность в том, что мы их достиг­нем. Люди, не обладающие верой и не выработавшие в себе способности применять ее, совершенно бессиль­ны. Они подобны лодке без руля и ветрил. Когда же у вас появляется вера, вы обретаете энергию для соверше­ния таких действий и создания для себя такого окру­жающего мира, в котором вы хотите жить. Вера помога­ет нам увидеть, чего мы хотим, и заряжает нас энергией для достижения этого.

По сути, в мире не существует более мощной силы, управляющей поведением человека, чем вера. В дейст­вительности вся история человечества является исто­рией веры. Люди, которые изменили ход истории — будь то Иисус Христос, Магомет, Коперник, Колумб, Эдисон или Эйнштейн, — были людьми, которые смог­ли изменить нашу веру. Поэтому для того, чтобы изме­нить свое поведение, нам, прежде всего надо изменить систему наших верований. Если мы с вами хотим мо­делировать совершенство, нам надо научиться моде­лировать верования и убеждения тех, кто уже достиг его.

Чем больше мы узнаем о человеческом поведении, тем больше убеждаемся в необычайной власти, которую имеет в нашей жизни вера. Часто эта власть опрокиды­вает системы логических построений насчет жизни, ко­торые уже имеются у большинства из нас. Даже на уровне физиологии верования (конгруэнтные внутренние представления и убеждения) контролируют нашу реальность. Не так давно было проведено интересное исследование среди больных шизофренией. У женщи­ны, страдающей раздвоением личности, обычно уровень сахара в крови не превышал нормы, но во время при­ступов шизофрении, когда она начинала верить, что боль­на диабетом, вся ее физиология изменялась настолько, что уровень сахара в крови поднимался до уровня, ха­рактерного для диабетиков. Ее вера становилась ее ре­альностью.

О фактах, подобных этому, говорят многочисленные опыты, в которых к человеку в состоянии гипнотиче­ского транса прикасались кусочком льда, уверяя его в том, что это кусок раскаленного металла. В результате в месте контакта появлялся ожог. Мы видим, что важна не реальность, а вера — прямые, безапелляционные ко­манды, посылаемые в нервную систему. А мозг просто делает то, что ему велят.

Большинство из нас знает, что такое эффект плацебо. Люди, которым говорят, что лекарство принесет им поль­зу, будут многократно ощущать эту пользу даже тогда, когда им будут давать пустые таблетки (плацебо), не имеющие никаких активных свойств. Норман Казинс, убедившийся на собственном опыте в силе веры в борьбе с собственной болезнью, делает вывод: «В лекарствах, не всегда есть необходимость. Вера в выздоровление изле­чивает чаще». Одно интересное исследование эффекта плацебо было проведено с группой пациентов с пробод­ной язвой. Они были разделены на две группы. Пациен­ты в первой группе были информированы о том, что им будут давать новое лекарство, которое приведет к полно­му излечению. Те, кто был во второй группе, получили информацию, что им будут давать экспериментальное новое лекарство, о свойствах которого пока известно очень мало. 70% больных в первой группе почувствовали зна­чительное улучшение состояния, и только 25% больных — во второй группе. В обоих случаях пациенты получали лекарства без медикаментозных свойств, то есть чистое плацебо. Единственное отличие, как вы видите, — раз­личные системы верований, которые были им внушены. Еще более впечатляют многочисленные наблюдения за людьми, которым давали лекарства с заведомо негатив­ным эффектом, но они не чувствовали никакого ухудше­ния здоровья, если им говорили, что лекарство даст поло­жительный результат.

Исследования, проведенные доктором Эндрю Уэй-лом, показали, что ощущения, которые испытывают нар­команы, почти полностью соответствуют их ожидани­ям. Он обнаружил, что мог успокоить человека, дав ему дозу амфетамина и сказав, что это успокаивающее, или стимулировать человека, дав ему барбитурат и сказав, что это стимулятор. «Все "волшебство" лекарств нахо­дится в мозгу пациента, а не в самом лекарстве», — сделал вывод Уэйл.

Во всех этих случаях единственной константой, ко­торая сильнее всего воздействовала на результаты, бы­ла вера, постоянный, конгруэнтный поток информации, поступающей в мозг и нервную систему. При всем его могуществе в этом процессе нет никакого таинства. Ве­ра — не что иное, как состояние, внутреннее представ­ление, которое управляет нашим поведением. Это мо­жет быть вдохновляющая вера в благоприятные возможности — вера в то, что мы можем преуспеть или добиться желаемого. Но это может быть и лишающая сил, угнетающая вера — вера в то, что у нас ничего не выйдет, что у нас есть четкие ограничения, которые не­возможно снять или преодолеть. Если вы верите в успех, у вас появятся силы и вдохновение для его достиже­ния. Если же ваша вера запрограмирована на неуда­чу, эти мысли неизбежно приведут вас к печальному опыту. Помните, когда вы говорите себе, что можете что-то сделать, и когда вы говорите, что у вас это не выйдет, в обоих случаях вы правы. Обе эти веры имеют силь­ную власть. Вопрос заключается в том, какой вере луч­ше следовать и как выработать в себе такую веру.

Дорога к совершенству начинается с осознания того, что наша вера — это наш выбор. Обычно мы так не думаем, тем не менее, выбор веры — сознательный вы­бор. Вы можете выбрать для себя такие убеждения, ко­торые будут ограничивать вас, а можете выбрать веру,

которая будет вас поддерживать. Важно сделать такой выбор, который способствовал бы успеху и достижению желаемых результатов, и отбросить все, что тянет вас назад.

Самое большое заблуждение людей относительно ве­ры заключается в том, что они рассматривают ее как статичную, чисто интеллектуальную концепцию. Такое понимание расходится с понятием действий и резуль­татов. Ничто не может быть дальше от истины, чем та­кое убеждение. Веру нужно рассматривать как откры­тую дверь к совершенству именно потому, что в ней нет ничего отрешенного или статичного.

Именно наша вера определяет, какую часть потен­циала мы сможем запрячь в работу. Верования могут открывать или перекрывать поток свежих идей. Пред­ставьте себе следующую ситуацию. Кто-то просит вас: «Принеси, пожалуйста, соль». Вы идете в соседнюю ком­нату, думая про себя: «Я не знаю где она». Оглядыва­ясь кругом в течение нескольких минут, вы кричите: «Я ее не вижу». Тогда этот человек встает, приходит на кухню и берет соль с полочки, которая находится пря­мо перед вами, говоря при этом: «Посмотри, она прямо у тебя перед глазами. Если бы она была змеей, то ужа­лила бы тебя». Когда вы сказали: «Я ее не вижу», вы дали своему мозгу команду не видеть соль. В психоло­гии это называется схотомой. Помните, что любой чело­веческий опыт, все, что вы когда-либо говорили, видели, слышали, чувствовали, нюхали или пробовали на вкус, сохраняется в вашем мозгу. Когда вы говорите с убеж­дением, что чего-то не помните, вы абсолютно правы. Но когда вы с таким же убеждением говорите, что вы може­те что-то сделать, вы даете команду своей нервной систе­ме, и она открывает те каналы вашего мозга, которые потенциально содержат ту информацию, которая нуж­на вам для ответа или действия.

***Рождение совершенства — вера*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

*Они могут, потому что они считают, что могут.*

*Вергилий*

Итак, что же такое вера? Это заранее организован­ная, построенная в виде определенной структуры систе­ма подходов к восприятию окружающего мира, кото­рая постоянно фильтрует нашу связь с самими собой.

Откуда же берется вера? Почему у одних людей такие убеждения и верования, которые толкают их к успеху, в то время как у других такая вера, которая постоянно приводит их к поражению? Если мы хотим моделиро­вать такую веру, которая приведет нас к совершенству, то первое, что мы должны сделать, — выяснить, откуда эта вера берется.

*Первый источник — окружающая среда.* Вот где наиболее явственно можно проследить, как успех поро­ждает успех, а поражение — поражение. Самое ужас­ное в жизни в гетто — это не ежедневный страх и лише­ния. Люди могут смириться с этим. Настоящим кошмаром является то воздействие, которое оказывает такое окружение на верования и мечты человека. Если все, что вы видите кругом, — отчаяние, если все, что вы видите кругом, — несчастье, то очень трудно построить в себе такое внутреннее представление, которое вело бы к успеху. Как вы помните, в предыдущей главе мы гово­рили о том, что моделирование — это процесс, которым мы занимаемся постоянно. Если вы растете среди богат­ства и успеха, вам легче моделировать богатство и успех. Если же вы растете среди нищеты и отчаяния, откуда могут взяться ваши модели благоприятных возможно­стей? Альберт Эйнштейн говорил: «Немногие люди спо­собны спокойно выражать воззрения, отличные от пред­рассудков их социального окружения. Большинство людей не способны даже сформировать в себе такие убе

ждения». На одном из моих «продвинутых» курсов по моделированию я провожу со слушателями занятие, включающее работу с бездомными, которые живут на улицах больших городов. Мы приводим их в аудито­рию и пытаемся смоделировать их систему верований и умственных стратегий. Мы их кормим, окружаем лю­бовью и вниманием, а потом просим поделиться с нами историей своей жизни, как они чувствуют себя в своем нынешнем состоянии и что, по их убеждению, произой­дет с ними дальше. Затем мы сопоставляем их поведе­ние с поведением людей, которые, несмотря на большие физические или эмоциональные трагедии, сумели ра­дикально изменить свою жизнь.

На одном из последних семинаров мы расспраши­вали двадцативосьмилетнего нищего, здорового и силь­ного, явно неглупого, с приятной наружностью. Поче­му же он был столь несчастлив и жил на улице, в то время как У. Митчелл, у которого, по крайней мере, на первый взгляд, было гораздо меньше ресурсов для то­го, чтобы изменить свою жизнь, был столь счастлив? Дело в том, что Митчелл вырос в такой среде, которая давала ему примеры, модели людей, преодолевших ко­лоссальные трудности и обретших для себя жизнь, пол­ную радости. Этим он создавал внутри себя веру: «Я тоже так смогу». В отличие от него этот молодой чело­век (назовем его Джон) вырос в среде, где подобных моделей не существовало. Его мать была проститут­кой, отец попал в тюрьму за убийство. Когда Джону было восемь лет, отец приучил его к героину. Такая окружающая среда, безусловно, сыграла свою роль в формировании его системы верований, которая огра­ничивалась тем, чтобы выжить. Она также подсказы­вала средства для достижения этого: жить на улице, воровать, пытаться заглушить свою боль наркотиками. Он глубоко убежден, что люди всегда норовят обидеть и обмануть тебя, если ты зазевался, что никто ни­кого не любит и т. д. Мы работали с этим парнем це­лый вечер и сумели изменить его систему верований с помощью своих методик (подробно это будет рассмот­рено в главе 6). В результате в тот же вечер он порвал с наркотиками и со всей своей прошлой жизнью. Он начал работать и обрел множество друзей, живет сей­час в совершенно новом окружении с новыми убежде­ниями, добиваясь все новых и новых результатов.

Доктор Бенджамин Блум из Чикагского универси­тета, наблюдая за сотней самых выдающихся молодых спортсменов, музыкантов и ученых, с удивлением обна­ружил, что большинство из них в детстве не выказыва­ли никаких задатков гениальности.

Однако, получая внимание, мудрое руководство и под­держку, они начали развиваться сами. Убежденность в том, что они могут чего-то достичь, наступила прежде, чем проявились признаки большого таланта.

Окружающая среда может быть наиболее важным и очень сильным генератором веры и убеждений, но не единственным. Если бы это было не так, мы бы жили в статичном мире, где дети богатых знали бы только бо­гатство, а дети нищих никогда бы не вырывались из нищеты. Но мы видим и другие факторы, способствую­щие формированию веры.

События, мелкие или значительные, могут помочь формированию веры. В жизни каждого человека быва­ют события, которые остаются в памяти навечно. Где вы находились в тот день, когда был убит Джон Ф. Кенне­ди? Если вы взрослый человек, я уверен, что вы помните это до сих пор. Для многих людей это был день, кото­рый в значительной степени и навсегда изменил их ми­ровоззрение. Точно так же вы можете вспомнить мно­жество событий из своей собственной жизни, которые оказали на вас такое влияние, что сохранятся в вашей памяти навсегда. Это и есть тот опыт, который форми­рует систему верований, способных преобразить всю на­шу жизнь.

Когда мне было тринадцать лет, я уже начал задумываться, чем бы заняться в жизни, и решил, что буду спортивным репортером. Однажды я вычитал в газе­те, что в ближайшем книжном магазине Говард Коселл будет давать автографы купившим его новую книгу. И я подумал, что, если я хочу стать спортивным репор­тером, мне нужно начать брать интервью у профессио­налов. Почему бы не начать с самого верха? Я сбежал из школы, одолжил, у кого-то, диктофон и попросил мать подвезти меня к книжному магазину. Когда я туда приехал, господин Коселл уже собирался уходить. Я разволновался и запаниковал. Он был окру­жен толпой репортеров, каждый из которых хотел ус­лышать его заключительные комментарии и ответы на свои вопросы. Каким-то образом мне удалось пролезть под руками у нескольких репортеров и приблизиться к Коселлу. И сразу же скороговоркой я стал расска­зывать ему о том, чем занимаюсь, и что собираюсь де­лать, и попросил у него короткое эксклюзивное интер­вью. И тут, на виду у десятка ожидающих репортеров, Говард Коселл дал мне интервью. Этот опыт полно­стью изменил систему моих представлений о том, что возможно в жизни, о том, кто в жизни доступен, и о том, какое вознаграждение можно получить, открывая лю­дям, чего ты добиваешься. Благодаря поддержке Коселла я получил работу в ежедневной газете и сделал карьеру в этой области.

*Третий источник формирования веры — знания.* Непосредственный жизненный опыт — один из источ­ников знаний. Другие знания мы получаем из чтения, просмотра фильмов, наблюдения за окружающим ми­ром, запечатленным другими в произведениях искусства. Знания — один из самых могучих рычагов, позво­ляющих вырваться из оков неблагоприятной среды. Не­важно, насколько мрачен мир вокруг вас: если вы чита­ете о достижениях других, вы можете создать в себе систему верований, которая позволит и вам преуспеть. Доктор Роберт Кервин, чернокожий политолог, писал в «Нью-Йорк тайме» о том, как пример Джеки Робинсо­на, первого черного игрока в высшей лиге, полностью изменил всю его жизнь, когда он был подростком: «Я был вдохновлен тем, что принадлежу к той же расе, что и он; уровень моих ожиданий значительно возрос бла­годаря его примеру».

*Четвертый способ формирования веры, в себя — опора на наши прошлые результаты.* Самый надеж­ный способ поверить, что вы можете что-то сделать, — сделать это хотя бы раз. Если один раз вам сопутство­вал успех, гораздо легче сформировать в себе веру, что вы преуспеете снова. Я должен был подготовить пер­вый, черновой вариант этой книги менее чем за месяц, чтобы уложиться в сроки. Я не был уверен, что смогу. Но, когда я приступил к работе и стал писать по одной главе в день, я понял, что могу сделать это. И, преуспев однажды, я знал, что смогу сделать это снова. Я сумел создать в себе такую уверенность, которая позволила мне закончить книгу в срок.

Все журналисты проходят через этот опыт — когда нужно писать к жесткому сроку. В жизни не много вещей столь же неприятных, как необходимость за­кончить статью в течение одного часа, находясь под постоянным давлением сроков выхода газеты. Боль­шинство начинающих журналистов очень боятся это­го непременного элемента их профессии. Но, что они с удивлением обнаруживают, если им удается преуспеть раз-другой, они уже уверены в том, что смогут успешно справиться с заданием и в будущем. Они не становятся проворнее или умнее с возрастом, но однажды уве­ровав в то, что могут выдать материал тогда, когда нужно, они начинают понимать, что могут сделать это всегда. То же самое можно сказать об артистах, биз­несменах или людях любой другой профессии. Вера в то, что что-то может быть сделано, становится сбываю­щимся пророчеством.

*Пятый способ формирования веры — это вызов в своем сознании переживания результата, которого вы только желаете достичь, как будто вы его уже до­стигли.* Точно так же как прошлый опыт может изме­нить ваши внутренние представления и веру в то, что вам по силам, ваш воображаемый опыт, представление о том, какими вы хотите видеть вещи и дела в будущем, может влиять на вашу веру. Я называю это *переживанием триумфа авансом.* Если те результаты, которые вы имеете, не дают вам необходимого мощного и продуктивного состояния, вы можете создать для себя тот воображаемый мир, который вам нужен, и воспользоваться его воображаемым опытом для изменения своих состояний, своей веры и способа действий. Например, если вы торговец, сколько денег вам легче заработать: десять или сто тысяч долларов? Дело в том, что легче заработать сто тысяч. Сейчас я объясню вам почему. Если ваша цель — заработать десять тысяч долларов, тогда то, чего вы хотите добиться, — просто заработать достаточно, чтобы заплатить по счетам. Если это и есть ваша цель, ради которой вы столь напряженно и тяжело работаете, то, как вы думаете, будет ли этого достаточно, чтобы возбудить, вдохновить вас, дать необходимые ре­сурсы для работы? Будете ли вы гореть на работе, ду­мая: «Работай, парень, работай! К концу месяца ты на­конец-то сможешь заработать столько, чтобы оплатить свои счета»? Не знаю, как вас, но меня бы такая пер­спектива совершенно не завела.

Однако торговля есть торговля. Вы, в принципе, зво­ните и встречаетесь с теми же людьми, поставляете им те же самые продукты, вне зависимости от того, чего вы рассчитываете достичь. Поэтому гораздо более волную­щим, гораздо более привлекательным является рабо­тать ради прибыли в сто тысяч долларов, чем в десять тысяч. При этом ваше состояние возбуждения гораздо скорее заставит вас предпринимать тот набор продук­тивных действий, который позволит раскрыть более вы­сокие потенциалы, чем просто надежда заработать на скромное существование.

Естественно, деньги — это не единственное средство для самомотивации. Какой бы ни была ваша цель, если вы создадите в своем мозгу четкое представление о тех результатах, которые вы хотите получить, и представите себе это так, как если бы вы уже достигли их, вы переве­дете себя в такое состояние, которое дает вам возмож­ность добиться желаемых результатов.

Все вышесказанное представляет собой способы са­момобилизации. У большинства из нас убеждения и верования складываются хаотично и случайно. Мы впи­тываем мысли — как хорошие, так и плохие — из окру­жающего нас мира. Поэтому одна из основных идей этой книги — убедить вас в том, что вы не опавший лист, гонимый ветром. Вы сами можете формировать свою веру и управлять ею. Вы можете контролировать спо­собы, которыми моделируете других. Вы можете созна­тельно направлять свою жизнь. Вы способны на пере­мены. Если и есть какое-то ключевое слово в этой книге, то это слово — «перемены». Я хочу задать вам один из самых главных вопросов. Каковы главные из ваших убеждений относительно того, кто вы есть и на что вы способны? Выкройте несколько минут и изложите на бумаге пять ваших главных убеждений, которые огра­ничивали вашу деятельность в прошлом:

1.

2.

3.

4.

5.

А теперь составьте список из пяти положительных убеждений, которые теперь могут поддерживать вас в достижении самых высоких целей:

1.

2.

3.

4.

5.

Одна из основных посылок, которых мы с вами бу­дем придерживаться, состоит в том, чтобы каждый из этих списков был датирован и соотносился с тем време­нем, когда он был составлен. Каждый из них — не ис­тина в конечной инстанции. Он действителен только для конкретного лица и в конкретное время. Он может меняться. Если у вас сформирована негативная систе­ма верований, вы должны были уже понять, какой урон она может вам нанести. Но так же важно понимать, что система убеждений столь же непостоянна, как длина ваших волос, ваше отношение к конкретной музыке, к качеству ваших отношений с каким-то конкретным ли­цом. Если вы сейчас ездите на «Хонде» и пришли к выводу, что будете счастливее, обладая «Крайслером», «Кадиллаком» или «Мерседесом, в ваших силах сме­нить машину.

Ваши внутренние представления и верования — яв­ления одного порядка. Если они вам не нравятся, их можно поменять. У нас всех внутри сформирована своеразная иерархия, шкала ценностей. У нас есть основ­ные принципы, понятия, которые мы считаем фунда­ментальными и за которые готовы умереть. Это такие вещи, как патриотизм, семья и любовь. Но большая часть нашей жизни управляется другими убеждениями о воз­можности успеха или счастья, которые мы бессознательно формируем у себя на протяжении многих лет. Задача состоит в том, чтобы разобраться в этих убеждениях и проверить, работают ли они на нас, вдохновляют ли нас и эффективны ли они.

Мы говорили уже о важности моделирования. Мо­делирование совершенства начинается с моделирова­ния убеждений. Для того чтобы смоделировать неко­торые из них, нужно время, но, если вы способны читать,, думать и слышать, вы можете смоделировать систему верований, свойственную наиболее преуспевающим людям на этой планете. Когда Дж. Поль Гетти начинал свою жизнь, он поставил перед собой задачу изучить системы верований наиболее преуспевающих людей на, земном шаре, а затем стал моделировать их. Вы таким же образом можете смоделировать его систему убеждений, а также системы верований самых выдающихся людей современности, читая их автобиографии.

Откуда берутся наши личные убеждения? Берем ли их у первого встречного на улице? Впитываем ли мы из телепередач и радио? Воспринимаем ли мы их у того, кто говорит дольше и громче всех? Если вы хотите преуспеть, то разумно быть осмотрительным в выборе своих убеждений, а не просто блуждать по ок­рестностям, подбирая все, что к вам прилипает. Важно понимать, что тот потенциал, которым мы обладаем, те результаты, которых мы добиваемся, есть процесс ди­намического развития, начинающийся с веры. Я хотел бы пояснить суть этого процесса с помощью следующей схемы:

Потенциал Действие

Убежденность/ настрой Результа

Предположим, человек убежден, что какое-то дело у него не выйдет. Предположим, он внушил себе, что он плохой студент. Если он настроен на провал, то какую часть своего потенциала он сможет использовать? Не так много. Он уже внушил себе, что многого не знает. Он уже дал своему мозгу сигнал к ожиданию провала. Если он начинает жизнь с таких настроений, каких действий можно от него в принципе ожидать? Будут ли это действия уверенного в себе, энергичного, цельного и настойчивого человека? Будут ли они отражать его реальный потенциал? Скорее всего, нет. Если вы убеждены в том, что вас неминуемо ждет провал, тогда нет смысла упорно трудиться. То есть вы начали с построе­ния системы верований, акцентированных на том, чего вы не можете, системы, посылающей сигналы в вашу нерв­ную систему, которая теперь отреагирует совершенно определенным образом. Вы включили в работу только очень ограниченный объем своего потенциала. Ваши действия будут вялыми, они будут идти не от души, а от половины души. Какие можно ожидать результаты? Скорее всего, они будут убогими. А теперь скажите, ка­кое воздействие эти жалкие результаты окажут на ва­ши будущие дела? Можно с уверенностью сказать, что они только усилят ваши негативные убеждения, с кото­рых вся цепочка и началась. Если это называется фор­мулой успеха, тогда футбольную команду «Лос-Анд­желес рейдерз» можно считать балетной труппой.

То, что мы имеем в данном случае, — классическая нисходящая спираль: неудача порождает неудачу. Люди, которые считают себя несчастными и у которых «вся жизнь пошла прахом», столь долго остаются в жизни без каких-либо существенных результатов, что начина­ют верить в то, что не способны ни на какие результаты. Они не делают практически ничего для того, чтобы вы­пустить на волю свои истинные потенциальные возмож­ности, и стараются устроить свою жизнь таким образом, чтобы им приходилось работать поменьше. А от такой работы какие можно ожидать результаты? Безусловно, результаты будут ничтожны, и это подорвет их веру еще сильнее.

*Добрая древесина не вырастает в тиши: чем сильнее ветры, тем прочнее деревья.*

*Дж. Уиллард Марриотт*

Давайте теперь подойдем к делу иначе. Начнем с боль­ших ожиданий. И не просто с ожиданий — вы глубоко

уверены каждой клеточкой своего существа, что вас ждет *успех.* Начиная с такой прямой, четкой формулировки эго, во что вы верите, какую часть своего потенциала вы можете раскрыть и использовать? Скорее всего, значительную. Каких действий от вас следует ожидать в та­ком случае? Станете ли вы довольствоваться малым и делать все вполсилы? Конечно, нет! Вы возбуждены, пол­ны энергии, у вас огромные ожидания успеха, вы собирае­тесь палить из всех пушек? Если вы будете прилагать такие усилия, каких результатов следует ожидать? Можно биться об заклад, что результаты будут великолепные. И какое влияние окажет это на вашу веру и способность добиваться еще более существенных результатов в будущем? Это полная противоположность тому порочному кругу. В этом случае успех будет порождать новый успех, и генерировать еще большую удачу, а каждый очередной успех будет укреплять вашу веру и давать новый импульс к еще более масштабным успехам.

Бывают ли осечки у предприимчивых людей? Без­условно, бывают. Гарантирует ли стойкая и прочная вера всякий раз новый успех? Конечно, нет. Если кто-то скажет вам, что у него есть волшебная формула, гарантирующая постоянный огромный успех, скорее прячь­те свой бумажник и отправляйтесь в противоположную сторону. Однако история подтверждает вновь и вновь, что люди, которые придерживаются оптимистичной, вдохновляющей системы верований, оказываются спо­собны на продвижение вперед и достижение стабиль­ных успехов. Авраам Линкольн проиграл целый ряд важных выборов, но он продолжал верить в свою спо­собность добиться долгосрочного успеха. Он вдохнов­лял себя на успех и не обращал внимания на неудачи. Его система верований была нацелена на совершенство, и он, в конце концов, достиг его. А, достигнув совершен­ства, он сумел изменить историю своей страны.

Иногда для того, чтобы преуспеть, совершенно необя­зательно иметь безграничную веру в свои силы и стойкий настрой на успех. Порой люди добиваются выдающихся результатов только потому, что не знают обо всех сложно­стях и препятствиях на этом пути. Иногда просто доста­точно не иметь убеждений, ограничивающих ваши воз­можности. Есть, например, история о молодом человеке, который заснул прямо на уроке математики. Он про­снулся вместе со звонком, посмотрел на доску и списал оттуда две задачи, думая, что это домашнее задание. Придя домой, он ломал голову над этими задачами весь остав­шийся день и.всю ночь, но не смог решить их. Однако он не сдавался и в конце недели все-таки получил ответ на одну из них и принес решение в класс. Учитель был; просто потрясен. Оказалось, что задача, которую он решил, считалась неразрешимой. Если бы ученик знал это, он бы даже не пытался решить ее. Но поскольку он не говорил себе, что решения нет, а, совсем напротив, думал, что должен найти ответ, он оказался способен на это.

Другой способ изменить веру — это опровергнуть ее собственным опытом. Вот еще одна причина, почему мы занимаемся хождением по горящим углям. Меня не очень волнует, способны ли люди ходить босиком по огню, но мне важно, чтобы они оказались способны со­вершить что-то такое, что считали ранее невозможным. Если вы способны совершить то, что считали ранее для себя совершенно немыслимым, то это заставит вас изме­нить свои убеждения.

Жизнь, как правило, оказывается гораздо более тон­кой и сложной, чем многие из нас думают. Поэтому, если вы до сих пор этого не сделали, пересмотрите свои убеждения и примите решение о том, какие из них вы должны изменить и на что именно их стоит заменить.

Следующий вопрос: изображенная справа фигура выпуклая или вогнутая?

Это глупый вопрос. Все зависит от того, как вы на нее посмотрите.

Ваша действительность — это та дейст­вительность, которую вы сами для себя соз­даете. Если у вас положительные внутрен­ние представления о ней, то это потому, что вы их создали такими для себя сами. Если они у вас отрицательные, то вы сами в этом виноваты. Можно назвать бесчисленное ко­личество убеждений, которые способствуют совершенству и ведут к нему, но я выбрал всего семь, которые мне представляются осо­бенно важными. Я называю их...



**Семь**

**сомнительных представлений об успехе**

*Мозг сам по себе необъятен. Он может быть равно вместилищем и рая, и ада.*

*Джон Мильтон*

Мир, в котором мы живем, — это мир, который мы выбираем для своей жизни сами, осознанно или неосознанно. Если мы выбираем блаженство, то мы его и по­ручаем. Если же мы предпочитаем жить в нищете, мы точно так же удостаиваемся и ее. Как вы узнали из предыдущей главы, вера и убеждения являются основой совершенства. Наши верования представляют собой конкретные и устойчивые организационные подходы к восприятию окружающей действительности. Они отражают наш основной выбор — как мы станем относиться к собственной жизни и, следовательно, как мы проживем ее. Они указывают нам, как и когда включать и выключать свое сознание. Поэтому первым шагом на пути к совершенству является выбор для себя таких убеждений и жизненных принципов, которые при­ведут нас к тому итогу, которого мы добиваемся.

Дорога к успеху определяется знанием своей цели, выполнением целенаправленных действий, осознанием результатов, которые мы получаем, и проявлением гиб­кости, которая необходима для внесения изменений, обес­печивающих итоговый успех. Это же касается и веры. Вам нужно найти такие убеждения, которые поддержи­вают вашу цель, такие принципы, которые приведут вас туда, где вы хотите быть. Если ваша вера не дает вам этого, вы должны отмести ее и попробовать что-нибудь новое.

Люди иногда оказываются в замешательстве, ко­гда я говорю о «сомнительных представлениях» об успехе. Кто же захочет строить свою жизнь на чем-то сомнительном? Но этим я только хочу сказать, что мы толком не знаем, каков мир, в котором мы живем. Мы не можем сказать про нарисованную ранее ли­нию, вогнутая она или выпуклая. Мы не знаем, лож­ны или верны наши убеждения. Что мы можем навер­няка знать, так это то, работают ли они на нас, поддерживают ли они нас, делают ли они нашу жизнь богаче, а нас самих лучше, помогают ли они нам и окружающим.

Слово «сомнительный» используется мной в этой главе только как настойчивое напоминание о том, что мы не можем знать совершенно точно, каковы вещи на самом деле. Как только мы узнали, например, что линия вогнутая, мы уже не видим ее выпуклой. Слово «сомнительный» не подразумевает здесь «ложь» или «ненадежность», а, скорее, является удобным приемом напомнить о том, что, как бы мы ни верили в какую-либо концепцию, мы должны быть всегда открыты для других ее версий и готовы к постоянной учебе. Я пред­лагаю вам взглянуть на эти семь убеждений и самим

решить, полезны они вам или нет. Я вывел их из воззрений выдающихся людей, жизнь которых пытался смоделировать. Чтобы создать модель совершенства, нам надо начать с выработки системы убеждений о том, что же такое совершенство. Я обнаружил, что эти семь представлений давали людям возможность шире использовать свои возможности, больше делать, быть активнее и добиваться более значительных результа­тов. Я не хочу сказать, что они являются единственны­ми полезными убеждениями, которые ведут к успеху. Но они очень хороши для начала. Они хорошо послу­жили другим, и мне бы очень хотелось посмотреть, смо­гут ли они пригодиться вам.

*Убеждение 1. Все происходит по своей причине и необходимости, и это можно поставить себе на службу.* Помните историю У. Митчелла? Каким бы­ло его главное убеждение, которое помогло ему пре­одолеть все невзгоды? Он решил принять все, что слу­чилось с ним, как должное и любым способом обратить это себе на пользу. Да и все преуспевающие люди обладают какой-то сверхъестественной способностью сконцентрировать все свои силы на том, что, возможно, сделать в данной ситуации, какие положительные ре­зультаты можно из нее извлечь. Неважно, насколько негативна та обратная связь, которую они получают при этом от своего окружения, — они думают только о благоприятных возможностях. Они понимают, что все на свете делается неспроста и из всего можно из­влечь пользу. Они верят в то, что всякая неудача несет в себе зародыш эквивалентной или даже более крупной удачи.

Я могу поклясться, что люди, добившиеся в жизни выдающихся результатов, думают именно так. Попро­буйте применить этот образ мыслей к своей, собственной жизни. Существует бесконечное множество вариантов реакции на любую ситуацию. Предположим, что вам в своем бизнесе не удалось заключить контракт, на который вы очень рассчитывали, именно тот, который, по вашему мнению, вы заслуживали. Кто-то обязательно почувствует себя при этом обиженным и разочарован­ным. Кто-то станет хандрить, сидя дома, а кто-то пойдет и напьется. Некоторые могут прийти в ярость. Многие станут обвинять во всем ту фирму, которая перехвати­ла у них контракт, обзывая ее сборищем посредствен­ных эгоистов. Будут и такие, кто станет винить во всем своих нерадивых сотрудников за то, что они угробили верное дело.

Такая реакция даст нам возможность выпустить не­много пара, но делу не поможет. Все эти действия ни на йоту не приблизят нас к тому результату, который нас интересует. Требуется много самодисциплины, для то­го чтобы спокойно проанализировать каждый свой шаг, извлечь болезненные уроки, «залатать дыры в заборе» и внимательно рассмотреть все новые открывшиеся воз­можности. Тем не менее, это единственный способ из­влечь положительный опыт из того, что кажется отри­цательным результатом.

Позвольте привести вам один хороший пример ис­пользования негативной ситуации. Мэрилин Гамиль­тон, бывшая учительница и королева красоты, а сейчас преуспевающая деловая женщина из города Фресно, штат Калифорния, когда-то чудом уцелела после ужас­ной аварии. Когда ей было двадцать девять лет, она врезалась в утес во время полета на дельтаплане и ока­залась прикованной к инвалидной коляске, так как ее парализовало ниже пояса.

Понятно, что после такой катастрофы Мэрилин вполне могла зациклиться на том, что она больше не в состоя­нии делать. Вместо этого она сосредоточилась на тех благоприятных возможностях, которые теперь перед ней открылись. В трагедии она сумела рассмотреть свой шанс. С самого начала она была очень недовольна сво­им инвалидным креслом, считая, что оно слишком огра­ничивает инвалида, угнетает его. В настоящий момент ни вы, ни я, скорее всего, не имеем ни малейшего пред­ставления о том, как определить достоинства и недо­статки подобного инвалидного транспортного средства на колесах. Но Мэрилин Гамильтон знала это. Она сообразила, что имеет уникальную возможность спро­ектировать более совершенную модель инвалидного кресла. Объединившись с двумя своими друзьями, ко­торые раньше строили дельтапланы, она начала разра­батывать новую модель усовершенствованного инвалид­ного кресла.

Втроем они основали компанию, которая получила название «Моушн дизайна». Она произвела револю­цию в промышленности инвалидных кресел и была удо­стоена премии как лучший малый бизнес Калифорнии 1984 года. Своего первого рабочего они наняли в 1981 го­ду, а сейчас у них восемьдесят работников и более вось­мисот дилеров по всему свету. На ее счету многие мил­лионы долларов.

Я не знаю, доводилось ли Мэрилин Гамильтон спе­циально формулировать свои убеждения, но она дей­ствовала в точном соответствии с динамической оцен­кой благоприятных возможностей, исходя из того, что реально можно сделать в конкретной ситуации. Фак­тически любое успешное дело свершается и развива­ется в рамках одной и той же концептуальной струк­туры.

Давайте еще раз на мгновение задумаемся о своих убеждениях. Как вы полагаете вообще, все делается к лучшему или к худшему? Как вы думаете, все ваши усилия приведут к успеху или к краху? В любой си-

туации вы видите потенциальные возможности или од­ни ухабы? Многие люди имеют склонность зацикли­ваться на отрицательных моментах ситуации, а не на положительных. Первым шагом к тому, чтобы это изме­нить, является само осознание этого факта. Вера в огра­ничения создает ограниченных людей. Выходом явля­ется снятие пределов и подключение к делу ресурсов более высокого уровня. Лидерами в нашей культуре являются такие люди, которые могут в любой ситуации рассмотреть благоприятные возможности, которые, ока­завшись в пустыне, видят вокруг цветущий сад. Скаже­те, невозможно? А что совершили крестьяне в Израи­ле? Если у вас есть твердое убеждение в том, что возможности всегда можно найти, скорее всего, вы най­дете и реализуете их.

Убеждение 2. Нет такого явления, как неудача.  
Есть только результаты. Это почти следствие из убеждения номер один, но оно принципиально важно и само по себе. Большинство людей в нашей культуре   
запрограммированы на страх перед явлением, которое   
называется неудачей. Тем не менее, любой из нас сразу   
вспомнит случаи из своей жизни, когда нам хотелось   
одного, а выходило совсем другое. Мы все проваливались на экзаменах, страдали от разрывов в своих романтических историях, составляли бизнес-планы только для того, чтобы убедиться в том, что все пошло наперекосяк. В этой книге я часто использую слова «итоги» и «результаты» по той причине, что это — единственное, на что обращают внимание преуспевающие люди. Они в упор не видят неудач. Они в них не верят. Они просто не считаются с ними.

Люди всегда из любого дела извлекают тот или иной результат. Тот, кто достигает наивысших резуль­татов в наше время, это не счастливчики, избежавшие поражений, а люди, убежденные в том, что если они предпримут какое-то действие и оно не даст им того результата, на который они рассчитывали, то они все равно извлекут полезный урок. Далее они использу­ют этот урок в новом деле, которое начинают немед­ленно. Они предпримут новые действия и получат но­вые результаты.

Подумайте над этим. Каковы то безусловное богат­ство и те очевидные преимущества дня сегодняшнего перед днем вчерашним? Ответ очевиден: это — опыт. Люди, которые опасаются неудач, заранее внутренне на­страивают себя на то, что план не сработает. Именно эта боязнь не позволяет им предпринять те самые дей­ствия, которые способны воплотить их мечты в реаль­ность. А вы боитесь поражений? А как вы вообще отно­ситесь к учебе? Ведь можно учиться на любом человеческом опыте и, следовательно, всегда преуспе­вать во всем, что предпринимаешь.

Марк Твен однажды сказал: «Нет ничего более гру­стного, чем молодой пессимист». Он был прав. Людям, которые верят в неизбежность провалов, почти гаранти­ровано убогое существование. Неудачи — это нечто та­кое, что просто не воспринимается людьми, ориентиро­ванными на великие дела. Они просто не думают о них, и никогда не отдают себя во власть отрицательных эмо­ций, если что-то не срабатывает.

Хочу поделиться с вами историей одной жизни. Это был человек, который:

потерпел неудачу в бизнесе в 21 год;

потерпел неудачу на выборах в Палату представите­лей

Конгресса в 22;

снова потерпел неудачу в бизнесе в 24;

пережил смерть любимой женщины в 26 лет;

пережил нервный срыв в 27 лет;

проиграл выборы в палату представителей в 34;

проиграл выборы в палату представителей в 36 лет;

проиграл выборы в сенат в 45 лет;

потерпел поражение, выставив свою кандидатуру на должность вице-президента в 47 лет;

проиграл выборы в сенат в 49 лет;

был избран президентом Соединенных Штатов Аме­рики в *52.*

Имя этого человека — Авраам Линкольн. Разве смог бы он стать президентом, если бы рассматривал все пе­речисленные события своей жизни как неудачи? Мало­вероятно. Есть знаменитая история о Томасе Эдисоне. После того как он сделал 9 999 безуспешных попыток усовершенствовать электрическую лампочку, кто-то спросил его: «Вы хотите поставить рекорд из десяти тысяч неудач?» Он ответил: «Что вы, я не потерпел ни одной неудачи. Просто каждый раз я открывал еще один способ, как не надо делать электрическую лампоч­ку». Другими словами, каждый раз он открывал, как новая последовательность действий ведет к новому ре­зультату.

*Наши сомнения* — *предатели. Они заставля­ют нас терять то добро, которое мы могли бы обрести, не испугайся мы этой попытки.*

*Уильям Шекспир*

Победители, лидеры, мастера своего дела — те лю­ди, кто обладает личной властью, — прекрасно пони­мают, что когда они пытаются что-то сделать и не по­лучают ожидаемого результата, то это просто обратная связь. Полученную информацию можно использовать для того, чтобы внести небольшие изменения в то, что нужно сделать, чтобы получить, наконец, долгожданный результат. Бакминстер Фуллер\* писал: «Все, че­му люди научились до сих пор, это результат проб и ошибок. Человечество учится только на своих ошиб­ках». Иногда мы учимся на своих ошибках, иногда — на чужих. Попытайтесь вспомнить пять самых круп­ных так называемых провалов в своей жизни. Чему вы научились из этого опыта? Можно с уверенностью сказать, что это были наиболее ценные уроки во всей вашей жизни.

Фуллер использует в качестве метафоры штурвал корабля. Он говорит, что, если штурвал повернут до упора в какую-то сторону, корабль будет вращаться на одном месте помимо воли рулевого. Для того чтобы прекратить вращение и вывести судно на прежний курс, рулевой начинает вращать штурвал, применяя беско­нечный процесс действия и реакции, регулировки и кор­рекции. Представьте себе эту картину — рулевой у штурвала среди спокойного моря плавно ведет свой ко­рабль в порт назначения, постоянно преодолевая тыся­чи неизбежных отклонений от заданного курса. Это не только живописная картина, но и превосходная модель, описывающая успешную карьеру человека. К сожале­нию, большинство из нас так не думает. Каждую ошиб­ку, любую неудачу мы воспринимаем как трагедию. Это неправильно. Это скверно отражается на нас и на на­шей карьере.

Многие люди, например, страдают из-за своего из­быточного веса. Но только такое их отношение к этому факту абсолютно ничего не меняет. Вместо этого они могут взглянуть на проблему таким образом, что оказа­лись чрезвычайно удачливы в получении такого резуль­тата, как «лишний жир», а теперь постараются стать столь же удачливы в получении нового результата, ко­торый можно назвать «стройная фигура». Для получе­ния этого нового результата нужно предпринять новые действия.

Если вы не знаете, какие действия следует предпри­нять для получения такого результата, обратите особое внимание на главу 10 или попробуйте смоделировать кого-нибудь, кто преуспел в получении результата «стройная фигура». Выясните, какие конкретно дейст­вия, физические и умственные, выполнял этот человек, чтобы сохранять устойчивый нормальный вес. Совер­шите аналогичные действия над собой, и вы получите тот же результат. Все то время, пока вы будете считать свой лишний вес неудачей, вы будете парализованы. Од­нако в тот самый момент, когда вы поменяете свою точ­ку зрения на результат, который получили, успех в но­вом деле будет вам обеспечен.

Уверенность в неизбежности поражения — отрава для мозга. Накапливая в себе отрицательные эмоции, мы ухудшаем свою физиологию, процесс мышления и общее состояние организма. Одним из величайших огра­ничений для большинства людей является страх неуда­чи. Доктор Роберт Шуллер, который обучает концеп­ции мышления о возможностях, задает свой коронный вопрос: «Что бы вы попытались совершить, если бы зна­ли, что успех гарантирован, и неудача вам не грозит?» Вдумайтесь в него. Как бы вы ответили на этот вопрос? Если бы вы действительно верили в то, что успех обеспе­чен, вы могли бы предпринять целую серию новых дей­ствий для достижения колоссальных и столь желаемых результатов. Так почему бы не попытать счастья? Раз­ве это не единственная возможность для роста? Итак, я предлагаю вам начать прямо сейчас привыкать к мыс­ли, что нет такого понятия, как поражение. Есть только результаты. У нас в любом деле всегда выходит какой-то результат. Если это не то, что вам нужно, можно просто изменить действия и получить новые результа­ты. Вычеркните слово «неудача», обводите рамочкой слово «результат», как только встретите его в этой кни­ге, и настройте себя на извлечение уроков из любого опыта.

\* Бакминстер Фуллер (Buckminster R. Fuller) (1895-1983) -дизайнер, инженер, математик и философ. Им создан выставоч­ный павильон США в Сокольниках. Внес значительный вклад в философию борьбы за мир, создав концепцию «космического корабля Земля». В Лос-Анджелесе действует институт его име­ни, занимающийся распространением его наследия. *— Прим. ред.*

*Убеждение 3. Что бы ни случилось, берите на себя ответственность.* Еще одно свойство, которое объеди­няет всех великих лидеров и преуспевающих деятелей современности: они действуют в уверенности, что сами создают свой мир. Фраза, которую от них слышишь постоянно: «Я беру на себя ответственность. Это — моя забота».

Не случайно они повторяют это снова и снова. Пре­успевающие люди убеждены: что бы ни случилось, хо­рошее или плохое, это — дело их рук. Если даже они не совершили этого своими физическими действиями, то, возможно, способствовали этому содержанием и си­лой своих мыслей. Я не знаю, насколько это все верно. Ни один ученый не может доказать, что наши мысли творят нашу реальность. Но это — полезное заблуж­дение. Это — вдохновляющее убеждение. Поэтому я предпочитаю в него верить. Я верю в то, что в процессе жизни мы создаем опыт — как своим поведением, так и мыслями — и что из этого опыта мы можем извле­кать уроки.

Если вы не верите в то, что сами создаете свой мир как успехами, так и поражениями, тогда вам остается отдать себя на откуп обстоятельствам. События поне­сут вас по воле волн. Вы станете объектом, а не субъек­том. Скажу вам честно, если бы я так считал, я бы поискал для себя другую цивилизацию, другой мир или  
другую планету. К чему жить здесь, если вы — про­дукт случайных внешних сил?

Способность брать на себя ответственность является,   
по моему мнению, лучшим мерилом силы и зрелости,   
личности.

Это также пример такой убежденности, которая укрепляет и другие, пример синергических возможностей логически связанных систем уверенностей. Если вы не верите в неудачи, если знаете, что всегда   
добьетесь нужного результата, вы никогда ничего не  
потеряете, а только приобретете всегда, когда станете   
брать на себя ответственность. Если вы владеете ситуацией вы победите.

У Джона Ф. Кеннеди была такая система убеждений. Дэн Ратер\* однажды сказал, что Кеннеди стал подлинным лидером во время инцидента в заливе Кочинос (Плайя-Хирон), когда встал перед всем американским народом и сказал, что это — кошмар, который не дол­жен был иметь место, и взял всю ответственность за эту авантюру на себя. Сделав это, он мгновенно превратил­ся из подающего надежды молодого политика в настоя­щего лидера нации. Кеннеди поступил так, как должен был поступить любой великий лидер. Тот, кто берет на себя ответственность, достоин власти. Кто избегает ее — теряет власть.

Этот же принцип ответственности работает и на меж­личностном уровне. У каждого из нас имеется печаль­ный опыт неудачных попыток выразить кому-нибудь свое дружеское расположение. Мы говорим им о том, как мы их любим, как понимаем те проблемы, которые их волнуют. Но вместо того, чтобы тоже настроиться на позитивную волну, они почему-то реагируют совсем иначе. Они вдруг становятся замкнутыми или даже враждебными по отношению к нам. Часто первым на­шим побуждением бывает желание нагрубить в ответ, обругать их, возложить на них ответственность за ис­порченные отношения. Это самый простой выход, но не всегда самый мудрый. Дело в том, что ваши прояв­ления чувств могли стать «спусковым крючком» ка­ких-то негативных эмоций. Вы, тем не менее, можете рассчитывать на получение нужного вам результата от общения, если будете помнить, что ваша цель — имен­но результат, та реакция, которая вам нужна. Для это­го вы должны изменить свое поведение, интонацию го­лоса, выражение лица и т. д. Мы говорим, что целью общения является тот ответ, который мы получаем. Из­менив свои действия, вы можете изменить характер общения. Взяв на себя ответственность, вы сохраняете возможность изменить тот результат, который у вас выходит.

\* Дэн Ратер (Dan Rather) (p. 1931) — тележурналист, автор и ведущий информационных передач. Долгие годы был собствен­ным корреспондентом Си-би-эс в Вашингтоне. Дважды удосто­ен премии «Эмми». Автор книги «У камеры неподкупный взгляд» (1976). — *Прим. ред.*

*Убеждение 4. Для того чтобы всем пользоваться, необязательно все понимать.* Многие преуспеваю­щие люди живут еще одним полезным убеждением. Они считают, что необязательно знать все о том, что собираешься использовать. Они знают главное и не ощущают потребности Влезать во все детали этого глав­ного. Если вы изучите людей, которые находятся у власти, то увидите, что у них есть общие знания о массе вещей, но они не владеют экспертными знаниями о каждой из них.

В первой главе мы рассказали о том, как моделиро­вание может сэкономить людям один из самых невос­полнимых ресурсов — время. Наблюдая за людьми, достигшими успехов, чтобы узнать, какие конкретные действия они предпринимают, чтобы добиться нужных результатов, мы получаем возможность дублировать, воспроизводить их действия и, следовательно, повто­рять и воспроизводить их результаты, причем намного быстрее, за гораздо меньшее время. Время — одно из тех явлений, которые никто не способен для вас вер­нуть или сохранить. Но великие люди неизменно оста­ются страшными скрягами в отношении своего време­ни. Из ситуации они извлекают самую суть, берут то, что им надо, не заботясь об остальном. Конечно, если они чем-то заинтересованы, хотят понять, как работает двигатель или как производится тот или иной продукт, они потратят дополнительно свое время на уче­бу. Но они всегда знают, сколько знаний им нужно, что важно, а что нет.

Бьюсь об заклад, что, если я спрошу вас, как работа­ет электричество, ваш ответ повиснет где-то между пол­ным нулем и весьма приблизительным представлени­ем. Тем не менее это не мешает вам пользоваться этим благом, вы с удовольствием щелкаете выключателями. Сомневаюсь, чтобы кто-нибудь из вас, сидя сейчас до­ма, читал эту книгу при свете свечи. Преуспевающие люди особенно сильны в определении того, что им не­обходимо понимать и что нет. Для того чтобы эффек­тивно использовать информацию из этой книги, для того чтобы эффективно прожить свою жизнь, вам сле­дует понять, что знание о вещи и использование ее — не одно и то же. Вы можете потратить все свое время на изучение корней дерева, но так и не сможете научить­ся собирать плоды. Преуспевающие люди не обяза­тельно самые эрудированные и самые знающие. На­верняка в Стэнфорде и Калифорнийском технологи­ческом институте было множество ученых и инженеров, которые знали о схемах компьютеров больше, чем Стив Джобе или Стив Возняк, но именно эти двое сумели наиболее эффективно воспользоваться своими знания­ми. И именно они получили результаты, к которым стремились.

*Убеждение 5. Люди являются вашим величайшим ресурсом.* Совершенные люди, то есть личности, кото­рые добиваются выдающихся результатов, в абсолют­ном своем большинстве обладают чувством глубочай­шего уважения к людям и способностью ценить других. Им присуще «чувство команды», сознание общей цели и единства. Если и есть какое-то рациональное зерно в новом поколении книг по бизнесу, вроде таких как «Ин­новации и предпринимательство», «В поисках совер­шенства» или «Менеджер за минуту», так это то, что прочный успех невозможен без поддержки других лю­дей, что путь к победе пролегает через создание коман­ды победителей, которая работает как единый организм. Мы все видели репортажи с японских предприятий, где рабочие и управляющие обедают вместе в одних кафе­териях и где каждый вносит свой вклад в совершенст­вование производства. Успех японской экономики сви­детельствует о том, какие чудеса можно творить, если уважать людей и перестать ими манипулировать.

Когда Томас Дж. Питерс и Роберт X. Уотерман, ав­торы книги «В поисках совершенства», выявили основ­ные факторы, делающие различные компании велики­ми, они обнаружили, что одним из ключевых элементов было чуткое отношение к людям. «Пожалуй, трудно найти более убедительное свойство всех преуспеваю­щих компаний, чем уважение к каждой отдельной лич­ности», — писали они. Добившиеся успеха фирмы от­личались тем, что там относились к людям с уважением, руководители видели в своих рабочих партнеров, а не инструмент. Авторы отмечают, что, согласно одному из исследований, восемнадцать из двадцати опрошенных менеджеров компании «Хьюлетт Паккард» заявили,  
успех их фирмы определяется общей политикой, ориентированной на человека.

«Хьюлетт Паккард» — это не компания розничной торговли, которая имеет дело с потребителями, и не продавец услуг, который сильно зависит от доброй воли своих клиентов. Она действует на передовых рубежах сложнейших современных технологий. Но даже там совершенно очевидно, что эффективная кадровая политика является важнейшим приоритетом.

Подобно многим перечисленным здесь убеждениям  
этот принцип также легче провозгласить, чем воплотить  
в жизнь. Необходимость уважительного отношения к  
людям — тезис, который легко слетает с губ в кругу   
своей семьи или в рабочем коллективе. Однако не так  
просто практически выполнять его.

Когда вы будете читать эту книгу дальше, постоянно  
держите в памяти образ рулевого, неустанно корректирующего курс корабля на его пути в порт назначения. Это же касается и всей нашей жизни. Нам надо постоянно быть начеку, корректировать свое поведение и свои действия, чтобы уверенно продвигаться вперед к поставленной цели. Заявлять о том, что вы относитесь к людям с уважением, и применять этот тезис на практике — не одно и то же. Преуспевающие люди умеют спрашивать у других: «Как бы нам сделать это получше?», «Как бы нам это наладить?», «Как нам добиться более серьезных результатов?». Они знают, что один отдельно взятый руководитель, как бы одарен он нибыл, столкнется с трудностями при сведении разных талантливых людей в один коллектив.

*Убеждение 6. Работа — это игра.* Знаете ли вы хотя бы одного человека, который добился существенных успехов в деле, которое он ненавидит? Я таких не знаю. Одним из ключей к успеху является заключение «счастливого брака» между тем, что вы делаете, и тем, что вы любите. Пабло Пикассо однажды сказал: «Ко­гда я работаю, я отдыхаю; ничегонеделанье или прием гостей очень утомляют меня».

Возможно, мы не умеем рисовать как Пикассо, но мы •все в состоянии постараться найти для себя такое дело, которое нас вдохновляет и возбуждает. И мы можем внести в свою работу многие из тех элементов, которые успешно применяем в игре. Марк Твен сказал: «Сек­рет успеха заключается в том, чтобы свою работу пре­вратить в сплошной отпуск». Пожалуй, преуспевающие люди придерживаются этого правила.

Сегодня очень много приходится слышать о «трудоголиках». Есть множество людей, для которых работа "стала болезненной одержимостью. Кажется, что они уже не получают удовольствия от своей работы, но чувству­ют, что не могут заниматься ничем другим.

Исследователи отмечают удивительные качества тру-доголиков: среди них попадаются люди, которые отли­чаются маниакальной зацикленностью на своей работе по той причине, что любят ее. Она бросает им вызов, стимулирует, делает их жизнь богаче. Такие люди склон­ны относиться к своей работе так же, как большинство из нас относится к игре. Они рассматривают ее как возможность напрягать силы, узнавать новое, исследо­вать непознанные горизонты.

Однако некоторые виды работы более привлекатель­ны с этой точки зрения, чем другие, не так ли? Конечно. Задача — найти свой подход к любому делу. Здесь срабатывает теория восходящей спирали. Если вы смо­жете найти творческие подходы к выполнению своей работы, это даст вам возможность совершенствоваться, подымаясь все выше и выше. Если же вы придете к убеждению, что ваша работа — каторга, только способ зарабатывать на жизнь, скорее всего, такой она и останется для вас навсегда.

Ранее мы уже упоминали о синергическом объединенном характере цельной системы убеждений, в которой одни положительные убеждения или принципы поддерживают и усиливают другие элементы веры. Вот' еще один пример в подтверждение этого. Я не думаю,  
что вообще существуют тупиковые или безнадежные  
профессии. Просто есть люди, утратившие «нюх» на  
свой шанс, на благоприятные возможности, люди, решившие не брать на себя ответственность, а предпочитающие верить в поражения. Я не предлагаю, чтобы вы обязательно сделались трудоголиком. Я также не настаиваю на том, чтобы вы строили весь свой мир вокруг работы. Но я хотел бы, чтобы вы обогатили и свой   
мир, и свою работу, внеся в них любознательность и  
жизненную силу, которые мы обычно вкладываем в  
игру.

*Убеждение 7. Не может быть прочного успеха безпреданности своему делу.* Преуспевающие люди имеют твердое убеждение, что приверженность и преданность обладают огромной энергией. Если и есть какой-то принцип, который почти неотделим от успеха, то это убеждение, что не бывает большого успеха без преданности делу. Стоит только внимательно приглядеться к людям, преуспевающим в какой угодно области, и вы увидите, что они не обязательно самые лучшие и самые яркие, самые быстрые и самые сильные. Но вы обяза­тельно отметите, что это люди, одержимо преданные сво­ему делу. Великая русская балерина Анна Павлова однажды сказала: «Следовать без остановки к одной цели — вот секрет успеха». Это еще один способ выра­жения сути нашей Формулы Абсолютного Успеха: знать свою цель, моделировать то, что работает, предпринимать действия, развить в себе остроту ощущений, чтобы знать результаты своих действий и постоянно коррек­тировать их, пока не получишь желаемый результат.

Эта формула приложима к любой области деятель­ности, даже к той, где, казалось бы, основную роль игра­ют природные данные. Возьмем, например, спорт. Что сделало Ларри Берда одним из лучших баскетболистов мира? Многие удивляются до сих пор. Он медлителен. Он не умеет прыгать. В спорте «грациозных газелей» он иногда двигается, как в замедленной съемке. Но если внимательно разобраться в сути его игры, то мы поймем, что Ларри Берд играет столь великолепно потому, что у него колоссальная заряженность на успех. Он тренируется больше всех, у него крепче сила духа, он выкладывается больше всех, выжимая из своих умений больше, чем кто-либо другой. Пит Роуз, легендарный бейсболист, проложил себе дорогу в книгу рекордов тем же способом: за счет постоянного стремления к совершенству, умения вложить всю свою душу в каждое дви­жение на площадке. Том Уотсон, великий игрок в гольф, ничем не выделялся во время учебы в Стэнфорде. Он был «обычным ребенком» в семье гольфистов. Но его тренер до сих пор с восхищением вспоминает об Уотсоне, говоря: «Я никогда не видел, чтобы кто-то трени­ровался больше Тома». Разница в чисто физических качествах разных спортсменов редко о чем-нибудь го­ворит. Именно преданность своему делу отличает вы­дающихся игроков от просто хороших.

Приверженность является важным компонентом успеха в любом деле. Прежде чем достичь мировой известности, Дэн Ратер был легендой среди телерепортеров Хьюстона. Там до сих пор вспоминают, как он делал свой репортаж о приближающемся к побережью Техаса урагане, сидя на дереве. Однажды я услышал, как кто-то сказал о Майкле Джексоне, что он просто везунчик, который лег спать и наутро проснулся знаменитым. Проснулся знаменитым наутро? Как бы не так! Есть ли у Майкла Джексона талант? Безу­словно. Но он работал над ним с пяти лет. Он уже тогда начал выступать, учиться пению, заниматься тан­цами, писать свои песни. Конечно, у него был опреде­ленный природный талант. Но нельзя забывать и о том, что он воспитывался в среде, которая поддержи­вала его; он выработал в себе систему убеждений, которая укрепляла его; он разработал для себя множе­ство моделей успеха; у него была семья, которая направляла его. Самым же главным стало то, что он был согласен заплатить за успех любую цену. Я люб­лю использовать сокращение «ЧБЭНС» — чего бы это ни стоило. Удачливые люди готовы делать все необхо­димое для успеха\*. Это, так же как и все остальное, выделяет их из общей массы.

Есть ли еще какие-нибудь убеждения, способствую­щие достижению совершенства? Конечно, есть. Если вы будете использовать и их, тем лучше. В этой книге вы будете встречаться с откровениями мудрых людей и дополнительными мотивами, которые можете исполь­зовать в жизни. Помните, *успех дает ключи.* Исполь­зуйте опыт тех, кто уже преуспел. Выясняйте у них, каких убеждений они придерживаются, что руководит их действиями на пути к успеху. Приведенные выше семь убеждений до вас уже совершили чудеса для мно­жества людей, и я уверен, что они помогут и вам, если вы проявите в отношении них свою твердую решимость и преданность делу.

Я почти явственно слышу некоторые ваши возраже­ния типа: «В этом деле очень много разных "если". А что, если моя вера меня не поддерживает? Что, если мои убеждения отрицательные, а не положительные? Разве можно менять свою веру?» Пусть так, но вы уже сдела­ли свой первый шаг: попытались осознать проблему. Вы уже знаете, чего хотите. Вторым шагом будет дейст­вие, умение контролировать свои внутренние представ­ления и убеждения, знание того, как управлять своим мышлением.

Итак, мы начали понемногу складывать вместе все те камешки, из которых будет выложена дорога, веду­щая к совершенству. Мы начали с мысли, что инфор­мация есть королевское достояние, что лучшим спе­циалистом по общению является тот, кто знает, чего хочет, и предпринимает эффективные действия, меняя свое поведение до тех пор, пока не добьется желаемого результата. Из главы 2 мы узнали, что дорога к совер­шенству лежит через моделирование. Если вы можете найти людей, которые добились значительных успе­хов, можете смоделировать те действия, которые они настойчиво предпринимали для получения нужных ре­зультатов, — их убеждения, ментальность и физиоло­гию, — то вы сможете добиться аналогичных резуль­татов за более короткое время. В главе 3 мы говорили об энергии состояний. Мы увидели, насколько мощ­ным, богатым на ресурсы и эффективным может быть то или иное нейрофизиологическое состояние челове­ка. В главе 4 мы изучили природу убеждений, то, как вдохновляющая вера раскрывает двери к совершенст­ву. В этой, главе мы проанализировали те семь убеж­дений, которые являются краеугольными камнями со­вершенства.

А сейчас я хочу поделиться с вами теми эффектив­ными приемами, которые помогут вам воспользоваться всем тем, что вы уже усвоили. Пора за учебу...

\* Стоит ли говорить о том, что вы делаете все необходимое для успеха без нанесения ущерба другим людям.

6

**Совершенство­вание ума — как управлять своим мозгом**

*Не ищите виноватых, ищите средства.*

*Генри Форд*

Эта глава о поиске средств. До сих пор мы говорили о том, как следует менять себя, чтобы изменить свою жизнь, какие состояния воодушевляют вас, а какие остав­ляют равнодушными. В этой главе вы научитесь изме­нять свои состояния таким образом, чтобы добиваться желаемого именно тогда, когда это необходимо. Людям иногда не хватает ресурсов, чаще всего им недостает умения ими распорядиться. Сейчас вы будете учиться тому, как владеть ситуацией, получать больше удоволь­ствий от жизни, изменять свои состояния, образ дейст­вий и те процессы, которые протекают в вашем организ­ме, причем делать все это за считанные секунды.

Та модель изменений, которую преподаю я, и кото­рая описана в науке НЛП, значительно отличается от той, что используется во многих школах психотера­пии. Терапевтический канон, компиляция нескольких избранных школ, стал настолько общеизвестным, что превратился во что-то вроде культового тотема. Боль­шинство психотерапевтов считают, что для того, чтобы изменить свое состояние, человеку необходимо вернуть­ся к глубоко укоренившемуся в нем негативному опы­ту и испытать его вновь. Суть методики состоит в следующем. Испытывая отрицательный опыт в жизни, люди накапливают его внутри себя как жидкость, до тех пор, пока не останется свободного места. Единственный способ вмешаться в этот процесс, утверждают такие специалисты, пережить эти события заново, пе­реболеть ими, чтобы потом избавиться от них раз и навсегда.

Абсолютно всё в моем собственном опыте убеждает меня в том, что это — один из наименее эффективных способов помочь людям в решении их проблем. Во-первых, когда вы просите человека вернуться в про­шлое и пережить ощущение какой-либо ужасной трав­мы, вы приводите его в самое болезненное и наименее продуктивное состояние, в котором он только может находиться. Если вы ввели кого-то в состояние безыс­ходности, то шансы у этого человека на творческий, ак­тивный подход к своим проблемам и возможным ре­зультатам значительно снижаются. По существу, такой подход может еще более усугубить неблагоприятную модель поведения. Постоянно вводя человека в невро­логические состояния ограниченности и боли, мы упро­щаем процесс возврата в эти состояния в будущем. Чем сильнее вы оживляете в сознании негативный опыт, тем больше вероятность его повторения. Может быть, имен­но поэтому многочисленные традиционные психотера­певтические методы лечения так нескоро дают положи­тельные результаты.

У меня много друзей среди психотерапевтов. Они искренне заботятся о своих больных. Они убеждены что все, что они делают, приносит страдающим людям пользу. И это действительно так. Традиционное лече­ние дает результаты. Однако с повестки дня не снима­ется вопрос: можно ли получить те же самые результа­ты с меньшей болью для пациента и за более короткий отрезок времени? Ответ будет «да», если мы сможем смоделировать поведение и действия наиболее извест­ных врачей в мире, а это как раз то, что сделали Бэндлер и Грайндер. Действительно, если разобраться в том, как работает мозг, можно стать своим собственным ле­карем, своим собственным личным консультантом. Это уже более чем лечение, вы можете эффективно менять свои ощущения, эмоции или поведение, причем практически мгновенно.

Достижение более эффективных результатов начинается, по моему убеждению, с создания новой модели самого процесса изменений. Если вы уверены в том, что все ваши проблемы скапливаются внутри вас до тех пор, пока не начнут литься через край, то именно это вы станете ощущать в себе. Вместо того, чтобы думать, что боль накапливается в нас в виде какой-то смертоносной жидкости, я предпочитаю рассматривать нашу нервную деятельность скорее как автоматический проигрыватель пластинок. Все, что действительно случается с челове­ком, он накапливает в виде опыта, который хранится в нем, как записи или пластинки. Мы храним их в своей памяти, как пластинки хранятся в автоматическом про­игрывателе. Каждую из этих «записей» можно воспро­извести в любой момент, если дать мозгу определенный стимул извне, если в нужный момент нажать нужную кнопку.

Поэтому в любой момент мы можем вспомнить про­шлый опыт или нажать соответствующие кнопки, которые воспроизведут «песни» счастья и радости, но можем нажать и такие кнопки, которые вызовут боль. Если

ваш план лечения предусматривает нажатие кнопок, вы­зывающих боль снова и снова, вы будете усиливать то  
самое негативное состояние, которое хотите преодолеть и изменить.

Я думаю, нам надо совсем противоположное. Может быть, нам нужно просто перепрограммировать свой проигрыватель так, чтобы он стал играть совершенно другие мелодии. Представьте себе: вы нажимаете на ту же самую кнопку, но вместо грустных песен звучит радостная, бравурная мелодия. Или можно перезаписать или перепрограммировать пластинку — стереть старые вос­поминания и записать новые.

Суть этой идеи состоит в том, что те записи, которые не воспроизводятся, не будут накапливаться и мучить вас. Это было бы абсурдно. И так же легко, как перепрограммировать автоматический проигрыватель, изменить те способы, которыми мы создаем в себе отрицательные чувства и подавляющие нас эмоции. Нам совершенно не обязательно испытывать и повторять свой негативный опыт и боль, чтобы изменить собст­венное состояние. Все, что нам нужно, это поменять внутреннее представление с негативного на позитив­ное, причем сделать так, чтобы оно появлялось в мозгу автоматически и давало более эффективные результа­ты. Нужно перенастроить свои логические схемы на радость и отключить всю ту часть, которая вызывает боль.

НЛП занимается организацией структуры человече­ского опыта, а не его содержания. Конечно, с личной точки зрения одни события могут быть для нас гораздо более приятны, чем другие, но нам, по сути, безразлично, что происходит кругом. Что нас действительно интере­сует — это то, как мы представляем в своем сознании все происходящие события. В чем разница между ме­ханизмами создания депрессии и экстаза? Основная разница в том, каким образом мы структурируем свои внутренние представления.

*Ничто не имеет надо мной большой власти, кро­ме того, чему я сам даю ее посредством моих осознанных мыслей.*

*Энтони Роббинс*

Мы структурируем свои внутренние представления посредством пяти органов чувств — зрения, слуха, ося­зания, вкуса и обоняния. Другими словами, мы воспри­нимаем окружающий мир в форме визуальных, звуко­вых, кинестетических, вкусовых и обонятельных ощущений. Поэтому весь тот опыт, который мы накап­ливаем в своем сознании, представлен там через эти органы чувств, в основном посредством трех главных — визуальных, звуковых и кинестетических ощущений.

Эти модальности являются более общими группи­ровками тех способов, посредством которых мы стро­им свои внутренние представления. Можно рассмат­ривать эти пять органов чувств, или пять систем представления, как составные элементы, из которых мы строим любой свой опыт или любые результаты. Помните, что если кто-то способен добиваться конкрет­ного результата, то этот результат создается конкрет­ными действиями, как умственными, так и физически­ми. Если вы сможете в точности повторить эти же действия, вы сможете воспроизвести точно такие же результаты, которые получил этот человек. Для того чтобы получить результат, вам нужно знать, какие у него составляющие. А эти самые составляющие всего человеческого опыта берутся из наших пяти органов чувств. Однако простого знания этих компонентов не­достаточно. Для получения точных, нужных вам ре­зультатов вы должны точно знать, сколько надо каждого компонента. Если вы вложите в дело слишком, много или слишком мало любой конкретной составляющей, вы не сможете получить тот вид и качество» результата, которые вам нужны.

Когда люди хотят что-то изменить в себе, они обыч­но имеют в виду одно или оба из следующих явлений: то, как они ощущают, то есть свое состояние, и(или) то, как они себя ведут. Например, курильщик часто хочет изменить свои физические и эмоциональные ощущения (состояния), а также свои поведенческие модели, за­ключающиеся у него в том, что он курит одну сигарету за другой. В главе, посвященной могуществу состояний, мы пояснили, что имеется два способа изменить состоя­ние человека, а следовательно, и его поведение — либо поменять его физиологию, что приведет к перемене ощу­щений и вида поведения, который из этих ощущений возникает, либо поменять его внутреннее представле­ние. Эта глава повествует о том, как конкретно можно изменить наши представления о явлениях и предметах, так чтобы они стимулировали наши ощущения и вызы­вали такой тип поведения, который благоприятствует достижению поставленных целей.

Существует два момента, которые мы можем изме­нить в наших внутренних представлениях. Мы можем изменить то, что мы себе представляем, то есть, напри­мер, если мы представляем себе наихудший из возмож­ных сценариев, то можем заменить этот сценарий на любой другой, более благоприятный. Или же мы можем изменить то, как мы представляем что-нибудь. В нашем сознании имеются своего рода клавиши или кнопки, которые включают реакцию нашего мозга на опреде­ленные раздражители определенным образом. Напри­мер, когда некоторые люди представляют себе что-то как чрезвычайно большое, это их позитивно мотивиру­ет. Другие люди считают, что интонация голоса, с которой они разговаривают сами с собой, очень влияет на их мотивацию. Обнаружив однажды различные способы представления явлений и вещей и их влияние на нас, мы можем взять управление своим собственным мозгом на себя и представлять эти вещи и явления таким образом, который вдохновлял бы нас, а не ограничивал наши воз­можности.

Если кто-то получает результаты, которые нам бы хотелось смоделировать, нам нужно больше знать о том, каким образом этот человек представлял что-то в своем воображении и что он говорил себе. Нам нужны более точные инструменты для проникновения в его созна­ние. Вот где приобретают *значение оттенки чувств.* Они как точные количества добавочных ингредиентов, необходимых для сотворения результата. Они как самые маленькие и наиболее точные довески — кирпичи­ки, которые завершают формирование всей структуры человеческого опыта. Чтобы понимать и таким образом научиться контролировать визуальный опыт, нам надо как можно больше знать о нем: яркий он или темный, черный или белый, движущийся или неподвижный. Точ­но так же в случае слуховых представлений мы должны знать, громкие они или тихие, близкие или далекие, звон­кие или глухие. Нам необходимо знать, является ли кинестетический опыт мягким или твердым, острым или тупым, гибким или жестким. Ниже я привожу список таких оттенков чувств.

Образы, которыми мы оперируем, имеют еще одну особенность: они могут быть ассоциативными или диссоциативными. Ассоциативный образ — это такой, который ощущается вами, как если бы вы действительно там были. Вы будто видите его своими собственными глазами, видите и слышите именно то, что вы бы дейст­вительно видели и слышали, если бы ваше тело было в том месте в то время.

**Примерный перечень чувственных элементов**

***Визуальные***

1. Движущиеся или неподвижные

2. Панорамные или в рамке (если в рамке, то какая она)

3. Цветные или черно-белые

4. Яркость

5. Размер изображения (натуральный, уменьшенный или увеличенный)

6. Размер центрального (ключевого) объекта (или объектов)

7. Сами вы «в кадре» или «за кадром»

8. Расстояние от вас до изображения

9. Расстояние от вас до центрального объекта

10. Качество трехмерного (объемного) изображения

11. Насыщенность цвета (или черных тонов и белого цвета)

12. Контрастность

13. Движение (если есть, то в каком темпе: быстро или медленно)

14. Фокусировка (какие детали в фокусе, а какие нет)

15. Фокусировка меняется или нет

16. Угол зрения, под которым вы видите картину

17. Количество изображений (кадров)

18. Местоположение изображения

19. Прочие элементы, если они есть

***Слуховые***

1. Громкость

2. Модуляция (прерывания, группировки)

3. Ритм (регулярный, нерегулярный)

4. Интонация (отдельные слова выделены, каким образом)

5. Темп

6. Паузы

7. Тональность

8. Тембр (качество, резонанс)

9. Особые качества звучания (торжественно, плавно и т. д.)

10. Звук перемещается в пространстве

11. Местоположение

12. Прочие элементы, если они есть

***Кинестетические***

1. Температура

2. Текстура (ощущение на ощупь)

3. Вибрация

4. Давление

5. Движение

6. Длительность

7. Постоянные — прерывистые

8. Интенсивность

9. Вес (масса)

10. Плотность

11. Местоположение

12. Прочие элементы, если они есть

***Болевые***

1. Зуд, раздражение

2. Ожог — переохлаждение

3. Напряжение мышц

41 Острота — приглушенность

5. Давление

6. Продолжительность

7. Прерывистость (например, сердцебиение)

8. Местоположение

9. Прочие элементы, если они есть

Диссоциативный образ — это такой образ, который воспринимается будто не вами, а кем-то другим. Если это ваш собственный диссоциативный образ, то наблю­дать его — все равно, что смотреть кинофильм, снятый о вас самих.

Остановитесь на минуту и постарайтесь вспомнить какой-нибудь недавний приятный опыт, и как можно отчетливее. Попробуйте действительно вернуться и углубиться в этот опыт. Вспомните, что вы видели свои­ми собственными глазами: события, образы, цвета, яр­кость и т. д. Вспомните, что вы слышали, и попробуйте это услышать заново: голоса, звуки и т. д. Почувствуй­те, что вы тогда чувствовали: эмоции, температуру и т. д. Испытайте то, что испытывали тогда. А теперь как бы выйдите из собственного тела и ощутите свой выход из ситуации, но отступите в такое место, откуда вы все еще можете наблюдать себя в этом своем опыте. Представьте этот опыт таким образом, будто смотрите фильм с самим собой в главной роли. Какова разница в ваших ощущениях? В каком случае ваши чувства более интенсивны — в первом или во втором? Вот это и есть разница между ассоциативным и диссоциативным об­разами.

Используя при характеристике оттенков чувств про­тивоположность (ассоциативность — диссоциативность), вы можете радикально изменить свое восприятие жизни. Помните, мы уже уяснили с вами, что любое поведе­ние человека является результатом того состояния, в котором он находится, а его состояния создаются его же внутренними представлениями — теми явлениями и событиями, которые он воображает, словами, которые он себе говорит, и т. д. Точно так же как режиссер мо­жет изменить воздействие своего фильма на публику, вы можете управлять тем воздействием, которое ваш жизненный опыт на вас оказывает. Режиссер может изменить угол расположения камеры, громкость и ха­рактер музыки, скорость и количество движений, цвет и качество изображения, создавая таким образом то со­стояние, которое он стремится пробудить у публики. Вы точно так же можете направлять свое сознание, ге­нерировать любое состояние или поведение, которое со­ответствует достижению самых высоких ваших целей или потребностей.

Позвольте мне показать вам, как это делается. Очень важно, чтобы вы проделали все упражнения, сначала про­читав их, а потом выполнив, прежде чем читать дальше. Может оказаться забавным проделывать эти упражне­ния в паре. Задавайте вопросы друг другу по очереди и отвечайте на них.

Мне бы хотелось, чтобы вы вспомнили какое-нибудь приятное событие в своей жизни. Оно может быть недавним или давно прошедшим. Для этого просто закройте глаза, расслабьтесь и думайте про то, что про­изошло тогда. А теперь попытайтесь усилить это изображение, делая его все ярче и ярче. По мере того как изображение становится ярче, следите за изменением вашего состояния. А теперь попробуйте приблизить изображение к себе, увеличивая его. Что происходит, когда вы манипулируете изображением? Меняется интенсивность вашего опыта, не так ли? Для большинства людей увеличение яркости и величины образа, а также приближение его ведет к созданию еще более мощного **и** более приятного образа. Усиливается воздействие на вас этого потенциально сильного и приятного внутреннего представления. Оно переводит вас в более радостное, оптимистичное и деятельное состояние.

Все люди имеют доступ к трем своим чувственным системам, ил и системам представления, — визуальной, слуховой и кинестетической. Но разные люди в различной степени полагаются на каждую из этих систем представления. Большинство людей получают доступ   
к своему мозгу в основном через визуальную сферу  
представлений. Они реагируют на те образы, которые   
проносятся в их сознании. Другие воспринимают мир в основном через слух. У третьих более развиты кинестетические ощущения. Такие люди больше реагируют на то, что они слышат или ощущают. Поэтому после того, как вы потренироваться со своими визуальными образами, попробуйте проделать такие же упражнения с другими системами представлений.

Снова вернитесь к тому приятному воспоминанию, с которым вы только что работали. Попробуйте усилить громкость голосов или звуков, которые вы тогда слышали. Придайте им более энергичный ритм, сделайте их более низкими, поменяйте тембр. Сделайте их сильнее и убедительнее. Теперь попробуйте проделать то же самое с кинестетическими оттенками чувств. Сделайте свое воспоминание теплее, мягче и более гладким на ощупь, чем оно было раньше. Что теперь делается с вашими чувствами при воспоминании о прошлом?

Люди отвечают на внешние раздражители не одина­ково. Кинестетические раздражители в особенности вы­зывают разные реакции у разных людей. Большинство из вас, очевидно, заметили, что если делать изображение ярче или крупнее, то оно от этого усиливается. Внутрен­нее представление становится более интенсивным, более приятным, и, что самое главное, оно переводит вас в более позитивное, более активное состояние. Когда я провожу это упражнение на семинарах со своими слушателями, то каждый раз убеждаюсь в этом, наблюдая за физиологическими проявлениями их состояния: дыхание становится глубже, плечи расправляются, лица расслабляются, при этом тела как бы наливаются новой энергией.

А теперь давайте попробуем проделать то же самое упражнение с отрицательным образом. Вспомните что нибудь такое, что разочаровало вас и вызвало боль. Те­перь возьмите это изображение и добавьте яркости. При­близьте его к себе, увеличьте. Что происходит в вашем сознании? Большинство людей обнаруживают, что их негативное состояние обостряется. Те отрицательные эмоции, которые они испытывали раньше, становятся еще сильнее. Теперь отодвиньте это изображение на его исходное место. Что происходит, когда вы его делаете все меньше и меньше и все менее и менее ярким? А теперь попробуйте отметить перемены в своих ощуще­ниях. Вы почувствуете, что отрицательные эмоции и чув­ства утратили свою силу над вами.

Попробуйте проделать это же упражнение с други­ми органами чувств. Прислушайтесь к своему собст­венному голосу или к другим голосам, раздающимся в представленном вами неприятном эпизоде. Переклю­чите этот голос на громкий или, как говорят музыканты, форте. Ощутите этот опыт как устойчивый и жесткий. Можно гарантировать, что произойдет то же самое — негативные ощущения усилятся. Но только, пожалуй­ста, не относитесь к этому эксперименту формально. Я хочу, чтобы вы проделывали эти упражнения со всей серьезностью, сосредоточенно и тщательно следя за тем, какие чувства и оттенки чувств оказывают на вас наи­большее влияние. Возможно, вам понадобится не один раз пройти по этим этапам в своем сознании, наблюдая за тем, как манипулирование образами меняет ваше от­ношение к ним.

Давайте снова возьмем тот отрицательный образ, с которого мы начали, и попробуем его уменьшить. Сле­дите за тем, что происходит, когда вы уменьшаете изо­бражение. Теперь давайте выведем его из фокуса — сделаем размытым, тусклым и неразборчивым. Теперь уберите его совсем — уведите его настолько далеко, чтобы оно было почти незаметным. А теперь возьмите этот образ и отправьте его на воображаемое солнце. Обра­тите внимание на то, что вы услышите, увидите и почув­ствуете, когда он исчезнет из вашего мира навсегда.

Проделайте то же самое с вашими слуховыми обра­зами. Уменьшите звук и громкость голосов, которые вы слышите, чтобы они звучали, будто сквозь сон. Уберите из них ритм и резкость. Попробуйте сделать то же са­мое с вашими кинестетическими образами. Сделайте их более мягкими, несущественными, поверхностными. Что происходит с отрицательным образом, когда вы со­вершаете весь этот процесс? Если вы похожи на боль­шинство людей, то заметите, как образ теряет свою си­лу—он становится слабее, не таким болезненным или вообще незначительным. Вы можете взять что-то, что в прошлом причинило вам нестерпимую боль, и сделать его слабым, растворить и уничтожить.

Мне кажется, что вы поняли из этого краткого опыта, насколько мощной технологией вы сейчас владеете. Все­го за несколько минут вы смогли сделать свое положи­тельное ощущение более мощным, более продуктивным. Вы так же смогли уменьшить степень влияния на вас сильного отрицательного ощущения. В прошлом вы были в плену результатов своих внутренних представлений. Теперь вы знаете, что вещи ведут себя так, как это нуж­но вам.

По существу, перед вами открывается два пути. Вы можете дать возможность своему сознанию вести вас по жизни так же, как оно это делало прежде. Вы можете позволить ему высвечивать любой образ, звук или чув­ство, на который будете реагировать автоматически, как по сигналу, подобно тому, как собаки Павлова реагиро­вали на звонок. Или же вы можете выбрать вариант сознательного управления своим собственным разумом. Вы можете сами устанавливать в себе те кнопки, которые вам нужны. Вы можете расправляться со своим отрицательным опытом и негативными образами, ли­шая их силы и влияния на вас. Вы можете представлять их себе так, чтобы они не отнимали у вас силы, в таком свете, что они уменьшатся до карманных размеров, и это позволит вам сделать с ними что угодно.

Наверняка вам приходилось испытывать страх пе­ред большой работой или серьезным заданием, которые поначалу казались вам такими сложными, что не хвата­ло духу за них взяться. Однако если представить себе эту работу в виде маленькой картинки, вы сможете из­менить свое отношение к ней, начнете сразу же пред­принимать соответствующие действия, вместо того что­бы мучиться в сомнениях. Я знаю, что моя рекомендация может показаться до смешного простой, но стоит ее ис­пробовать, и вы сразу же обнаружите, что перемена ва­ших представлений может привести к изменению ваше­го понимания этой задачи и таким образом изменить все ваши действия.

Теперь вы уже знаете, что можете брать из прошлого положительный и приятный опыт и усиливать его. Вы можете брать маленькие радости жизни и делать их огромными, делать их ярче в своем представлении, ста­новясь от этого более счастливым и жизнерадостным. В ваших руках средство, способное сделать вашу жизнь более яркой, более радостной, более продуктивной.

*Само по себе ничто ни хорошо, ни плохо; мысль делает это тем или другим.*

*Уильям Шекспир*

Помните, в главе 1 мы размышляли с вами о том, что назвали достоянием королей. Король способен управлять своим королевством. Вашим королевством является ваш мозг. Точно так же как король может

управлять своим королевством, вы можете управлять своим — если будете сами руководить своими пред­ставлениями о собственном жизненном опыте. Все те оттенки чувств, о которых мы говорили, дают указания мозгу, как чувствовать. Помните: мы никогда не знаем в действительности, какова жизнь на самом деле. Мы знаем ее такой, какой представляем ее себе. Поэтому, если у нас есть негативный образ, представленный в виде большой, яркой, мощной и громкой формы, мозг представит негативный опыт в виде чего-то огромного, яркого, шумного, движущегося. Но если мы возьмем этот негативный образ и сожмем его, затемним, превра­тим в неподвижный кадр, затем уберем из него энер­гию, мозг даст на это соответствующий ответ. Вместо того чтобы впадать в негативное состояние, мы можем просто выбросить этот негативный образ, не испыты­вая особого огорчения.

Наш язык дает нам много примеров силы нашего воображения и представления в оценке явлений реаль­ности. Что мы имеем в виду, когда говорим, что у како­го-то человека блестящее будущее? Что вы чувствуете, когда кто-то говорит вам, что будущее туманно? Что мы имеем в виду, говоря, что нужно пролить свет на этот вопрос? Что мы хотим сказать, когда говорим, что кто-то нарушил пропорции или исказил образ чего-то? Что имеют в виду люди, говоря, что что-то давит им на моз­ги или они зациклились? Что вы имеете в виду, когда говорите, что все звучит в нужной тональности, или что прозвенел звонок, или что все удачно складывается?

Обычно мы воспринимаем эти фразы как метафоры. На самом деле это не так. Они представляют собой точное описание того, что происходит у нас в мозгу. Вспомните о том упражнении, которое вы проделывали несколько минут назад, когда брали неприятный опыт из прошлого и увеличивали его. Вспомните, как негативные аспекты этого опыта переводили вас в непро­дуктивное состояние. Разве можно подобрать лучшее выражение для описания этого опыта, чем-то, что вы нарушили его пропорции? То есть мы инстинктивно чув­ствуем, какими мощными являются наши внутренние представления. Помните о том, что мы можем взять наш мозг под контроль; он никогда не должен контролиро­вать нас.

Есть простое упражнение, которое помогает многим. Не оказывались ли вы когда-нибудь в состоянии непре­рывного внутреннего диалога? Не попадали ли вы в такую ситуацию, когда, казалось бы, ваш внутренний голос никак не может замолчать? Много раз бывало так, что мозг ведет непрерывные диалоги. Мы спорим о наболевшем или пытаемся использовать старые аргу­менты для нового выигрыша. Как только такое случит­ся с вами в следующий раз, просто уменьшите звук. Сделайте этот внутренний голос тише, отдалите его и сделайте слабее. Этим многие люди добиваются реше­ния всех проблем. А не ведутся ли в вас такие мыслен­ные диалоги, когда внутренний голос запрещает вам делать что-то, не дает вам развернуться? В таком слу­чае попробуйте сказать себе то же самое с оттенком сексуальности, почти флиртуя: «Ты на это не спосо­бен». Как вы чувствуете себя теперь? Не правда ли, ваша мотивация возросла, и вам страстно хочется сде­лать то, что ваш внутренний голос так упорно считает невозможным. Испытайте это на себе, и вы сразу же

почувствуете разницу.

\*\*\*

Давайте выполним еще одно упражнение. Вспомни­те о чем-нибудь из своего прошлого опыта, что вы дела­ли с очень сильной мотивацией. Расслабьтесь и попро­буйте создать в себе четкий мысленный образ этого опыта. Теперь мне хотелось бы задать вам несколько вопросов. Выдерживайте паузу и отвечайте на них один за другим. Нет ответов правильных или неправиль­ных. Разные люди просто будут отвечать на эти вопро­сы по-разному.

Когда вы смотрите на этот образ, вы видите фильм или стоп-кадр? Он цветной или черно-белый? Он близ­ко от вас или далеко? Он находится слева, справа или по центру? Он вверху, внизу или в центре вашего поля зрения? Является ли он ассоциативным (видите его собственными глазами), или он диссоциативный (вы видите все как бы со стороны)? Имеет ли он четкое обрамление, или вы видите панораму, которая прости­рается в бесконечную даль? Яркий он или тусклый, светлый или темный? Сфокусирован ли этот образ чет­ко или расплывчат? Проделывая это упражнение, ста­райтесь отмечать, какие оттенки чувств в вас проявля­ются сильнее всего, какие имеют над вами большую власть, когда вы сосредоточенно думаете о них.

Теперь пропустите этот эпизод по вашим слухо­вым и кинестетическим каналам чувств. Когда вы слы­шите то, что происходит вокруг, слышите ли вы свой собственный голос или голоса других, участвующих в этом событии? Вам слышится диалог или монолог? Звуки, которые вы слышите, громкие или тихие? Обла­дают ли они богатством интонаций или монотонны? Ритмичны они или беспорядочны? Их ритм быстрый или медленный? Звуки то замолкают, то возникают или вы слышите их постоянно? Что является глав­ным из того, что вы слышите или говорите самому себе? Где располагаются звуки? Откуда они прихо­дят? Каким вы ощущаете образ: жестким или мяг­ким? Он теплый или холодный? Грубый или нежный? Острый или тупой? Жидкий или твердый? Какой ча­стью тела вы это ощущаете? Каков он на вкус: кис­лый или сладкий?

Поначалу на некоторые из этих вопросов будет очень трудно ответить. Если у вас есть склонность формировать свои внутренние представления в основ­ном кинестетическим способом, вы можете подумать про себя: «У меня не получаются картинки». Однако помните, что это ваше убеждение и, пока вы придержи­ваетесь его, оно будет верно. По мере того как вы буде­те лучше узнавать свои чувства, вы начнете учиться улучшать свое восприятие таким методом, который на­зывается «наложение». Суть его в том, что ваш исход­ный слух, например, будет сначала отбирать все слухо­вые импульсы, которые содержатся в этом опыте. То есть сначала вы будете запоминать то, что слышали в данный момент. Но как только вы оказались в таком состоянии, вызвав богатое, мощное внутреннее пред­ставление, вам будет гораздо легче представить его или в виде визуального кадра, где вы начнете работать над изобразительным рядом своих оттенков чувств, или в виде кинестетического кадра, где вы начнете обраба­тывать кинестетические оттенки чувств.

Итак, вы только что видели и пережили опыт струк­турирования чего-то, вызвавшего в вас в прошлом огром­ную мотивацию к работе. Теперь я хочу, чтобы вы поду­мали о чем-то, мотивацию к чему вы бы хотели получить, о чем-то таком, к чему в настоящий момент вы не испы­тываете никаких особых чувств, никакой особой моти­вации что-то сделать. Еще раз сформируйте в себе мыс­ленный образ. Затем ответьте на те же вопросы, обращая внимание на то, чем ваши ответы отличаются от тех, когда вы рассматривали поступок, совершенный вами в прошлом с большой мотивацией. Например, когда вы рассматриваете образ, вы видите фильм или стоп-кадр? Начиная с этого, пройдите по всем вопросам, адресован­ным к визуальным оттенкам чувств. А затем ответьте на вопросы, относящиеся к слуховым и кинестетическим оттенкам чувств. Делая это, не забывайте отме­чать наиболее сильные чувства, те, которые сильнее всех других влияют на ваше состояние.

Теперь возьмем дело, для выполнения которого у вас была сильная мотивация (назовем его опытом 1), и то, к чему вы хотите получить мотивацию (опыт 2), и рассмотрим оба этих опыта одновременно. Это не так сложно сделать. Представьте себе, что ваш мозг является телевизионным экраном, на котором демон­стрируется сразу два изображения, причем вы имеете возможность рассматривать оба этих изображения од­новременно. У вас есть различия в оттенках чувств, не так ли? Это можно было предвидеть, поскольку *различные представления дают различные типы ре­зультатов в нервной системе.* Теперь давайте возь­мем все, что мы узнали о том, какие виды оттенков чувств мотивируют нас и при каких обстоятельствах, и постепенно перенастроим оттенки чувств с того опыта, где у нас была сильная мотивация, на тот опыт, где мы хотим получить мотивацию (опыт 2), таким обра­зом, чтобы они соответствовали мотивации оттенков чувств опыта 1. Конечно, эти ощущения, будут раз­личны у разных людей, но можно почти с уверенно­стью утверждать, что образы опыта 1 будут ярче об­разов опыта 2. Первые будут ближе и четче. Я хочу, чтобы вы сконцентрировались на различиях между ни­ми и манипулировали вторым образом так, чтобы он становился все больше и больше похожим на первый образ. Не забывайте делать то же самое со слуховы­ми и кинестетическими представлениями. Сделайте это прямо сейчас.

Что вы сейчас чувствуете относительно опыта 2? По­высилась ли ваша мотивация совершить этот поступок? Вы должны это почувствовать, если вам удалось согла­совать оттенки чувств опыта 1 с аналогичными из опыта 2 (например, если опыт 1 представлялся вам в виде фильма, а опыт 2 был стоп-кадром, вы должны превра­тить последний также в фильм), и продолжать этот про­цесс со всеми визуальными, слуховыми и кинестетиче­скими оттенками чувств. Когда вам удастся найти конкретные спусковые крючки (оттенки чувств), кото­рые заставляют вас перейти в желаемое состояние, вы сможете легко связать эти спусковые механизмы с не­желательными состояниями, чтобы мгновенно выходить из них.

Помните, что сходные внутренние представления бу­дут создавать сходные состояния или чувства, которые, в свою очередь, будут вызывать сходные действия. Кро­ме того, если вы найдете, что конкретно заставляет вас чувствовать высокую мотивацию, то будете точно знать, что вам нужно делать с любым опытом, чтобы получить из него такую же высокую мотивацию. А находясь в таком продуктивном состоянии, вы сможете побудить себя к принятию эффективных действий.

Важно отметить, что определенные ключевые оттенки чувств оказывают на нас большее воздействие, чем дру­гие. Например, я работал с одним мальчиком, у кото­рого не было мотиваций ходить в школу. Большинст­во визуальных оттенков чувств, казалось, не могут подвигнуть его на это. Однако когда он говорил само­му себе определенные слова определенным тоном, он чувствовал мгновенно необходимую мотивацию идти в школу. Кроме того, когда он чувствовал мотивацию, у него напрягались бицепсы. Однако, когда мотива­ция отсутствовала или он был зол, у него появлялось напряжение в челюсти и тон его голоса сразу стано­вился другим. Только за счет перемены этих двух от­тенков чувств мне удалось почти мгновенно перевести его из состояния огорчения и немотивированности в состояние высокой мотивации. Или другой случай. Одна женщина любила шоколад за мягкость и гладкость его текстуры и не переносила виноград по той причине, что в нем есть косточки, которые хрустят на зубах. Все, что я мог сделать, это заставить ее представить себе, что она медленно ест виноград, осторожно раску­сывая каждую виноградинку и ощущая ее текстуру в тот момент, когда она прокатывается у нее во рту. Я также попросил ее говорить то же самое, что она гово­рила о шоколаде, и таким же тоном. Проделав это, она сразу захотела винограда, с тех пор она ест его с удо­вольствием.

Занимаясь моделированием человеческого поведе­ния, вы всегда будете интересоваться тем, как другие люди добиваются определенных результатов в умствен­ной или физической деятельности. Например, люди при­ходят ко мне за советом и говорят: «Я так подавлен». Я не спрашиваю: «Отчего у вас подавленное состоя­ние?», чтобы затем они демонстрировали его мне. Это только усилит их депрессию. Я не хочу знать, почему они в подавленном состоянии; я хочу знать, *как* в них такое состояние появляется. Вместо этого я спрашиваю у них: «Как вы добиваетесь этого?» Обычно этим во­просом я привожу их в замешательство, потому что че­ловек не всегда понимает, что это он сам совершал опре­деленные действия у себя в мозгу и в физиологии, чтобы прийти в подавленное состояние. Поэтому я спраши­ваю: «Если бы я сидел в вашем теле, как бы я пришел к подавленному состоянию? Что мне нужно представлять для этого? Что я должен говорить себе? Как я должен это говорить? Каким тоном?» Именно эти процессы соз­дают определенные умственные и физические дейст­вия, которые дают конкретные эмоциональные резуль­таты. Если нам удастся изменить структуру этого процесса, он может стать другим, не приводящим нас в состояние подавленности.

После того как вы узнали, как влиять на события, вы можете начать управлять своим собственным мозгом и создавать в себе такие состояния, которые помогут вам организовать такую жизнь, которую вы хотите и заслу­живаете. Пример: каким образом вы приходите в заме­шательство или становитесь подавленным? Вы берете что-то и делаете из этого невыгодное изображение у себя в голове? Вы продолжаете говорить с собой жал­ким и печальным голосом? А теперь скажите, как вы приводите себя в состояние восторга, веселья? Для это­го вы рисуете в своем воображении яркие картины? Как они двигаются: быстро или медленно? С какой интонацией голоса вы говорите с собой? Представьте себе, что кто-то любит свою работу, а вы нет, но вам хотелось бы ее полюбить. Попробуйте найти нечто, соз­дающее в нем это чувство. Вы сами будете поражены тем, как быстро вам удастся измениться. Мне доводи­лось наблюдать людей, которые лечились традицион­ными методами в течение многих лет, чтобы решить свои моральные проблемы, проблемы своих состояний и по­ведения. Применив мой новый метод, они лишались всех своих проблем за считанные минуты. В конце концов, подавленность, депрессия и экстаз — это все явления не статичные. Они представляют собой процессы, кото­рые создаются определенными мысленными образами, звуками и физическими действиями, которые вы кон­тролируете сознательно или бессознательно.

Понимаете ли вы сейчас, как с помощью этих приемов можно изменить всю свою жизнь? Если вам нравится то чувство удовлетворения, которое приносит вам ваша ра­бота, но вы терпеть не можете прибираться в доме, вы можете сделать одно из двух: нанять домработницу или отметить разницу между вашими представлениями о своей работе и об уборке дома. Представив себе работу по дому как интересное и увлекательное занятие, пользуясь теми же самыми оттенками чувств, которые вы приме­няете у себя на службе, вы получите мгновенный стимул к домашней работе. Это очень хороший урок, который вы можете преподать своим детям!

А что, если бы можно было взять все свои обязанно­сти, которые вы ненавидите, но которые нужно испол­нять, и наделить их оттенками чувств удовольствия? Помните, что очень немногие вещи являются изначаль­но неприятными. Просто вы усвоили, что одни вещи приятные, а другие нет. Теперь просто поменяйте яр­лыки местами и создайте новые ощущения на основе своего старого опыта. Что, если вы посмотрите на свои проблемы внимательно, уменьшите их размеры и поста­вите подальше от себя? Наши возможности в таких перестановках безграничны. Причем вы — самый глав­ный командир!

Важно помнить, что, подобно любым другим навы­кам, такая наука моделирования требует упорной тре­нировки и практики. Чем чаще вы будете сознательно осуществлять эти простые перемещения оттенков чувств, тем лучше вам будут удаваться быстрые необходимые результаты. Вы скоро обнаружите, что изменение ярко­сти или четкости изображения оказывает более сильное влияние на вас, чем изменение местоположения или раз­мера этого изображения. Узнав это, вы поймете, что яр­кость — одно из первых свойств, которым нужно мани­пулировать, если вы хотите что-то изменить.

Некоторые из вас могут сейчас подумать: эти пере­мены оттенков чувств — великое дело, но как сделать так, чтобы они не возвращались обратно? Я знаю, что могу изменить их в данный момент, и это ценно, но было бы еще лучше, если бы я мог закреплять эти изменения, делать их необратимыми.

Этого можно добиться с помощью метода, известно­го под названием «модель свиста». Он может быть применен в борьбе с наиболее устойчивыми проблемами и вредными привычками, которые есть у людей. «Мо­дель свиста» берет внутренние представления, которые обычно создают состояние пассивности, и заставляет их автоматически запускать в действие новые внутренние представления, которые переводят вас в то энергичное состояние, которое вам необходимо. Когда вы обнару­живаете, например, что внутреннее представление за­ставляет вас чувствовать переедание, то с помощью «мо­дели свиста» вы можете создать в себе новое внутреннее представление чего-то такого, что сильнее по эффекту и сможет увести вас, если вы это увидите или услышите, от мыслей о еде вообще. Если вы свяжете между собой эти два представления, то всякий раз, когда вы будете думать о переедании, первое представление будет авто­матически вызывать в памяти второе и переводить вас в такое состояние, когда вам не будет хотеться есть. Самое главное в этой «модели свиста» заключается в том, что, однажды внедрив ее в себя, вам уже не нужно думать о ней. Процесс будет происходить автоматиче­ски, без всяких сознательных усилий. Вот как работает на практике «модель свиста».

*Шаг 1.* Определите то поведение, которое вы хотите изменить. Постройте внутреннее представление этого поведения, как будто видимое вашими собственными глазами. Если вы хотите избавиться от привычки грызть ногти, представьте себе такую картину: вы поднимаете руку, подносите пальцы к губам и начинаете грызть ногти.

*Шаг 2.* Теперь, когда у вас есть четкая картина того поведения, которое вы хотите изменить, вам нужно соз­дать в себе другое представление, образ самого себя тогда, когда нужные вам изменения произойдут. Вы можете представить, как вы убираете пальцы ото рта, слегка надавливаете на кончики пальцев и на ногти, которые намеревались обгрызть. Вы смотрите на руку и видите свои ногти аккуратно подстриженными и об­работанными, а самого себя прекрасно одетым, владею­щим собой и уверенным в себе. Эта картина, которая будет изображать вас в желаемом состоянии, будет диссоциативной, ибо это идеал, к которому вы стремитесь, а не вы сами.

*Шаг 3.* Слейте в себе эти два изображения (соедини­те со «свистом») таким образом, чтобы ваше непродук­тивное состояние автоматически вызывало полезный и активный жизненный опыт. Как только вы приведете в действие этот механизм срабатывания, все, что связано с образом кусания ногтей, будет автоматически вызывать в вашем сознании другой образ — идеально благопо­лучного собственного изображения. Таким образом, вы создали для своего мозга совсем новый способ обращать­ся с тем, что в прошлом вас расстраивало.

Вот как производится эта «модель свиста». Начните с усиления яркости на картине поведения, которое вы хотите поменять. Затем в правом нижнем углу этой картины создайте маленькое темное изображение того, кем вы хотите быть. Теперь возьмите это маленькое изображение и мгновенно увеличьте его размеры и яркость, буквально заполнив им все то изображение поведения, которое вам уже ненужно. Выполняя этот процесс, произнесите про себя слово «ух!» с таким энтузиазмом, на какой только способны. Я понимаю, что это звучит несколько по-детски. Однако, сказав «ух!» са­мым взволнованным образом, вы пошлете серию мощ­ных положительных сигналов в свое сознание. После того как у вас в сознании появилась четкая картина, весь процесс замены изображений будет отнимать у вас не больше времени, чем на произнесение слова «ух!». Теперь перед вами большая, яркая, четкая, цветная кар­тина, изображающая вас таким, каким вы хотите быть. Старая картина исчезла навсегда.

Самыми важными моментами в применении этой мо­дели являются быстрота и многократность повторения. Вы должны ясно видеть и чувствовать, как маленькое темное изображение становится огромным и ярким, вы­растая и заполняя все прежнее изображение, разрушая его и заменяя даже большим, более ярким изображени­ем нового положения вещей. Почувствуйте удовлетво­рение от созерцания вещей такими, какими они должны быть. Затем откройте глаза на секунду, чтобы разрушить это состояние. Когда вы снова закроете глаза, проделай­те это упражнение еще раз. Старайтесь видеть те вещи, которые вы хотите изменить, в виде большого изображения, а затем наблюдайте за тем, как маленькое изображение стремительно растет в размерах, становится ярче и занимает весь экран при слове «ух!». Сделайте неболь­шую паузу после этого опыта, откройте глаза. Затем за­кройте глаза снова. Найдите еще что-нибудь в себе, что вы хотите изменить. Взгляните на исходное изображе­ние и определите то, что вы хотите в нем поменять. Сде­лайте это под слово «ух!». Проделайте всю процедуру пять или шесть раз, причем как можно быстрее. Помни­те, что главным ключом к успеху является скорость; при этом нужно чувствовать удовольствие. Сконструирова­ли картинки, рассмотрели их мысленным взором, «ух!» — и готово... И повторяйте так до тех пор, пока не добье­тесь автоматической замены старого изображения но­вым, которое вызовет новые состояния и, следовательно, новое поведение.

Теперь вызовите в памяти самое первое изображе­ние. Что происходит? Если, например, вы вернулись к изображению самого себя, грызущего ногти, то теперь вы уже чувствуете, что вам очень трудно представить себе эту картину. Она кажется вам уже неестествен­ной. Если такого не происходит, повторите тренировку. Сейчас вы уже будете выполнять все предписанное го­раздо быстрее, с уверенностью, что положительные эмо­ции у вас стали гораздо сильнее отрицательных. У вас может ничего не получиться в том случае, если образ, к которому вы стремитесь, не волнует вас или не кажется достаточно желанным. Очень важно, чтобы новый образ был достаточно привлекательным, приводящим вас в мотивированное и энергичное состояние, чтобы он был таким, каким вы действительно хотите стать. Иногда, если добавить новые оттенки чувств, например, запах или вкус, эта методика работает еще лучше. «Модель свиста» дает потрясающие результаты, поскольку она опирается на некоторые особенности нашего мозга, име­ющего склонность уходить от неприятных вещей и дви­гаться в направлении приятных. Изображение самого себя, переставшего грызть ногти, выглядит более при­влекательным, чем образ человека, постоянно грызуще­го ногти, вы дали своему мозгу мощный сигнал того поведения, к которому необходимо двигаться. Я сам проделал это на себе, чтобы избавиться от дурной при­вычки, которая так вросла в меня, что сделалась уже бессознательной. После того как я применил к себе «мо­дель свиста», я неожиданно поймал себя на том, что грызу ноготь. Поначалу я воспринял это как неудачу своей методики. Но потом я понял, что раз я осознаю свою вредную привычку — это уже прогресс. После этого я провел десятикратную тренировку по «модели свиста», которая навсегда избавила меня от этой дурац­кой привычки.

Вы можете проделать то же самое со своими страха­ми или неуверенностью. Возьмите что-нибудь, чего вы боитесь. Теперь представьте, что все получается так, как вы хотите. Сделайте эту картину для себя поистине вол­нующей. Затем несколько раз соедините эти два образа вместе. А теперь снова подумайте о чем-нибудь, чего вы боитесь. Что вы теперь чувствуете? Если тренировку с «моделью свиста» вы провели эффективно, то в тот мо­мент, когда вы начнете думать о чем-то, чего раньше боялись, вы будете автоматически переключаться на мыс­ли о том, как вы хотите видеть вещи.

Можно получить другой вариант «модели свиста», добавив в нее мотив рогатки. Натяните мысленно ме­жду двух столбов картину того поведения, которое вы хотите изменить. К этим же столбам мысленно привя­жите концы резинки, чтобы получилась рогатка. Затем вложите в зажим рогатки как камешек маленькую кар­тинку, изображающую поведение, которое вы хотели бы усвоить, и оттягивайте резинку как можно сильнее. Затем отпустите резинку и наблюдайте за тем, как ка­мешек — новый образ — пробьет старое изображение между столбов и в вашем сознании. Важно, проделывая это, натягивать резинку как следует. При этом произносите слово «ух!», как будто сами прорываетесь сквозь старое ограничивающее изображение. Если вы сделаете все правильно и убедительно, через мгно­вение после того, как вы мысленно отпустили резинку, картина вашего нового поведения должна заиграть всеми красками в вашем сознании. Приостановите сейчас чтение книги и займитесь непосредственно этим «рогаточным» упражнением, пытаясь преодолеть ка­кое-нибудь из своих ограничений или поменять что-либо в своем поведении.

Помните, что ваше сознание может подчинить себе даже законы природы и законы вселенной весьма эффективным способом: давая вам возможность возвращаться в прошлое. Время нельзя повернуть вспять, нельзя изменить ход событий, но вы можете все это сделать в своем сознании. Предположим, вы вошли ут­ром в свой кабинет и первое, что увидели на столе, — недописанный важный отчет, который вам срочно нужно сдать. Незаконченная работа переводит вас в очень непродуктивное, угнетенное состояние. Вы чувствуете себя чрезвычайно раздраженным и готовым выскочить из кабинета и выплеснуть свой гнев на секретаршу. Однако крик не даст продуктивных результатов, а ведь именно они вам нужны. Он только ухудшит ситуа­цию. Самое разумное для вас сейчас — это поменять свое состояние, вернуться на несколько минут в про­шлое и перевести себя в такое состояние, которое по­зволило бы вам справиться с задачей. Именно этого вы можете добиться, поменяв свои внутренние представ­ления.

В этой книге я уже не раз повторял, что важно быть независимым, владеть собой и самому распоряжаться работой своего мозга. Сейчас вы уже представляете, как конкретно можно этого добиваться. С помощью всего нескольких упражнений, которые мы недавно продела­ли, вы приобрели возможность полностью контролиро­вать свои состояния. Только представьте себе, какой станет ваша жизнь, если вы вспомните весь замечатель­ный опыт своей жизни и представите его себе ярким, близким и красочным; как радостно, ритмично и мело­дично он зазвучит; каким он будет нежным, теплым и мягким! А весь свой отрицательный опыт вы представи­те в виде невзрачных, нечетких и неподвижных изобра­жений со слабыми, неслышными голосами и почти не­осязаемыми формами, которые вы даже не можете потрогать, так как они чрезвычайно далеко. Преуспе­вающие люди совершают этот процесс бессознательно. Они прекрасно знают, как увеличить громкость звуков как уменьшить, если это не то, что они хотят слышать. Все, что вы изучили в данной главе, и относится к моде­лированию этих процессов.

Я не предлагаю, чтобы вы игнорировали проблемы. Есть вещи, которым надо уделять внимание. Мы все знаем людей, которые, успешно справившись в течение трудового дня с девяноста девятью проблемами, тем не менее приходят домой в совершенно подавленном на­строении. Почему так происходит? Ведь всего с одной из своих проблем они не справились, однако они пре­увеличили эту единственную вещь, превратив ее в боль­шую, яркую, сверкающую картину, а все девяносто де­вять успешных дел превратили в маленькие, нечеткие и несущественные изображения.

Многие люди проживают свою жизнь именно та­ким образом. У меня были клиенты, которые говори­ли мне: «Я постоянно в подавленном состоянии». При­чем они произносили это почти с гордостью, поскольку депрессия стала уже частью их мировоззрения. Мно­гие психотерапевты начинают вести длинные беседы с такими пациентами, пытаясь выявить причины их де­прессии. Они заставляют пациентов часами рассказы­вать о своем состоянии. Они начинают рыться в гру­дах мусора переживаний такого больного, постоянно перебирая несчастный и низкоэмоциональный опыт. Из таких методов лечения вырастают только много­летние долги пациентов своим врачам и затяжные бо­лезни.

Ни один человек не может вечно находиться в по­давленном состоянии. Депрессия не является посто­янным состоянием организма вроде увечья. Это со­стояние, в которое люди входят и из которого выходят. На самом деле большинство людей, которые часто ис­пытывают подавленность, имели в своей жизни массу счастливых моментов, может быть, даже больше, чем обычный средний человек. Просто они не умеют пред­ставлять себе этот свой положительный опыт в виде крупных, ярких ассоциативных картин. Возможно, они представляют свои счастливые времена как очень да­лекие. Оторвитесь на минутку от чтения и вспомните о событии, которое произошло с вами на прошлой не­деле, после этого оттолкните его от себя. Не правда ли, оно представляется вам уже не таким недавним опы­том, как только что казалось? А что, если вы приблизи­те его к себе поближе? Не правда ли, теперь оно стало казаться более свежим? Некоторые люди умудряют­ся проделывать такие вещи со своим недавним поло­жительным опытом, отодвигая его настолько, что ка­жется, что это произошло с ними много лет назад, при этом их основные проблемы подходят все ближе и бли­же. Вам наверняка приходилось слышать, как кто-то говорил: «Мне так нужно убежать от всех своих про­блем». Для этого вам совсем не нужно улетать в дале­кую страну. Просто оттолкните их от себя подальше в своем воображении и почувствуйте разницу. У людей, подверженных депрессии, сознание до краев заполне­но чудовищными, шумными, близкими и тяжелыми об­разами неприятностей и сложностей, которые почти вы­теснили маленькие, робкие, невзрачные образы хороших времен. Если вы хотите перемен, не купайтесь в своих тягостных прошлых воспоминаниях; поменяйте оттенки чувств и саму структуру воспоминаний. А затем со­едините эти негативные воспоминания с чем-то по-на­стоящему захватывающим в жизни, проявив при этом всю свою жизненную энергию, юмор, терпение и силу воли.

Некоторые говорят: «Минутку-минутку, нельзя все изменить так быстро». А почему нельзя? Иногда го­раздо удобнее ухватить что-то в мгновение ока, чем растягивать это надолго. Именно так мозг учится новому. Вспомните о том, как вы смотрите кино. Вы про­сматриваете тысячи кадров и объединяете их в одно динамическое целое. А что было бы, если бы вы увиде­ли один кадр, через час другой, а через день или через два — третий? Вы бы ничего не поняли, не правда ли? Вот так и изменения ваших состояний. Если вы что-то делаете быстро, вносите изменения в свое сознание сию минуту, если быстро меняете свои состояния и поведе­ние, вы можете сами себе доказать, насколько велики ваши возможности. Нужен более мощный рывок, а не многие месяцы сосредоточенного размышления. Со­гласно законам квантовой физики, изменения в пред­метах происходит не медленно в течение длительного времени — они осуществляются так называемыми квантовыми скачками. Точно так же и мы можем пе­рескакивать с одного уровня жизненного опыта на дру­гой. Если вам не нравится, как вы себя чувствуете, бы­стро измените свое представление о себе. Это так просто.

Давайте рассмотрим другой пример — любовь. Лю­бовь для большинства из нас является прекрасным, веч­ным, почти мистическим опытом. Она также представ­ляет интерес для моделирования, поскольку любовь является состоянием и, как и все другие состояния, она является результатом конкретного набора действий или стимулов, которые совершаются или воспринимаются определенным образом. Как мы обычно влюбляемся? Одной из наиболее важных составляющих восприятия любви является то, что мы отделяем все, что любим в ком-то, от тех вещей, которые мы не любим. Влюблен­ность может оказаться тяжелым, дезориентирующим чувством по той причине, что оно ничем не уравновеше­но. Вы не рассматриваете человека, в которого влюбле­ны, как строгий балансовый отчет, перечисляющий хо­рошие и плохие его качества, не пропускаете все это через компьютер, чтобы подвести итог. Вы полностью захвачены всего несколькими чертами другого челове­ка, которые кажутся вам чарующими. Вы даже пред­ставить себе не можете в такие моменты, что любимый человек может иметь хоть какие-нибудь недостатки или совершать хоть какие-нибудь ошибки.

Что же может разрушить любовь? Разные факторы. Возможно, вы перестали связывать этого человека с те­ми привлекательными чертами, за которые ранее его полюбили. Может быть, вы начали связывать этого че­ловека с чем-то неприятным, что произошло в вашей жизни, и отдалять его от того приятного, что вы ранее с ним делили. Как же все это происходит? Человек мо­жет заметить какие-то неприятные мелочи в поведении другого и увеличить их в своем сознании до больших, ярких картин, например, привычку своего партнера остав­лять незакрытым тюбик зубной пасты или разбрасы­вать по всей квартире свои вещи. А может быть, он перестал писать ей любовные письма. Возможно, она часто вспоминает то, что он наговорил ей сгоряча в пылу ссоры, и у нее в голове этот разговор прокручивается снова и снова, заставляя вновь переживать этот негатив­ный опыт. Она уже не помнит, как нежно он прикасал­ся к ней и какие прекрасные слова он говорил ей на прошлой неделе, какие подарки делал ей к праздникам. Подобные примеры можно продолжать и продолжать. Помните, что в такой череде воспоминаний нет ничего неправильного. Но вы теперь уже понимаете, что харак­тер ваших представлений будет самым серьезным об­разом влиять на качество ваших взаимоотношений. А что, если в разгар скандала вы вдруг вспомните о том, как вы в первый раз его (ее) поцеловали или взяли за руку, о том времени, когда ваш любимый (любимая) сделал для вас что-то особенное, и именно это изобра­жение вы сделаете большим, приближенным и ярким? В этом состоянии как вы станете относиться к любимо­му человеку?

Очень важно, чтобы мы регулярно анализировали свою модель взаимоотношений с другими и постоянно спрашивали себя: «Если я буду и дальше представлять себе вещи таким образом, как это скажется на главных результатах моей жизни? В каком направлении ведет меня мое сегодняшнее поведение, то ли это направле­ние, которое мне нужно? Может быть, сейчас самое вре­мя проанализировать, какой результат дают мои умст­венные и физические действия?» Вам ведь совсем не хочется впоследствии осознать, что вы так легко и про­сто могли бы изменить то поведение, которое привело вас в итоге туда, где вы совсем не желаете быть.

Может оказаться разумным проверить, есть ли у вас конкретные модели использования ассоциаций и дис­социаций. Многие люди имеют привычку диссоцииро­ваться от всех своих переживаний. Кажется, их мало что трогает в эмоциональном плане. Диссоциации име­ют свои преимущества: если вы не будете проявлять слишком много эмоций относительно каких-то вещей, у вас может оказаться больше ресурсов и возможностей, для того чтобы справиться с ними. Однако, если это превратится у вас в устойчивую модель представления основного своего жизненного опыта, вы можете утра­тить то, что я называю соком жизни, огромным количе­ством радости. Мне доводилось консультировать кон­сервативных людей, которые были очень ограничены в выражении своих чувств, и создавать для них новые модели восприятия. За счет значительного увеличения их ассоциативных внутренних представлений они смогли вернуться к жизни, найти в ней новые прелести и новый положительный опыт.

С другой стороны, если подавляющее большинство ваших внутренних представлений будут полностью ассоциативными, вы можете обнаружить, что эмоционально истощили себя. У вас могут возникнуть большие труд­ности в жизни, поскольку вы будете остро реагировать на каждую мелочь, потому что жизнь не всегда радость или восхищение. Человек, сознание которого перенасыщено ассоциативными образами, очень раним и часто прини­мает многие вещи слишком близко к сердцу.

Главное в жизни — равновесие во всем, включающее в себя перцептуальные фильтры ассоциаций и диссоциа­ций. Мы можем принять что-то близко к сердцу, а мо­жем и дистанцироваться от того, что нам не по душе. Важно только ассоциироваться сознательно, так, чтобы это нам помогало. Мы можем взять под контроль любое представление, которое возникает у нас в мозгу. Помни­те, что вы узнали о могуществе наших убеждений? Мы с вами пришли к выводу, что не рождаемся с убеждения­ми и верованиями, что они могут изменяться. Когда мы были малыми детьми, мы верили в то, что сейчас пред­ставляется смешным. Главу, в которой рассматривались убеждения, мы закончили ключевым вопросом: каким образом мы впитываем в себя позитивные убеждения и боремся с негативными? Первым шагом, как вы помните, было осознание того, что вера оказывает колоссальное воздействие на нашу жизнь. В этой главе вы делаете второй шаг: учитесь изменению ваших представлений об усвоенных вами привычках и убеждениях. Ибо если вам удастся изменить структуру ваших представлений, вы измените отношение к ним и сможете повлиять на свой жизненный опыт. Вы сможете представлять вещи само­му себе таким способом, который наполняет вас энерги­ей. Начинать это надо прямо сейчас!

Помните, что вера является сильным эмоциональ­ным состоянием уверенности, которую вы испытываете относительно конкретных людей, предметов, идей или опыта жизни. Как можно создать в себе эту уверенность? За счет применения конкретных оттенков чувств. Как вы думаете, сможете ли вы оставаться уверенным в чем-то расплывчатом, не сфокусированном, зыбком и далеком, и каким может быть ваше отношение к чему-то совершенно противоположному?

Наш мозг представляет собой своеобразную картотеку. У некоторых людей то, во что они верят, хранится в левой части мозга, а то, в чем они не уверены, — в правой. Я знаю, что это может показаться смешным, однако можно полностью изменить человека с такой системой кодирования, просто убедив его мысленно пе­реносить свои «карточки» из правой части в левую, где его мозг сохраняет все то, во что он верит. Делая так, он станет проникаться уверенностью: он начнет верить в такие идеи или понятия, в которые всего мгновение назад не верил!

Такая смена веры осуществляется просто по контрасту между вашими представлениями о чем-то, в чем вы абсолютно убеждены, и тем, в чем вы пока не увере­ны. Начните с чего-нибудь такого, в чем вы уверены абсолютно, например с того, что вас зовут так-то и так-то, что вам столько-то лет, что вы родились там-то и там-то, или с того, что вы любите своих детей, или с того, что Майлс Дэвис является одним из самых великих трубачей в истории джаза. Подумайте о чем-то, во что вы верите безоговорочно, о чем-то, в чем вы абсолютно уверены как в истине. А теперь подумайте о чем-то, в чем вы уверены не до конца, о чем-то, во что бы вы хотели верить, но не можете, поскольку в вас нет пол­ной уверенности. Вы можете использовать одно из тех семи сомнительных представлений об успехе, которые приведены в главе 5. (Не выбирайте, однако, ничего такого, во что вы не верите вовсе, поскольку если вы говорите, что во что-то не верите, это означает, что вы веритев то, что это не так.)

А теперь давайте пройдемся по вашим оттенкам чувств, как мы делали это раньше, когда рассматривали мотивации. Переберите все визуальные, слуховые и ки­нестетические аспекты той вещи, в которую вы безогово­рочно верите. Затем проделайте то же самое с таким предметом или явлением, в котором вы не уверены. Об­ратите внимание на разницу между ними. Находятся ли те вещи, в которые вы верите, в том же самом месте, где и вещи, в которых вы не уверены? Находится ли то, во что вы верите, ближе к вам, или ярче, или крупнее, чем то, в чем вы не уверены? Воспринимаете ли вы первое стоп-кадром, а другое — живым фильмом? Движутся ли одни вещи быстрее, чем другие?

Затем проделайте с ними то же самое, что мы делали с мотивацией. Перепрограммируйте свои оттенки чувств того, в чем вы не уверены, таким образом, чтобы они совпадали с тем, во что вы верите. Поменяйте цвет и расположение. Измените голоса, интонации, темп звуча­ния и тональность звуков. Измените ваше восприятие текстуры, веса и температуры. Как вы себя теперь чув­ствуете относительно этих вещей? Если вы правильно трансформировали то представление, которое вызыва­ло у вас неуверенность, то теперь вы начнете чувство­вать себя уверенным относительного того, в чем вы не были уверены еще мгновение назад.

Единственная сложность, с которой многие люди стал­киваются в своей вере, — это их уверенность, что нель­зя изменить вещи так быстро. Это как раз такое убеж­дение, которое им тоже полезно изменить.

Эту же методику можно использовать для обнару­жения различий между теми вещами, в которых вы не можете разобраться, и теми, которые, как вам кажется, вы понимаете хорошо. Если вас что-то смущает, это мо­жет объясняться тем, что ваше внутреннее представле­ние об этом маленькое, несфокусированное, расплывчатое или очень отдаленное, в то время как те вещи, кото­рые вы понимаете, представляются в вашем сознании как близкие, яркие и четкие. Обратите внимание на то, что будет происходить с вашими чувствами, когда вы будете менять свои расплывчатые представления на чет­ко отражающие, хорошо понятные вам вещи.

Безусловно, приближение предметов или явлений, а также придание им большей яркости не всякого чело­века обогащает непосредственным опытом. Для неко­торых все может быть наоборот: впечатления интенси­фицируются, когда предмет становится темнее и его контуры как бы размыты. Важно найти, какие оттенки чувств являются определяющими для вас и для того человека, которому вы хотите помочь измениться, а за­тем приложить достаточное количество личной энергии, для того чтобы следовать этой методике, используя ее положения.

То, что мы в действительности совершаем, работая с оттенками чувств, это простое переименование системы стимулов, которые дают команду мозгу, как оценивать тот или иной опыт. Ваш мозг будет отвечать на любые сигналы (оттенки чувств), которые вы ему подаете. Ес­ли вы будете подавать сигналы одного типа, мозг будет чувствовать боль. Если вы примените другие оттенки чувств, вы можете уже через несколько мгновений чув­ствовать радость. Например, работая в нейролингви-стической профессиональной школе в Финиксе, штат Аризона, я однажды заметил во время занятия, что на лицах большинства моих слушателей отражается ка­кая-то напряженность. Это заставило меня подумать, что они испытывают боль. Я мысленно вспомнил, о чем я только что говорил, и не нашел ничего, что могло вы­звать у них такую реакцию. Наконец я спросил кого-то: «Что вы сейчас чувствуете?» Он ответил: «Головную боль». Как только он сказал это, те же слова повторил другой слушатель, и третий, и четвертый. Более шести­десяти процентов находящихся в аудитории чувствова­ли головную боль. Они объяснили, что яркий свет от экранов видеомониторов слепит им глаза, раздражает их и вызывает головную боль. Кроме того, мы находи­лись в комнате без окон, а несколько часов назад вы­шла из строя вентиляция, поэтому было очень душно. Все эти факторы привели к физиологическому сдвигу в ощущениях этих людей. Итак, что мне оставалось де­лать: послать кого-нибудь за аспирином?

Конечно, нет. Мозг ощущает боль только тогда, ко­гда он получает стимулы или внешние сигналы, кото­рые сообщают ему о том, что он должен чувствовать боль. Поэтому я попросил людей описывать мне оттен­ки чувств их собственной боли. Для некоторых это бы­ло очень сложно и вызывало большое волнение, для других — нет. Некоторые описали боль как что-то боль­шое и яркое (вы уже можете представить, как они это чувствовали), в то время как для других это было что-то мелкое. После этого я предложил им поменять их оттенки чувств боли, сначала попытавшись отделить се­бя от боли и вывести ее за пределы собственного созна­ния. Затем я постарался вывести их за пределы чувств (диссоциироваться), давая возможность увидеть фор­му и размер боли и поставить ее на расстояние от себя. Потом я попросил их сделать свои представления то больше, то меньше, заставляя их расти и прорываться за пределы потолка, а затем сжимать до микроскопиче­ских размеров. В заключение я заставлял их выталки­вать свою боль к солнцу и наблюдать за тем, как она испаряется, возвращаясь затем на землю в виде солнеч­ных лучей, согревающих растения. После этого я спро­сил своих подопечных, как они теперь себя чувствуют. Менее чем за пять минут девяносто пять процентов слушателей практически избавились от головной боли. Они изменили свои внутренние представления о том, что интерпретировали как боль, поэтому их мозг, полу­чив на этот раз новые сигналы, выдавал новую реак­цию. Оставшимся пяти процентам потребовалось еще пять минут, чтобы произвести в себе аналогичные ради­кальные перемены. Один мужчина страдал от сильной мигрени, но даже он почувствовал облегчение.

Когда я рассказываю этот опыт окружающим, неко­торым трудно поверить, что и они могут избавиться от боли так же быстро и легко. А разве не приходилось вам проделывать это бессознательно сотни раз? Разве вы не можете вспомнить, как однажды чувствовали боль, но затем увлеклись каким-то занятием или произошло что-то взволновавшее вас, а потом вы вдруг обнаружи­ли, что не чувствуете никакой боли? Боль может просто уйти и не возвращаться до тех пор, пока вы не станете представлять ее себе. Приложив немного сознательных усилий для изменения своих собственных представле­ний, вы можете легко избавляться от головной боли по собственному желанию.

Действительно, изучив сигналы, которые создают в вашем мозгу конкретные результаты, вы можете заста­вить себя чувствовать все, что вам необходимо.

И последнее предостережение: большое количество фильтров человеческого опыта может управлять нашей способностью поддерживать в себе новые внутренние представления или даже легко вносить в них измене­ния. Эти фильтры могут заглушать то, что мы больше всего ценим, и отбросить какие-то дополнительные пре­имущества нашего сегодняшнего опыта. Значение че­ловеческих ценностей заслуживают отдельной главы, а подсознательные вторичные выгоды мы рассмотрим в главе 16, когда будем разбирать процесс переоформле­ния наших представлений. Если боль посылает вам важ­ные сигналы о чем-то, что вам необходимо поменять в своем организме, то до тех пор, пока вы не произведете в нем необходимые изменения, боль, скорее всего, будет возвращаться, поскольку она дает вам важную инфор­мацию.

Обладая теми знаниями, которые вы накопили к это­му моменту, вы уже можете в значительной степени улуч­шить свою собственную жизнь, а также жизнь ваших знакомых. Давайте рассмотрим сейчас еще один аспект структуры нашего сознания, важнейший составляющий элемент, который может вдохновить нас на эффектив­ное моделирование чужого поведения.

7

**Синтаксис успеха**

*Только все должно быть благопристойно и чинно.*

*Первое послание к Коринфянам, 14:40*

В этой книге мы анализировали то, как люди дейст­вуют. Мы установили, что люди, способные на дости­жение выдающихся результатов, постоянно выполня­ют набор определенных действий, как мысленных (которые они производят в уме), так и физических (которые выполняются ими во внешнем мире). Если мы станем выполнять такие же действия, мы должны получить такие же или похожие результаты. Но есть еще один фактор, оказывающий влияние на результа­ты, — синтактика действий (или, используя грамма­тический термин, синтаксис). Синтактика, т. е. способ организации частей, всегда сказывается на смысле це­лого.

Какая разница между выражениями: «Джо уку­сил пони» и «Пони укусил Джо»? Разница большая, особенно если вы и есть тот самый Джо. Слова упо­требляются одни и те же. Разница заключается в син­таксисе, то есть в порядке употребления слов. Анало­гично значение получаемого нами опыта определяется порядком тех сигналов, которые поступают в наш мозг. Используются одни и те же стимулы, одни и те же слова, но значения получаются разные. Если мы соби­раемся эффективно смоделировать результаты преуспе­вающих людей, чрезвычайно важно это понимать. Тот порядок, в котором предметы и явления представля­ются в нашем мозгу, заставляет мозг фиксировать и регистрировать их совершенно определенным образом. Это напоминает поток команд в компьютер. Если вы запрограммировали последовательность команд пра­вильно, то компьютер постарается использовать все свои возможности и выдаст вам те результаты, кото­рых вы ждете. Если же вы будете программировать нужные команды неправильно, то никогда не получите тот результат, на который рассчитываете.

Мы будем использовать слово «стратегия» для опи­сания трех видов факторов — внутренних представле­ний, соответствующих оттенков чувств и необходимого синтаксиса, — которые взаимодействуют, создавая кон­кретный результат.

Мы можем подобрать стратегию для достижения всего, чего хотим в жизни: любви, привлекательности, мотивации, решительности т. д. Если мы выясним, ка­кова наша стратегия для любви, мы можем вызывать это состояние усилием воли. Если мы проанализируем, какие действия предпринимаем и в какой последова­тельности, принимая определенное решение, тогда, ока­завшись в нерешительности, можем стать решитель­ными мгновенно. Мы будем знать, на какие клавиши нашего внутреннего биокомпьютера и в каком поряд­ке нажимать, чтобы получить те результаты, к которым стремимся.

Хорошим примером-метафорой того, из каких ком­понентов состоит стратегия и как ее использовать, мо­жет служить рецепт выпекания торта. Если кто-то сделал самый большой в мире шоколадный торт, то смо­жете ли и вы повторить это достижение? Конечно, смо­жете, если у вас будет точный рецепт. Рецепт — не что иное, как стратегия, конкретный план, в котором отра­жено, какие ресурсы и как мы должны использовать, чтобы получить конкретный результат. Если предпо­ложить, что все мы имеем похожие нервные системы, тогда следует думать, что у нас и схожие ресурсы по­тенциалов для достижения успеха. Именно наша стра­тегия — то, как мы организуем и используем свои ре­сурсы, — определяет получаемые результаты. Это также закон любого бизнеса. У какой-то компании могут быть великолепные ресурсы, но компания с луч­шей стратегией, позволяющей эффективнее использо­вать ресурсы, добивается преимущественного положе­ния на рынке.

Итак, что же вам требуется для того, чтобы у вас получился такой же торт, как у мастера-пекаря? Вам нужен рецепт, причем вы должны строго следовать ему. Если вы будете следовать рецепту до последней буквы, вы получите точно такие же результаты, даже если ни­когда в жизни не пекли торт. Возможно, пекарь-рекорд­смен работал над этим рецептом многие годы методом проб и ошибок, прежде чем получил окончательный ва­риант. Следуя его рецепту, моделируя в точности его поведение и действия, вы можете сэкономить уйму вре­мени.

Существуют различные стратегии: для достижения финансового успеха, для укрепления и сохранения здо­ровья, счастья и любви. Если рядом с вами есть люди, которые добились финансового успеха или прекрасных отношений с другими людьми, вам просто нужно вы­явить их стратегию и применить ее к себе для получе­ния аналогичных результатов, при этом вы сэкономите огромное количество времени и сил. Вот в чем заключается мощь моделирования. Вам не надо тратить годы на то, чтобы научиться делать что угодно.

Что же мы можем найти для себя в рецепте, что обес­печивало бы эффективность наших действий? Во-пер­вых, он сообщает нам, какие исходные вещества, ингре­диенты, нам нужно взять для получения результата. В «выпекании» человеческого опыта такими ингредиен­тами являются пять наших чувств. Все результаты че­ловеческой деятельности строятся или создаются бла­годаря специфическому использованию нашего зрения, слуха, кинестетики, вкуса и обоняния, которые выступа­ют в виде систем представления. О чем же еще говорит рецепт, что позволяет нам производить в точности те же результаты, каких достиг автор этого рецепта? Он со­общает нам о том, в каких количествах нужно взять ингредиенты. Вот и для репродуцирования человече­ского опыта нам тоже требуется знать не только о са­мих ингредиентах, но и в каких количествах каждый из них необходим. О количественном составе ингредиен­тов человеческого опыта говорят наши оттенки чувств. Они сообщают нам конкретно, сколько чего нужно. На­пример, сколько нужно визуального ввода — какова должна быть яркость или затемненность, как близко мы должны приблизить к себе опыт. Какой взять темп, ка­кую использовать текстуру.

Достаточно ли всего этого для успеха? Если вы знаете, какие нужно взять ингредиенты и в каком ко­личестве, можете ли вы сейчас испечь торт такого же качества? Нет, и до тех пор, пока вы не будете знако­мы с «синтаксисом» производства, то есть когда что делать и в какой последовательности. Какой может получиться у вас торт, если вы будете закладывать в него сначала то, что пекарь-кондитер закладывает в конце? Получится ли торт нужного качества? Сомне­ваюсь. Если, однако, вы берете все необходимые ингредиенты в точно заданных количествах и делаете все в нужной последовательности, тогда вы придете к тем же результатам.

У нас есть стратегия на что угодно — на мотива­цию, на то, чтобы сделать покупку, на любовь, на то, чтобы притягивать к себе людей. Конкретная последо­вательность конкретных стимулов всегда даст нуж­ный конкретный результат. Стратегия — своего рода цифровой код к вашему сейфу. Даже если вы знаете все цифры, но не знаете их последовательность, вам замок не открыть. Однако, если вы выстроите нужные цифры в нужной последовательности, замок будет от­крываться каждый раз. Итак, нам нужно найти ту един­ственную комбинацию, которая открыла сейф другого преуспевающего человека, чтобы открыть ваш собст­венный.

Из каких «кирпичиков» строится синтаксис? Из на­ших чувств. Мы работаем с нашим чувственным вво­дом на двух уровнях — внутреннем и внешнем. Син­таксис — это как раз тот способ, которым мы складываем вместе «кирпичики» нашего внешнего опыта и того, как мы его представляем себе изнутри.

Например, у вас может быть два вида визуального опыта. Первый — это то, что вы видите во внешнем мире. По мере того как вы читаете эту книгу и пробе­гаете глазами по черным буквам на белом фоне, вы получаете определенное визуальное внешнее представ­ление. Вторым является внутреннее видение. Помни­те, как в предыдущей главе мы проводили игры с визу­альными представлениями и оттенками чувств, которыми манипулировали в собственном мозгу? Мы в действительности не видели перед собой тот пляж или те облака нашего счастливого прошлого, которые представляли в собственном воображении. Мы мыс­ленно визуализировали их для себя.

То же самое верно и в отношении других наших чувств. Вы можете услышать гудок паровоза, донося­щийся из открытого окна. Это внешний звуковой сиг­нал. Но вы можете услышать и внутренний голос, кото­рый звучит у вас в мозгу. Это внутренний звуковой сигнал. Если важна интонация голоса, то это будет зву­ковая тональность. Если важны слова (их значение), которые произносит голос, это будет звуковой код (со­держание). Вы можете чувствовать, ощущать или ося­зать текстуру обивки своего кресла, в котором сейчас сидите. Это ваше внешнее кинестетическое ощущение. Но вы можете ощущать и чувство глубоко внутри себя, которое доставляет вам добро или причиняет зло. Это внутреннее кинестетическое ощущение.

Для того чтобы записать в рецепте, что нам надо делать и когда, необходима система записи, своего ро­да кодировка. Точно такую же систему записи (нота­цию) мы используем для описания стратегии. Мы мо­жем использовать сокращенные обозначения для чувственных процессов, например: «3» — для зритель­ной информации, «С» — для слуховой, «К» — для ки­нестетической, «в» — для внутренней, «н» — для на­ружной, «т» — для тональной и «ц» — для цифровой (содержательной). Что-то увиденное во внешнем ми­ре (зрительное внешнее) можно обозначить буквами Зн. Когда у нас возникает какое-то внутреннее чувст­во, мы его можем обозначить Кв. Давайте рассмотрим стратегию такого случая, когда кто-то получает моти­вацию из того, что видит что-то (Зн), после этого гово­рит себе что-то (Свц), что создает движущие чувства (Кв) внутри. То есть эту стратегию можно предста­вить следующим образом: Зн — Свц — Кв. Вы можете разговаривать с таким человеком целый день, убеж­дая его сделать что-то, и, скорее всего, это не приведет к успеху. Однако, если вы покажете ему нужный результат и объясните, что он должен говорить самому себе, когда он видит это, вы можете перевести этого человека в нужное состояние почти мгновенно. В сле­дующей главе я покажу вам, как разрабатывать стра­тегии, которыми люди могут пользоваться в конкрет­ных ситуациях. Сейчас же я просто покажу вам, как эти стратегии работают и почему они так важны.

Итак, у нас есть стратегии на любое поведение в жизни, у нас есть модели представлений, которые ста­бильно дают конкретные результаты. Не многие из нас знают, как сознательно использовать эти страте­гии, поэтому мы будем входить в различные состояния и выходить из них в зависимости от того, какие стиму­лы воздействуют на нас. Единственное, что вам нужно, это сформулировать свою стратегию, которая приве­дет вас в нужное состояние как бы по команде. Вам также нужно научиться узнавать и распознавать стра­тегии других людей, чтобы точно знать, на что и как они реагируют.

Например, существует ли такой способ, которым вы постоянно организуете свой внутренний и внешний опыт, делая покупку? Скорее всего, он у вас есть. Может быть, вы даже и не осознаете его, но один и тот же син­таксис накопленного опыта, который привлекает вас к конкретному автомобилю, может привлечь вас также к конкретному дому, который вы собираетесь купить. Су­ществует ряд определенных стимулов, которые, будучи выстроенными в правильной последовательности, немед­ленно переводят вас в такое состояние, которое настраи­вает на покупку. Все мы выполняем определенные по­следовательности действий для достижения определен­ных состояний и видов действий. Представление информации в синтаксисе другого человека является необычайно мощным средством взаимопонимания. И действительно, если проделать это эффективно, ваши

сообщения становятся просто неотразимыми, потому что начинают автоматически вызывать нужные реакции в вашем собеседнике.

Какие еще бывают стратегии? Есть ли стратегия убе­ждения? Можно ли так организовать исходный мате­риал, который вы кому-то представляете, чтобы он стал совершенно неотразимым? Конечно. А как насчет стра­тегии мотивации? Успокоения? Обучения? Спорта? Рынка? А как насчет депрессии? Или экстаза? Суще­ствуют ли конкретные способы так представить свой опыт окружающего мира, чтобы вызвать все эти чувст­ва? Могу с вами спорить на что угодно, что они есть! Существуют стратегии эффективного управления. Су­ществуют стратегии изобретательства и творчества. Ко­гда что-то определенным образом затрагивает вас, вы переходите в нужное состояние. Вам остается только узнать, какой должна быть ваша стратегия, чтобы вы­звать в себе нужное состояние словно по мановению волшебной палочки. Вам нужно также научиться при­менять к себе стратегию других, чтобы знать, как дать людям то, что им нужно.

Итак, нам нужно только найти конкретную последо­вательность, конкретный синтаксис, который будет да­вать определенный результат в виде конкретного со­стояния. Если вы сможете сделать это и будете в состоянии совершать необходимые действия, вы можете спроектировать и создать свой мир таким, каким хоти­те его видеть. Стремление человека вызвать в себе те или иные состояния так же естественно, как стремление удовлетворить свои физические потребности, например потребность в воде и пище. Все, что вам нужно знать, — это синтаксис, правильная стратегия, для того чтобы при­вести себя в определенное состояние.

Один из самых успешных опытов по моделирова­нию я провел в армии США. Меня представили генералу, которому я изложил основы Оптимальных Дея-тельностных Технологий, таких как НЛП. Я сказал ему, что могу взять любую обучающую программу, со­кратить вдвое время ее прохождения и за этот проме­жуток времени добиться лучших результатов. Очень самоуверенное заявление, не так ли? Генерал был за­интригован, но не поверил мне на слово, поэтому я нанялся к ним, чтобы обучить искусству НЛП. После успешной тренировки в этой области командование су­хопутных войск подписало со мной контракт на моде­лирование всех их программ обучения и одновремен­но на подготовку группы специалистов по моделиро­ванию. При этом меня предупредили, что заплатят только в том случае, если я добьюсь обещанных результатов.

Первым проектом, который они попросили меня реа­лизовать, была четырехдневная программа обучения новобранцев быстрой и меткой стрельбе из пистолета калибра 0,45. Обычно в среднем только 70% солдат, проходивших обучение по этой программе, могли сдать экзамен, при этом генералу постоянно говорили, что это самый лучший результат, который может быть достигнут. Сначала я стал изучать то, с чем пришлось столкнуться. Я никогда в жизни не стрелял. Сама эта идея мне достаточно неприятна. Вместе со мной в этом проекте работал Джон Грайндер, поэтому я надеялся, что его прошлый опыт в стрельбе может нам помочь. Потом по различным объективным причинам Джон отказался от участия в этом проекте. Вы можете те­перь представить, что творилось у меня в душе?! Кро­ме того, до меня дошли слухи, что двое парней из груп­пы обучения собирались полностью саботировать мою работу, потому что, вероятно, позавидовали моим зара­боткам. Они намеревались преподать мне «урок». Не имея никакого опыта в стрельбе, потеряв свой единственный козырь (Джона Грайндера) и зная, что есть люди, которые всячески будут стараться поднять ме­ня на смех, я чуть было не запаниковал. Что мне оста­валось делать?

С самого начала я взял этот гигантский образ неуда­чи, который уже сложился в моем мозгу, и буквально сжал его. После этого я начал создавать для себя но­вый набор установок о том, что я могу сделать. Я поме­нял систему своих убеждений от: «Самые лучшие спе­циалисты в армии не могут добиться того, что требуется от меня, значит, и я не смогу» на следующую установ­ку: «Инструкторы по пистолетной стрельбе делают все возможное из того, что могут, но они очень мало или почти ничего не знают об эффектах внутренних пред­ставлений и о том, как моделировать стратегии лучших стрелков». Приведя себя в состояние активности и мак­симальной мобилизации ресурсов, я попросил генерала разрешить мне понаблюдать за лучшими стрелками, что­бы выявить, что в их действиях — ментальных и физи­ческих — способствует достижению высоких результа­тов в стрельбе. После того как я обнаружил «ту разницу, которая делает разницу», я смог научить солдат за бо­лее короткое время получать нужные результаты.

С помощью своей команды я выявил основные убеж­дения, которых придерживаются самые лучшие в мире стрелки, и противопоставил их убеждениям тех солдат, которые никак не могли научиться метко стрелять. По­сле этого я выявил общий умственный синтаксис и стра­тегии, применяемые лучшими стрелками, и воспроизвел их таким образом, чтобы научить им стрелков-нович­ков. Этот синтаксис являлся результатом моих наблю­дений за тысячами, а может быть, сотнями тысяч вы­стрелов и малейшими изменениями в технике стрельбы. Затем я смог смоделировать ключевые компоненты их физиологии.

Выявив оптимальную стратегию, необходимую для получения таких результатов, которые называются эф­фективной стрельбой, я разработал полуторадневный курс для начинающих стрелков. Каков же был ре­зультат? После прохождения этого курса 100% сол­дат-новобранцев успешно сдали экзамен, а число тех, кто получил наивысшую оценку — специалист, — бы­ло в три раза больше, чем после стандартной четырех­дневной программы. Научив новичков посылать в свой мозг те же сигналы, которые подавали самые лучшие стрелки, мы сделали их специалистами менее чем за половинный срок. После этого я собрал тех людей, которых моделировал, лучших стрелков страны, и рас­сказал им, как они могут улучшить свои стратегии. Результат последовал всего через час: один стрелок показал самый высокий результат для себя за послед­ние полгода, другой выбил больше «бычьих глаз» (так в шутку называется десятка мишени), чем на соревно­ваниях, в которых ему когда-либо приходилось участ­вовать. В своем докладе генералу об этих испытаниях тренер-полковник назвал достигнутые результаты пер­вым крупным прорывом в стрельбе из пистолета со времен первой мировой войны.

Самое важное, что нужно понять из этого примера: даже когда у вас очень мало или практически нет ника­кого опыта или обстоятельства представляются безна­дежными, имея прекрасную модель того, как добиться результатов, вы можете путем наблюдений ее воспроиз­вести — это приведет к аналогичным результатам за гораздо более короткое время, чем даже вы сами счита­ли возможным.

Сходной стратегией пользуются многие спортсмены, моделируя достижения лучших в своем виде спорта. Если вы хотите повторить успех лыжника, вы должны сначала внимательно понаблюдать за его **техникой (Зн).** Наблюдая, вы должны имитировать его **движения (Кн)** до тех пор, пока они не станут частью вашего **существа (Кв).** (Если вы когда-либо видели, как идет лыжник, вы наверняка непроизвольно уже делали это. Глядя с три­буны на лыжника, который совершает поворот, вы не­произвольно поворачиваетесь вместе с ним, как если бы вы сами были на лыжах.) После этого вам нужно сде­лать внутреннее представление о квалифицированной ходьбе на лыжах **(Зв).** Итак, вы перешли от внешнего визуального образа к кинестетическому внешнему, а за­тем к кинестетическому внутреннему. Таким образом, вы можете сформировать для себя новый внутренний визуальный образ, на этот раз это будет диссоциатив-ный образ самого себя, скользящего на лыжах **(Зв).** Это все равно, как если бы вы смотрели фильм, снятый о самом себе, в котором вы подражаете человеку-лыж­нику с максимальной точностью. Затем вы как бы вхо­дите в этот кадр и, используя ассоциативные методы, стараетесь испытать те же самые ощущения, которые испытывает при выполнении определенных действий тот опытный лыжник, которого вы моделируете **(Кв).** Вы должны повторять это мысленное упражнение столь­ко раз, пока не почувствуете себя вполне комфортно, выполняя его. Таким образом, вы создадите для себя конкретную нейрологическую стратегию, которая по­может вам двигаться и работать на оптимальных уров­нях. После этого вы можете опробовать свои действия на практике (Кн).

Синтаксис этой стратегии можно выразить следую­щей формулой: Зн — Кн — Кв — Зв — Зв — Кв — Кн. Это только один из сотен путей, с помощью которых вы мо­жете моделировать другого человека. Помните, сущест­вует много способов достижения результата. Не сущест­вует правильных или неправильных способов — есть только эффективные и малоэффективные.

Безусловно то, что вы можете воссоздать более точ­ные результаты, если у вас будет более точная и полная информация обо всех деталях, характеризующих дей­ствия того человека, которого вы моделируете. В идеа­ле, для того чтобы точно смоделировать кого-то, вам нуж­но также смоделировать его внутреннее представление, систему убеждений и элементарный синтаксис. Однако, даже просто наблюдая за человеком, которого вы хоти­те смоделировать, можно получить много информации о его физиологии. А физиология является еще одним фактором (более подробно мы поговорим об этом в гла­ве 9), создающим то состояние, в котором мы находимся, и, следовательно, все виды результатов, которые мы по­лучаем.

Одной из главных областей, где понимание страте­гий и синтаксиса может играть большую роль, являет­ся образование. Почему некоторые дети «не могут» учиться? Я убежден в том, что есть две основные при­чины. Во-первых, мы часто не знаем наиболее эффек­тивной стратегии для обучения кого-то какому-то кон­кретному делу. Во-вторых, у учителей часто нет доста­точно точного представления о том, как по-разному разные дети учатся. Помните, что все мы имеем раз­личные стратегии, и если вы не знаете чьей-то страте­гии в учении, у вас будут большие проблемы, когда вы попытаетесь учить его.

Многие люди, например, испытывают трудности в правописании. Неужели потому, что они глупее гра­мотных людей? Нет. Тот, кто грамотно пишет, просто имеет лучше организованный синтаксис своих мыслей, то есть способ организации накопления и получения информации в данный момент. Можете ли вы получить необходимые результаты или нет, зависит просто от то­го, как вы устраиваете свой синтаксис тогда, когда за­прашиваете у собственного мозга какую-нибудь информацию. Все, что вы видите, слышите или чувствуете, за­писывается у вас в мозгу. Многочисленные исследова­ния показали, что люди, введенные в гипнотическое со­стояние, могут вспомнить (то есть получить доступ и найти) такие вещи, которые они никак не могли вспом­нить, будучи в сознании.

Если вам трудно дается правописание, то все дело в том, как вы представляете самому себе слова. Какой может быть наилучшая стратегия грамотного пись­ма? Безусловно, она не кинестетическая: очень трудно почувствовать слово на ощупь. Это, безусловно, не слу­ховое явление, поскольку есть очень много слов, кото­рые звучат одинаково, но пишутся по-разному. Зна­чит, с чем связано грамотное письмо? Оно связано с умением запоминать внешнее изображение букв в опре­деленном порядке. Способ научить людей правильно писать — научить их создавать такие визуальные об­разы, к которым можно в любое время получить быст­рый доступ.

Возьмем слово «Альбукерке». Лучший способ на­учиться правильно писать это слово — повторять его по буквам снова и снова и таким образом сформиро­вать картину этого слова в своем сознании. В сле­дующей главе мы изучим те способы, с помощью кото­рых люди получают доступ к различным разделам своего мозга. Например, Бэндлер и Грайндер, основа­тели науки НЛП, обнаружили, что положение зрач­ков в глазах и их движение указывает на ту часть нервной системы, к которой мы получили доступ в дан­ный момент. Мы рассмотрим эти подсказки по досту­пу более подробно в следующей главе, а пока только скажем, что многие люди заставляют себя вспомнить какие-то визуальные образы, посмотрев при этом в потолок и чуть-чуть влево. Лучший способ научиться писать слово «Альбукерке» — поместить это слово где-то вверху и слева, чтобы создать легко запоминае­мый визуальный образ.

Здесь я хотел бы ввести еще одну концепцию: сек­ционирование. Как правило, люди могут сознательно перерабатывать от пяти до девяти секций (порций) ин­формации одновременно. Люди, способные на быстрое обучение, могут справиться с самой сложной задачей по той причине, что они умеют делить (дробить) информа­цию на небольшие участки или этапы, чтобы потом со­брать их в исходное единое целое. Один из способов научиться правильно писать слово «Альбукерке», за­ключается в том, чтобы разбить его на три небольшие секции, например, следующим образом, *Алъбу/кер/ке.* Я хочу, чтобы вы написали три части этого слова на отдельных листках бумаги, подняли их вверх и влево от ваших глаз. Посмотрите на первую часть этого слова *Алъбу,* закройте глаза и представьте эту часть мыслен­но. Откройте глаза, снова посмотрите на Альбу. Не про­износите его, просто посмотрите. Снова закройте глаза и представьте себе зрительный образ этого слова. Про­должайте так 4-6 раз, до тех пор, пока вы не сможете закрыть глаза и четко увидеть перед собой эту часть слова. Сейчас возьмите второй *слог кер.* Повторите тот же самый процесс с этой частью слова, затем перейдите к слогу *ке.* Теперь образ слова «Альбукерке» хранится в вашей памяти. Если это достаточно четкий и ясный образ, у вас, возможно, возникнет чувство (кинестетиче­ское), что вы способны написать его правильно. После этого вы сможете написать это слово не только слева направо, но и справа налево. Теперь вы правильно бу­дете писать его всю свою жизнь. Я вам это гарантирую. То же самое можно проделать с любым трудным сло­вом и стать таким образом чрезвычайно грамотным че­ловеком, если даже раньше вы писали с ошибками свое собственное имя.

Еще одним аспектом учения является необходимость открывать стратегии обучения других людей. Как уже отмечалось выше, у каждого человека есть своя собст­венная нейрология, особый умственный полигон, кото­рый он использует постоянно. Но мы очень редко учи­тываем эти особенности человека воспринимать знания, полагая, что все учатся одинаково.

Позвольте привести вам один пример. Не так дав­но ко мне прислали одного молодого человека. Он принес с собой диагноз на шести страницах, где гово­рилось, что он дислексик, то есть человек, не способ­ный грамотно писать, и что у него огромные психоло­гические проблемы в школе. Я сразу же понял, что он привык воспринимать большую часть своего жизнен­ного опыта кинестетически. Имея представление, как он перерабатывает информацию, я уже был в состоя­нии ему помочь. У человека оказался дар мгновенно схватывать суть вещей, которые он мог потрогать. Тем не менее большинство приемов стандартного обуче­ния в школе осуществляется визуально или на слух. Проблема была не в том, что он не может учиться, а в том, что учителя не умели обучать его так, как он привык воспринимать, накапливать и искать инфор­мацию.

Первое, что я сделал, так это разорвал диагноз в кло­чья у него на глазах. «Это не более чем груда мусо­ра», — сказал я ему. Это привлекло его внимание, поскольку он был готов к обычному в таких случаях граду вопросов. Вместо этого я стал рассказывать ему о том, как он мощно использует свою нервную систе­му. Я сказал: «Могу спорить, что у тебя прекрасные достижения в спорте». Он ответил: «Да, со спортом у меня хорошо». Выяснилось, что он увлекается серфин­гом. Мы поговорили немного о серфинге, при этом я заметил, что он очень оживился, то есть пришел в такое состояние, когда можно совершать эффективные дей­ствия. Он оказался в более продуктивном состоянии, в котором его никогда не видели учителя. Я объяснил ему, что у него привычка записывать информацию ки­нестетически и это можно использовать с большой вы­годой в жизни. Однако его манера учиться создавала трудности для грамотного письма. Поэтому я объяс­нил ему, как представлять слова и тексты визуально, и провел работу с его оттенками чувств, чтобы он почув­ствовал к словам такое же отношение, какое у него было к серфингу. Через пятнадцать минут он уже пи­сал как вундеркинд.

Как же после этого можно говорить, что некоторые дети «не умеют учиться»? Дело в том, что у этих детей просто нет нужной стратегии. Их нужно научить ис­пользовать собственные ресурсы. Как-то я обучал этим стратегиям школьную учительницу, работавшую с «ум­ственно отсталыми» подростками в возрасте от один­надцати до четырнадцати лет, которые на экзамене по правописанию никогда не имели результат выше 70 бал­лов по принятой в Америке стобалльной системе, а боль­шинство из них оставались на уровне 25-50 баллов. Учительница, которую я обучал, пришла к выводу, что у 90% ее «безнадежных» учеников слуховая или кине­стетическая стратегия обучения правописанию. Спус­тя неделю после того, как она начала использовать новую стратегию спеллинга (обучения правописанию), девятнадцать из двадцати шести учеников получили в результате 100 баллов, двое — 90, двое — 80 и остав­шиеся трое — 70 баллов. Учительница также отмети­ла, что произошел существенный сдвиг в их поведе­нии — как по волшебству исчезли все проблемы с поведением. Учительница подготовила доклад об этой методике и прочитала его на районной школьной кон­ференции. Я убежден, что одна из самых серьезных проблем в образовании состоит в том, что учителя не понимают тех стратегий, по которым учатся их студенты. Они не знают кода к замкам в сейфах, где хранится информа­ционный багаж этих студентов. Комбинация замка мо­жет быть сначала два поворота влево, а затем двадцать четыре поворота вправо, а учитель пробует сначала два­дцать четыре оборота вправо, а потом два оборота вле­во. До сих пор наш образовательный процесс был на­правлен на то, что студенты должны знать, а не на то, как им легче усваивать эти знания. Методы Оптимальных Деятельностных Технологий учат этим конкретным стратегиям, которые могут использоваться различны­ми людьми для более эффективной учебы, а также луч­шим способам обучиться конкретному предмету, напри­мер такому, как правописание.

Знаете, как Альберт Эйнштейн додумался до своей теории относительности? Он рассказывал потом, что ключевым моментом, который ему существенно помог, было его умение представить, что произошло бы с ним, если бы он сидел «на кончике светового луча». Если другой человек не способен представить себе это, у него могут возникнуть трудности в понимании теории отно­сительности. Поэтому лучшим способом эффективно учиться является умение управлять своим сознанием. Именно этим и занимаются Оптимальные Деятельностные Технологии. Они учат нас, как использовать наи­более эффективные стратегии для максимально быст­рого и точного воспроизведения тех результатов, которые мы хотим получить.

Те же самые проблемы, с которыми мы сталкиваемся в обучении, имеются почти во всех других областях. Возьмите не тот инструмент или примените не ту по­следовательность — и вы никогда не получите желае­мых результатов. С другой стороны, возьмите то, что нужно, пользуйтесь этим правилом — и вы сможете тво­рить чудеса. Помните, у нас есть стратегия на всё. Если вы торговец, почему бы вам не узнать покупательскую стратегию ваших клиентов? Могу спорить, что это сра­ботает. Если у человека сильно кинестетическое вос­приятие, стоит ли ему указывать на дизайн и цвет пред­лагаемой вами машины? Мне кажется, нет. Гораздо важнее дать ему сильное ощущение, усадив за руль, дав потрогать обивку сиденья и проникнуться чувством, что он уже мчится на машине по открытому шоссе. Если же он склонен больше доверять визуальным воспри­ятиям, тогда можно начать с показа цвета, очертаний, а также других особенностей автомобиля, подключив к делу визуальные оттенки чувств, работающие на поку­пательскую стратегию.

Если вы спортивный тренер, разве вам не полезно будет знать, что движет различными игроками, какие стимулы срабатывают в каждом из них наилучшим образом, переводя их в наиболее творческое и продук­тивное состояние? Разве не полезно будет для вас нау­читься выявлять синтаксис самых сложных тактиче­ских приемов игры, как это сделал я, работая с лучшими стрелками армии США? Тут не о чем и спорить, это, конечно, будет полезно. Точно так же как существует определенная технология построения молекулы ДНК или строительства моста, имеется определенная техно­логия (или синтаксис), оптимальная для выполнения любой задачи. Та стратегия, которую люди могут ус­пешно использовать для получения нужных резуль­татов,

Кто-то из вас может сказать после этого: «Понятно, это прекрасно, если вы умеете читать чужие мысли. Но как я могу, взглянув на людей, узнать о том, какая у них стратегия любви. Как я могу, поговорив с кем-нибудь всего несколько минут, узнать, что стимулирует его на покупку или на какие-либо другие дейст­вия?» Причина вашего неведения заключается в том, что вы не знаете, что искать и как спрашивать. Если вы попросите о чем угодно в мире и сделаете это правиль­но, с должной убежденностью и твердыми намерения­ми, вы получите это.

8

**Как выявить**

**стратегию**

**другого**

*Начни с начала, — глубокомысленно заметил король, — и двигайся до конца; после этого можешь остановиться.*

*Льюис Кэрролл. «Алиса в стране чудес»*

Вам доводилось наблюдать, как опытный слесарь от­крывает замок сейфа? Это выглядит как волшебство. Он играет с замком, как с музыкальным инструментом, слы­шит то, чего вы не слышите, видит то, чего вы не замечаете, чувствует то, чего вы не ощущаете, и, в конце концов, умуд­ряется открыть сейф, подобрав правильную комбинацию.

Овладев мастерством коммуникации, вы будете дей­ствовать аналогично. Вы сможете выявить мыслитель­ный синтаксис любого собеседника — подобрать нуж­ную комбинацию к замку его «мозгового сейфа» (а также своего собственного), действуя как умелый слесарь. Просто нужно научиться видеть то, на что вы не обращали внимания раньше, слышать то, что раньше пропускали мимо ушей, чувствовать то, чего раньше не могли ощутить, и задавать вопросы, которые раньше вам даже в голову не приходили. Если вы проделаете все это достаточно элегантно и точно, то сможете вы­явить стратегию любого человека в любой ситуации. Вы сможете научиться давать людям именно то, чего они хотят, и сможете научить их самих добиваться этого.

Ключ к пониманию чужих стратегий — это их прин­ципиальная выявляемость. Люди сами поведают вам все о своих стратегиях. Они расскажут вам о них сло­вами, особенностями поведения. Они расскажут вам об этом движениями глаз. Вы можете научиться читать человека столь же умело, как вы научились читать кар­ту или книгу. Помните, что стратегия представляет со­бой всего лишь конкретный порядок следования пред­ставлений — визуальных, слуховых, кинестетических, осязательных и вкусовых, — которые дают конкрет­ный результат. Все, что вам нужно, это сделать так, что­бы люди применили свою стратегию на практике, а вы внимательно наблюдали за тем, что и как они делают.

Для того чтобы научиться выявлять чужие страте­гии, вы должны знать, что собственно искать, по каким признакам понять, какую часть нервной системы чело­век использует в данный момент. Важно также разби­раться в некоторых основных тенденциях, которые вы­рабатываются в людях и используются ими для достижения большего взаимопонимания и результата. Например, люди стараются использовать определенную часть своей нервной системы — визуальную, слуховую или кинестетическую — больше, чем другие. Точно так же как есть правши и левши, многие предпочитают один вид чувственной информации другому.

Однако перед тем как выявить чьи-либо стратегии, нам нужно разобраться с системой представлений этого человека. Люди, имеющие визуальную ориентацию, ви­дят окружающий мир в основном в картинах; они до­стигают активности и власти, используя визуальную часть своего мозга. Поскольку такие люди стараются придерживаться ритма смены картин в своем сознании, они обычно очень быстро говорят, не очень заботясь о том, чтобы точно передать смысл происходящего; они просто пытаются наложить слова на картины. Эти лю­ди в своей речи часто используют визуальные метафо­ры. Они говорят о том, как эти явления или предметы выглядят, какие картины возникают у них в сознании, яркие или темные эти изображения.

Люди, имеющие слуховую ориентацию, тщательнее следят за подбором используемых слов. У них более звонкие голоса, их речь нетороплива, более ритмична и размеренна. Поскольку слова для них значат больше, они очень внимательно следят за тем, что говорят. Они часто употребляют такие выражения, как: «Это звучит верно», или «Я очень хорошо слышу, что вы мне говори­те», или «Все идет гладко, без скрипа».

Люди, у которых больше развито кинестетическое восприятие, говорят еще медленнее. Они реагируют в основном на чувства. Их голоса ниже, слова часто мед­ленно вытекают из них, подобно патоке. Кинестетиче­ские люди используют метафоры, заимствованные из физического мира. Они всегда готовы «пощупать» что-то «конкретное». Вещи и явления представляются им «тяжелыми» и «плотными», им постоянно нужно за что-то «взяться» или к чему-то «притронуться». Они обыч­но употребляют такие выражения, как: «Я вот-вот ухва­чусь за ответ, но я до него еще не дотянулся».

У каждого из этих типов людей есть все три разно­видности органов чувств, но какая-то одна система, как правило, доминирует. Когда вы изучаете стратегии других людей, чтобы понять, как они принимают решения, вам также необходимо знать об их основной системе пред­ставлений, чтобы рассмотреть все основные сигналы, ко­торыми эти люди манипулируют. Если вы имеете дело с визуально ориентированным человеком, вам лучше не

применять манеру медленной речи, не делать глубокий вдох, перед тем как начать говорить, и не говорить со скоростью улитки. Этим вы приведете собеседника в бе­шенство. Вам надо стараться говорить в привычном для сознания собеседника ритме.

Просто наблюдая за людьми и прислушиваясь к то­му, что они говорят, можно получить четкое представле­ние о том, какая система у них преобладает. Наука НЛП использует еще более конкретные индикаторы для выяв­ления того, что происходит в сознании другого человека.

Давно и справедливо говорят, что глаза — зеркало души. Однако только в последнее время мы узнали, до какой степени это верно. В этом нет никакой парапси-хологической тайны. Просто, если быть наблюдатель­ным, следить за движениями глаз собеседника, можно сразу увидеть, какую систему представлений он исполь­зует в данное время: визуальную, слуховую или кине­стетическую.

Ответьте на такой вопрос: какого цвета были свечки на торте, когда вы праздновали свой двенадцатый день рождения? Сосредоточьтесь и постарайтесь вспомнить... Чтобы ответить на этот вопрос, девяносто процентов лю­дей поднимут глаза вверх к потолку и несколько ско­сят влево. Это именно то место, где все правши и даже некоторые левши пытаются разглядеть образы своих визуальных воспоминаний. А вот другой вопрос: как будет выглядеть Микки-Маус, если отрастит бороду? Сделайте паузу и попробуйте представить себе это. На этот раз ваши глаза, скорее всего уйдут, вверх и вправо. Это именно то место, где люди обычно конструируют новые образы. Поэтому, просто наблюдая за движения­ми глаз человека, можно узнать, к какой чувственной системе он в данный момент получил доступ. Читая по глазам, можно вычитать его стратегию. Помните, что стратегия есть последовательность внутренних представлений, которые позволяют человеку выполнить конкрет­ную задачу. Эта последовательность говорит вам, *как* кто-то что-то делает. Запомните следующую схему, с помощью которой легче понять и угадать характер и поведение человека по глазам.

Вступите с кем-нибудь в разговор и понаблюдайте за «поведением» глаз собеседника. Задавайте вопросы, содержащие просьбу вспомнить звуки, образы или ощу­щения. Как реагируют глаза собеседника на каждый из вопросов? Сверяйте свои оценки с приведенными ниже таблицами и оценивайте их эффективность.

Вот некоторые типы вопросов, на которые вы можете получить конкретные, необходимые для ваших выводов ответы.

**Для того чтобы получить**

*Визуально*

*запоминаемые*

*образы*

*Визуальные конструкцииии*

**Вы можете задать такой вопрос:**

Сколько окон в вашем доме? На какую вещь падает ваш первый взгляд утром после пробуждения? Как выглядел ваш приятель (или подружка), когда вам было шест­надцать? Какая комната в вашем доме самая темная? У кого из ва­ших друзей самые короткие воло­сы? Какого цвета был ваш первый велосипед? Какое самое малень­кое животное вы видели, когда в последний раз были в зоопарке? Какого цвета волосы были у ваше­го первого учителя? Какие цвета присутствуют в вашей спальне?

Как бы вы выглядели, если бы у вас было три глаза? Как бы вы

глядел полицейский с львиной го­ловой, заячьим хвостом и орлины­ми крыльями? Представьте себе, как силуэт вашего города раз­мывается столбами дыма. Може­те представить себя с золотисты­ми волосами?

Какую первую фразу вы произ­несли сегодня? Какие первые сло­ва вы услышали сегодня утром? Назовите одну из любимых пе­сен вашей молодости. Какой звук природы вам нравится больше всего? Какое седьмое слово в ва­шем национальном гимне? При­слушайтесь мысленно к небольшо­му водопаду, шумящему в тихий летний полдень. Прослушайте в уме свою любимую песню. Какая дверь в вашем доме хлопает гром­че других? Что хлопает громче: дверца или багажник вашего ав­томобиля? У кого из ваших зна­комых самый приятный голос?

Если бы вы имели возможность за­дать любой вопрос президентам США Томасу Джефферсону, Ав­рааму Линкольну или Джону Ф. Кеннеди, о чем бы вы их спро­сили? Что бы вы ответили, если бы вас спросили, как устранить уг­розу атомной войны? Представь­те себе, как сигнал автомобиля

*Аудитивно*

*запоминаемые*

*образы*

*Слуховые конструкции*

превращается в сладкий звук флейты.

*Слуховой* Повторите вопрос, но своим внут-  
*внутренний диалог* ренним голосом: «Что самое глав­  
 ное для меня на данном этапе?»

*Кинестетические слова и выражения*

Представьте, что у вас на ладони тает льдинка. Как вы чувствовали себя сегодня утром, когда встали с постели? Представьте себе, что чувствует полено, превращаясь в отрез шелка. Насколько холодной была вода в море, когда вы в по­следний раз в нем купались? Ка­кой ковер в вашем доме самый мягкий? Представьте себе, что вы погружаетесь в ароматную горя­чую ванну. Представьте себе свои ощущения, когда вы проводите ла­донью сперва по жесткой коре де­рева, а затем по мягкому влажно­му мху.

Если, например, глаза человека поднимаются вверх и влево, это значит, что он вызывает какой-то образ из своей памяти. Если они смещаются в сторону левого уха, он прислушивается к чему-то. Когда глаза опуска­ются вниз вправо, человек пытается «достучаться» до кинестетической части своей системы представлений.

Соответственно, если вы затрудняетесь вспомнить что-либо, это может означать, что вы не привели свои глаза в такое положение, которое дает вам легкий дос­туп к необходимой информации. Если вы пытаетесь вспомнить что-то виденное несколько дней назад, то

*Когда люди мысленно представляют себе какую-то информацию, их глаза перемещаются, хотя такое движение или смена выражений могут про­исходить довольно медленно.* У *нормального «пра-ворукого» человека следующие выражения долж­ны повторяться, при этом последовательность должна быть устойчивой. (Примечание.* У *лев­шей характер выражений может быть зеркаль­ным.)*

**Кинестети­ческие (К)**



**Визуальные (В) Слуховые (С)**













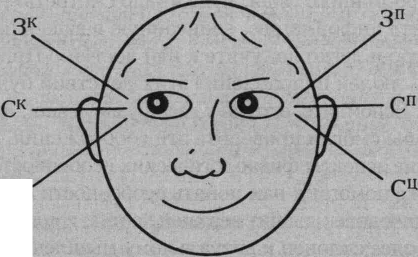
*Движения глаз могут дать вам понять, как че­ловек представляет внутри себя окружающий мир. Внутреннее представление человека о внеш­нем мире является его «картой» реальности, при этом «карта» у каждого человека по-своему уни­кальна.*

взгляд вниз и вправо не поможет вам вспомнить эту картину. Однако, если вы посмотрите вверх и влево, вы обнаружите, что очень легко можете вспомнить нуж­ную информацию. Зная, куда «надо смотреть», чтобы вспомнить информацию, записанную в вашей памяти, вы быстро и легко получите к ней доступ. (Примерно у 5-10% людей направление этих действий будет обратным. Вспомните, есть ли у вас друзья левши, на которых вы бы смогли проверить эти соображения.)

Другие аспекты физиологических особенностей людей также помогают нам понять особенности их психи-си. Если человек дышит верхней частью грудной клет­ки, он более склонен к визуальному мышлению. Если дыхание ровное и спокойно переходит от диафрагмы в грудную клетку, он — представитель аудитивного ти­па. Глубокое дыхание нижней частью грудной клетки и животом свидетельствует о предпочтительной кинесте­тической ориентации. Понаблюдайте за тем, как дышат разные люди, и обратите внимание на особенности их дыхания.

Голос также является прекрасным индикатором. Речь людей с визуальным характером мышления быст­рая, взрывная. Голос у них высокий, напряженный, с носовыми обертонами. Низкая, глубокая тональность и медленная речь обычно свойственны людям с кинесте­тическим мышлением. Ровный ритм и четкая, звонкая тональность указывают на слуховой доступ. Вы также можете обратить внимание на цвет кожи лица. Когда вы думаете визуальными образами, цвет лица становит­ся бледнее. Покраснение лица свидетельствует о кине­стетическом доступе. Когда кто-то поднимает голову вверх, он, скорее всего, переходит в визуальный режим мышления. Если голова держится ровно или слегка склонена в сторону (как будто прислушивается) — че­ловек находится в слуховом режиме. Если голова опу-

**Закономерности движения глаз\***



К

*Зп* — *Зрительная (визуальная) память:* обра­зы вещей, виденных ранее. Примерные вопросы, позволяющие выявить этот тип обработки: «Ка­кого цвета глаза у вашей матери?» или «Как вы­глядит ваше пальто?»

*Зк — Зрительные конструкции:* образы вещей, никогда не виденных ранее или увиденных в но­вом свете. Вопросы для выявления этого типа об­работки информации: «Как будет выглядеть оран­жевый гиппопотам с пурпурными пятнами на теле?» или «Как вы будете выглядеть, если смот­реть на вас из другого угла этой же комнаты?»

\* Из книги «Трансформация: нейролингвистическое про­граммирование и структура гипноза» Джона Грайндера и Ричарда Бэндлера. Авторское право с 1981 г. принадле­жит издательству «Риал пипл Пресс», воспроизводится с разрешения издательства.

*Сп — Слуховая память:* воспоминание звуков, слышанных ранее. Вопросы, которые помогают выявить этот тип обработки информации: «Что я только что сказал?» или «Как звучит ваш бу­дильник?»

*Ск — Слуховые конструкции:* представление слов, которых никогда раньше не слышали в та­ком сочетании. Составление звуков или фраз по-новому. Вопросы, которые могут выявить этот тип обработки: «Если бы вам нужно было прямо сей­час сочинить новую песню, как бы она звучала?» или «Представьте себе сигнал сирены, воспроиз­веденный на электрогитаре».

*Сц — Слуховые цифровые:* разговор с самим собой. Просьбы, которые могут помочь выявить такой тип обработки информации: «Скажите себе что-нибудь такое, что часто говорите себе» или «Продекламируйте про себя начало националь­ного гимна».

*К* — *Кинестетические:* ощущение эмоций, так­тильных (осязательных) или проприоцептивных (мышечных) раздражений. Вопросы, помогающие выявить этот тип обработки информации: «Что значит чувствовать себя счастливым?», «Что че­ловек чувствует, прикасаясь к сосновой шишке?» или «Что чувствует человек, когда бежит?»

щена вниз и мышцы шеи расслаблены, собеседник нахо­дится в кинестетическом режиме мышления.

То есть даже при минимальном общении вы можете получить достаточно четкое, безошибочное представле­ние о том, как работает сознание вашего собеседника и какие виды сообщений он более охотно и легко получает и отвечает на них. Самый простой способ выявить стра­тегию другого — это задавать ему нужные вопросы. Пом­ните, что есть стратегия на всё в жизни — на покупки и на продажи, на мотивацию и на любовь, на то, как при­влечь людей, и на то, как проявить свои творческие спо­собности. Я хочу показать вам кое-какие из этих страте­гий. Лучший способ учиться — не только наблюдать, но и делать. Поэтому проделайте следующие упражнения с кем-то из ваших знакомых, если это возможно.

Ключом к эффективному выявлению стратегии со­беседника является перевод его в ассоциативное со­стояние. В нем он не имеет выбора и расскажет вам, в чем состоит его стратегия, если не на словах, то движе­ниями глаз, тела и т. д. Состояние очень точно переда­ет стратегию. Это такой клапан, который открывает вам всю «электрическую схему» подсознания вашего собеседника. Если вы попытаетесь извлечь стратегию поведения человека, не находящегося в ассоциативном состоянии, это будет то же самое, как если бы вы пыта­лись сделать гренки, не включив в розетку тостер, или запустить двигатель автомобиля без аккумулятора. Вам не нужен интеллектуальный разговор; вам просто на­до, чтобы человек испытывал определенное состояние, в котором легче всего разгадать его синтаксис.

Давайте снова вспомним стратегии и кулинарные рецепты. Если вы встретите повара, который сделал са­мый большой торт в мире, то, возможно, будете разоча­рованы, что он не может точно вспомнить, как испек этот торт. Он делал все на бессознательном уровне.

Например, он не сможет вам назвать точное количество ингредиентов. Он вам просто скажет: «Щепотку того-то, горсть того-то». Поэтому вместо того, чтобы спраши­вать его о количестве ингредиентов, попросите его пока­зать вам, как он печет свой знаменитый торт. Приведите его на кухню, и пусть он испечет торт на ваших глазах. Тогда вы сможете фиксировать каждое его движение, и перед тем как он бросит в тесто щепотку чего-то, вы сможете взять и измерить эту порцию. Таким образом, следя за поваром в течение всего процесса приготовле­ния, фиксируя количество ингредиентов, последователь­ность операций, то есть выявляя синтаксис, вы в резуль­тате получите рецепт, который сможете воспроизводить в будущем.

Выявление стратегии — аналогичный процесс. Вы должны вернуть собеседника на «кухню» в тот момент, когда он испытал конкретное состояние, и затем посте­пенно выяснять, что явилось первым толчком, привед­шим его в это состояние. Было ли это что-нибудь такое, что он увидел или услышал? Или, может быть, он всту­пил в контакт с чем-то или с кем-то? После того как он расскажет вам, что с ним случилось, посмотрите на него внимательно и спросите: «Что было потом, что перевело вас в это состояние? Было ли это..?» — и так далее до тех пор, пока он не окажется в том состоянии, которое вам нужно.

Любое выявление стратегии происходит именно в этой последовательности. Вам необходимо перевести со­беседника в определенное состояние, заставить его вспом­нить конкретное время, когда он был вмотивирован, или был влюблен, или пребывал в состоянии творческо­го порыва и т. д. Затем попросите его восстановить эту стратегию, задавая четкие, однозначные вопросы о син­таксисе того, что он видел, слышал или ощущал. Нако­нец, после того как вы выяснили его синтаксис, получи-

те доступ к оттенкам *чувств* этой стратегии. Узнайте все о тех образах, звуках или чувствах, которые вызвали в нем это продуктивное состояние. Был ли это размер изображения? Интонация голоса?

Попробуйте испытать этот метод для выяснения мо-тивационной стратегии еще на ком-то. Сначала переве­дите этого человека в состояние восприятия. Спросите: «Можете ли вы вспомнить такое время, когда ощущали сильнейшую мотивацию к каким-то действиям?» Вам нужен конгруэнтный ответ, т. е. такой, в котором бы го­лос собеседника и язык его тела передавали вам четкую, ясную и достоверную информацию. Не забывайте, что он не сможет вспомнить все в деталях. Какое-то время это было частью его поведения, и он будет реагировать на все очень быстро. Для того чтобы пройти по всем этапам его действий, вам надо будет попросить его за­медлить ход мысли, уделяя особое внимание тому, как с вами говорит, что говорят вам его глаза и весь его облик.

Что это значит, если на ваш вопрос: «Можете ли вы вспомнить момент, когда были сильно мотивированы?» собеседник пожмет плечами и скажет: «Конечно!» Это значит, что он еще не находится в том состоянии, кото­рое вам нужно. Иногда человек говорит «да», а при этом отрицательно покачивает головой. То же самое и здесь. Он еще не связал себя мысленно с этим своим опытом; он еще не вошел в то состояние. Поэтому вам надо спросить его: «Можете ли вы вспомнить во всех подробностях время, когда чувствовали сильнейшую мо­тивацию к чему-либо? Можете ли вы вернуться в то время, почувствовав заново тот самый опыт?» Так нуж­но поступать во всяком случае.

Когда вы приведете собеседника в нужное состояние, спросите его: «Поскольку мы вспомнили с вами то вре­мя, что же было самым первым, что привело вас в со­стояние полной мотивации? Было ли это что-то такое,

что вы увидели, услышали или почувствовали?» Если он вам ответит, что однажды услышал зажигательную речь, которая привела его в состояние мотивации к ка­ким-то действиям, то понятно, что его мотивационная стратегия начинается со слухового наружного раздра­жителя (Сн). Поэтому трудно будет повторно мотиви­ровать его, показывая ему что-то или заставляя его вы­полнять какие-то физические действия. Лучше всего он реагирует на слова и звуки.

Теперь вы знаете, как привлечь его внимание. Но это еще не вся стратегия. Мы знаем, что люди реагируют на вещи и события как изнутри, так и внешне. Поэтому вам необходимо выявить внутренние аспекты его стратегии. Теперь спросите: «После того как вы это услышали, что было следующим, что заставило вас быть мотивирован­ным на какие-то действия? Вы что-то представили в сво­ем сознании? Вы что-то сказали себе? Или у вас возник­ли по этому поводу какие-то чувства или эмоции?»

Если он вам ответит, что в его сознании возникла определенная картина, то вторая часть его стратегии будет зрительно внутренней (Зв). После того как он услышал что-то, что мотивировало его, у него немедлен­но сложился умственный образ, усиливший эту мотива­цию. Поэтому можно с уверенностью говорить, что имен­но образы помогают ему сфокусироваться на том, чего он хочет достичь.

У вас все еще нет полного представления о его стра­тегии, поэтому нужно продолжать задавать вопросы: «После того как вы что-то услышали и увидели образ в своем сознании, что случилось дальше, что вызвало ва­шу полную мотивацию? Вы что-то сказали себе? По­чувствовали ли вы что-нибудь внутри, или случилось что-то другое?» Если в этом месте разговора у него возникнет чувство, которое приводит его в состояние мотивации, это будет означать, что теперь вы знаете его

**Выявление стратегии**

Можете ли вы вспомнить время, когда были до предела возбуждены?

Можете ли вы точно вспомнить время, когда это было?

Вернитесь в это время и постарайтесь заново пе­режить эти эмоции (войдите в это состояние)

Вспоминая это время (находясь в этом состоя­нии), ответьте на следующие вопросы:

А.Что было самым первым, что привело вас в то возбужденное состояние?

Это было что-то увиденное вами?

Это было что-то услышанное?

Было ли это прикосновением к чему-то или кому-то?

Что явилось тем самым первым раздражителем, из-за которого вы пришли в возбуждение?

После того как вы увидели (услышали или ощу­тили прикосновение) это, что было самым первым, что вызвало ваше возбуждение?

Б. Вы...

*построили картину* в своем сознании?

*сказали что-то* самому себе?

*испытали какое-то* определенное *чувство* или *эмоцию?*

Что было следующим, что привело вас в возбуж­дение?

После того как вы пережили то, о чем спрашивает­ся в группах вопросов А и Б (увидели что-то, сказа­ли что-то самому себе и т. д.), что было следующим, что привело вас в возбуждение?

В. Вы...

*построили картину* в своем сознании?

*сказали что-то* самому себе?

*испытали какое-то* определенное *чувство* или *эмоцию?*

Или произошло что-то другое?

Что было следующим, что вызвало ваше возбуж­дение?

Спросите, стал ли ваш собеседник крайне возбуж­денным в данный момент (прельщен, мотивирован и т. д.). Если он отвечает «да», то выявление страте­гии можно считать законченным. Если «нет», про­должайте выявление синтаксиса до полного завер­шения построения картины состояния.

Следующим этапом является выявление конкрет­ных оттенков чувств каждого представления страте­гии вашего собеседника.

Поэтому если первое впечатление у него было зри­тельное (визуальное), то следует спросить:

А что, собственно, вы *увидели* (зрительное внутреннее)?

После этого можно спросить так:

А что конкретно из увиденного так мотивиро­вало вас?

Это был размер увиденного?

Была ли это яркость увиденного?

Был ли это способ перемещения?

Продолжайте этот процесс до тех пор, пока не выявите все оттенки чувств данной стратегии. Затем просто поговорите в общем о чем-то таком, на что вы хотите настроить (мотивировать) собеседника, ис­пользуя тот же самый синтаксис и те же ключевые оттенки чувств, следя при этом за результатами, ко­торых вы добиваетесь в изменении его внутреннего состояния.

стратегию от начала до конца. То есть он создал целую последовательность представлений, которая создает его состояние мотивации. В данном случае ее можно услов­но записать как Сн — Зв — Кв. Он что-то услышал, уви­дел картину в своем сознании, а затем почувствовал мотивацию. Большинству людей нужен какой-нибудь один внешний стимул и два-три внутренних, чтобы по­чувствовать внутреннюю готовность что-то сделать, хо­тя у некоторых людей стратегия может включать до десяти — пятнадцати различных представлений, прежде чем они достигнут нужного состояния.

Теперь, когда вы полностью разобрались в синтакси­се его стратегии, вам нужно выяснить его оттенки чувств. Поэтому спросите: «Что именно из услышанного вы­звало вашу мотивацию? Была ли это интонация собе­седника, сами слова, которые он употреблял, скорость или ритм его речи? Что именно вы представили в своем сознании? Была ли это большая картина, яркая и т. д.?» После того как вы расспросили об этих деталях, вы мо­жете проверить ответы, разговаривая с ним тем же са­мым тоном и о том, что вы хотите в нем мотивировать. Затем спросите, проявилась ли перед глазами та самая картина и вызвала ли она то самое ощущение. Если вы все проделаете с высокой точностью, то увидите, что че­ловек приходит в мотивированное состояние прямо у вас на глазах. Если вы сомневаетесь в правильности подобранного синтаксиса, попробуйте осторожно изме­нить порядок представлений. Снова спросите его, как он сейчас себя чувствует и что говорит себе, и вы увиди­те, как он ответит вам непонимающим взглядом. То есть сейчас вы взяли нужные ингредиенты в неправиль­ной последовательности.

Сколько времени может уйти на выяснение стратегии собеседника? Это зависит от сложности того вида дея­тельности, которую вы хотите изучить. Иногда хватает

одной-двух минут, чтобы определить точный синтаксис, который явился мотивировкой каких-то действий.

Предположим, вы тренируете бегунов. Вы хотите вы­звать мотивацию одного из своих подопечных стать ве­ликим бегуном на длинные дистанции. Хотя у него есть определенные способности и интерес к спорту, он недос­таточно мотивирован, чтобы принять твердое решение усиленно тренироваться. С чего вы тогда начнете? Вы возьмете его на тренировку, чтобы он понаблюдал за работой лучших бегунов? Вы покажете ему стадион? Станете ли вы с жаром говорить с ним, показывая свою взволнованность, чтобы поднять его настроение? Конечно нет. Все это способно повлиять на человека с визуаль­ным восприятием. Если этот человек ориентирован на слуховое восприятие, ваши попытки оставят его равно­душным.

Вместо этого вы должны попытаться перевести его в нужное состояние с помощью слуховых стимулов, кото­рые способны заставить его действовать. Для начала нужно понять, что вам не следует тараторить со скоро­стью сто слов в минуту, как если бы это был человек с визуальным восприятием мира, но вы не должны гово­рить и медленно, выдавливая из себя по слову в минуту, как если бы вы имели дело с кинестетическим типом. Вам нужно разговаривать с ним спокойным, ровным, четким и звонким голосом, передавая оттенки чувств модуляциями голоса именно в том темпе и на том уров­не голосового регистра, которые, как вы знаете, являют­ся началом его мотивационной стратегии. Вам нужно сказать примерно следующее: «Я уверен, вы уже на­слышаны об успехе нашей системы подготовки бегунов. Сейчас это уже прописная истина. В этом году нам удалось привлечь на состязание толпы зрителей. Очень приятно ощущать их поддержку. Молодые спортсмены говорили мне, что крики толпы творят с ними чудеса.

Подбадривающие возгласы болельщиков заставляют их показывать такие результаты, на которые они никогда не рассчитывали. Это помогает им и потом в трениров­ках. А уж рев толпы, когда вы рвете финишную ленточ­ку, надо просто слышать! За все годы работы тренером мне никогда не доводилось слышать ничего подобно­го». Теперь понятно, что вы говорите на его языке. Вы начали использовать ту же систему представлений, что и он. Вы можете часами показывать ему новый стадион, а он будет ходить за вами со скучающим видом. Дайте ему возможность услышать шум толпы болельщиков и тот восторг зрителей, когда он пересекает финишную ленточку, — и вы поймаете его на крючок.

Это только первая часть синтаксиса. Тот крючок, который заставляет его «клюнуть». Однако это еще не сделает его полностью мотивированным. Вам нужно составить в нужной последовательности все внутрен­ние элементы его стратегии. В зависимости от его реак­ции на ваши вопросы вы можете использовать такие аудитивные приемы, как: «Когда вы услышите взвол­нованные крики болельщиков, вы совершите лучший за­бег в своей жизни. Чувствуете ли вы себя абсолютно мотивированными, чтобы показать свой личный рекорд?»

Если вы работаете в сфере бизнеса, то мотивация ва­ших служащих — наверняка ваша серьезная забота. Ес­ли вам не удастся решить эту задачу, то не удастся удер­живаться на вершине бизнеса длительное время. Но чем больше вы знаете о стратегиях мотивации, тем больше осознаете, как трудно мотивировать разных людей. Ведь каждый из служащих имеет свою собственную страте­гию, и очень трудно выбрать такое представление, кото­рое удовлетворит нужды всех. Если вы просто будете использовать свою собственную стратегию, то сможете мотивировать только людей, похожих на вас. Вы можете долго распинаться перед сотрудниками, используя луч-

шие мотивационные методики в мире, но если они не будут адресованы конкретным стратегиям различных лю­дей, то вряд ли принесут пользу.

Что же делать в таком случае? Понимание страте­гии должно дать вам два основных вывода. Во-первых, любая мотивационная методика, направленная на группу людей, должна содержать что-то для каждого в отдель­ности — что-то визуальное, что-то слуховое и что-то ки­нестетическое. Вы должны дать им возможность что-то увидеть, что-то услышать и что-то почувствовать. При этом вы должны уметь изменить интонации и модуля­ции голоса, чтобы в одинаковой степени воздействовать на все три группы.

Во-вторых, ничто не заменит индивидуальной работы с людьми. Вы можете дать им широкую программу, кото­рая заставит их каким-то образом сотрудничать. Но что­бы полностью использовать их потенциал, идеальным бы­ло бы вникнуть в стратегии каждого члена вашей группы.

То, что мы разбирали с вами до сих пор, — базовая формула для выведения стратегии каждого. Для того чтобы эффективно ее использовать, вам необходимо бо­лее подробно знать о каждом этапе этой стратегии. К основной модели вы должны добавлять отдельные от­тенки чувств.

Например, если покупательская стратегия человека начинается с чего-то визуального, нужно придумать что-то, что бы привлекло его взгляд. Яркие цвета? Изобра­жение большого размера? Пленяют ли его строгие ли­нии или модерновые, абстрактные силуэты? Если он имеет слуховое восприятие, привлекают ли его сексу­альные голоса или сильный, властный голос? Нравится ли ему громкий, ритмичный музыкальный тон, или ему нужна нежная тонкая мелодия? Знание привязанно­стей и склонностей человека — сильное начало, но это только начало. Если говорить другими словами, чтобы

знать, на какую кнопку нажимать, вам нужно иметь больше сведений об этом человеке.

Понимание стратегии покупателя абсолютно необхо­димо для преуспевания в сфере торговли. Есть много продавцов, понимающих это инстинктивно. Встречаясь с потенциальным клиентом, они немедленно устанавли­вают дружеское общение и выявляют его покупатель­скую стратегию. Они могут начать так: «Я заметил, что вы пользуетесь калькулятором нашего конкурента, ме­ня это очень удивляет. Что побудило вас купить его? Прочли о нем в проспекте или увидели на рекламе? Или, может быть, просто кто-то рассказал вам о нем? Или вы просто оказались неравнодушны к продавцу или к самому этому изделию?» Эти вопросы могут пока­заться покупателю достаточно странными, однако тот продавец, который сумел установить контакт, скажет: «Я интересуюсь только потому, что, мне кажется, я могу предложить то, что вам нужно». Эти расспросы помогут продавцу получить ценную информацию о том, как наи­лучшим образом представить свой товар.

У разных покупателей, как правило, разные покупа­тельские стратегии. Когда я иду в магазин, я становлюсь похожим на других покупателей, но в то же время я инди­видуален. Есть много способов испортить отношения с покупателями: попытаться продать то, что им не нужно, или рекламировать товар так, что это будет больше похо­же на антирекламу. Чтобы быть преуспевающим торгов­цем, надо постараться вернуть своих клиентов в прошлое, в то время, когда они сделали удачную покупку. Надо попытаться узнать, что заставило их тогда сделать эту покупку. Каковы были основные составляющие и оттен­ки чувств этого решения? Продавец, умеющий выявлять чужую стратегию, будет стараться изучить основные по­требности своего клиента, а удовлетворив их, сделает его своим постоянным покупателем. Познавая стратегию ка-

кого-то человека, вы можете за несколько минут узнать о нем больше, чем за дни и недели общения..

А как насчет стратегий ограничения — вроде переедания? Когда-то я весил 120 килограммов. Как я смог разъесться до такой степени? Очень просто. Я вырабо­тал в себе стратегию переедания, и она стала управлять мной. Я обнаружил, что эта моя стратегия заставляла меня есть даже тогда, когда я не был голоден.

Тогда я мысленно вернулся к тем временам и спро­сил себя: «Что заставляло меня испытывать чувство го­лода? Было ли это что-то увиденное, или услышанное, или ощущаемое?» Я понял, что это было что-то такое, что я видел. Я ехал в машине и вдруг увидел рекламу и вывеску ресторана быстрого питания. С тех пор всякий раз, когда я это видел, у меня в сознании возникала кар­тина, как я ем там свои любимые блюда, и после этого я сразу же говорил себе: «Парень, ты голоден». Это тотчас пробуждало чувство голода, да такое сильное, что я за-руливал на стоянку и выходил, чтобы поесть. Я мог быть совсем не голоден до этого момента, но реклама и завле­кательные надписи сразу приводили в действие эту стра­тегию. А такие знаки, как вы знаете, сейчас повсюду. Кроме того, если кто-то спрашивал меня: «Ты не хочешь перекусить?», даже если я не был голоден, я сразу начи­нал представлять себе (рисовать в своем сознании), как ем свое любимое блюдо. И я снова говорил себе: «Па­рень, ты голоден», что сразу же пробуждало во мне чув­ство голода, и я отвечал: «Да, давай перекусим». А тут еще различные рекламные ролики на телевидении, в ко­торых без конца показывалась какая-либо еда и веду­щий спрашивал: «А вы не голодны?.. А вы не голодны?» Мое сознание мгновенно отвечало на это определенны­ми картинами, и я говорил себе: «Парень, ты голоден», а следом появлялось и это чувство, заставляющее меня направляться в ближайший ресторан.

Наконец мне удалось изменить свое поведение, изме­нив стратегию. Я настроил себя таким образом, что рек­лама ресторанов и завлекательные вывески сразу же вы­зывали в моем сознании картину, изображающую, как я рассматриваю в зеркало собственное голое тело и, испы­тывая отвращение к этому зрелищу, говорю себе: «Я вы­гляжу ужасно! Будет лучше, если я воздержусь от еды». После этого я воображал себя тренирующимся или рабо­тающим, наблюдал за тем, как мое тело становится краси­вым, сильным, и говорил себе: «Молодец! Ты прекрасно выглядишь», и это вызывало у меня желание работать и дальше. Я соединил эти упражнения — вывеску ресто­рана, свое отражение в зеркале, внутренний диалог и т. д., повторяя их снова и снова (точно так же, как модель «свиста» ), до тех пор пока фраза «Не хотел бы ты пообе­дать?» автоматически не включала мою новую страте­гию. Результатом этой моей новой стратегии является то тело, которым я сейчас владею, и привычка к умеренности в еде. И вы тоже можете открыть в себе такие стратегии, с помощью которых ваше подсознание заставляет делать то, против чего ваше сознание протестует. Вы можете очень легко изменить эти свои стратегии — прямо сейчас!

Выявив чью-то стратегию, вы можете заставить этого человека влюбиться, приведя в действие те же стимулы, которые вызывали в нем ранее это чувство. Вы также можете выяснить, в чем заключается ваша собственная стратегия любви. Стратегия любви отличается от всех прочих одним ключевым элементом: вместо обычной трех- или четырехшаговой процедуры здесь бывает до­статочно одного шага. Достаточно одного прикоснове­ния, одного слова или одного взгляда, чтобы человек полностью отдался во власть любви.

Значит ли это, что нам всем нужна только одна-един-ственная вещь, чтобы чувствовать себя любимым? Нет. Мне хотелось бы, чтобы в этом участвовали все три моих

чувства, и думаю, вам хочется того же. Я хотел бы, чтобы кто-то прикасался ко мне так, как мне нравится, говорил мне о своей любви и показывал мне, как он меня любит. Точно так же как одно из чувств обычно доминирует, один-единственный способ выражения любви мгновенно отпирает всю вашу «кодовую комбинацию», заставляя вас чувствовать себя полностью во власти этого чувства.

Как выявить стратегию любви другого? Вы должны уже это знать. Что нужно сделать в первую очередь? Что вы обычно делаете, прежде всего, выявляя чью-то стратегию? Вы стараетесь перевести этого человека в такое состояние, стратегию которого хотите выяснить. Помните, состояние — это ток, который заставляет ра­ботать всю электрическую сеть. Поэтому спросите сво­его собеседника: «Можете ли вы вспомнить время, ко­гда чувствовали себя влюбленным?» Чтобы убедиться, что он или она пришли в нужное состояние, задайте следующий вопрос: «Можете ли вы вспомнить в дета­лях то время, когда были влюблены? Постарайтесь вер­нуться в то время. Вспомните, как вы себя чувствовали. Попробуйте вызвать в себе эти чувства сейчас».

Итак, ваш собеседник в нужном состоянии. Теперь вам надо выявить его стратегию. Спросите: «Посколь­ку вы вспомнили то время, и чувство влюбленности вер­нулось к вам, ответьте, что является абсолютно необхо­димым для вас: чтобы человек, желающий показать вам свою любовь, покупал вам что-то, водил вас куда-то или смотрел на вас определенным образом? Является ли абсолютно необходимым, чтобы этот человек показывал вам именно этим способом свою любовь?» Проверьте вербальные и невербальные реакции на конгруэнтность. После этого снова приведите человека в то самое со­стояние и спросите: «Итак, вы вспомнили время, когда любили. Чтобы снова испытать это глубокое чувство, что вам необходимо услышать?» Снова проверьте его

словесные и другие реакции на их цельность. Наконец спросите: «Вспомните, что вы чувствовали, когда люби­ли. Чтобы ощутить это, нужно ли, чтобы кто-то прикос­нулся к вам определенным образом?»

**Выявление стратегий любви**

Можете ли вы вспомнить время, когда были влюб­лены?

Можете вспомнить в деталях то время?

Теперь, когда вы вернулись в то время, и снова испытываете это чувство... (удерживайте собесед­ника в этом состоянии), ответьте на следующие во­просы:

Зрительные. Чтобы вы испытывали это глубокое чувство, что является для *вас абсолютно необходи­мым?* Каким способом он (или она) должен пока­зать вам, что любит вас?

Водить вас по разным местам? Делать вам подарки?

Смотреть на вас определенным образом?...

Является ли *абсолютно необходимым* для вас, чтобы он высказывал вам свою любовь именно та­ким способом, чтобы вы чувствовали себя любимым? (Внимательно следите за физиологией и судите по ней о результатах.)

Слуховые. Чтобы вы испытывали глубокое чувст­во любви, является *ли абсолютно необходимым* для вас, чтобы ваш партнер...

говорил вам как-то по-особенному, что любит

вас? (Внимательно следите за физиологией и

судите по ней о результатах.)

Кинестетические. Чтобы вы испытывали глубокое чувство любви, является ли *абсолютно необходи-мым* для вас, чтобы ваш партнер...

прикасался к вам каким-то определенным об­-

разом? (Внимательно следите за физиологией и

судите по ней о результатах.)

Сейчас приступайте к выявлению оттенков чувств.

Как конкретно? Покажите мне, расскажите мне

по­дробно, продемонстрируйте прямо на мне.

Проверьте стратегию внутреннюю и внешнюю. Су­дите по всей сумме физиологических признаков.

Теперь, когда вы обнаружили главные составляющие, создающие в человеке глубокое чувство, вам необходимо выявить конкретные оттенки чувств. Например, спроси­те: «Как именно кто-то должен прикоснуться к вам, чтобы вы почувствовали любовь?» Попросите показать. Затем проверьте сами: прикоснитесь к нему таким образом, как он просит, и если вы сделаете все правильно, вы увидите мгновенное изменение в состоянии.

Я проделываю это на своих семинарах каждую неде­лю, и при этом неудач никогда не бывает. У каждого из нас свой особый взгляд, особый способ поглаживания, особая интонация голоса, в конце концов, своя манера говорить «Я люблю тебя», что возносит нас на небеса блаженства. Большинство из нас могли и не знать этого раньше. Но, когда мы находимся в определенном состоя­нии, одного мгновения бывает достаточно, чтобы мы влю­бились по уши.

И совсем неважно, что люди, посещающие семинары, до этого не знали ни меня, ни друг друга. Если я применю их стратегию любви, если должным образом прикоснусь к ним или посмотрю на них, они буквально начинают таять. У них практически нет выбора, поскольку их мозг полу­чает именно те сигналы, которые создают это чувство.

Некоторые люди поначалу могут реагировать на две стратегии любви. Они уверяют, что иногда им нравит­ся, когда к ним прикасаются, а иногда — когда говорят

какие-нибудь слова. В этом случае вам надо привести их в определенное состояние и поставить перед выбо­ром. Спросите их: если ограничиться прикосновением, а не звуками, смогут ли они почувствовать любовь? А если они услышат только голос, без прикосновений, смо­гут ли они испытывать это чувство? Если они находят­ся в нужном состоянии, они смогут сделать выбор. Пом­ните, что нам нужны все три чувства. Но только одна комбинация открывает сейф. Только одна комбинация способна делать чудеса.

Зная стратегию любви партнера по бизнесу или ва­шего ребенка, вы можете добиться полного взаимопони­мания, что еще больше укрепит ваши отношения. Если же вы не знаете его стратегии любви, результаты могут получиться довольно грустные. Я уверен, что каждый из нас оказывался хотя бы раз в жизни в такой ситуа­ции, когда мы любили кого-то и выражали ему свою любовь, но нам не верили; или кто-то объяснялся в любви нам, но мы не верили ему. Общение не срабатывало потому, что наши стратегии не совпадали.

Существует интересная динамика, которая развива­ется во взаимоотношениях между людьми. В самом на­чале отношений, на том этапе, который я называю уха­живанием, мы очень активны, мобилизованы. Как мы даем понять человеку, что мы его любим? Разве мы толь­ко говорим, что любим его? Только глядим влюбленны­ми глазами или только прикасаемся к любимому чело­веку? Конечно, нет! Во время ухаживания мы делаем все сразу: показываем друг другу свои чувства самыми различными способами, и говорим друг с другом без умолку, прикасаемся друг к другу постоянно. По про­шествии определенного времени делаем ли мы все это? Некоторые пары продолжают, но они являются скорее счастливым исключением, а не правилом. Что, значит, мы стали любить этого человека меньше? Конечно, нет! Мы

просто уже не так активны. Нам хорошо в этом партнер­стве. Мы знаем, что любим и любимы. Тогда как же теперь мы передаем ему наши чувства? Возможно, так, как мы бы хотели такое чувство получать. А если это так, то что же происходит с качеством наших чувств, с качест­вом нашей любви? Давайте рассмотрим более подробно.

Если у мужа, например, слуховая стратегия любви, как он, скорее всего, будет выражать свое чувство к же­не? Конечно, разговаривая с ней. Но что, если у нее визу­альная стратегия любви и ее мозг чувствует любовь, толь­ко получая конкретные визуальные стимулы? Что произойдет с этой парой по прошествии некоторого вре­мени? Ни один из них не будет чувствовать себя по-настоящему счастливым. Когда они ухаживали друг за другом, все было иначе: они показывали свои чувства, говорили о них и объяснялись прикосновениями, приво­дя в действие любовную стратегию друг друга. А сейчас муж приходит и говорит: «Я люблю тебя, дорогая», а она отвечает: «Нет, не любишь!» Он удивлен: «Что ты, люби­мая? Как ты можешь такое говорить?» Она может воз­ражать: «Слова — ничто. Ты больше не даришь мне цве­тов. Ты меня никуда не берешь с собой. Ты уже не смотришь на меня как прежде». «Что ты имеешь в виду, когда говоришь, что я не смотрю на тебя как прежде? — может он спросить. — Я же говорю тебе, что я тебя люб­лю». Она уже не чувствует себя любимой, так как кон­кретные стимулы, которые вызывают в ней это чувство, уже не исходят от ее мужа.

Или давайте рассмотрим противоположный случай. Муж визуален, а жена любит слушать. Он показывает жене, как он ее любит: покупает для нее подарки, ходит с ней в театр и дарит ей цветы. Но однажды она гово­рит: «Ты меня не любишь». Он расстроен: «Как ты можешь так говорить? Посмотри, какой дом я купил для тебя, в каких местах мы с тобой бываем!» Она отве-

чает: «Это все так, но ты перестал говорить мне, что любишь меня». «Я люблю тебя!» — кричит он в такой тональности, которая даже и близко не подходит к ее стратегии. В результате такого разговора она не почув­ствует себя любимой.

А как насчет самого большого диссонанса всех вре­мен — кинестетический мужчина и визуально ориенти­рованная женщина? Он приходит домой и хочет об­нять ее. «Не прикасайся ко мне! — говорит она. — Ты всегда лапаешь меня. У тебя одно желание — тискать меня. Почему мы не можем сходить куда-нибудь? Хоть бы посмотрел на меня, прежде чем лапать!» Не правда ли, этот сценарий вам знаком? Вы теперь сами можете понять, почему ваши прошлые отношения закончились ничем: только по той причине, что поначалу вы делали все, что нужно, а со временем стали выражать свою лю­бовь каким-то одним способом, а партнеру нужен был совершенно другой, или наоборот.

Знания — мощное оружие. Большинство из нас ду­мает, что карта и реальный мир, который отражен на ней, идентичны. Мы думаем, что знаем, как сделать лю­бимую (или любимого) счастливым, потому что знаем, что делает счастливыми нас. Но мы забываем, что карта и местность, изображенная на ней, — не одно и то же. Это только наше представление о территории.

Теперь, когда вы знаете, как выявить стратегию люб­ви, сядьте напротив любимого человека и постарайтесь выяснить, что вызывает у него ощущение, что его лю­бят. А зная свою собственную стратегию любви, научи­те своего партнера приводить ее в действие. Те измене­ния, которые могут произойти в качестве ваших взаимоотношений, стоят тех денег, что вы потратили на покупку этой книги.

У людей есть своя стратегия на все. Если кто-то вска­кивает утром бодрый и полный сил, у него есть на это

своя стратегия, хотя он может об этом и не подозревать. Но если вы спросите его, он сможет рассказать, что гово­рит, видит и чувствует, пробуждаясь рано утром. Помни­те, выяснить чью-то стратегию — то же самое, что отпра­виться с поваром на кухню. То есть надо уметь вызвать соответствующее состояние, а затем узнать, что он делает для того, чтобы его создавать и поддерживать. Вы може­те спросить у человека, который легко и быстро встает по утрам, может ли он вспомнить одно радостное утро, ко­гда он встал особенно легко и быстро. Спросите его о том, что первое приходит ему в голову в этот момент. Он может ответить, что слышал внутренний голос, который сказал: «Время вставать, давай!» Тогда попросите его вспомнить о следующей вещи, которая заставляет его вскакивать с постели: рисует ли он что-нибудь в своем воображении или ощущает что-то? Он может ответить: . «Я представляю себя выскакивающим из постели и пры­гающим под горячий душ. Я встряхиваюсь всем телом и встаю». Казалось бы, очень простая стратегия. Далее вам нужно выяснить конкретное количество каждого ин­гредиента, поэтому вы спрашиваете: «А что это был за голос, который сказал вам, что пора вставать? Какое имен­но свойство этого голоса заставило вас подняться с по­стели?» Возможно, он ответит так: «Голос был громкий, и говорил он очень быстро». Тогда спросите: «А какую картину вы себе представили?» Он может ответить: «Это была яркая картина, и она очень быстро менялась». По­сле этого вы можете применить эту же стратегию к себе. Я думаю, вы обнаружите, как в свое время обнаружил и я, что, ускоряя слова и образы, усиливая громкость и яркость, вы сможете научиться мгновенно вставать с по­стели бодрым и сильным.

И наоборот, если вам трудно засыпать, попробуйте замедлить свой внутренний диалог, начните зевать, раз­говаривать полусонным голосом — и вы мгновенно по-

чувствуете себя необыкновенно уставшим. Проверьте это на себе прямо сейчас. Говорите медленно, как очень уста­лый человек, как жутко вы у-ста-ли, зевните и сонно по­смотрите по сторонам — и вы тотчас почувствуете себя очень усталым. А теперь попробуйте ускорить внутрен­ний диалог и почувствуйте разницу. Дело в том, что вы можете смоделировать любую стратегию, если только вам удастся перевести кого-то в определенное состояние и выяснить в деталях, что именно он делает и в какой по­следовательности. Задача заключается не в том, чтобы просто выучить какие-либо стратегии, а затем использо­вать их. Самое важное — постоянно оставаться настро­енным на то, что у людей получается хорошо, а затем обнаружить, как они это делают и в чем суть их страте­гии. Вот что такое моделирование.

Наука НЛП — это что-то вроде ядерной физики моз­га. Только физики имеют дело с устройством реально­го мира и природы, НЛП то же самое производит внут­ри вашего мозга. Оно позволяет вам разбить явления на составляющие элементы и заставить их работать. Люди отдавали жизнь на то, чтобы найти способ влю­биться по собственному желанию. Они потратили це­лые состояния но то, чтобы познать себя с помощью ведущих аналитиков и чтения массы книг. НЛП дает нам технологию быстрого, элегантного и эффективного достижения этих целей.

Как мы уже видели, один из способов приведения себя в продуктивное состояние — применение синтак­сиса и внутренних представлений. Другой путь лежит через физиологию. Ранее мы уже говорили о том, что душа и тело соединены кибернетической петлей. В этой главе мы обсудили духовный аспект психологического состояния. Давайте теперь посмотрим на другой аспект. Давайте посмотрим, что же представляет собой...

9

**Физиология —**

**дорога**

**к совершенству**

*Дьяволов можно изгнать из сердца прикосно­вением руки к руке или к губам.*

*Теннесси Уильяме*

Когда я провожу семинары, то всегда стараюсь соз­дать обстановку раскрепощенности, веселья и творче­ского хаоса.

Если вы в такой момент войдете ко мне в класс, то увидите, например, как три сотни взрослых людей под­прыгивают, выкрикивают что-то нечленораздельное, во­пят, рычат, как львы, размахивают руками, трясут кула­ками, как боксер Рокки Марчиано, хлопают в ладоши, надувают грудь, кукарекают — словом, ведут себя так, что если собрать воедино всю их энергию, то можно сжечь город, пожелай они этого.

Какой смысл в таком поведении?

То, что происходит, — это как раз вторая половина кибернетической петли — физиология. Такой бедлам преследует одну цель — действовать так, чтобы почув­ствовать себя в энергетическом состоянии, более силь­ным и более счастливым, чем когда-либо, как будто вы

уверены в том, что продвигаетесь к успеху. Действовать так, как будто вы сами до краев заряжены энергией. Один из способов приведения себя в состояние, обеспе­чивающее достижение нужного вам результата, — дей­ствовать, как если бы вы уже достигли этого успеха. Действовать «как если бы» — наиболее эффективный способ привести свою физиологию в такое состояние, в котором она была бы, если бы ваши действия оказались на самом деле более эффективными.

Физиология — самое мощное средство, которое име­ется в нашем распоряжении для мгновенного изменения состояний и для быстрого получения динамичных ре­зультатов. Есть старая пословица: «Если вы хотите быть сильным, притворитесь сильным». Трудно подобрать бо­лее верные слова, чтобы выразить эту мудрую мысль. Я надеюсь, что люди получают от моих семинаров мощные результаты, результаты, способные изменить их жизнь. Для этого им нужно привести себя в наиболее мощное физиологическое состояние, поскольку нет энергичных действий без энергичной физиологии.

Приведя себя в жизнеспособную, динамичную, воз­бужденную физиологию, вы автоматически приведете себя в такое же состояние. Самым мощным рычагом, которым мы владеем в любой ситуации, является фи­зиология, поскольку она работает быстро и безотказно. Физиология очень тесно связана с внутренними пред­ставлениями. Если поменять что-то одно, мгновенно ме­няется и другое. Я люблю говорить так: «По сути нет духа, есть только тело» и «По сути нет тела, есть только дух». Если вы меняете свою физиологию, то есть осан­ку, ритм дыхания, мышечное напряжение, тональность голоса, вы немедленно меняете свое внутреннее пред­ставление и состояние духа.

Можете ли вы вспомнить такое время, когда чувство­вали себя полностью подавленным? Как вы восприни-

мали тогда окружающий мир? Когда вы чувствуете се­бя физически усталым, или ваши мышцы ослаблены, или у вас что-то болит, вы воспринимаете окружающий мир совсем по-другому, чем когда вы чувствуете себя отдохнувшим, бодрым и сильным. Манипулирование физиологией — мощнейшее средство для контроля за своим сознанием. Поэтому чрезвычайно важно, чтобы мы понимали, как сильно она воздействует на нас, что это не какая-то внешняя переменная, а абсолютно важ­ная часть той кибернетической петли, которая постоян­но в действии, постоянно в работе.

Когда приходит в упадок ваша физиология, прихо­дит в упадок и положительная энергия вашего состоя­ния. Когда же ваша физиология становится насыщен­ной и интенсифицируется, то же самое происходит и с вашим состоянием духа. Поэтому мы можем считать физиологию рычагом, с помощью которого можно из­менить эмоциональное состояние. По существу, ника­кие чувства не появятся без соответствующего изме­нения физиологии. Аналогично нельзя добиться из­менений в физиологии без соответствующего изменения состояния духа. Существует два способа для измене­ния состояний: поменять внутреннее представление или поменять физиологию. Поэтому если вы хотите мгновенно изменить свое состояние, то что надо де­лать? *Есть решение!* Вы изменяете свою физиоло­гию — ритм дыхания, осанку, выражение лица, качест­во движений и т. д.

Если вы начинаете уставать, то сообщаете об этом своему организму следующим образом: ваши плечи ссутуливаются, расслабляются основные мышечные группы и т. д. Вы можете почувствовать усталость про­сто от того, что изменили свои внутренние представле­ния, и они передали сообщения в вашу нервную систе­му о том, что вы устали. Поэтому если вы измените

физиологию так, что почувствуете себя сильным, вы сможете изменить и свои внутренние представления, и свое самочувствие на тот момент. Если вы будете про­должать говорить себе, что устали, вы сформируете та­кое внутреннее представление, которое будет поддер­живать в вас эту усталость. Если же вы будете говорить себе, что у вас есть все ресурсы для поддержания в себе бодрости и здоровья, если вы будете постоянно применять эту физиологию, ваше тело сразу же ощу­тит это. Достаточно изменить физиологию, чтобы по­менять свое состояние.

В главе, посвященной могуществу убеждений, я не­много рассказал о том, какое влияние могут оказать убеждения на здоровье человека. Все новые и новые данные науки подтверждают одну мысль: болезнь и здоровье, жизненная сила и депрессия часто являются нашими собственными решениями. Это то, по поводу чего мы сами можем принять решение, используя свою физиологию. Обычно это неосознанное решение, но тем не менее — решение.

Никто из нас не станет сознательно говорить себе: «Мне лучше впасть в депрессию, чем быть счастли­вым». Но давайте посмотрим, что делают люди в со­стоянии депрессии. Мы считаем депрессию состояни­ем духа, но она имеет также совершенно четкую, легко распознаваемую физиологию. Совсем нетрудно пред­ставить себе человека в состоянии депрессии. Такие люди обычно ходят опустив глаза. (Они вызывают в себе представления кинестетического характера и (или) разговаривают сами с собой о вещах, которые привели их в состояние депрессии.) У них опущены плечи. Они дышат поверхностно и слабо. Они делают все, чтобы повергнуть свое тело в состояние физиологической де­прессии. Разве не они сами решают быть подавленны­ми? Конечно сами. Депрессия является результатом,

и она требует специфических представлений собствен­ного тела, чтобы впасть в нее. Даже Чарли Браун по­нимает это.



**PEANUTS**

**«Когда ты в депрессии, очень важно правильно стоять...»**



**«Самое дурацкое, что можно сделать, это выпрямиться и держать**



**голову высоко поднятой, потому что тогда сразу же начина­ешь чувствовать себя лучше...»**

**«Если ты хочешь получать**

**удовольствие от своего состояния**

**депрессии, лучше всего стоять**



**вот так...»**

© 1960

Компания «Юнайтид фьючер синдикат, инк.»

Самое интересное заключается в том, что вы може­те так же легко создать для себя состояние, которое называется «восторженный экстаз», путем изменения собственной физиологии специфическим образом. В конце концов, что такое эмоции? Это сложные ассо­циации, комплекс физиологических состояний. Даже не изменяя внутреннее состояние человека, я могу за считанные секунды вывести его из состояния депрес­сии. Нет необходимости разглядывать и изучать те картины, которые подавленный человек рисует в сво-

ем сознании. Достаточно просто изменить его физио­логию, и, как по мановению волшебной палочки, вы измените его состояние.

Если вы выпрямитесь, развернув плечи, начнете ды­шать полной грудью, смотреть прямо перед собой, то есть если вы приведете себя в энергичную, полную ре­сурсов физиологию, — вы не сможете больше находить­ся в подавленном состоянии. Попробуйте это на себе. Встаньте, выпрямитесь, разверните плечи, дышите глу­боко, полной грудью, смотрите прямо и немного вверх, энергично двигайтесь. Попробуйте, приняв такую позу, чувствовать себя несчастным. Вы обнаружите, что это практически невозможно. Вместо этого ваш мозг будет получать приказ от вашей физиологии быть бодрым, энергичным и полным сил. И именно это он будет де­лать.

Когда люди приходят ко мне и говорят, что они не могут сделать чего-то, я обычно советую: «Действуйте так, как будто вы можете это». Они пожимают плеча­ми: «Да, но я не знаю, как это делать». Тогда я говорю: «Ведите себя так, как будто вы знаете, как это делать. Дышите так, как бы вы дышали, если бы знали, как это нужно делать. Изобразите на лице такое выражение, как будто вы знаете, как это нужно делать». Как только они принимают такую позу, начинают так дышать и приводят свою физиологию в такое состояние, они на­чинают немедленно чувствовать, что могут сделать это. Этот прием работает безотказно по той причине, что фи­зиология обладает прекрасными управляющими функ­циями. Я не устаю утверждать снова и снова, что путем внесения изменений в их собственную физиологию мож­но заставлять людей делать то, на что они никогда ра­нее не были способны, — поскольку в тот момент, ко­гда они меняют свою физиологию, они меняют свое состояние.

Подумайте о чем-нибудь таком, чего вы пока не умее­те делать, но очень хотели бы уметь. Теперь представь­те, какой была бы ваша поза, если бы вы умели это делать? Как бы вы разговаривали? Как бы дышали? Прямо сейчас вызовите в себе это состояние, стараясь делать это максимально согласованно с физиологиче­ским состоянием, то есть так, чтобы ваше тело переда­вало в мозг соответствующую информацию: походка, ритм дыхания и выражение лица должны отражать ту физиологию, которая у вас была бы, по вашему мне­нию, если бы вы были способны делать это. Теперь от­метьте разницу между этим состоянием и тем, в кото­ром вы были совсем недавно. Если вы достаточно успешно создали нужную физиологию, вы почувствуе­те, что «как будто» вы можете справиться с той зада­чей, о которой раньше думали как о невозможной.

То же самое происходит во время хождения по го­рячим углям. Когда некоторые люди видят это ложе из огня, они находятся в состоянии полной уверенно­сти в своей способности пройти по ним и готовности сделать это, поскольку на это указывают им их внут­ренние представления и физиология. Поэтому они мо­гут в полной уверенности и не беспокоясь за свое здо­ровье отправляться босиком на прогулку по горячим углям. Некоторые люди тем не менее начинают пани­ковать и испытывать страх в самый последний момент. Дело в том, что они вдруг изменили свои внутренние представления о том, что с ними может случиться, по­этому представляют сейчас для себя самый худший сценарий. Или, может быть, жар от погасшего костра выводит их из состояния уверенности по мере прибли­жения к краю огненной дорожки. В результате они дрожат от страха, кричат или холодеют, тела каменеют или сотрясаются от еще каких-нибудь физиологиче­ских реакций. Для того чтобы помочь им прорваться

сквозь страх и предпринять необходимые действия, не­смотря на кажущуюся опасность, я обычно делаю только одну вещь — меняю их состояние. Помните, все наше поведение является результатом того состояния, в ко­тором мы находимся. Когда мы чувствуем себя силь­ными и полными ресурсов, мы оказываемся способны­ми на такие поступки, на которые никогда бы не отва­жились, будучи подавленными, слабыми и уставшими. Именно поэтому ходьба босиком по углям не способ­на научить людей ничему интеллектуальному, но она способна дать им опыт воздействия на свое состояние и поведение за считанные секунды, чтобы можно было направить усилия на достижение целей, вне зависимо­сти от того, что они секундой ранее думали об этих целях.

Что же надо делать с этими колеблющимися, крича­щими, застывшими от страха людьми, которые остано­вились на самом краю раскаленной угольной дорож­ки? Единственное, что я могу сделать, — поменять их внутреннее представление. Я могу дать им понять, как они будут себя чувствовать после того, как пройдут с успехом и без угрозы для здоровья на другой конец кострища. Это позволяет создать у них внутреннее пред­ставление, которое радикально меняет их физиологию. За время, измеряемое двумя — четырьмя секундами, че­ловек переходит в продуктивное состояние — вы може­те видеть это по тому, как меняется ритм его дыхания и выражение лица. Затем я приказываю им отправлять­ся в путь, и те же самые люди, которые были парализо­ваны страхом несколько секунд назад, теперь способны целенаправленно пройти по ложу из углей и праздно­вать свой успех на другом конце дорожки. Но иногда у людей возникает яркое и устойчивое внутреннее пред­ставление, что они получают ожоги или вообще погиба­ют, которое оказывается намного больше и сильнее их

представления о том, что они могут успешно провести этот эксперимент и остаться невредимыми. Поэтому мне надо изменить их оттенки чувств, а на это может уйти много времени.

Другой вариант моих действий — который лучше проявляет себя в случае, когда кого-то охватила пани­ка при виде раскаленных углей — поменять их фи­зиологию. В конце концов, если эти люди изменяют свои внутренние представления, их нервная система дает сигнал телу изменить позу, режим дыхания, мы­шечное напряжение и т. д. Так почему же не обра­титься прямо к первоисточнику — миновать все осталь­ные линии связи и не изменить физиологию непосред­ственно? Поэтому я подхожу к вопящему человеку и заставляю его посмотреть вверх. В этот момент он на­чинает воспринимать визуальные аспекты своей нерв­ной системы вместо кинестетических. Практически мгновенно он перестает кричать. Попробуйте это на себе: если вы огорчены или в слезах и хотите остано­вить этот процесс, посмотрите вверх, отведите плечи назад и перейдите в визуальное восприятие действи­тельности. Ваши ощущения изменятся почти мгновен­но. Вы можете попробовать этот трюк со своими деть­ми. Когда они чувствуют себя обиженными, попросите их посмотреть вверх. Мгновенно плач и жалобы пре­кратятся или, по крайней мере, сильно уменьшатся... Затем я могу попросить запаниковавшего человека при­нять такую позу, которую он принял бы, если бы был абсолютно уверен в успехе и знал совершенно опреде­ленно, что без ущерба для здоровья пройдет по уголь­ной дорожке; заставляю его дышать так, как он дышал бы в случае успеха, сказать что-нибудь с такой интона­цией голоса, с какой говорит человек, уверенный в се­бе. Таким образом мозг получает новое сообщение о его самочувствии, и в результате этот человек, всего

несколько секунд назад парализованный страхами, бу­дет в состоянии совершить действие, приводящее его к достижению цели.

Этот же метод можно применять всякий раз, когда мы чувствуем, что не способны на какой-то поступок — подойти к той или иной женщине или мужчине, начать разговор с шефом и т. д. Мы можем изменить свое состояние и вдохновить себя на нужные действия либо путем изменения образов или внутренних диалогов в своем сознании, либо путем изменения своей осанки, ритма дыхания, интонации голоса. В идеале желатель­но изменить и физиологию, и тональность. Сделав это, мы моментально ощутим продуктивное состояние и пе­рейдем к действиям, необходимым для получения нуж­ных нам результатов.

Это же верно и в отношении спортивной трениров­ки. Если вы очень напряженно и тяжело работаете, вам не хватает дыхания и вы начинаете говорить себе, как вы устали, то включаете в себе такую физиоло­гию — с желанием сесть отдохнуть или отдышаться, — которая поддерживает этот диалог. Если, однако, — хотя вам уже трудно дышать от напряжения — вы будете держаться прямо и пытаться дышать ровно, уже через считанные секунды вы почувствуете «второе ды­хание».

При изменении наших ощущений, а значит, и дейст­вий путем изменения внутренних представлений и фи­зиологии меняются также биохимические и электри­ческие процессы, происходящие в нашем организме. Исследования показывают, что когда люди находятся в подавленном состоянии, их иммунная система также подчиняется ему и становится менее эффективной: уменьшается количество белых кровяных телец. До­водилось ли вам когда-либо видеть фотографию чело­века, сделанную методом Кир лиана, — схематическое

изображение человеческого тела с циркулирующими по нему потоками биоэлектрической энергии? На ней хорошо видно, насколько изменчива она у человека в зависимости от изменения его состояния или настрое­ния. Поскольку тело и душа едины, в напряженных состояниях меняется все наше электрическое поле и поэтому мы способны делать то, что кажется невозмож­ным. Все, что я испытал на собственном опыте, и все, что когда-либо прочитал, утверждает меня во мнении, что наше тело имеет гораздо меньше ограничений — как положительных, так и отрицательных, — чем при­нято считать.

Доктор Герберт Бенсон, написавший много работ о взаимоотношении духа и тела, рассказывает потрясаю­щие истории об огромной власти шаманства в различ­ных частях земного шара. В одном из племен австра­лийских аборигенов врачеватели-шаманы практикуют ритуал, называемый «указующая кость». Он заключа­ется в наложении такого сильного проклятия, что жерт­ва точно знает, какими болезнями и когда заболеет и когда умрет. Вот как доктор Бенсон описывает один такой случай, произошедший в 1925 году:

«Человек, обнаруживший, что его проклял враг, пред­ставляет собой поистине жалкое зрелище. Он стоит охваченный ужасом, его взгляд прикован к указующе­му персту колдуна, а руки подняты, как бы в попытке противодействовать тому смертельному напитку, ко­торый, как ему кажется, вливается в его тело. Щеки бледнеют, глаза стекленеют, черты лица страшно иска­жаются... Он пытается кричать, но звуки застревают у него в горле и изо рта идет кровавая пена. Тело начинает трястись, мышцы непроизвольно подергива­ются. Он откидывается назад и валится на землю, че­рез некоторое время он теряет сознание, начинается смертельная агония, он закрывает лицо руками и на-

чинает стонать. Смерть наступает через сравнительно небольшой промежуток времени».

Не знаю, как для вас, но для меня это самое яркое и ужасное описание, которое я когда-либо читал. Я не думаю, что нам захотелось бы его смоделировать. Но это также один из наиболее показательных примеров, подтверждающих необыкновенную мощь физиологии и убеждений. Проще говоря, с этим человеком ничего не сделали, совсем ничего. Но его собственное убежде­ние и мощь его собственной физиологии создали ужас­ную негативную силу, которая буквально разрушила человеческий организм.

Как вы думаете, такие сцены можно наблюдать толь­ко в тех обществах, которые мы называем примитив­ными? Конечно нет. Подобные вещи происходят во­круг нас ежедневно. Бенсон упоминает о докторе Джордже Л. Энгеле из Медицинского центра при Ро-честерском университете, собравшем большое количе­ство газетных вырезок, в которых рассказывается о внезапных смертях при невыясненных обстоятельст­вах. В каждом конкретном случае ничего особенного в жизни этих людей не происходило. Причина заклю­чалась в их собственном негативном внутреннем мире и представлениях. В каждом из этих случаев жертва чувствовала себя совершенно безвольной, беспомощ­ной и одинокой. Результат был такой же, как и в ри­туале австралийских аборигенов.

Что особенно интересно для меня, так это то, что собрано гораздо больше свидетельств о вредной сторо­не взаимодействия мозга и тела, чем о полезной. Мы гораздо чаще слышим об ужасных последствиях для человека стрессовых состояний или о тех людях, кото­рые теряют волю и желание жить после смерти люби­мого человека. Мы, по-видимому, все прекрасно знаем о том, что негативное состояние и эмоции могут бук-

вально убить нас. Но мы гораздо реже слышим о тех случаях, когда положительные состояния излечивают людей.

Одна из наиболее интересных историй рассказана Норманом Казинсом в книге «Анатомия болезни». Он описывает свое чудесное выздоровление от долгой и тяжелой болезни, когда ему пришлось буквально просмеяться на протяжении всего пути к выздоровлению. Смех был единственным оружием, которое Казинс ис­пользовал в своей сознательной попытке мобилизовать волю к жизни и выздороветь. Большая часть его дня состояла из просмотра комедийных фильмов, телевизионных программ и чтения книг, которые заставляли его смеяться. Это радикально меняло его устойчивое внут­реннее представление, а смех в значительной степени изменил его физиологию и дал новые сообщения в нерв­ную систему. Казинс обнаружил немедленные положи­тельные изменения в физическом состоянии. Он стал лучше спать, боли уменьшились, улучшилось общее фи­зическое состояние.

Вскоре он полностью выздоровел, хотя один из его докторов говорил, что шансов поправиться у него один на пятьдесят. Казинс делает вывод: «Я понял, что нель­зя недооценивать возможности человеческого духа и тела к регенерации — даже тогда, когда перспективы кажутся мизерными. Жизненная сила, очевидно, — наи­менее понятая сила на земле».

Некоторые захватывающие исследования, появляю­щиеся в последнее время, могут пролить какой-то свет на опыт Казинса и подобных ему. Эти исследования посвящены способу, с помощью которого наше выра­жение лица оказывает влияние на наше самочувствие, при этом исследователи приходят к выводу, что не улыбка или смех заставляет нас чувствовать себя хо­рошо, ощущать бодрость духа. Скорее наоборот, когда

мы улыбаемся и смеемся, мы таким образом регулиру­ем свои биологические процессы, которые заставляют нас чувствовать себя хорошо. Они усиливают приток крови к мозгу, повышают уровень кислорода в крови и, соответственно, уровень стимуляции нервных кле­ток. То же самое происходит и с другими оттенками чувств. Если вы наденете на свое лицо маску страха или злобы, ненависти или удивления, именно эти эмо­ции вы и почувствуете.

*Наши тела — это наши сады... А наши жела­ния — садовники.*

*Уильям Шекспир*

На нашем лице около восьмидесяти мышц, и они дей­ствуют как своеобразные шлагбаумы, либо ограничи­вая приток крови к мозгу устойчивым, даже тогда, ко­гда наше тело испытывает перегрузки, либо влияя на доступ крови к мозгу и таким образом воздействуя на его функционирование. В замечательной работе, напи­санной в 1907 году, французский врач Израэль Вейн-баум выдвинул теоретическое положение о том, что вы­ражение лица в действительности влияет на наши чувства. Другие исследователи уже в настоящее время приходят к такому же выводу. Как сказал в своем ин­тервью газете «Лос-Анджелес тайме» (5 июня 1985 го­да) доктор Пол Экман, профессор психиатрии из Ка­лифорнийского университета: «Мы знаем, что если вами владеет какое-то чувство, оно проявляется на вашем лице. А теперь мы знаем, что существует и обратный процесс. Вы чувствуете то, что "надеваете" на свое ли­цо... Если вы начнете смеяться, испытывая страдание, вы перестанете испытывать страдание. Если лицо изо­бражает печаль, вы будете печальны и в душе». По су­ществу, Экман излагает тот принцип, который помогает

обмануть даже детектор лжи. Люди, приводящие себя в физиологическое состояние убежденности, даже ко­гда им приходится лгать, не будут регистрироваться как лжецы на детекторе лжи.

Все это находится в соответствии с тем, что и я, и другие сторонники науки НЛП уже многие годы вну­шаем общественности. Теперь, наконец, научная общест­венность вроде бы начинает понимать, что и мы кое-что обнаружили и можем быть полезны. В этой книге есть еще много таких вещей, которые будут оценены со вре­менем. Но вам не следует ждать, пока академические исследователи подтвердят это. Вы можете начать ис­пользовать все это прямо сейчас — и сейчас же получи­те нужные вам результаты.

Мы так много узнали о взаимоотношениях сознания и тела, что некоторым людям может показаться, что глав­ное — это как следует ухаживать за своим телом. Если организм работает в оптимальном режиме, то и мозг будет столь же эффективен. Чем разумнее вы пользуе­тесь собственным телом, тем лучше работает ваш мозг. В этом суть работы Моше Фельденкрейса. Он исполь­зует систему движений, чтобы обучать людей мыслить и жить. Фельденкрейс обнаружил, что, выполняя работу на кинестетическом уровне, вы можете изменить собст­венное представление о себе, свое состояние и общее функционирование мозга. Фактически он утверждает, что качество вашей жизни определяется качеством ва­ших движений. Его работы являются бесценным посо­бием для изменения человека посредством изменения его физиологии.

Это изменение физиологии должно осуществлять­ся согласованно, конгруэнтно. Если я передаю вам важ­ное сообщение, но мой голос слаб и неуверен, а мимика и жесты неубедительны и не сосредоточенны, значит, я веду себя не конгруэнтно. Не конгруэнтность мешает

мне быть убедительным, каким я могу быть, не дает мне делать то, что я могу сделать, и мешает мне перей­ти в самое продуктивное свое состояние. Если давать себе противоречивые указания, то можно получить тот же результат, что и в известной басне о лебеде, раке и щуке.

Вы можете вспомнить такие случаи в жизни, когда не доверяли кому-то, но не могли объяснить почему. Казалось бы, все, что говорит этот человек, имеет смысл, но вы почему-то не склонны были ему верить. Дело в том, что ваше подсознание улавливало то, что созна­ние пропускало. Например, когда вы задавали вопрос, этот человек, возможно, отвечал «да», но в то же самое время отрицательно покачивал головой. Или, возмож­но, он говорил: «Я сделаю это», но вы подсознательно отмечали, что его плечи опущены, глаза потуплены, а дыхание поверхностно. Все эти признаки говорили вашему сознанию, что в действительности он хочет сказать: «Я не смогу это сделать». Частично он хотел сделать то, о чем вы его просите, частично — проти­вился этому. Отчасти он был уверен в успехе, а от­части — нет. Эта раздвоенность работала против не­го. Он хотел двигаться в двух направлениях одно­временно. Его слова выражали одно, а физиология — совсем другое.

Мы все в жизни испытывали подобную неконгруэнт­ность, когда хотели чего-то, но что-то в глубине души останавливало нас. Конгруэнтность — большая сила. Преуспевающие люди — это те, кто может собрать во­едино все свои ресурсы, умственные и физиологические, и заставить их работать согласованно на достижение нужной цели. Прервите на минуту чтение этой книги и вспомните трех знакомых вам людей, которых вы счи­таете наиболее конгруэнтными. А теперь вспомните тро­их, которые, на ваш взгляд, наименее конгруэнтны. Ка-

кая разница между ними? Кто из них оказывает на вас более сильное влияние?

Развитие конгруэнтности — основной ключ к лич­ной власти над другими людьми. Когда я что-то рас­сказываю, я самовыражаюсь — словами, голосом, ды­ханием, всей своей физиологией. Когда совпадают слова и другие средства выражения, в мой мозг поступают четкие сигналы о том, какой результат я хочу полу­чить. И мой мозг отвечает на это соответственно.

Если вы говорите себе: «Да, вроде бы я знаю, что мне надо делать», а ваша физиология остается слабой и не­решительной, то какого типа сообщение поступит в ваш мозг? Это то же самое, что смотреть телевизор сквозь помехи на экране. Вряд ли удастся разобрать, что там происходит. Это же относится и к вашему мозгу: если поступающие от вашего тела сигналы слабые или про­тиворечивые, у мозга нет четкого представления о том, что ему делать. Это можно уподобить поведению сол­дат, которых перед боем инструктирует генерал: «Да­вайте попробуем сделать так. Я не уверен, что у нас это получится, но давайте попробуем и посмотрим, что вый­дет». Как вы думаете, каково будет состояние солдат после такого инструктажа?

Если же вы скажете: «Я совершенно твердо наме­рен сделать это», а ваша физиология поддержит вас в этом, то есть ваша осанка, выражение лица, ритм дыха­ния, качество ваших жестов и движений, ваши слова и тональность голоса совпадут, можно гарантировать, что у вас все получится. Конгруэнтное состояние — это то, к чему мы все стремимся, а самый главный шаг в этом направлении — уверенность в том, что вы владее­те твердой, решительной и цельной философией. Если же ваши слова и движения тела не совпадают, вы не сможете предпринять по-настоящему эффективные **ДеЙСТВИЯ.**

Один из способов выработки в себе конгруэнтно­сти — моделирование физиологии тех людей, которых вы считаете очень конгруэнтными. Суть моделирова­ния состоит в том, чтобы выяснить, какие участки мозга этот преуспевающий человек использует в данной си­туации. Если вы хотите действовать столь же эффек­тивно, вам нужно таким же образом использовать свой собственный мозг. Если будете в точности воспроизво­дить физиологию другого человека, вы будете исполь­зовать ресурсы тех же участков мозга. А сейчас нахо­дитесь ли вы в конгруэнтном состоянии? Если нет, перейдите в него. Какой процент времени вы находи­тесь в конгруэнтном состоянии? Не можете ли вы быть в таком состоянии чаще? Начните это прямо с сего­дняшнего дня. Прервите на минутку чтение и вспомни­те пять известных вам конгруэнтных людей с мощной физиологией, которым вы хотели бы подражать. Чем их физиология отличается от вашей? Как эти люди сидят, как стоят? Как двигаются? Каково обычное выраже­ние их лица, каковы их любимые жесты? Расслабьтесь и примите такую позу, в которой они обычно сидят. Придайте своему лицу такое же выражение, попробуй­те перенять их жесты. Замечаете, как по-другому вы стали себя чувствовать?!

На наших семинарах мы заставляем слушателей копировать физиологию других людей, при этом они обнаруживают доступ к аналогичным состояниям и ощущают аналогичные эмоции. Поэтому я хочу, что­бы и вы попробовали выполнить это упражнение. На­до делать это с кем-нибудь в паре. Пусть этот чело­век вспомнит какой-нибудь яркий эпизод из своей жизни и, не говоря вам ничего об этом, вернется в то состояние, которое пережил тогда. Попробуйте ско­пировать этого человека: сядьте точно так же, как он, поставьте ноги так же, как он, воспроизведите поло-

жение его рук. Отразите на своем лице такое же на­пряжение, какое вы видите на его лице и во всем его теле. Воспроизведите положение его головы, движе­ния глаз, рук. Повторите складку его губ, морщинки на лбу, ритм дыхания. Одним словом, постарайтесь перевести себя точно в такую же действия, которая владеет им. Повторив в точности физиологию этого человека, вы подадите в свой мозг такие же сигналы, как и он в свой. Вы сможете ощутить те же эмоции, которые переживает он, и вы увидите в своем созна­нии те же самые картины, какие видит он, вами будут владеть такие же мысли.

Проделав это, выразите в словах то состояние, в ко­тором вы пребывали, то есть то, что вы чувствовали, ко­гда копировали своего собеседника. Затем спросите у своего напарника, совпадает ли это с тем, что чувство­вал он. Примерно в 80—90% случаев вы будете исполь­зовать для описания своего состояния те же самые сло­ва, что и он. На каждом семинаре находятся люди, которые действительно видят то, что было перед глаза­ми другого человека. Они могут описать, где этот чело­век был, или обрисовать людей, которых он видит в своем сознании. Точность некоторых деталей просто не­возможно объяснить логически. Это почти психологи­ческий феномен, хотя никакой психологической подго­товки эти люди не проходят. Все дело в том, что они послали в свой мозг точно такие же сообщения, какие передали их напарники.

Я знаю, что в это трудно поверить, но люди, посещаю­щие мои семинары, знали, как это сделать, уже через пять минут занятий. Я не могу гарантировать, что успех будет сопутствовать вам с первого раза, но если вы хо­рошенько постараетесь, то сможете оказаться в том же состоянии озабоченности или боли, печали или возбуж­дения, радости или экстаза, которое владеет этим чело-

веком, хотя он ни словом не обмолвился о том, как и что он чувствует.

Последние научные исследования подтвердили это. В статье, помещенной в журнале «Омни», сообщалось, как два исследователя обнаружили, что слова создают у нас в мозгу определенные электрические конфигура­ции. Нейрофизиолог Дональд Йорк из Медицинского центра университета штата Миссури и логопед Том Дженсон из Чикаго обнаружили, что одни и те же элек­трические модели характерны для разных людей. В одном из экспериментов они установили одинаковую мозговую волновую модель даже у людей, говорящих на разных языках. Они уже научили компьютеры рас­познавать эти конфигурации, чтобы угадывать слова, рождающиеся в человеческом мозгу, еще до того, как они будут произнесены! Такой компьютер буквально читает мысли, а это очень похоже на то, как мы стараем­ся воспроизвести чужую физиологию.

Некоторые уникальные аспекты физиологии — осо­бый взгляд, или тональность, или специфические жес­ты — свойственны людям особо одаренным (например, Джон Ф. Кеннеди, Мартин Лютер Кинг или Франк­лин Рузвельт). Если бы вам удалось смоделировать их физиологию, вы могли бы привести себя в такое же творческое состояние, в каком находился их мозг, и начать обрабатывать информацию так же, как это де­лали они. Вы сможете буквально чувствовать себя так же, как чувствовали себя они. Конечно, поскольку ритм дыхания, характер движений и тональность голоса яв­ляются критическими факторами при воспроизведе­нии состояний, фотографии этих людей не дают той информации, которой было бы достаточно. Просмотр фильма или видеопленки мог бы помочь нам. Поста­райтесь сразу же воспроизвести их позы, выражение лица, жесты как можно точнее. Вы начнете испытывать

те же чувства. Если вы запомните голос этих людей, то легко сможете подражать ему.

Попытайтесь также почувствовать тот уровень кон­груэнтности, которым владели эти люди. Их физио­логия всегда направляла в мозг цельные согласован­ные сообщения, которые не противоречили друг другу. Если вы не будете конгруэнтны при копировании их физиологии, то не сможете почувствовать то же, что и они, и не сможете направлять те же самые сообщения в свой мозг. Если, например, вы воспроизводите их физиологию и одновременно говорите себе: «Я вы­гляжу глупым», то не сможете испытать все преиму­щества моделирования, поскольку не будете конгру­энтны. Ваше тело будет говорить одно, а мозг — другое. А сила берется только из единых согласован­ных сообщений.

Если вам удастся достать магнитофонную запись ре­чей Мартина Лютера Кинга, вы можете попытаться го­ворить так, как говорил он, воспроизводя тональность его голоса, ритм речи, и тогда почувствуете силу, кото­рую никогда раньше не испытывали. Одно из преиму­ществ книг, написанных такими людьми, как Джон Ф. Кеннеди, Бенджамин Франклин, Альберт Эйнштейн, за­ключается в том, что чтение их переводит вас в состоя­ния, аналогичные их состояниям. Вы начинаете думать как автор, создавать такой же тип внутренних представ­лений. А воспроизводя их физиологию, вы можете на­чать чувствовать как они и даже перенять их поведе­ние, то есть в какой-то мере станете ими.

Разве не хочется вам немедленно, прямо сейчас рас­крыть полнее вашу внутреннюю энергию и могущест­во? Начинайте сознательно моделировать физиологию тех людей, которыми восхищаетесь и которым хотели бы подражать. Таким образом, вы начнете создавать для себя такие же состояния, в которых находились они.

Иногда удается добиться точного воспроизведения чу­жого опыта. Конечно, вам не захочется воспроизводить и моделировать физиологию человека, находящегося в подавленном состоянии. Вам наверняка захочется мо­делировать людей, которые находятся в продуктивном, мобилизующем ресурсы состоянии, поскольку подража­ние им даст вам новый выбор, новый путь к достиже­нию поставленных целей, который будет полностью от­личаться от вашего прошлого опыта.

На одном из моих семинаров я встретился с очень странным парнем. Он был в таком угнетенном и без­надежном физиологическом состоянии, которого я ни­когда не видел, и я никак не мог перевести его в дру­гое состояние. Оказалось, что часть его мозга была повреждена в результате аварии. Но мне удалось за­ставить его действовать «как если бы» — моделиро­вать меня — и перевести его в такую физиологию, о которой он даже и не подозревал. Он смоделировал мое поведение, и его мозг начал работать совершенно по-новому. К концу семинара он изменился неузна­ваемо. Он действовал и чувствовал себя так, как нико­гда раньше. Подражая чужой физиологии, он приобрел новый образ мыслей, новые чувства и стал действовать более раскрепощенно.

Если бы вы смоделировали систему верований перво­классного бегуна, его умственный синтаксис и физио­логию, означает ли это, что вы оказались бы способны пробежать милю на четыре минуты быстрее? Конечно нет. Вы ведь не полностью смоделировали этого челове­ка, поскольку не выработали в себе тот устойчивый по­ток сообщений в свою нервную систему, который он смог выработать постоянной многолетней тренировкой. Важ­но отметить, что некоторые стратегии требуют такого уровня физиологического развития или программиро­вания, которым вы пока не владеете. Вы можете смоде-

лировать самого лучшего пекаря в мире, но если вы попробуете испечь торт по его рецепту в духовке, кото­рая нагревается только до 150°, а не до 350°, как его печь, вы не получите такого же результата. Однако, ис­пользуя его рецепт, вы даже в своей духовке сможете приготовить лучший пирог, чем пекли когда-либо ра­нее. Но если вы усовершенствуете свою духовку, повы­сив со временем ее мощность, то в конце концов достиг­нете такого же результата, но для этого вам придется затратить деньги и время. Вот об этом мы и поговорим в следующей главе.

Внимание к физиологическим проявлениям состояний расширяет ваши возможности, давая дополнитель­ный выбор в жизни. Почему люди употребляют наркотики, алкоголь, курят, переедают? Не является ли  
это косвенными попытками изменить свое состояние,  
меняя физиологию? В этой главе вы познакомились с  
быстрыми методами изменения своих состояний. Изменяя ритм дыхания, или систему движений, или выражение лица, вы можете мгновенно изменять свое со­стояние. Можно добиться таких же результатов, каких  
люди добиваются с помощью еды, алкоголя или нар­котиков, но без побочных эффектов, вредных для ор­ганизма или психики. Помните, в любой кибернетиче­ской петле ситуацией владеет тот, у кого шире выбор.  
В любой системе очень важна гибкость. При прочих  
равных условиях система, обладающая наибольшей гиб­костью, имеет гораздо больше вариантов выбора и больше возможностей направлять другие аспекты этой же  
системы. То же самое происходит и с людьми. Тот, у  
кого больше вариантов выбора, добивается большего и  
возлагает на себя большую ответственность. Модели­рование — наука создания возможностей. И самый  
быстрый, самый динамичный способ — через физио­  
логию.

Следующий раз, когда вы увидите особо преуспе­вающего человека, которым вы восхищаетесь и которо­го уважаете, копируйте его жесты, манеры поведения, почувствуйте разницу и получайте удовольствие от тех изменений, которые происходят с вашим образом мыс­лей. Поиграйте в эту игру, поэкспериментируйте! Ка­кие новые возможности открываются перед вами! А теперь давайте рассмотрим другой аспект физиоло­гии — как мы едим, как мы дышим, что усваивает наш организм. Этот аспект...

**10**

**Энергия-топливо совершенства**

*Здоровье людей — это тот фундамент, на котором строится все их счастье и от проч­ности которого зависит все их могущество.*

*Бенджамин - Дизраэли*

Мы убедились в том, что физиология — путь к со­вершенству. Один из способов повлиять на физиоло­гию — изменить способ использования нашей мышеч­ной системы, изменяя позу или осанку, выражение лица, ритм дыхания. Совершенство, о котором я по­стоянно рассказываю в этой книге, также зависит от того, насколько здоровым является биохимическое функционирование человеческого организма. Суть его в том, чтобы вы очищали и питали свой организм, а не засоряли и не отравляли его. В этой главе мы рассмот­рим основы физиологии — что мы едим и пьем, как мы дышим.

Я называю энергию топливом совершенства. Вы мо­жете менять свои внутренние представления целый день напролет, но если ваша биохимия находится в несбалансированном состоянии, она заставит мозг пло-

дить искаженные представления. Так можно нарушить всю систему. В действительности же организм, как и всякая сложная система, требует тщательного содержа­ния и ухода. У вас может быть самая лучшая в мире гоночная машина, но, если вы заправите ее пивом, она не поедет. У вас может быть замечательная машина и нор­мальное топливо, но, если свеча не дает искру, двигатель не запустится. В этой главе я хотел бы поделиться с вами некоторыми мыслями о том, что такое энергия и как можно поднять ее до высшего уровня. Чем выше энергетический уровень, тем более эффективно работа­ет ваше тело, тем лучше вы чувствуете себя и тем полнее сможете использовать свои способности для достиже­ния выдающихся результатов.

Я знаю не понаслышке о том, что такое энергия и какие необыкновенные возможности можно реализо­вать, если ее высвободить. Совсем недавно я весил око­ло ста килограммов, а сейчас — в пределах восьмиде­сяти. Раньше я даже и не пытался рассмотреть все те возможности, которые позволили бы мне улучшить соб­ственную жизнь. Моя физиология не помогала мне в достижении выдающихся результатов. Все, что я был способен выучить, сделать и создать, было для меня вто­ростепенным по сравнению с тем, что я ел и смотрел по телевизору. Но однажды я решил, что устал от такой жизни, и начал изучать вопрос, от чего зависит здоровье человека, затем я стал моделировать людей, которые постоянно поддерживали в себе такое здоровье.

Область питания была столь противоречивой и неод­нозначной, что я никак не мог решить, с чего начать. Я прочитал одну книгу, в которой говорилось, что нужно делать это, это и это, и будешь жить вечно. Я уж было решился начать, но тут мне попалась другая книга, в которой говорилось, что, если я буду делать это, это и это, я вскоре умру, а нужно делать то, то и то. Наверняка вы

уже догадались, что когда я взял в руки третью книгу, она полностью противоречила первым двум. Все авторы имели степени докторов медицины, но не могли догово­риться между собой по самым главным вопросам.

Я искал не «верительные грамоты» известных уче­ных; все, что мне было нужно, — результат. Поэтому я нашел здоровых и энергичных людей, добившихся ре­зультата в управлении собственным организмом. Я вы­яснил, что они делают, и стал делать то же самое. Все, чему научился, я выразил в виде набора принципов для самого себя и начал шестидесятидневную программу оздоровления своего организма. Я стал применять эти принципы ежедневно и менее чем за месяц потерял пят­надцать килограммов. Но что самое главное, я нашел способ жить абсолютно свободной жизнью, которая по­зволяла мне есть все, а не придерживаться строгой дие­ты (обратите внимание на смысл первых трех букв в слове «диета» — по-английски эти три буквы означают «умирать»), — тот способ, который заключался в ува­жении к работе моего организма.

Я хочу поделиться с вами этими принципами, в соот­ветствии с которыми живу вот уже пять лет. Однако, прежде всего разрешите рассказать вам о том, как они преобразовали мою физиологию. Раньше я нуждался в восьмичасовом сне. Мне необходимо было три будиль­ника сразу, чтобы проснуться утром: первый звенел, вто­рой включал радио, а третий — свет. Сейчас же я могу вести допоздна семинары, лечь спать в час или два ночи и сам проснуться через пять — шесть часов, чувствуя себя абсолютно здоровым, полным энергии и сил. Ко­гда кровь моя была отравлена, а уровни энергии невы­соки, я напрасно пытался выжать максимум из ограни­ченной физиологии. Зато сейчас я начинаю день в таком физиологическом состоянии, которое позволяет моби­лизовать все мои физические и духовные силы.

В этой главе я хочу дать вам шесть ключей к прио­бретению мощной, неукротимой физиологии. Многое из того, о чем я буду говорить, бросает вызов вашим преж­ним верованиям. Кое-что из моего учения будет проти­воречить и вашим прежним понятиям о хорошем здо­ровье. Однако эти шесть принципов сотворили чудо и со мной, и с теми людьми, с которыми я работал, а также с тысячами практикующих науку о здоровье, называе­мую гигиеной. Я хочу, чтобы вы серьезно задумались о том, могут ли эти принципы принести вам пользу, и о том, являются ли ваши теперешние привычки по укре­плению здоровья наиболее эффективным способом за­ботиться о своем теле. Попробуйте применять все шесть принципов в течение десяти—тридцати дней, после чего оцените их результативность по своему самочувствию, а не по тому, чему вас учили раньше. Попытайтесь по­нять, как работает ваш организм, проникнитесь к нему уважением и позаботьтесь о нем, и тогда он станет забо­титься о вас. Вы уже научились управлять своим собст­венным мозгом, теперь давайте научимся подчинять се­бе свое тело.

*Первый ключ к здоровой жизни — искусство ды­хания.* Основой здоровья является здоровая кровенос­ная система, которая переносит кислород и питатель­ные вещества ко всем клеткам нашего организма. Если у вас здоровая система кровообращения, вы наверняка проживете долгую и здоровую жизнь. Какова же ос­новная кнопка, управляющая этой системой? Основная кнопка — дыхание. Это тот способ, которым вы напол­няете кровь кислородом и таким образом стимулируе­те электрохимические процессы, происходящие в каж­дой клетке вашего организма.

Давайте более внимательно рассмотрим его работу. Дыхание отвечает не только за насыщение клеток ки­слородом, но и контролирует приток к ним лимфати-

ческой жидкости, содержащей белые кровяные тельца, которые защищают наше тело. Что такое лимфатиче­ская система? Некоторые люди склонны считать ее чем-то вроде канализационной системы организма. Ка­ждая клетка окружена лимфой, которой в нашем теле в четыре раза больше, чем крови. Вот как работает лимфатическая система. Кровь перекачивается серд­цем по артериям, доходя до тончайших пористых ка­пилляров. Она переносит кислород и питательные ве­щества в капилляры, из которых они затем просачива­ются в эту самую жидкость (лимфу), окружающую клетки. Клетки, знающие, что им нужно, забирают ки­слород и питательные вещества, а взамен выделяют токсины, часть которых попадает вновь в капилляры. Мертвые клетки, протеины крови и прочий токсичный «мусор» удаляются через лимфатическую систему. А лимфатическая система приводится в действие глубо- ким дыханием.

Клетки человеческого тела полагаются на лимфати­ческую систему как на единственную возможность вы­вести из организма большой ядовитый (токсичный) ма­териал и избыточную жидкость, которая ограничивает количество кислорода. Лимфа проходит через лимфа­тические узлы, в которых мертвые клетки и все прочие яды, за исключением протеинов крови, нейтрализуются и разрушаются. Теперь понятно, насколько важна лим­фатическая система? Если ее перекрыть полностью на двадцать четыре часа, вы неминуемо умрете в результа­те накопления протеинов крови и излишней жидкости вокруг клеток.

У системы кровообращения имеется насос — ваше сердце. Однако у лимфатической системы такого насоса нет. Единственное, что заставляет лимфу перемещать­ся, — глубокое дыхание и мышечные сокращения. По­этому, если вы хотите, чтобы у вас было здоровое крово-

обращение с эффективными лимфатической и иммун­ной системами, вам необходимо глубоко и правильно дышать и делать такие мышечные движения, которые могут их стимулировать. Изучите внимательно любую программу оздоровления, и вы увидите, что она, прежде всего, учит вас тому, как полностью очищать свое тело путем эффективного дыхания. Доктор Джек Шилдс, известный лимфолог из города Санта-Барбара, штат Ка­лифорния, недавно провел интересные исследования им­мунной системы. Он внедрял микротелевизионные ка­меры внутрь организма человека для наблюдения за тем, что является стимулятором очистки лимфатиче­ской системы. Он обнаружил, что глубокое диафраг-менное дыхание является наиболее эффективным спо­собом для выполнения этой операции. Оно создает что-то наподобие вакуума, который отсасывает лимфу от кро­веносных сосудов и увеличивает скорость, с которой те­ло избавляется от токсинов. По существу, глубокое ды­хание и специальные упражнения могут ускорить этот процесс в пятнадцать раз.

Даже если из этой главы вы не извлечете ничего, кроме понимания важности глубокого дыхания, считайте, что вы знаете, как значительно укрепить свое здоровье. Не­даром различные системы оздоровления, такие как йога, уделяют так много внимания здоровому дыханию. Нет ничего лучше для ускорения очищения организма.

Не надо быть семи пядей во лбу, чтобы понять, что из всех химических элементов, необходимых для хороше­го здоровья, кислород наиболее важен. Тем не менее, я обязан подчеркнуть, насколько он важен. Доктор Отто Варбург, лауреат Нобелевской премии и директор Ин­ститута физиологии клетки имени Макса Планка, ис­следовал влияние кислорода на жизнедеятельность кле­ток. Ему удавалось превратить нормальные, здоровые клетки в больные только за счет снижения поступле-

ния в них кислорода. За этой работой последовали про­веденные в Соединенных Штатах исследования докто­ра Гарри Голдблатта. В «Журнале экспериментальной медицины» (1953 год) Голдблатт описал эксперимен­ты, проведенные на здоровых крысах, у которых нико­гда не выявлялось злокачественных образований. Он брал клетки новорожденных крыс и делил их на три группы. Одна группа клеток помещалась под вытяж­ной колокол и на тридцать минут оказывалась в среде с пониженным содержанием кислорода. Как и доктор Варбург, Голдблатт обнаружил, что спустя всего несколь­ко недель многие из этих клеток погибли, рост других замедлился, а некоторые изменили свою структуру, пре­вратившись в злокачественные. Две другие контроль­ные группы клеток содержались в сосудах, куда кисло­род беспрепятственно поступал в концентрации, близкой к атмосферной, и не показали никаких признаков забо­леваний.

Спустя тридцать дней доктор Голдблатт впрыснул все три группы клеток в три отдельные группы крыс. Через две недели после усвоения клеток животными у крыс двух контрольных групп не было отмечено ника­ких изменений. Однако все крысы первой группы — те, которым были впрыснуты клетки, находившиеся в ат­мосфере с дефицитом кислорода, — показали призна­ки развития болезней. Спустя год снова было провере­но состояние животных. Рост болезненных состояний продолжался, в то время как крысы с нормальными клетками оставались здоровыми.

О чем это говорит? Исследователи пришли к выво­ду, что недостаток кислорода играет существенную роль в превращении клеток в злокачественные и развитии раковых опухолей. Он, безусловно, влияет на качество жизни клеток. Помните, что качество вашего здоровья является, по сути, качеством жизни ваших клеток. По-

,

этому насыщение кислородом всех систем организма является приоритетом номер один, а эффективная сис­тема дыхания — это как раз тот первый шаг, с которого необходимо начинать.

Проблема заключается в том, что большинство лю­дей вообще не знают, как правильно дышать. Каждый третий американец заболевает раком. А вот среди спорт­сменов один случай ракового заболевания наблюдает­ся у каждого седьмого. Почему? Приведенные выше результаты исследований дают нам некоторые объясне­ния. Спортсмены насыщают свою кровеносную систему наиболее жизненно важным элементом — кислородом. Другим объяснением является то, что спортсмены по­стоянно стимулируют иммунную систему своего орга­низма на работу на максимальном уровне, заставляя лимфу двигаться активно.

Хочу показать вам наиболее эффективный способ дыхания, направленный на очистку жизненно важных систем организма. Дышать следует в таком ритме: на каждый счет вдоха четыре счета задержки дыхания и два счета выдоха. Если, например, ваш вдох длится че­тыре секунды, то нужно задерживать дыхание не шест­надцать секунд и выдыхать в течение восьми. Почему следует выдыхать в два раза дольше, чем вдыхать? Именно потому, что вы выводите токсины через свою лимфатическую систему. Зачем же тогда задерживать дыхание в четыре раза дольше, чем вдыхать? Для того чтобы вы могли полностью насытить кислородом кровь и активизировать работу своей лимфатической систе­мы. Вдох надо начинать глубоко внутри, с движения нижней части своей грудной клетки, подобно пылесосу, который отсасывает все токсины, находящиеся в систе­ме кровообращения.

Скажите, насколько голодными вы чувствуете себя после физических упражнений? Хочется ли вам, пробе-

жав четыре мили, немедленно сесть за стол и съесть большой бифштекс? Мы знаем, что людям обычно этого не хочется. Почему? Потому что благодаря здоровому интенсивному дыханию ваше тело уже получило то, что ему больше всего нужно. Вот первый ключ к здорово­му образу жизни. А сейчас прервитесь, отложите чтение и сделайте десять глубоких вдохов по описанной выше методике, не забывая повторять это упражнение не ре­же трех раз в день. Так, каков оптимальный ритм? На один счет вдоха четыре счета задержки и два счета вы­доха. Итак, начинайте вдох глубоко внутри брюшины, делайте глубокий вдох через нос, считая, например, до семи (или возьмите цифру больше или меньше, в зави­симости от своих возможностей). Задержите дыхание на счет, в четыре раза больший, чем потребовалось на вдох, то есть на двадцать восемь счетов, затем медленно выдыхайте через рот на счет, в два раза больший дли­тельности вдоха, то есть на четырнадцать счетов. Сами определяйте нагрузку, постепенно увеличивая объем лег­ких. Делайте это упражнение по десять раз трижды в день, и вы почувствуете значительное улучшение ваше­го состояния. Нет такой пищи или таких витаминов на свете, которые смогли бы сделать для вас больше, чем правильный режим дыхания.

Другим важным компонентом общей системы здоро­вого дыхания является ежедневное занятие аэробикой\*. Бег — замечательное упражнение, но он вызывает из­лишнее напряжение. Плавание — также прекрасный вид спорта, но одним из лучших «всепогодных аэроб­ных» (дыхательных) упражнений являются прыжки на батуте, требующие минимального напряжения тела.

Важно, чтобы занятия на батуте проводились без лиш­них усилий. Вы можете медленно и осторожно наращи-

\* «Аэробика» буквально означает «упражнения с воздухом».

вать нагрузки, доводя их до тридцати минут непрерывных прыжков, избегая, однако, при этом боли, напряже­ния и усталости. Если вы будете правильно трениро­ваться, то обеспечите себе глубокое дыхание, которое сохранится до конца тренировки. О прыжках на бату­те и о том, как этот вид спорта укрепляет буквально все органы тела, написано множество книг. Не жалейте вре­мени на освоение этих прекрасно поднимающих жиз­ненный тонус упражнений. Вы получите от них истин­ное удовольствие.

*Вторым ключом к здоровью является богатая во­дой пища.* Семьдесят процентов территории нашей пла­неты покрыто водой. Восемьдесят процентов нашего те­ла — вода. Как вы думаете, сколько процентов в вашем питании должна составлять вода? Вы должны следить за тем, чтобы не менее семидесяти процентов пищи в основном содержало воду. Это могут быть фрукты и овощи, а также свежеприготовленные соки.

Некоторые специалисты рекомендуют выпивать от восьми до двенадцати стаканов чистой воды в день, что­бы «промыть все системы». Трудно представить себе что-нибудь более безумное. Во-первых, очень часто мы пьем далеко не идеальную воду. Скорее всего, в ней полно хлора, фтора, минеральных солей и прочих ток­сичных веществ. Пить дистиллированную воду — идея немного получше. Но вне зависимости от того, какую воду вы пьете, нельзя прочистить все свои системы, бу­квально утопив их. Количество потребляемой воды должно диктоваться чувством жажды.

Гораздо удобнее, вместо того чтобы пытаться про­мыть системы своего организма избыточным количест­вом воды, употреблять такую пищу, которая сама по себе богата жидкостями, — это водосодержащие про­дукты питания. Есть три вида подобной пищи: фрукты, овощи и зелень. Их потребление даст вам достаточное

количество воды вместе с животворными и очищающи­ми организм веществами. Если в питании людей недо­стает водосодержащих продуктов, то нездоровое функ­ционирование организма почти гарантировано. Как утверждает доктор медицины Александр Брюс в книге «Законы жизни и здоровья», «когда в организм посту­пает слишком мало жидкости, кровь приобретает более высокий удельный вес и ядовитые продукты отходов жизнедеятельности тканей или клеточного обмена вы­водятся из организма нерегулярно. Организм, таким образом, начинает отравляться продуктами своей соб­ственной жизнедеятельности, и это в значительной сте­пени объясняется тем, что в организм поступает недо­статочное количество жидкости, для того чтобы вымывать шлаки и другие отходы жизнедеятельности клеток».

Ваша пища должна постоянно способствовать про­цессу очистки организма, а не перегружать его трудно перевариваемыми пищевыми продуктами. Накопление отходов в организме ведет к развитию болезней. Одним из способов максимальной очистки крови и клеток организма от шлаков и ядовитых отходов является огра­ничение потребления таких пищевых продуктов, кото­рые вызывают перенапряжение органов, выводящих от­ходы из организма; другим способом является потреб­ление достаточного количества жидкости, чтобы системы могли растворять и выводить из организма такие шла­ки. Доктор Брюс продолжает: «Химикам неизвестна другая такая жидкость, способная растворять столько твердых веществ, как вода, которая, по сути, является самым лучшим растворителем на свете. Поэтому если в организм поступает достаточное ее количество, то про­исходит стимулирование всего процесса питания, по­скольку снимается паралитический эффект токсичных веществ за счет их растворения и последующего выве­дения из организма через почки, кожу, кишечник или

легкие. Если же эти токсичные материалы накаплива­ются в организме, следует ожидать появления всяче­ских болезней».

Почему нашим главным убийцей являются болез­ни сердечно-сосудистой системы? Почему мы постоян­но слышим жуткие истории о людях, которые вдруг хватаются за сердце прямо на теннисном корте и уми­рают в возрасте сорока лет? Одной из причин может быть то, что они всю жизнь засоряли системы своего организма, но забывали очищать их. Помните, что ка­чество вашей жизни зависит от качества жизни ваших клеток. Если кровеносный сосуд заполнен продукта­ми жизнедеятельности, то такая среда не способствует здоровой жизни клеток — никакая биохимия в этом случае не способна создать сбалансированную жизнь для такого человека.

Доктор Алексис Каррель, лауреат Нобелевской пре­мии за 1912 год, работая в Рокфеллеровском институте, подтвердил эту теорию. Он брал клетки живых тканей цыпленка (эти клетки живут в среднем одиннадцать лет) и долгое время поддерживал их жизнь с помощью своевременного полного выведения отходов их жизне­деятельности и подачи в них питательных веществ, не­обходимых для существования. Эти клетки оставались живыми в течение тридцати четырех лет, пока сотруд­ники Рокфеллеровского института не пришли к выво­ду, что их можно содержать живыми бесконечно долго, и не прекратили эксперимент.

Какой процент вашей диеты составляют водонасы-щенные продукты питания? Чтобы это определить, по­лезно составить список всего, что вы употребили за по­следнюю неделю, после чего подсчитать процент продуктов, богатых жидкостью. Составит ли это семь­десят процентов? Я сомневаюсь. Может быть, пятьде­сят процентов? Двадцать пять? Пятнадцать? Когда я

задаю такой вопрос слушателям моих семинаров, то при­хожу к выводу, что большинство людей потребляет все­го около пятнадцати — двадцати процентов водонасы-щенных продуктов питания. И это наверняка больше, чем в среднем по стране. Послушайте теперь, что я вам скажу. Пятнадцать процентов — это равносильно са­моубийству. Если не верите мне, просмотрите статисти­ку канцерогенных и сердечных заболеваний и проана­лизируйте список тех продуктов, которые Национальная академия наук не рекомендует употреблять, и посчи­тайте, какое количество жидкости содержится в этих продуктах.

Обратимся к природе. Проанализировав «меню» са­мых сильных животных на земном шаре, мы легко при­дем к выводу, что все они вегетарианцы. Гориллы, сло­ны, носороги и т. д. едят только растительную, богатую водой пищу. Травоядные живут дольше хищников. Об­ратите внимание на грифа-стервятника. Как вы думае­те, почему он так мерзко выглядит? Потому что не по­требляет богатых водой продуктов. Попробуйте питаться практически обезвоженной дохлятиной, и вы увидите, как будете выглядеть сами. В этой моей шутке только доля шутки. Здание может быть прочным и кра­сивым только тогда, когда таковыми являются состав­ляющие его элементы. То же самое можно сказать и о вашем организме. Если вы хотите чувствовать себя пол­ным жизни, то здравый смысл подсказывает, что для этого нужно есть богатые водой продукты. Вот и все. Как же добиться того, чтобы до семьдесяти процентов пищи составляла вода? Это очень просто. Нужно сле­дить за тем, чтобы каждый раз на вашем столе был са­лат. Если вам хочется перекусить, то пусть это будут фрукты, а не сладости. Вы сразу почувствуете разницу: организм начнет работать более эффективно, и это по­зволит вам чувствовать себя гораздо лучше, чем сейчас.

*Третьим ключом к здоровому образу жизни явля­ется принцип эффективного сочетания различных про­дуктов.* Не так давно известный врач по имени Сти­вен Смит отпраздновал свой сотый день рождения. Когда его спросили, что дало ему возможность прожить столь долго, он ответил: «Следите за своим желудком первые пятьдесят лет, и тогда он будет заботиться о вас следующие пятьдесят лет». Трудно придумать более мудрый ответ.

Многие великие ученые изучали проблему сочетае­мости различных продуктов питания. Доктор Герберт Шелтон — самый известный в этой области. Но знаете ли вы имя человека, который первым начал серьезно изучать эту проблему? Это был русский ученый Иван Павлов, больше известный своими основополагающими работами в области условных рефлексов. Некоторые люди рассматривают проблему сочетаемости различ­ных пищевых продуктов как чрезвычайно сложную, по сути же она достаточно проста: определенные виды пи­щи нельзя есть одновременно с другими. Различные виды продуктов питания требуют для своего усвоения различных пищеварительных соков, и не все эти соки совместимы друг с другом.

Например, едите ли вы мясо и картофель вместе? А как насчет сыра и хлеба, молока и круп, рыбы и риса? Что, если я скажу вам, что такие сочетания разруши­тельны для ваших внутренних систем и крадут у вас энергию? Вы, возможно, ответите мне, что если до этого момента книгу было интересно читать, то здесь я уже совсем потерял голову.

Пусть так, но позвольте мне объяснить вам, почему сочетания указанных продуктов являются разрушитель­ными и как можно сэкономить значительное количество нервной энергии, затрачиваемой на их переваривание. Не секрет, что различные продукты питания усваивают-

С

я организмом по-разному. Крахмальная пища (рис, хлеб, картофель и т. д.) требует щелочной среды для перева­ривания, которая создается уже во рту таким фермен­том, как птиалин. Пища, богатая протеинами (мясо, мо­лочные продукты, орехи, семечки и т. д.), требует ки­слотной среды для переваривания — соляной кислоты и пепсина.

Теперь вспомним закон химии, который гласит, что две противоположные среды (кислотная и щелочная) не могут действовать одновременно. Они нейтрализу­ют друг друга. Если вы потребляете протеины вместе с крахмалом, пищеварение будет замедлено или полно­стью остановится. Непереваренная пища станет благо­приятной почвой для бактерий, которые вызывают бро­жение, приводя к расстройству пищеварения и способствуя образованию большого количества газов.

Несовместимые виды продуктов питания отбирают у  
вас энергию, а все, что сопровождается потерей энергии,  
создает потенциальную опасность возникновения болез­ней. При этом создается избыточная кислотность, кото­рая приводит к загустению крови, из-за чего она начинает медленнее циркулировать в системе, сокращая подачу  
кислорода в ткани организма. Вспомните, как вы чувст­вовали себя после прошлого праздника, отмеченного  
обильным коллективным обедом? Насколько такой обед  
способствовал улучшению вашего здоровья, кровообра­щения, повышению уровня физиологической энергии?  
Приблизил ли он вас к результатам, которые вы хотите  
получить в жизни? Вы знаете, какое самое популярное  
лекарство, продаваемое аптеками Соединенных Штатов?  
Не знаете? Раньше это был транквилизатор «Валиум».  
А теперь это «Тагамет», лекарство от желудочных расстройств. Может быть, его можно заменить более рацио­нальным питанием? Ответ: конечно, необходимо правиль­но сочетать различные виды пищи.

Вот очень простой способ решения этой проблемы. Съедайте только одно плотное блюдо за один прием пищи. Что такое плотное блюдо? Это блюдо, содержа­щее минимальное количество воды. Например, говяжья отбивная — очень плотная пища, в то время как ар­буз — водянистая. Но некоторые люди не хотят огра­ничивать себя одним плотным блюдом, поэтому я реко­мендую им следить, по крайней мере, за тем, чтобы не употреблять одновременно крахмальные углеводы и протеины. Не ешьте мясо вместе с картофелем. Если вы считаете, что не можете жить ни без того, ни без дру­гого, ешьте мясо на обед, а картофель — на ужин. Это ведь не трудно, не так ли? Вы можете прийти в самый лучший ресторан в мире и попросить: «Мне, пожалуй­ста, бифштекс без жареного картофеля, а вместо него — побольше салата и вареных овощей». Тогда нет про­блем: протеины смешиваются с салатами и овощами, а последние являются водонасыщенными продуктами. Вы также можете заказать печеную картофелину (или да­же две) без бифштекса и съесть ее с большим количест­вом салата или приготовленных на пару овощей. Разве вы встанете из-за стола после такой еды голодным? Уве­рен, что нет.

Не случается ли вам вставать разбитым по утрам даже после шести, семи или восьми часов сна? Знаете почему? Пока вы спите, ваш организм упорно трудит­ся над превращением тех несовместимых сочетаний продуктов, которые вы накануне загрузили в желу­док. У многих людей переваривание пищи отнимает больше нервной энергии, чем любая другая деятель­ность. Когда в пищеварительный тракт поступают не­правильно скомбинированные продукты, то на их пе­реваривание может потребоваться восемь, десять, двенадцать или четырнадцать часов, а то и больше. Если же продукты питания хорошо сочетаются друг с

другом, организм эффективно справляется с этой ра­ботой, пищеварение длится в среднем три—четыре ча­са, и вам нет необходимости тратить лишнюю энергию на переваривание пищи\*.

Хорошим источником знаний о сочетаемости различ­ных продуктов питания является книга доктора Гер­берта Шелтона «Комбинирование пищи в простом из­ложении». Мои партнеры Харвей и Мерилин Даймонд также написали прекрасную книгу, которая называет­ся «Для жизни пригодно». Она изобилует тщательно подобранными рецептами, хорошо продуманными с точ­ки зрения сочетаемости продуктов. Для составления собственного меню используйте приведенную ниже таблицу, стараясь строго следовать ее рецептам.

*Давайте перейдем к четвертому ключу — закону контролируемого потребления.* Вы любите есть? Я тоже. Хотите узнать, как съесть много? Вот вам совет: ешьте мало.

Все медицинские исследования подтверждают одну и ту же истину: самый надежный способ продлить срок жизни любого живого существа — сократить количество потребляемой пищи. Доктор Клайв Мак-Кей провел знаменитое исследование в Корнелском универси­тете. В своих опытах он вдвое сократил пищевой рацион лабораторных крыс. Это увеличило их жизнь в два раза. В другом исследовании, которое провел доктор Эдвард Дж. Масаро в Техасском университете, резуль­таты были еще более интересными. Масаро проводил эксперименты на трех группах крыс: одна группа ела столько, сколько захочет; рацион второй группы был

После принятия правильно скомбинированной еды следует

делать паузу, по меньшей мере, на три с половиной часа, прежде

чем опять принять пищу. Имейте в виду, что выпитая во время

еды вода разжижает желудочные соки и замедляет процесс пи-

щеварения.

**Таблица сочетаемости различных продуктов питания для -«безотходного»- и эффективного пищеварения**

Эта таблица, основанная на здравом смысле, покажет вам, как здоровая, правильно скомбинированная еда обеспечивает беспроблемное пищеварение, питает энергией

и укрепляет ваш организм.

ПЛОХОЕ

крахмальные

карбогидраты

(плотная пища)

Протеины

(плотная

пища)

\*сыр кокосовое масло

\*яйца

\*рыоа

\*птица

\*мясо

\*молоко орехи (не перерабо­танные) ореховое масло оливки

желудевая

мезга

банановая

мезга

бобы

хлеб

крупы

зерновые

ОТЛИЧНОЕ

ПРЕКРАСНОЕ

бескрахмальные овощи (пища с высоким содер­жанием воды)

зеленые бобы

фруктовые\ соки

Лс мякотью*}* сладкий перец помидоры турнепс

брокколи (спаржевая капуста) листовая капуста'  
спаржа ^-~-—————^кольраби  
ботва свеклы *^"^* Фгтсты ^"\ салат (латук)  
брюссельская >^ ч^лии -s. грибы  
капуста / ФРУКТЫ - ПИЩА С \ птрушка  
елокочанная */* САМЫМ ВЫСОКИМ \ шпинат  
капуста„ /СОДЕРЖАНИЕМ ЖИДКОСТИ \ побеги

листовой сельдерей мангольд цикории браунколь (вид капусты)

КИСЛЫЕ СЛАБО-ежевика КИСЛЫЕ грейпфрут яблоки кумкват абрикосы черная смородина вишня

лимоны

лаймы

апельсины

Ё

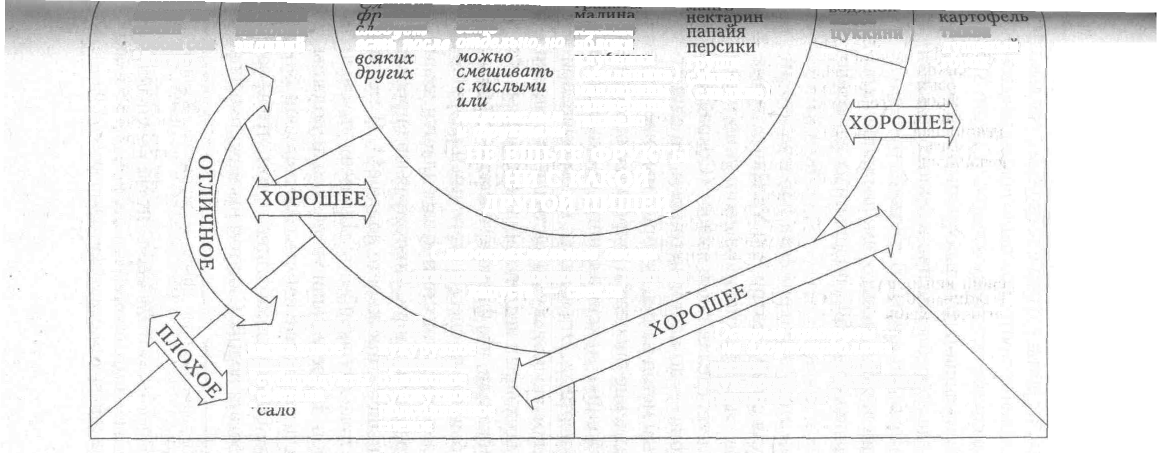
ХЧЕ-[Е .--.\_-—\_ ановая ананы дыня финики канталупа сухофрукты кассаоа

огурцы баклажаны I

свежие фиги

виноград арбуз „„..\_\_.\_\_\_\_  
(мускатный медовая дыня ананасы

**И ТОМПСОН) МУСКУСНЫЙ И <-J¥I\*BM**



***семечки***

*масло из* семян

\*бобы сои

\*йогурт

***салат-*энднвий**

цикорий-эндивий

*акты следует"  
едует есть* кислые  
*есть после отдельно, но* яблоки

**кресс**

пл'ккини I тыква

лущеный горох

**к.луипик.а ГруШИ**

(земляника) сливы

сливы мандарины (сладкие)

танжерины *малокислым* танжело *и фруктами*

НЕ ЕШЬТЕ ФРУКТЫ

НИ С КАКОЙ ДРУГОЙ ПИЩЕЙ

*Слабокрахмалъные овощи*

артишоки — морковь — цветная капуста — свекла

*Жиры и масла*

*Острые приправы —  
не злоупотреблять*чеснок редис  
лук-порей лук-шалот  
репчатый лук

авокадовое кукурузное  
масло ореховое

\*субпродукты оливковое

\*"•——\*\*" кунжутное

подсолнечное соевое

1. Протейный карбогидратыникогда не смешивайте.

2. Листовой зеленый салат можно есть с любыми протеинами, карбогидратами или жирами.

3. Жиры препятствуют перевариванию протеинов. Если вам приходится есть жиры с протеинами, добавьте смешанный овощной салат.

4. Никогда не пейти жидкости во время или сразу же после еды.

\* Перечислены в качестве пояснения, а не для рекомендации. -

сокращен на 60%; а третья группа ела столько, сколько хотела, но потребление протеинов было сокращено на­половину. Как вы думаете, что произошло? Спустя 810 дней только 13% из первой группы остались живы. Во второй группе, где потребление пищи было сокращено на 60%, 97% крыс были живы. В третьей группе, где потребление пищи оставалось высоким, но протеины бы­ли уменьшены наполовину, 50% подопытных животных были еще живы.

Можно ли из этого эксперимента извлечь что-ни­будь полезное для себя? Доктор Рэй Уолфорд, знаме­нитый исследователь из Калифорнийского университе­та в Лос-Анджелесе, сделал такой вывод: «Сокращение пищевого рациона — до настоящего времени единст­венный надежный метод из тех, которые мы знаем, вы­зывающий замедление процессов старения и способст­вующий достижению максимального срока жизни теплокровных животных. Эти выводы, несомненно, при­менимы и к людям, поскольку до настоящего времени срабатывали во всех видах исследованных животных»\*. Исследования показали, что физиологическое старение, в том числе и обычные процессы старения и разруше­ния иммунной системы, существенно замедляется, если ограничить потребление пищи. Поэтому вывод прост и ясен: ешьте меньше — проживете дольше\*\*. Я такой же, как и вы: я тоже люблю поесть. Для меня это было своего рода хобби. Но ведь ваши увлечения не должны убивать вас. Если вы хотите набить себе желудок, мо­жете сделать это. Однако позаботьтесь о том, чтобы ва­ша пища была богата водой. Салатом вы можете насы-

\* Из раздела «Информационные новости» журнала «Иуэйк»  
(22 декабря 1982 года).

\*\* Время приема пищи также очень важно. Лучше не есть непо­средственно перед сном. Было бы прекрасно, если бы вы развили" в себе привычку не есть ничего, кроме фруктов, после 21.00.

титься лучше, чем отбивной, оставаясь при этом бодрым и здоровым.

*Пятым ключом к здоровому образу жизни явля­ется принцип эффективного потребления фруктов.* Фрукты — самая лучшая еда. Для их переваривания требуется минимальное количество энергии, что вы­свобождает ту силу, которая идет на пользу вашему организму. Единственная пища, на которой может ра­ботать ваш мозг, — это глюкоза. Фрукты содержат фруктозу (которая очень легко может превращаться в глюкозу) и в большинстве случаев до 90-95% воды. Это означает, что фрукты и питают, и очищают орга­низм.

Единственная проблема с потреблением фруктов со­стоит в том, что большинство людей не знают, как и когда их нужно есть, чтобы организм наиболее эффек­тивно использовал содержащиеся в них питательные вещества. Вы должны есть фрукты всегда на пустой же­лудок. Почему? Потому что фрукты, как правило, не перевариваются в желудке. Они перевариваются в ки­шечнике. Фрукты проходят сквозь желудок в течение нескольких минут и попадают в кишечник, где высво­бождают свой сахар. Но, если в желудке полно мяса, картофеля или крахмалистой пищи, фрукты оказыва­ются как бы в ловушке и начинают разлагаться. Вам наверняка приходилось есть фрукты на десерт после обильной еды, после чего вы чувствовали неприятный привкус во рту всю оставшуюся часть вечера и всю ночь. Причина в том, что вы ели в неправильной после­довательности. Фрукты всегда следует есть на пустой желудок.

Наиболее полезны фрукты или свежеотжатый фрук­товый сок. Вам не нравится сок из стеклянной или ме­таллической банки. Почему? Дело в том, что сок неко­торое время подвергается нагреванию (пастеризации),

в результате чего его структура становится более ки­слой. Хотите сделать самую полезную покупку в своей жизни? Купите соковыжималку. У вас нет денег на соковыжималку? Продайте машину, купите соковыжи­малку. Она принесет вам гораздо больше пользы. Идите и купите соковыжималку прямо сейчас! Ведь сок усваи­вается быстрее, чем свежие фрукты. Вы можете выпить сок на пустой желудок, он переварится так быстро, что через пятнадцать —двадцать минут можно садиться за стол и приступать к еде.

Это не только мое мнение. Доктор Уильям Кастильо, руководитель известного центра в Фламингтоне, штат Массачусетс, специалист в области исследований забо­леваний сердца, утверждает, что фрукты, пожалуй, са­мая лучшая еда, которая может уберечь вас от сердеч­ных заболеваний. Он утверждает, что фрукты содержат биофлавиноиды, которые не дают крови сгущаться и блокировать артерии. Они также укрепляют капилля­ры, а слабые капиллярные сосуды часто ведут к внут­ренним кровоизлияниям и сердечным приступам.

Не так давно на одном из моих семинаров я разгова­ривал с бегуном-марафонцем. Он был скептиком по натуре, но все же согласился ввести в свой рацион фрук­ты. И знаете, что произошло? Он улучшил свой резуль­тат на 9,5 минуты, вдвое сократил время на восстанов­ление после пробегов, благодаря чему впервые в жизни был допущен к участию в знаменитом Бостонском ма­рафоне.

И вот, наконец, еще одна вещь, которую вы обязаны знать о фруктах. С чего следует начинать день? Что вам лучше всего съесть на завтрак? Как вы думаете, хорошо ли, только что вскочив с постели, сразу же за­бить все системы своего организма большим количест­вом тяжелой пищи, на переваривание которой уйдет весь день? Я думаю, что нет.

Вам надо с самого утра съесть что-нибудь легкое, что даст вашему организму фруктозу, которую он сможет усвоить сразу же, и поможет очистить его после ночного сна. После подъема как можно дольше в течение дня старайтесь не есть ничего, кроме свежих фруктов или свежевыжатого фруктового сока. Старайтесь продер­жаться на этом хотя бы до двенадцати часов. Чем доль­ше единственной вашей пищей будут фрукты, тем выше вероятность полной очистки всех систем организма. Ес­ли вы сможете воздерживаться от этих бесконечных ча­шек кофе и от всего того мусора, которым привыкли загружать себя с самого утра, вы почувствуете неимо­верный прилив жизненной энергии. Попробуйте при­держиваться этого совета в течение следующих десяти дней, и вы сами увидите результат.

*Шестой ключ к здоровому образу жизни — от­вергнуть миф о протеине.* Разве вы не убедились, что если повторять самую нелепую ложь громким голосом достаточно долго, люди рано или поздно поверят в нее? Нет? Тогда добро пожаловать в замечательный мир протеина! Никогда ранее людям не говорили более не­лепой лжи: что нам якобы нужна пища с высоким со­держанием протеина для поддержания оптимального здоровья и хорошего самочувствия.

Готов поспорить, что и вы озабочены тем, сколько по­требляете протеина. Почему? Причины разные. Неко­торые считают, что белки повышают уровни энергии. Другие думают, что протеин повысит сопротивляемость их организма. Кто-то потребляет его для укрепления костей. Однако избыточное потребление протеина дает прямо противоположный результат.

Давайте попробуем выяснить, сколько протеина нам нужно в действительности. Как вы думаете, когда лю­дям протеин необходим более всего? Вероятно, в дет­ском возрасте. Мать-природа создала уникальный про-

дукт, материнское молоко, которое дает новорожденно­му все, что необходимо для его развития. Как вы думае­те, сколько же протеина в молоке матери — 50%, 25%, 10%? Гораздо меньше. Молоко матери содержит всего-навсего 2,38% протеина при рождении ребенка, а потом эта цифра понижается до 1,2—1,6% по мере достижения ребенком шестимесячного возраста. Вот и все. Откуда тогда берется убеждение, что человеку нужно огромное количество протеина?

Никто не имеет точного представления, сколько про­теина нам нужно. После десяти лет изучения потреб­ности человеческого организма в протеине доктор Марк Хегстед, специалист по проблемам питания, профес­сор медицинского факультета Гарвардского универ­ситета, подтвердил тот факт, что, скорее всего, люди привыкают к тому уровню протеина, который им до­ступен. Кроме того, даже такие специалисты, как Фрэн­сис Лаппе, написавшая книгу «Диета для малой пла­неты» и почти целое десятилетие защищавшая свою концепцию сочетания различных овощей для насыще­ния организма наиболее важными аминокислотами, а теперь признающая, что была не права, утверждают, что людям нет необходимости смешивать поступающие в организм протеины и что если вы питаетесь хорошо сба­лансированной вегетарианской пищей, то получаете все необходимые вам протеины. Национальная академия наук США утверждает, что среднему американцу-муж­чине требуется 56 граммов протеина в сутки. В отчете, представленном Международным союзом диетологов, мы можем обнаружить, что каждая страна имеет свою норму потребления протеина на душу населения, ко­торая колеблется в пределах 39-110 граммов в сутки. Сколько же нам все-таки нужно этого протеина? Мож­но предположить, что ровно столько, чтобы возместить его потери. Но мы теряем очень мало протеина через

различные выделения и дыхание. Тогда откуда они взяли эти цифры?

Мы связались с Национальной академией наук и по­просили объяснить, как они пришли к цифре *56* грам­мов. Оказалось, что их собственные ранее опублико­ванные материалы утверждали, что нам нужно всего 30 граммов, но они, тем не менее, рекомендуют *56.* А сейчас они говорят, что избыточное потребление про­теина перегружает органы мочевыведения и вызывает утомление. Тогда почему же они рекомендуют употреб­лять больше, чем необходимо по их же собственным источникам? Они объяснили нам, что раньше они реко­мендовали 80 граммов, но, когда снизили цифру, столк­нулись с большим общественным противодействием. Кто же протестовал? Разве вы или я звонили туда, чтобы пожаловаться? Маловероятно. Протесты шли от тех, кто получал огромную прибыль от продажи продуктов пи­тания с высоким содержанием протеина.

В чем заключается грандиозный план маркетинга на земле? В том, чтобы убедить людей, что они умрут, если не станут употреблять чей-то продукт. Вот и с пропагандой протеина произошло то же самое. Давайте изучим ситуацию в деталях. Как насчет той идеи, что протеин нам нужен для выработки энергии? Что обыч­но использует наш организм для ее пополнения? В пер­вую очередь он использует глюкозу, которую получает из фруктов, овощей и разной зелени. После этого идет крахмал. Затем жир. И только в последнюю очередь для выработки энергии мы используем протеин. Так обстоит дело и с другими положениями этого мифа. А как насчет того, что протеин повышает сопротивляемость организма? И это заблуждение. Избыточный протеин снабжает организм излишками азота, вызывающего усталость. Ни один из культуристов, накачивающих свое тело протеином, никогда не стал бы хорошим бегуном-

марафонцем. Они очень быстро устают. А уж идея о том, что протеин способствует повышению прочности костей, вообще абсурдна. Все обстоит как раз наоборот: избыток протеина всегда связывался с повышенной по­ристостью, размягчением и ослаблением костей. Самые сильные кости на планете у вегетарианцев.

Я мог бы привести вам еще сотню причин, по кото­рым потребление большого количества мяса с целью насыщения организма протеином является одной из са­мых грубых ошибок, которые совершает человек. Од­ним из побочных продуктов метаболизма протеина яв­ляется аммиак. По этому поводу хочу привести здесь только два соображения. Во-первых, мясо имеет высо­кую концентрацию мочевой кислоты. Мочевая кислота является одним из отходов организма, который выде­ляют живые клетки. Почки удаляют из крови мочевую кислоту и направляют ее в мочевой пузырь для выве­дения из организма в составе мочи. Если мочевая ки­слота не будет полностью и быстро выведена из крови, ее избыток будет накапливаться в тканях организма, образовывая мочевые камни, способные парализовать работу почек. У людей, больных лейкемией, обычно в крови очень высокий уровень мочевой кислоты. Кусок мяса среднего размера содержит 0,9 грамма мочевой кислоты. В то же время организм способен выводить всего около 0,52 грамма мочевой кислоты в сутки. И кроме того, вы знаете, что придает мясу его специфиче­ский вкус? Именно мочевая кислота. Если вы в этом сомневаетесь, попробуйте кошерное мясо (свежее мясо, приготовленное по еврейским национальным традици­ям) до того, как оно приправлено. Мясо без мочевой кислоты абсолютно не имеет вкуса. Разве это именно то — кислота, которую все животные стараются вывес­ти из своего организма вместе с мочой, — что вы хотите вводить в свой организм?

Более того, мясо насыщено бактериями гниения. Ес­ли вы не в курсе, что такое бактерии гниения, то знайте: они представляют собой кишечные палочки. Как объ­ясняет в своей книге доктор Джей Мильтон Хоффман: «когда животное живо, то осмотические процессы в его кишечнике удерживают бактерии гниения от проник­новения в организм. Когда животное умерщвлено, ос­мотические процессы прекращаются и кишечные палочки проникают сквозь стенки прямой кишки в клетки тка­ней. Они способствуют размягчению мяса». Как вы са­ми понимаете, мясо должно размягчиться. Именно бак­терии гниения вызывают его размягчение.

Другие эксперты также приводят свои соображения о наличии бактерий в мясе: «Бактерии в мясе идентич­ны с обитающими в навозе, причем в некоторых сортах мяса их больше, чем в свежем навозе. Все мясо в про­цессе умерщвления животного инфицируется навозной палочкой, причем количество бактерий увеличивается по мере увеличения сроков хранения мяса»\*.

Теперь ответьте: вы по-прежнему хотите это есть?

Если уж вам совершенно необходимо есть мясо, то вот вам два совета. Во-первых, покупайте мясо у того продавца, который гарантирует, что скот был выращен на естественных травяных кормах без добавления гор­монов роста и прочих стимуляторов. Во-вторых, снизь­те до минимума потребление мяса. Ешьте его хотя бы не чаще одного раза в день.

\* По сведениям А. У. Нельсон, бактериолога из санатория госпиталя Баттл-Крик, которые были приведены в сообщении доктора Дж. X. Келлога, сделанном на Национальной конференции специалистов по выращиванию орехов, Джексонвилл, штат Флорида, 1930 год, и напечатанном в ежегодных материалах в изложении Джея Милтона Хоффмана, доктора медицины и философии, в книге «Выпавшее звено в медицинском образовании, которое называется химией питания, и ее взаимоотношение с химией организма».

Я совсем не хочу сказать, что, перестав есть мясо, вы сразу выздоровеете, я также не хочу сказать, что, если вы едите мясо, вы не можете быть здоровым. Ни одно из этих утверждений не может быть истинным. Многие мясоеды гораздо здоровее многих вегетарианцев, счи­тающих, что, если они не едят мяса, они могут есть все что угодно. Я ни в коем случае не выступаю сторонни­ком такого подхода.

Но вы обязательно должны знать, что сможете стать здоровее и счастливее, чем сейчас, решив больше не упо­треблять в пищу других живых существ. Вы знаете, что общего между Пифагором, Сократом, Платоном, Ари­стотелем, Леонардо да Винчи, Исааком Ньютоном, Воль­тером, Генри Дэвидом Торо, Бернардом Шоу, Бенджа­мином Франклином, Томасом Эдисоном, Альбертом Швейцером, Махатмой Ганди? Они все были вегетари­анцами. Неплохая компания, не правда ли?

А молочные продукты разве лучше? В некотором смысле они даже хуже. Молоко каждого животного содержит такие элементы, которые хороши для детены­шей этого животного. Многие проблемы могут возни­кать оттого, что мы пьем молоко других животных, вклю­чая коров. Например, мощные гормоны роста в коровьем молоке предназначены для того, чтобы вырастить телен­ка весом от десяти килограммов при рождении до пя­тисот килограммов в период его физической зрелости, которая наступает два года спустя. Для сравнения: че­ловеческое дитя при рождении в среднем весит от двух с половиной до четырех килограммов и достигает фи­зической зрелости при весе от сорока пяти до девяноста килограммов спустя двадцать один год. Представьте, какое воздействие оказывает этот гормон на человека. Доктор Уильяме Эллис, крупный диетолог, утверждает, что, если вы хотите получить аллергию, пейте молоко. Если вы хотите закупорки сосудов — пейте молоко.

Причина в том, утверждает он, что очень немногие взрос­лые люди способны к правильному метаболизму про­теина, содержащегося в коровьем молоке. Основным протеином коровьего молока является казеин, необхо­димый для метаболизма коровы. Однако казеин — это совсем не то, что нужно организму человека. Согласно исследованиям Эллиса, как дети, так и взрослые испы­тывают значительные трудности при переваривании ка­зеина. Его выводы свидетельствуют, что, во всяком слу­чае у детей, пятьдесят процентов и даже более этого вещества не усваивается вообще. Эти частично перева­ренные протеины часто попадают в кровь и раздража­ют ткани, вызывая предрасположенность к аллергиям. В результате печени приходится выводить их из орга­низма, что, в свою очередь, налагает дополнительную нагрузку на всю систему выделения, а тем более на печень. И наоборот, лакталбумин, основной протеин ма­теринского молока человека, очень легко усваивается нашим организмом. Что касается потребления молока ради кальция, то Эллис заявляет, что, взяв на анализ кровь у 25 тысяч пациентов, он обнаружил, что именно у тех, кто выпивал три, четыре или даже пять стаканов молока ежедневно, самый низкий уровень кальция в крови.

По Эллису, если вы озабочены тем, чтобы получать достаточное количества кальция, просто ешьте вдоволь зеленых овощей, потребляйте в пищу кунжутное масло или орехи — все эти продукты богаты кальцием и легко усваиваются организмом. Но помните, что если вы по­требляете слишком много кальция, он может скапли­ваться у вас в почках и образовывать почечные камни. Чтобы кровь не была слишком густой, ваш организм сам отвергает около 80% потребляемого кальция. Но, если вы по-прежнему так озабочены этим, знайте, что есть источники кальция, гораздо более полезные, чем

молоко. Например, зеленый турнепс содержит в два раза больше кальция, чем молоко. Как считают многие экс­перты, в любом случае обеспокоенность пациентов по поводу кальция неоправданна.

Каково основное воздействие, оказываемое молоком на человеческий организм? В желудке оно превраща­ется в комковатую, липкую массу, затрудняющую его работу и создающую дополнительную нагрузку всему организму. А как насчет сыра? Это не более чем скон­центрированное молоко. Не следует забывать, что на изготовление одного килограмма сыра уходит от восьми до десяти литров молока. Уже одно содержание жира в сыре вызывает возражения против его употребле­ния. Если вы действительно так любите сыр, покроши­те немного в большое количество салата. Таким обра­зом вы получите много водосодержащей пищи, которая сможет противостоять тромбообразующим воздейст­виям сыра. Для некоторых гурманов сам разговор о том, чтобы отказаться от сыра, представляется кощун­ством. Я знаю, что вы без ума от пиццы и от сыра бри. Вы скажете: «А йогурт?» Ничем не лучше. Мороже­ное? Это не тот продукт, который сможет поддержать вас в лучшей форме. Тем не менее, если вам не хочется расставаться с их замечательным вкусом или ощуще­нием в процессе еды, пропустите замороженные бана­ны через соковыжималку, и вы получите что-то очень похожее по вкусу и ощущению на мороженое, но эта масса будет чрезвычайно полезна для вашего орга­низма. А как же творог? А вы знаете, что добавляют на большинстве молочных комбинатов в творог, чтобы он выглядел гуще и был более вязким? Гипс (сульфат кальция). Я не шучу.

Почему же раньше никто не рассказывал нам таких вещей о молочных продуктах? По многим причинам, главные из которых связаны с традиционными пред-

ставлениями. Другие причины могут иметь прямую связь с тем фактом, что федеральное правительство тратит око­ло 2,5 миллиардов долларов ежегодно на поддержание молочной промышленности. Как пишет газета «Нью-Йорк тайме» (18.11.1983 г.), самая новая стратегия пра­вительства заключается в проведении широкой реклам­ной кампании, направленной на увеличение потребле­ния молочных продуктов, хотя это противоречит другим рекламным кампаниям того же правительства, которые предупреждают об опасности потребления слишком большого количества жира. Государственные склады се­годня трещат от шестисот тысяч тонн сухого молока, двухсот миллионов тонн сливочного масла и четырехсот тысяч тонн сыра. Кстати, я ничего не имею против мо­лочной промышленности и фермеров-животноводов, ко­торых считают самыми великими тружениками. Но это не означает, что я буду продолжать потреблять их про­дукцию, если приду к выводу, что она бесполезна для поддержания моего физического состояния.

Наверняка я был таким же, как и вы сейчас. Пицца была моей любимой едой. Мне не верилось, что когда-нибудь я смогу от нее отказаться. Но, сделав это, я стал чувствовать себя настолько лучше, что существует один шанс на миллион, что я снова вернусь к ней. Попытка описать разницу в моем самочувствии похожа на по­пытку рассказать о том, как пахнет роза, тому, кто нико­гда ее не нюхал. Так что, может быть, вам стоит попы­таться почувствовать восхитительный запах розы, прежде чем выносить о ней свое суждение. Попробуйте исключить молоко и ограничить потребление прочих молочных продуктов хотя бы на месяц, а потом сделай­те вывод об изменениях, которые вы почувствуете в сво­ем организме.

Назначение этой книги — чтобы вы почерпнули по­лезную информацию, решили сами, что для вас полезно,

и отбросили прочь все то, что считаете бесполезным. Но все принципы надо испробовать на себе, прежде чем су­дить о них. Испытайте на себе те шесть принципов здо­рового образа жизни, которые изложены выше. При­держивайтесь их в течение следующих десяти—тридцати дней — или всей оставшейся жизни — и после этого делайте собственные выводы: привели ли они к более высоким уровням энергии и постоянному чувству бод­рости, которое поддерживает вас во всем, что вы делае­те. Хочу дать вам еще один маленький совет. Если вы начнете эффективно дышать таким образом, который стимулирует работу вашей лимфатической системы, а также начнете правильно комбинировать свою пищу так, что она будет состоять на семьдесят процентов из воды, то что может с вами произойти? Помните, что доктор Брайс утверждал насчет энергии воды? Пояс­ню на примере. Не доводилось ли вам наблюдать за тем, какая паника начинается, если пожар вспыхивает в здании, из которого есть несколько выходов? Вся тол­па почему-то бросается к одному выходу. Ваш орга­низм будет работать примерно по такому же принципу. Он начнет очищать все ваши системы от мусора, кото­рый накапливался в них годами, причем будет исполь­зовать новую, высвободившуюся энергию, чтобы сделать это как можно быстрее. У вас, например, может внезап­но начаться насморк. Значит ли это, что вы простуди­лись? Нет, просто вы когда-то давно «съели» эту «про­студу». Вы сами создали у себя этот скрытый «насморк» (вся прежняя система питания пошла насмарку) за го­ды вредных привычек и пристрастий. В вашем орга­низме сейчас достаточно энергии для того, чтобы он смог избавиться от мусора, накопленного за годы в тканях и кровеносных сосудах. У некоторых освобождение от этих ядов может даже вызвать головную боль. Надо ли на нее реагировать, глотая аспирин? Ни в коем случае!

Вы ведь хотите вывести эти яды, а не глотать их? Где вы, в конце концов, хотите видеть свои микробы: в носо­вом платке или в легких? Это всего лишь малая цена, которую стоит заплатить за очищение организма от мно­голетних кошмарных привычек. У большинства же лю­дей не будет никакой негативной реакции, они просто ощутят прилив энергии и здоровья.

К сожалению, объем книги не позволяет детально обсудить все вопросы питания, поэтому многие из них, такие как особенности употребления жиров и масел, са­хара и т. д., мною опущены. Но я надеюсь, что данная глава «пришпорит» вас и вы самостоятельно изучите эти вопросы.

Не забывайте о том, что качество вашей физиологии влияет на качество ваших восприятий и ваше общее поведение. Каждый день мы видим все больше и боль­ше свидетельств того, что неполноценное питание, все эти «мгновенные» и «быстрые» системы питания, пище­вые добавки и химикаты заставляют продукты жизне­деятельности накапливаться, попадать в «ловушку» внутри организма, причем весь этот мусор влияет на уровень его оксигенации и электрической энергии, про­воцируя что угодно, в том числе рак и преступность. Одно из самых ужасных свидетельств, которые мне ко­гда-либо приходилось читать, было описание меню ма­лолетнего преступника-рецидивиста, приведенное Алек­сандром Шауссом в книге «Питание, преступность и малолетние правонарушители».

На завтрак этот ребенок выпивал пять чашек «Шу-гар смэке» (что-то вроде растворимых в воде леден­цов), добавляя в каждую еще по пол-ложки сахара, съедал один жареный пончик, который запивал двумя стаканами молока. Второй завтрак состоял из солодки (лакричник, сладкая палочка) длиной в тридцать сан­тиметров и трех говяжьих отбивных котлет по пятнад-

цать сантиметров каждая. В обед он съедал два гам­бургера, жареный картофель, еще много солодки, не­большое количество зеленого горошка и чуть-чуть са­лата, впрочем, часто он обходился и без него. На полдник — белый хлеб и шоколадное молоко. На ужин у него был бутерброд с кокосовым маслом и повидлом на ломте белого хлеба, банка томатного супа и почти пол-литровая кружка напитка «Кул-Эйд» с сахаром. Ну и перед самым сном — огромная порция мороже­ного, плитка шоколада, какую дают марафонцам, и не­большой стакан воды.

Просто удивляешься, сколько сахара может вме­стить в себя человеческий организм! Какой же про­цент пищи был у этого ребенка водонасыщенным? Была ли его еда сбалансированной? Общество, которое рас­тит свое юное поколение на такой диете, обречено на неприятности. Как вы думаете, влияла ли такая «еда» на его физиологию и через нее на его состояние и по­ведение? Безусловно. Отвечая на вопрос анкет о зави­симости своего поведения от питания, четырнадцати­летний мальчик выделил следующие симптомы: я часто просыпаюсь по ночам и больше не могу уснуть, у меня появляется головная боль, я начинаю икать, чувствую зуд, желудок и кишечник болят, у меня внезапно появ­ляются синяки и кровоподтеки, которые долго не про­ходят, мне снятся кошмары, я быстро устаю, раздра­жаюсь, теряю сознание, у меня часто выступает холодный пот, бывают трудности со стулом, мне хочет­ся часто есть, я все забываю, я привык добавлять са­хар во все, что ем или пью, я очень беспокоен, не нахо­жу себе места, я не могу долго работать под чьим-то руководством, мне трудно решать задачи, я чувствую себя подавленным, меня легко смутить, я быстро па­даю духом, и по ночам меня мучают страшные мысли, я склонен раздувать большие проблемы из пустяков,

часто выхожу из себя, я всего боюсь, я очень нервный, я очень эмоционален, я часто плачу без всякой види­мой причины.

Разве стоит удивляться, что в таком состоянии этот молодой человек склонен к правонарушениям? К счастью, он и многие ему подобные, попадая в исправи­тельные заведения, резко меняют свое поведение, и не потому, что они приговорены к большим срокам наказа­ния, а именно потому, что основной источник их поведе­ния — их биохимическое состояние — претерпевает из­менения посредством новой диеты. Преступное поведе­ние — следствие не только аномальной психики. Биохимические процессы влияют на состояние челове­ческого организма и таким образом на его поведение. Еще в 1952 году Джеймс Симмонс, декан медицинского факультета Гарвардского университета, провозгласил: «Есть насущная необходимость свежего подхода к ис­следованию психических заболеваний. Может оказать­ся, что сегодня мы тратим слишком много времени, энер­гии и средств, пытаясь очистить потайные участки че­ловеческого мозга, вместо того чтобы попытаться найти и устранить специфические биологические причины пси­хических расстройств»\*.

Думаю, ваше питание, скорее всего, не сделает вас преступником, но почему бы не выбрать для себя стиль жизни, который полностью поддерживал бы вас боль­шую часть времени в наиболее продуктивном физиоло­гическом состоянии?

Я получаю удовольствие от образа жизни, полностью исключающего болезни, вот уже многие годы. К сожа­лению, мой младший брат за это же самое время чувст­вовал себя постоянно уставшим и часто болел. Я неод-

\* Цит. по кн.: А. Шаусс «Питание, преступность и малолетние  
правонарушители».

нократно разговаривал с ним по этому поводу, и, когда он увидел положительные изменения в состоянии мое­го здоровья за последние семь лет, он также решился на перемены. Тем не менее, когда он попытался бросить вызов своим патологическим пристрастиям в еде, ему не удалось преодолеть некоторые свои самые сильные соблазны. Они касались как раз таких продуктов пи­тания, которые крайне нежелательны. Давайте остано­вимся и подумаем, как мы создаем в себе такие при­страстия? Сначала нужно понять, что мы их развиваем работой собственного воображения. К сожалению, са­мая большая часть этой работы проходит подсознатель­но. Тем не менее, для того чтобы у вас возникло страст­ное желание и тяга к какому-то виду пищи, вы должны создать в себе его образ, внутреннее представление. Пом­ните, ничто не происходит само по себе. На все есть определенная причина.

Пристрастие моего брата, или фетиш, если хотите, — это жареный цыпленок по-кентуккийски\*. Как только он приезжал в одно из мест, облюбованных полковни­ком Сандерсом, у него в мозгу мгновенно возникала картина аппетитного блюда из жаренного в сухарях цыпленка с картошкой и приправами, которое состав­ляет основное меню этой сети закусочных и которое он всегда с удовольствием ел. Он сразу же начинает пред­ставлять хруст поджаренной корочки во рту (кинесте­тические и вкусовые оттенки чувств), ощущает теплоту и текстуру поверхности этой хрустящей корочки в тот

\* Kentucky Fried Chicken (KFC) — «Кентукки фрайд чикен» — фирменное название сети экспресс-кафе. В меню: курица, зажа­ренная в сухарях по запатентованному рецепту, картофель-фри, пресные лепешки, капустный салат и прохладительные напит­ки. Действуют во всех штатах Америки и многих странах мира. Товарный знак фирмы — «Кентуккийский полковник» — в честь основателя фирмы полковника X. Сандерса.

момент, когда она проглатывается. Несколько минут работы воображения — и салат выбрасывается из голо­вы прочь, жареный цыпленок с радостью поглощается! Однажды, вскоре после того, как я научился использо­вать оттенки чувств для проведения в жизнь измене­ний, он попросил меня помочь ему обуздать эту его безумную тягу, стоящую на пути к здоровому образу жизни. Я попросил его вернуться к внутреннему пред­ставлению о том, как он ест жареного цыпленка по-кентуккийски. Через мгновение у него уже буквально потекли слюнки. Тогда я попросил его описать визу­альные, слуховые, кинестетические и вкусовые оттенки чувств этого внутреннего представления в самых мел­ких деталях. Изображение получилось превосходным: натуральной величины, динамичное, сфокусированное и цветное. Он даже слышал, как говорит сам себе: «Да это же так вкусно!» — и он видел, как ест этого цып­ленка. Ему особенно нравилась хрустящая корочка и теплота мяса. После этого я попросил его представить себе самую отвратительную, по его мнению, пищу, кото­рую он просто ненавидит и воспоминание о которой вызывает самые неприятные ощущения у него в же­лудке, — это была морковь. (Я знал это и раньше, так как всегда, когда я пил морковный сок, он просто зеле­нел.) Я попросил его описать во всех деталях оттенки чувств, которые он испытывает к моркови. Он даже не хотел думать об этом. Ему сразу же стало нехорошо. Он сказал, что морковь, которую он видел в своем вооб­ражении, располагается у него где-то внизу и слева, в то время как цыпленок — вверху и справа. Образ морко­ви был темным, меньше, чем в действительности, непод­вижным и очень холодным. Его слуховое представле­ние было: «Фу, какая гадость! Как такое можно есть? Я это ненавижу!» Его кинестетические оттенки чувств делали морковь скользкой, разлезшейся массой (обыч-

но когда морковь переварена). Я предложил ему мыс­ленно съесть немного такой моркови. Тут ему стало совсем плохо, и он сказал, что не может сделать этого. Я спросил: «А если бы тебя заставили съесть, что бы ты чувствовал?» Он ответил, что его, скорее всего, стошни­ло бы.

Выявив разницу в его ощущениях между кентук-кийским жареным цыпленком и морковью, я спросил его, хочет ли он поменять местами свои ощущения, воз­никающие в отношении этих двух продуктов, чтобы получить полезные для здоровья результаты. Он ска­зал, что хочет, но таким безнадежным тоном, какой мне доводилось слышать и раньше. Поэтому мне пришлось заставить его поменять местами оттенки чувств. Я по­просил его представить в своем воображении цыплен­ка и переместить его вниз и влево. Немедленно на его лице появилась гримаса отвращения. Я попросил его сделать это изображение темным мелким и неподвиж­ным и сказать себе: «Эта еда отвратительна! Я не хо­чу ее есть! Я ненавижу ее!», причем сделать это в та­кой тональности, которую он ранее использовал для моркови. Я попросил его представить цыпленка, ощу­тить, какой он мягкий, холодный, скользкий, с привку­сом прогорклого жира внутри. Лицо у него снова пе­редернуло. Я попросил его съесть кусочек, и он сказал, что не может. Почему? По той причине, что цыпленок теперь давал в его мозг такие же сигналы, как ранее морковь. Поэтому он испытывал по отношению к цып­ленку те же ощущения, что раньше к моркови. Нако­нец я заставил его мысленно съесть кусочек цыпленка, и он еле пробормотал: «Мне кажется, меня сейчас вы­рвет!»

С его представлениями о моркови я проделал мани­пуляции противоположного характера. Я попросил его переместить это изображение вверх и вправо, увеличив

картину до натуральной величины, сделать ее яркой, сфокусированной, цветной и динамичной, при этом ска­зать самому себе: «Ах, это выглядит так аппетитно!» Я попросил его откусить кусочек морковки, почувство­вать теплоту и хрустящую текстуру... С тех пор он полюбил вареную морковь. В этот же вечер мы отпра­вились в ресторан поужинать, и он заказал морковь впервые в своей сознательной жизни. Надо сказать, что наш путь лежал мимо закусочной «отставного полков­ника», и мы преодолели его благополучно — безо вся­ких эмоций...

В течение пяти минут мне удалось проделать что-то похожее и с моей женой Бекки. Я сумел переключить ее оттенки чувств с жидкого шоколада (сладкий, мас­лянистый, вязкий) на ту еду, к которой она питала от­вращение, на устрицы — скользкие, безвкусные, с не­приятным запахом... С тех пор она больше не притра­гивалась к шоколаду.

Шесть ключей, о которых рассказывалось в этой гла­ве, помогут вам открыть двери к здоровой жизни. Оторвитесь от чтения и представьте себя самого, каким вы станете через месяц, если будете безукоризненно следо­вать этим принципам. Постарайтесь увидеть, каким вы станете, изменив свою биохимию путем правильного пи­тания и эффективного дыхания. Что, если вы начнете прямо сейчас, сделав десять глубоких, очищающих, мощ­ных вдохов, которые активизируют все ваши системы жизнедеятельности? Что, если вы прямо сейчас почувст­вуете себя жизнерадостным, владеющим своим телом? Что, если вы начнете прямо сейчас потреблять здоровую, очищающую пищу с большим содержанием воды и пере­станете есть мясные и молочные продукты, вызывающие напряжение и засоряющие все ваши системы? Что, если отныне вы начнете правильно сочетать различные про­дукты питания, чтобы высвободить энергию и направить

ее на достижение нужного вам результата? Что, если вы будете ложиться спать с ощущением бушующих в вас жизненных сил, позволяющих вам быть тем, кем вы мо­жете быть? Что, если вы будете чувствовать себя во­площением здоровья, а жизненная энергия, о которой вы мечтали, уже стала вашим достоянием?

Если вы представите себе такого человека, и он вам понравится, тогда все, что я предлагаю, станет доступно вам — стоит только протянуть руку! Нужно только немного самодисциплины — и это не такая уж боль­шая плата, поскольку, сломав однажды свои старые вред­ные привычки, вы уже не вернетесь к ним. За каждым дисциплинирующим усилием последует достойное воз­награждение. Поэтому, если вам понравилось то, что вы увидели, станьте таким! Начните прямо сегодня, и вы измените свою жизнь навсегда.

Теперь, когда вы знаете, как привести себя в продук­тивное состояние для достижения результатов, давайте откроем, что такое...

Формула

Абсолютного

*' '; •*

Успеха

Часть 2

**11**

**Освобождение от пределов — чего же ты хочешь?**

*Есть только один успех — суметь прожить жизнь по собственному разумению.*

*Кристофер Морлей*

В первой части этой книги я поделился с вами тем, что считаю инструментами абсолютной власти. Теперь у вас есть знания о приемах, дающих возможность по­нять, как люди добиваются результатов, и смоделиро­вать их действия, чтобы получить аналогичные резуль­таты. Вы научились управлять своим сознанием и своим телом. Вы знаете теперь, как достичь всего, чего вы хоти­те, и как помочь другим достичь этого.

Тогда встает другой принципиальный вопрос: чего же вы хотите? Чего хотят люди, которых вы любите и о которых заботитесь? Вторая часть книги рассматрива­ет эти вопросы, проводит различия и отыскивает пути для использования своих способностей наиболее элегантным, эффективным и целенаправленным способом. Вы уже знаете, как стать первоклассным снайпером. Теперь всем надо найти достойную мишень.

Любые мощные средства останутся бесполезными, ес­ли не иметь понятия о том, как и для чего ими пользоваться. Вы можете взять самую мощную пилу из всех когда-либо изобретенных человеком и отправиться в лес. Но что же вы будете с ней делать? Если вы знаете, какие деревья собираетесь валить и для чего, значит, вы — хо­зяин ситуации. Если нет, то в вашем распоряжении мощ­ное, но бесполезное орудие.

Вы уже поняли, что качество вашей жизни определя­ется качеством связей. В этой главе мы поговорим о том, как улучшить коммуникационные способности, которые позволят вам использовать свои возможности наиболее эффективным способом и стать хозяином ситуации. А для этого очень важно уметь наметить маршрут вашего следования и знать, что пригодится по дороге.

Прежде чем отправиться в путь, давайте вспомним, что мы уже знаем. Главное, что вы усвоили, это то, что не су­ществует пределов вашим возможностям. Вашим клю­чом к успеху является моделирование. Совершенство можно повторить. Если другие могут чего-то достичь, все, что вам надо сделать, так это смоделировать их поведе­ние, и вы сможете добиваться того же, чего добиваются они, будь то хождение по костру, зарабатывание миллио­на долларов или установление идеальных отношений с другими. Как моделировать? Сначала вы должны уяс­нить, что любой результат достигается через определен­ную последовательность действий. Каждое следствие име­ет свою причину. Если вы в точности воспроизведете чье-то действие — внутренне и внешне, — значит, вы сможете воспроизвести и конечный результат. Начинать надо с моделирования умственных действий, в частности с сис­темы убеждений, затем вы переходите к копированию ум­ственного синтаксиса и, наконец, к воспроизведению фи­зиологии. Проделав все это эффективно и элегантно, вы сможете совершить практически невозможное.

Вы уже знаете, что любой успех или неудача начи­нается с убеждения. Если вы верите, что способны что-то совершить, и если не верите в это — вы правы в обо­их случаях. Даже если у вас есть умения и ресурсы, чтобы что-то совершить, но вы говорите себе, что не смо­жете этого сделать, вы перекрываете свои неврологиче­ские каналы, которые могут сделать это возможным. Если же вы скажете себе, что можете это совершить, вы откроете эти каналы и получите необходимые ресурсы. Вы уже выучили Формулу Абсолютного Успеха: по­ставить цель, развить в себе сенсорную чуткость, чтобы понимать, что вы получаете, развить в себе гибкость, по­зволяющую менять свое поведение до тех пор, пока не найдется та методика, которая сработает, — это приве­дет вас к желаемой цели. Но если вы не достигли ее сра­зу, разве это поражение? Конечно, нет. Как рулевой вы должны корректировать курс своего корабля, пока не дос­тигнете цели.

Вы уже поняли, какой мощью обладаете, когда: нахо­дитесь в плодотворном состоянии, и узнали, как изме­нять свою физиологию и внутренние представления так, чтобы они служили вам, раскрепощали вас и давали вам мужество достигать цели. Вы знаете, что если у вас есть установка на успех, он придет к вам.

*Ленивых людей не бывает. Бывают мизерные и/ели — то есть такие цели, которые не вдохновляют.*

*Энтони Роббинс*

Стоит упомянуть еще об одном моменте: этот про­цесс невероятно динамичен. Чем больше ресурсов вы можете в себе выработать, тем больше у вас будет сил; чем сильнее вы себя чувствуете, тем больше новых ре­сурсов вы можете для себя открыть и перейти в новые, более мощные состояния.

Существует очень интересное явление, которое полу­чило название «синдром сотой обезьяны». В книге «Прилив жизни», опубликованной в 1979 году, биолог Лайал Уотсон рассказывал о том, что случилось однаж­ды в стаде обезьян на одном из островов вблизи Японии, после того как им предложили новую еду — сладкий картофель, который, однако, был весь в песке. Посколь­ку их прежняя пища не требовала никакой обработки, обезьяны и эти клубни ели такими, какими получали, т. е. грязными. Потом одна из обезьян решила пробле­му, вымыв картофель в ручье и обучив этому всех сво­их сородичей. После этого случилось невероятное: как только определенное число обезьян — примерно око­ло ста — усвоило это новое знание, другие обезьяны, не имеющие никаких контактов с этим стадом и даже оби­тающие на других островах, начали делать то же самое. У обезьян не было никакой физической возможности распространить эти новые знания, но каким-то образом новое поведение распространилось.

Этот случай не уникален. Имеется множество при­меров того, как отдельные люди, не имея контакта друг с другом, действуют в унисон. Стоит какой-либо идее прийти в голову одному физику, как тотчас же еще трем физикам в разных странах приходит в голову та же идея. Как это происходит? Никто точно этого не знает, но многие выдающиеся ученые и исследователи мозга, в частности физик Дэвид Бом и биолог Руперт Шелд-рейк, уверены в том, что существует так называемое кол­лективное сознание, из которого мы можем черпать идеи, если настроим себя определенным образом\*.

\* Руперт Шелдрейк, биолог, выпускник Гарварда, защитил док­торскую диссертацию по философии в Кембридже и опублико­вал свои идеи в книге «Новая наука о жизни». Дэвид Бом, физик, наиболее известен своими работами по голографическим парадигмам. См. его книгу «Цельность и скрытый порядок».

Наши тела, сознание и состояния подобны камертонам, которые настраиваются на высший уровень существова­ния. Чем лучше вы настроены, чем лучше подготовлены, тем больше вы сможете черпать из этого богатого колодца знаний и чувств. Точно так же как информация доходит до нас из подсознания, как через фильтр, точно так же она может отфильтровываться и проникать в нас из совер­шенно постороннего внешнего источника, если у нас дос­таточно продуктивное состояние для ее восприятия.

Ключевым звеном этого процесса является наше зна­ние того, чего мы хотим. Подсознание постоянно перера­батывает информацию таким образом, чтобы подталки­вать нас в определенном направлении. Даже на уровне подсознания мозг занимается искажением, исключением и обобщением. Поэтому, чтобы заставить сознание рабо­тать эффективно, мы должны ясно видеть те результаты, которых хотим достичь. Максвелл Мальтц называет это психокибернетикой в своей широко известной книге с та­ким же названием. Когда перед сознанием стоит кон­кретная цель, оно может фокусироваться и дефокусироваться, пока не достигнет поставленной цели. Если же перед ним нет цели, его энергия останется невостребован­ной — как у человека, у которого в руках самая мощная пила, но который не знает, для чего он оказался в лесу.

Разница человеческих способностей полностью ис­пользовать личные ресурсы непосредственно связана с разностью их целей. Наблюдения за карьерой выпу­скников Йельского университета 1953 года точно иллю­стрируют это положение. При опросе выпускникам был задан вопрос о том, есть ли у них конкретная жизненная цель и план, как достичь ее. Только три процента опро­шенных письменно сформулировали свои цели. Спустя двадцать лет, в 1973 году, исследователи провели повтор­ное анкетирование выпускников 1953 года. Выяснилось, что эти три процента в финансовом отношении весили

больше, чем остальные девяносто семь, вместе взятые. Конечно, можно заметить, что это исследование касалось только финансовой стороны успеха. Однако, беседуя со своими «подопечными», исследователи выяснили, что и труднее измеримые или более субъективные показате­ли, такие как счастье, удовлетворение жизнью, которые испытывали бывшие выпускники, также были гораздо выше у этих трех процентов. Вот что значит сила целей. В этой главе вы познакомитесь с тем, как надо фор­мулировать свои цели, свою мечту и свои желания, фик­сировать в своем сознании то, что ты хочешь, и как этого достичь. Пытались ли вы когда-нибудь сложить раз­резную головоломку, не видя перед собой картинку, в которую кусочки должны сложиться? Примерно то же происходит, когда мы пытаемся слепить свою жизнь, не зная, зачем живем. Когда вы знаете свою цель, вы стави­те перед своим сознанием ясную картину, показываете, какая информация, получаемая через нервные оконча­ния, имеет наивысший приоритет. Когда у вас есть цель, жизнь приобретает весомость и осмысленность.

*Любая победа начинается с начала.*

*Народная мудрость*

Есть люди — каждый из нас знает много таких, — которые постоянно окутаны туманом сомнений. Снача­ла они идут в одну сторону, потом — в противополож­ную. Сначала пробуют одно, затем переключаются на другое. Сначала едут по одной полосе дороги, потом сво­рачивают на противоположную. Их проблема проста: они не знают, чего хотят. Вы не сможете поразить ми­шень, если не знаете, что она собой представляет.

Все, что от вас потребуется, когда вы будете читать данную главу, это мечтать. Но абсолютно необходимо, чтобы вы полностью сфокусировались на этом. Если вы

просто прочитаете эту главу, то мало что из нее вынесете. Вам нужно засесть за нее с карандашом и бумагой — или с микрокомпьютером, если вам так больше нравит­ся, — и рассматривать эту главу книги как семинар по постановке целей, который содержит двенадцать уроков.

Устройтесь в таком месте, где вы чувствуете себя наи­более комфортно — за любимым письменным столом, на уголке стола в саду под солнышком, т. е. в любом месте, которое вам представляется продуктивным. За­планируйте провести там не менее часа, обдумывая, кем бы вы хотели стать, что делать, чем заниматься, что соз­давать. Это может оказаться самым ценным часом всей вашей жизни. Вы научитесь ставить цели и предопреде­лять результаты. Вы начертите карту дорог, по кото­рым вам хотелось бы пройти в жизни. Вам предстоит определить пункт своего назначения и разработать спо­собы, как вы туда доберетесь.

Позвольте мне начать с одного существенного преду­преждения: нет никакой необходимости накладывать ка­кие-либо ограничения на то, что вы считаете для себя возможным. Конечно, это не означает, что нужно выбро­сить в окно ваш интеллект и здравый смысл. Если ваш рост 150 сантиметров, то нет смысла ставить перед собой цель выиграть турнир НБА по броскам в кольцо сверху в следующем году. Как бы вы ни пытались, этого не слу­чится (если только вы не мастер прыгать на ходулях)\*. Главное, не отвлекать свою энергию от той области, где она может быть наиболее эффективной. Но если не за­рываться, то, действительно, нет пределов для ваших дос­тижений. Ограниченные цели ведут к ограниченной жиз­ни. Поэтому постарайтесь заглянуть как можно дальше

\* Пока я это писал, Спад Уэбб, защитник из баскетбольной ко­манды НБА «Атланта хоукс» ростом всего 170 сантиметров, вы­играл соревнования по броскам в корзину сверху. Вот вам и «прыжки на ходулях»!

за горизонт, определяя свои цели. Вам нужно решить, чего же вы хотите, поскольку это — единственный способ достичь желаемого. При формулировании своей цели используйте следующие пять правил:

1. *Выбирайте только положительные формули­ровки для своих целей.* То есть говорите, чего вы хотите, а не то, чего не хотите. Слишком часто люди ставят в качестве своей цели то, чего они хотели бы избежать.

2. *Будьте как можно конкретнее.* Какова ваша цель на вид, на ощупь, на запах? Привлеките все органы чувств к определению желаемого результата. Не забывайте также установить конкретный срок его реализации.

3. *Разработайте процедуру засвидетельствования результата.* Вы должны знать, как вы будете выглядеть, что будете чувствовать, что будете слышать и видеть в окружающем вас мире после того, как достигнете желае­мого результата. Вы можете выигрывать, а чувствовать себя проигравшим, если не будете следить за счетом.

4. *Держите все под контролем.* Ваш результат дол­жен быть инициирован и поддерживаться только вами. Он не должен зависеть от желания других людей помо­гать вам. Убедитесь в том, что ваш результат отражает только то, на что вы можете воздействовать сами.

5. *Проверьте, чтобы ваш результат был безопа­сен и желателен с экологической точки зрения.* Спрое­цируйте на будущее все последствия вашей цели. Ваш результат должен принести пользу и вам, и другим людям.

На своих семинарах я всегда задаю один вопрос, ко­торый хочу сейчас задать и вам. Если бы вы знали, что не можете потерпеть неудачу, что бы вы стали делать? Если бы вы были абсолютно уверены в успехе, чем бы вы стали заниматься, какие бы предприняли действия?

***Определение результата: Основные элементы***

*Конкретность: Сенсорная основа:*

Чего конкретно вы хотите?

Что вы будете видеть? Что вы будете слышать? Что вы будете чувствовать? Какой у этого будет запах? Каково это будет на вкус?

*Желаемое положение* Чего вы хотите?  
*дел/реальное по-* Что происходит сейчас?  
*ложение дел:* В чем разница между тем

и другим?

*Процедура свиде­тельства:*

Как узнать, что результат достигнут?

Мы все имеем определенные представления о том, чего хотим. Некоторые из них довольно расплывча­ты — больше любви, больше денег, больше времени для того, чтобы наслаждаться жизнью. Однако для того чтобы настроить свой биокомпьютер на достижение резуль­тата, нам нужно сделать его более конкретным, чем «но­вая машина», «новый дом» или «новая работа».

Когда вы будете составлять свой список, вы увидите, что некоторые вещи, которые вы записали, были предме­том ваших вожделений в течение многих лет. А некото­рые окажутся такими, о которых вы никогда прежде не задумывались. Но вам предстоит сознательно решить, чего же вы хотите, поскольку знание этого определяет то, что вы получите. Перед тем как что-нибудь произойдет во внешнем мире, оно должно случиться в мире внутреннем. Когда у вас есть ясное внутреннее пред-

ставление о том, чего же вы хотите, это программирует ваше тело и ваше сознание на достижение поставленной цели. Чтобы вырваться за пределы наших теперешних ограничений, мы должны сперва ощутить себя способ­ным на большее — и реальная жизнь оправдает наши ожидания.

Я хочу предложить вам простой психологический опыт, объясняющий это явление. Станьте прямо, слегка рас­ставьте ноги. Вытяните руки прямо перед собой парал­лельно полу. Теперь поверните корпус налево, стараясь занести при этом левую руку как можно дальше назад, и заметьте то место на стене, на которое указывает любой палец. Вернитесь в исходное положение, закройте глаза и мысленно в своем воображении повторите поворот, толь­ко на этот раз — гораздо дальше. Еще один раз, и еще дальше. Теперь откройте глаза и повторите поворот фи­зически. Отметьте, что произошло. Вы повернулись го­раздо дальше, не так ли? Безусловно. Вы создали свою новую внешнюю реальность, сначала запрограммировав свой мозг на выход за прежние пределы.

Представьте теперь, что эта глава книги делает то же самое с вашей жизнью. Вам предстоит теперь создать свою новую жизнь такой, какой вы хотите ее видеть. В настоящей своей жизни вы могли дойти до некоторого предела, но теперь в своем воображении вы должны соз­дать реальность гораздо более великую, чем та, в которой живете. Все, что вам необходимо сделать, — это реали­зовать свою внутреннюю реальность во внешнем мире.

1. *Начните с составления списка своих желаний, мечтаний, тех вещей, которые вы хотите иметь, по­ступков, которые вы хотите совершить, обществен­ных функций, которые вы хотите выполнить.* Создай­те в своем воображении людей, чувства и места в том виде, в каком вы хотите, чтобы они заняли место в вашей

жизни. Прямо сейчас сядьте за стол, возьмите перо и бумагу и начинайте записывать. Главное — твердо по­обещать себе, что вы не оторвете перо от бумаги, по край­ней мере, в течение пятидесяти минут. Не старайтесь пря­мо сейчас формулировать, как вы станете добиваться этого результата. Просто запишите его. По возможности со­кращайте запись, чтобы успеть перейти к следующей це­ли. Ваше перо все время должно быть в движении. Пи­шите столько времени, сколько вам нужно, чтобы составить подробный перечень результатов, которые вы хотите по­лучить на работе, в семье, в отношениях с окружающими, в эмоциональной, социальной, материальной и физиче­ской сферах и т. д. Чувствуйте себя властелином и пом­ните, что вам доступно все. Первая предпосылка дости­жения результата — это знать его.

Ключевым моментом постановки целей является иг­ра. Пустите свое сознание в «свободное плавание». Лю­бые пределы — это установленные вами же ограниче­ния. Где они находятся? Только у вас в сознании. Поэтому, как только появляются мысли о каких-либо пределах, отбросьте их немедленно. Лучше всего про­делать этот процесс наглядно. Представьте себе карти­ну борцовского поединка. Борец берет в захват своего соперника — а это и есть все ваши сомнения и преде­лы, — отрывает от ковра и выбрасывает за его преде­лы. Почувствуйте подлинную свободу. Это и есть пер­вый этап моей методики постановки целей. А теперь садитесь и приступайте к составлению этого списка.

2. Давайте перейдем ко второму этапу. *Просмотрите еще раз составленный список и наметьте сроки, в которые вы хотите всего этого добиться:* полгода, год, два, пять, десять, двадцать. Очень важно видеть, в каких временных рамках вы можете действовать. Проанализи­руйте свой список с этой точки зрения. Некоторым сразу

же бросается в глаза, что в их списке больше всего таких вещей, которые они хотят прямо сегодня. Другие прихо­дят к выводу, что самые заветные их мечты уходят в очень далекое будущее, за пределы разумных сроков. Если все ваши цели краткосрочные, то вам нужно более внимательно рассмотреть свои возможности и потенциал. Если же все ваши цели долгосрочные, вам нужно разбить их на отрезки, этапы, которые ведут к общей цели. Дальше путешествие начинается с первого шага. Важно знать как свой первый, так и последний шаг к цели.

3. Теперь я хочу, чтобы вы поработали с уже напи­санным. *Выберите для себя четыре самые главные це­ли на этот год.* Выберите такие, на что у вас наиболь­шая решимость, что вас больше всего волнует, т. е. такие, которые принесут вам наибольшее удовлетворение. За­пишите их на листе бумаги. А сейчас, только обязатель­но сейчас, запишите, почему вы так хотите достичь имен­но этих целей. Постарайтесь изложить свои соображения четко и ясно. Скажите себе, почему вы так уверены в том, что справитесь с поставленной задачей, и почему для вас так важно это сделать.

Если вы найдете достаточно причин стремиться к че­му-то, то вы этого обязательно добьетесь. Сама по себе цель является часто более сильным мотиватором, чем прямые выгоды, которые сулит ее достижение. Джим Рон, мой первый учитель психологии, всегда напоминал мне, что если у человека достаточно веских причин сделать что-то, он способен на все. Разница только в том, что есть заинтересованность, а есть решимость что-то сделать. Есть много вещей в жизни, про которые мы можем сказать, что мы их хотим, но на самом деле они нас интересуют толь­ко временно. Мы должны быть до конца преданы нашим целям. Если, например, вы скажете себе, что хотите разбо­гатеть, то такая постановка цели мало стимулирует ваше

сознание. Но если же вы понимаете, почему хотите стать богатым и что богатство дает человеку, — в этом случае ваша мотивация достигнуть желаемого будет значитель­но сильнее. «Почему» и «для чего» — значительно важ­нее, чем «как». Если у вас достаточно мотивированное «зачем», всегда можно найти «как». Если у вас есть дос­таточное количество причин, вы способны сделать все, что только возможно в этом мире.

4. *Теперь, когда у вас есть список важнейших це­лей, проверьте его по пяти приведенным выше прави­лам формулирования целей.* Выражены ли ваши цели в виде положительных утверждений? Какова их сен­сорная основа? Имеют ли они процедурные данные? Опишите, что вы будете чувствовать, когда достигнете их. Что вы будете видеть, слышать, чувствовать и обо­нять? Отметьте также, сможете ли вы достичь этих це­лей, полагаясь только на себя. Являются ли они эколо­гически чистыми и желанными для вас и окружающих? Если написанные вами цели не соответствуют каким-либо из этих пунктов, переформулируйте их.

5. *Теперь составьте список тех важных ресурсов, которые уже есть в вашем распоряжении.* Когда вы создаете строительный проект, вам важнее знать, какие строительные механизмы имеются в вашем распоряже­нии. Конструирование вашего будущего — не исклю­чение. Поэтому составьте список того, чем вы уже рас­полагаете: черты характера, друзья, финансовые ресурсы, образование, время, энергия и т. п. Составьте «инвен­тарный список» своих сильных сторон, навыков, ресур­сов, умений, способностей и т. п.

6. *Проделав это, вспомните, когда вы использовали какие-либо из этих ресурсов наилучшим образом.*

Вспомните три — пять случаев из вашей жизни, когда вы достигли успехов. Вспомните случаи своего делового опыта, спортивных выступлений, финансовых решений или взаимоотношений с другими людьми, когда вам что-нибудь особенно удавалось. Это может быть все — от успеха на бирже до прекрасно проведенного дня с деть­ми. Запишите эти события. Опишите все, что вы тогда делали, чтобы преуспеть, какие свои качества или ресур­сы эффективно использовали и что в той ситуации дало вам возможность почувствовать успех.

7. *А теперь напишите свои соображения относи­тельного того, сможет ли человек вашего типа дос­тичь этих целей.* Потребует ли это абсолютной дисцип­лины, другого образования? Нужно ли для этого научиться распоряжаться своим временем? Если, напри­мер, вы хотите стать общественным лидером, вносящим изменения в сознание людей, напишите, какими чертами характера необходимо обладать, чтобы взять на себя сме­лость оказывать влияние на судьбы других людей.

Нам приходится много слышать об успехе, но мало известно об элементах успеха — продуктивном психо-логическом состоянии, убеждениях и моделях поведе­ния, которые участвуют в его достижении. Если вы не имеете достаточно точного представления о составляю­щих успеха, вам трудно будет сложить целое. Поэтому сосредоточьтесь и напишите несколько абзацев, а то и целую страницу о тех чертах характера, умениях и навы-ках, психологическом состоянии, убежденности и дисци­плинированности, которыми человек должен обладать, чтобы достичь желаемых результатов. Уделите этому дос-таточное количество времени.

8. *Теперь коротко, в несколько абзацев, запишите все, что мешает вам достичь заветной цели.* Один из

способов преодоления ограничений, которые мы сами для себя установили, — точное знание того, в чем их суть. Критически рассмотрите свою личность, чтобы ра­зобраться, что не дает вам уже сейчас получить желае­мое. Может быть, умение планировать? Или у вас все прекрасно с планированием, но неудачи подстерегают вас, когда вы начинаете действовать? Пытаетесь ли вы делать несколько дел одновременно, или вы настолько зацикливаетесь на одном деле, что не можете делать ничего больше? Бывало ли так раньше, что вы пред­ставляли себе самый неблагоприятный сценарий разви­тия событий, а затем на основании этого внутреннего представления прекращали активные действия? У каж­дого из нас есть разные способы сдерживать и ограни­чивать себя, наши собственные стратегии неудачи, но, поняв эти свои стратегии ограничения, распознав их, мы можем противостоять им и изменить их.

Мы можем твердо знать, чего мы хотим, почему мы этого хотим, кто поможет нам в этом, но самым критиче­ским компонентом, который в конечном итоге и опреде­ляет, преуспеем мы или нет в достижении наших целей, являются наши действия. Для руководства ими нам не­обходим подробный, поэтапный план. Когда вы начинае­те строить дом, разве достаточно вам штабеля бревен, ящика гвоздей, молотка и пилы, чтобы начинать работу? Разве вы начнете пилить и сколачивать наобум, чтобы только потом разобраться, что вышло? Дело так не дела­ется. Чтобы построить дом, нужен план, нужна технология, то есть действия должны выполняться в определен­ной последовательности, дополняя и укрепляя друг друга. Иначе у вас получится бессмысленная гора из бревен и досок. То же самое и с вашей жизнью. Так что присту­пайте не откладывая к составлению плана действий.

Какие же действия мы должны предпринимать и в какой последовательности, чтобы добиться поставлен-

ной цели? Если у вас нет точных представлений, вспом­ните кого-нибудь, кто уже добился того, чего хотите вы, и чьи действия вы можете смоделировать. Начинайте с самих целей и двигайтесь в обратном направлении шаг за шагом. Если одной из важнейших ваших целей явля­ется достижение финансовой независимости, то первым шагом на пути к этому может быть стремление стать президентом вашей компании. А перед тем можно по­ставить перед собой задачу стать вице-президентом или одним из крупнейших функционеров. Другим важным шагом может быть отыскание опытного советника по финансам или налогового юриста, который поможет вам распорядиться деньгами. Важно, чтобы вы детально от­рабатывали весь свой план как бы назад, в обратном направлении, пока не найдется такого дела, которое вы можете сделать прямо сейчас, чтобы начать движение к далекой цели. Может быть, сегодня вам стоит открыть банковский счет или достать полезную книгу, где опи­саны финансовые операции самых известных людей, пре­успевших в этом деле. Если вы хотите стать профессио­нальным танцором, что вам необходимо предпринять, чтобы добиться этого? Каковы основные этапы этого пу­ти и что именно следует сделать сегодня, завтра, на этой неделе, в этом месяце и в этом году для достижения нужного результата? Если вы хотите стать самым зна­менитым композитором в мире, каковы основные вехи на этом блистательном пути? Отрабатывая подробный план, двигаясь шаг за шагом назад, намечая конкрет­ные цели во всех аспектах своей жизни, начиная от биз­неса и заканчивая личной жизнью, вы можете проло­жить маршрут до самой своей заветной цели, начиная с того, что нужно сделать для этого прямо сегодня.

Используйте эту информацию, чтобы составить свой собственный план. Если у вас есть сомнения в том, как этот план должен выглядеть, спросите себя, что мешает

стремитесь. Ответ на этот вопрос даст вам материал, поработав с которым вы сможете добиться быстрых перемен. Решение этой про­блемы может стать одной из промежуточных целей, пер­вой ступенькой лестницы, ведущей к оглушительному успеху.

9. *Теперь рассмотрите внимательно каждую из своих основных целей и сделайте первый проект пла­на их пошаговой реализации.* Помните, что надо сфор­мулировать цель и спросить себя: «Что я должен сде­лать сначала, чтобы добиться этого?» или «Что мешает мне иметь это сейчас и что я могу сделать, чтобы изме­нить эту ситуацию?» Убедитесь, что ваш план включа­ет что-то из того, что вы можете сделать уже сегодня.

Вот сейчас мы с вами закончили первую часть Фор­мулы Абсолютного Успеха. Вы совершенно точно знае­те, к чему стремитесь. Вы определили свои кратко- и долгосрочные цели и выяснили, какие аспекты вашей личности помогают вам в этом, а какие являются пре­пятствием на пути к успеху. Теперь я хочу, чтобы вы начали разрабатывать стратегию достижения успеха.

Какой самый надежный путь к достижению совер­шенства? Смоделировать того, кто уже достиг тех це­лей, которые вы перед собой поставили.

10. *Теперь подберите несколько моделей для подра­жания.* Это могут быть люди из числа ваших знакомых или известные люди, достигшие больших успехов. Запи­шите имена трех —пяти таких людей, которые добились примерно того, чего хотите добиться вы, и сформулируй­те в нескольких словах те качества и то поведение, кото­рые привели их к успеху. Сделав это, закройте глаза и представьте на мгновение, что каждый из этих людей

собирается дать вам какой-нибудь совет, как лучше все­го достичь поставленных целей. Запишите по одной ос­новной идее, которую каждый из них мог бы предложить, если бы разговаривал с вами лично. Может, это будет совет, как избежать ухабов на дороге, или как преодо­леть собственные ограничения, или на что обращать вни­мание, или что искать. Просто вообразите себе, что они разговаривают с вами, и сразу же записывайте под фа­милией каждого первую же мысль, которая придет вам в голову, о том, что мог бы посоветовать каждый из них. Даже несмотря на то, что вы не были знакомы с ними лично, такой процесс «общения» может сделать их пре­красными советчиками относительно вашего будущего.

Аднан Хашогги моделировал Рокфеллера. Он хотел стать богатым, преуспевающим бизнесменом и поэтому смоделировал того, кто добился всего, чего сам хотел. Стивен Спилберг моделировал режиссеров на киносту­дии «Юниверсал» еще до того, как его взяли туда на работу. Практически любой, кто добился значительного успеха, всегда имел перед собой модель, наставника или учителей, которые двигали его в нужном направлении.

Теперь у вас есть четкое внутреннее представление о направлении движения. Вы можете сэкономить массу времени и энергии, если пойдете по проторенным путям и избежите чужих ошибок. Есть ли такие люди в вашей жизни, которые могут служить моделями? Поищите их среди друзей, членов семьи, лидеров нации, знаменито­стей. Если у вас нет на примете таких, поставьте задачу их отыскать.

Вы занимались тем, что направляли в свое сознание сигналы, формируя четкое, цельное представление о не­обходимых результатах. Цели — как магниты. Они сами притягивают к себе то, что необходимо для их реализа­ции. В главе 6 мы говорили о том, как управлять своим

сознанием, как манипулировать чувствами и оттенками чувств, усиливая положительные образы и уменьшая и ослабляя воздействие отрицательных. Давайте приме­ним все эти знания к постановке ваших целей.

Сделайте экскурс в историю вашей собственной жиз­ни и вспомните случай, когда вы имели в чем-то абсо­лютный успех. Закройте глаза и создайте самое четкое, самое яркое, какое только возможно, изображение этого события. Обратите внимание на то, в какое место своего «экрана» вы поместили изображение — влево, вправо, вверх, в центр или вниз. Отметьте также все оттенки — размер, форму, движение, а также типы звуков и внут­ренние ощущения, которые оно создает. А теперь поду­майте о тех целях, которые вы поставили перед собой. Представьте себе, как будете себя чувствовать, когда все намеченное будет реализовано. Установите это изо­бражение мечты туда же, где уже находится изображе­ние вашего прошлого успеха, и сделайте его как можно ярче, крупнее, четче и многоцветнее. Запомните свои ощущения в этот момент. Вы должны уже чувствовать себя по-другому, гораздо более уверенным в успехе, чем тогда, когда только формулировали свои цели.

Если у вас есть трудности с этим, примените метод «свиста», о котором мы говорили раньше. Переместите изображение того, кем вы хотите стать, на противопо­ложную сторону своего мысленного экрана. Сделайте его расфокусированным и черно-белым. А затем быст­ро, «со свистом», переместите его точно в то место, где находится изображение вашего успешного опыта, кру­ша все пределы и возможные заборы сомнений в успеш­ном итоге. Настройте его так, чтобы оно приобрело яр­кость, насыщенность и четкость того изображения, которое там находилось ранее. Вы должны тренировать свое сознание в выполнении таких упражнений, тогда оно будет создавать такой яркий и четкий образ того,

что вы намереваетесь совершить в будущем. Мозг охотнее всего реагирует на повторение и сильные ощущения, поэтому если вы можете переживать свою будущую жизнь как бы наяву, испытывая при этом достоверные и глубокие чувства, вы наверняка сможете создать именно то, что хотите. Помните: дорога к успеху постоянно в стадии строительства.

11. Замечательно иметь перед собой самые разнообразные цели. Однако что еще прекраснее, так это быть способным спрогнозировать, что все вместе они будут означать для вас. *Сейчас нарисуйте свой идеальный день.* Какие люди будут иметь к нему отношение? Чем вы будете заниматься? Как он будет начинаться? Куда вы направитесь? Где побываете? Распишите его с момента, когда встанете, до момента, когда отправитесь спать. В каких ощущениях вы будете пребывать все это время? Как вы будете себя чувствовать, забравшись в постель после такого удачного дня? Не жалейте чер­нил и бумаги и опишите все очень подробно. Помните, что все результаты, действия и реальности начинаются с создания их в нашем сознании. Поэтому создайте та­кой день, какой вам больше всего хочется прожить.

12. Иногда мы забываем о том, что мечты начинаются  
дома. Мы забываем, что прежде, чем сделать первый  
шаг к успеху, надо создать вокруг себя атмосферу, питающую наши творческие возможности и помогающую   
нам стать такими, какими мы хотим стать.

*И наконец, создайте для себя необходимую окружающую среду.* Я хочу особо подчеркнуть важность среды. Дайте свободу своей фантазии. Никаких пределов! Все, чего вы хотите, должно занять свое место в вашей окружающей среде. Помните, вы должны меч-

тать, как мечтают короли. Создайте такую среду, кото­рая позволит вам максимально реализовать себя как личность. Где вы хотите оказаться — в лесу, у океана, в своем офисе? Что у вас будет в руках — мольберт с красками, музыкальный инструмент, компьютер, теле­фон? Кто из окружающих поддерживает вас в намере­нии добиться тех целей, которые вы поставили перед собой?

Если у вас нет четкого представления, каким должен быть идеальный рабочий день, трудно поверить, что вы сможете его организовать. Если вы не знаете, какой долж­на быть идеальная окружающая среда, как же вы смо­жете ее создать? Как можно поразить цель, не зная, как она выглядит? Не забывайте, что сознанию нужны чет­кие, ясные сигналы о том, что вы намереваетесь осущест­вить. У вашего сознания есть все ресурсы, чтобы снаб­дить вас всем, чего бы вы ни пожелали. Но оно способно дать это только в том случае, если получит четкие, яр­кие, интенсивные, сфокусированные сигналы.

*Думать — самая тяжелая работа на свете, вот почему столь немногие ею занимаются.*

*Генри Форд*

Выполнение упражнений, описанных в этой главе, мо­жет оказаться наиболее важным шагом на пути к тому, чтобы научиться подавать эти безошибочные сигналы. Вы не сможете добиться результата, если не будете твердо знать, как он выглядит. Главный пафос этой главы можно свести к следующему: результаты неизбежны. Если вы не сумеете запрограммировать свое сознание на резуль­таты, которые вам нужны, значит, кто-то другой запро­граммирует его на нужные ему результаты. Если у вас нет собственного жизненного плана, кто-то обязательно заставит вас действовать по чужому. Просто прочесть

эту главу недостаточно. Необходимо, чтобы вы не пожа­лели времени и проделали каждое из этих упражне­ний. На первых порах это может быть для вас непросто,  
но поверьте мне, они стоят того, чтобы их проделать.  
Скоро вы сами убедитесь, что они будут доставлять вам  
все больше и больше удовольствия. Одна из причин, почему люди в большинстве своем ничего не достигают в жизни, состоит в том, что всякому успеху предшествует тяжелая работа. Постановка целей, формулирование результата — тоже тяжелый труд. Гораздо легче воспринимать жизнь такой, как она есть, и просто зарабатывать на жизнь, а не строить ее по собственному вкусу. Вы должны собрать в кулак всю свою волю и выполнить все упражнения хотя бы ради самодисциплины. Кто-то сказал, что в жизни есть две самые большие неприятности: муки дисциплины и муки раскаяния, причем если муки дисциплины измеряются граммами, то муки раскаяния — тоннами. Но я уверен, что эти упражнения принесут вам массу удо­вольствия. Убедитесь сами.

И еще один важный момент: возьмите за правило устраивать своим целям периодическую проверку. В процессе жизни мы меняемся, но цели и результат часто остаются неизменными по той причине, что нам некогда остановиться и посмотреть, а хотим ли мы по-прежнему посвящать им свою жизнь. Поэтому необходимо систематически (сначала каждые два месяца, а потом — раз в полгода или в год) вносить коррективы в свои цели. Очень полезно завести дневник, в котором фиксирова­лась бы ваша работа по реализации целей. Дневники вообще полезны: перечитывая их, мы следим за тем, как меняется наша жизнь и мы сами. Если вашу жизнь стоит прожить, то ее стоит и описывать.

Неужели это все сработает? Можете не сомневать­ся. Три года назад я сел за стол и спроектировал свой

идеальный день и свою идеальную окружающую сре­ду. Теперь у меня есть и то, и другое.

Я тогда жил в захолустном местечке Марина-дель-Рэй, штат Калифорния, но я знал, что хочу чего-то боль­шего, что такая жизнь меня не устраивает. Поэтому я занялся ее планированием. Я спроектировал свой иде­альный день, а затем запрограммировал свое сознание на создание для себя такой жизни, которая состояла бы из таких идеальных дней. Вот с этого все и началось. Я понял, что хочу проснуться утром и увидеть океан, де­лать пробежку по его побережью. В моем сознании бы­ла картина — пока не очень четкая — такого места, где есть и зелень, и пляж.

После утренней пробежки мне было необходимо иде­альное место для работы. Я представлял его себе очень просторным, овальной формы, на втором или третьем этаже собственного дома. Я хотел иметь лимузин с во­дителем. Мне хотелось вести дело с четырьмя-пятью партнерами, так же увлеченными работой, как и я, с которыми я мог бы встречаться и обмениваться идея­ми. Я мечтал о совершенной женщине, которая бы стала моей женой. У меня совсем не было денег, поэтому я решил, что мне нужно стать финансово независимым.

Я ввел эту картину в свое сознание. Все, что я пред­ставлял себе тогда, стало реальностью. Мой особняк расположен именно в том месте, которое я себе пред­ставлял, когда жил в Марина-дель-Рэй. Я встретил свою идеальную женщину через полгода после того, как во­образил ее себе, и женился на ней спустя полтора года. Я создал для себя такую среду, которая полностью рас­крывает мои творческие возможности, постоянно сти­мулирует мое желание сделать что-то еще из того, что мне по силам. Почему? Да потому, что я сам поставил перед собой цель и каждый день посылал в свое созна­ние ясные, четкие, прямые указания принимать вообра-

жаемое за реальность. Получив ясную, точную цель, мое подсознание само направляло мои мысли и дейст­вия на получение того результата, который был мне необходим. Это все работало на меня, и точно так же это может работать на вас.

*Где нет прозрения, люди гибнут.*

*Книга Притчей Соломоновых, 29:18*

Теперь еще одно, последнее задание: составьте спи­сок того, что у вас уже есть, но что когда-то было в ваших планах — то есть элементы вашего идеального дня, которые уже стали вашей реальностью, люди, помо­щью которых вы уже заручились, ресурсы, которые вы уже имеете в своем распоряжении. Я называю это днев­ником благодарения. Иногда люди настолько зацик­ливаются на том, чего они хотят, что забывают ценить и беречь то, чем они уже располагают. Первый шаг в на­правлении к цели заключается в том, чтобы проверить свои ресурсы, выразить благодарность судьбе и людям, предоставившим их в ваше распоряжение, и надежду на то, что они будут помогать вам в пути. Все мы имеем возможности сделать нашу жизнь лучше. Осуществле­ние самых смелых замыслов должно начинаться пер­выми, пусть вполне прозаическими шагами, которые должны вывести вас на правильный путь. Шекспир ко­гда-то писал: «Действие красноречивее всего». Начни­те завтрашний день красноречивыми действиями, кото­рые приведут к еще более красноречивым результатам.

В этой главе вы увидели важность точной формули­ровки целей. Точность нужна при всякой коммуника­ции, в том числе и с самим собой. Чем мы точнее, тем мы эффективнее.

А сейчас я собираюсь поделиться с вами некоторы­ми способами достижения такой точности.

**12**

**Сила точности**

*Язык людей годится лишь на то, чтобы на нем, как на проржавевшем чайнике, отбивать такт для танцующих медведей, в то время как нам хотелось бы с его помощью растрогать звезды.*

*Гюстав Флобер*

Вспомните какой-нибудь эпизод из своей жизни, ко­гда вам довелось слышать слова, показавшиеся вам вол­шебными. Возможно, это была чья-нибудь прочувство­ванная речь на общественном собрании, например, та самая речь Мартина Лютера Кинга, начинающаяся сло­вами: «У меня есть мечта...» А может быть, это были слова отца или матери. А может — вашего любимого учителя. На всю жизнь мы запоминаем слова, сильно, точно и элегантно передающие мысль. «Слова — самый сильный наркотик, изобретенный человечеством», — го­ворил Редьярд Киплинг. Каждый из нас может вспом­нить случай, когда чьи-то слова действительно вызывали в нас волшебное, прямо-таки пьянящее чувство.

Когда Джон Грайндер и Ричард Бэндлер изучали жизнь преуспевающих людей, они обнаружили у них много общего. Одна из наиболее важных черт — не­обычайная коммуникативная точность. Лидер должен уметь организовать свои высказывания так, чтобы они дошли до каждого. Бэндлер и Грайндер обнаружили, что выдающиеся лидеры умеют очень быстро схваты-

вать самую суть информации и четко доводить до окру­жающих то, что поняли сами. Они умеют использовать ключевые фразы и слова, передающие главные идеи с максимальной точностью.

Они также прекрасно понимают, что нет необходи­мости знать все. Они четко различают, что им надо знать и что знать необязательно, и сосредоточиваются на пер­вом. Бэндлер и Грайндер заметили, что выдающиеся психотерапевты, такие как Вирджиния Сэтир, Фритц Перлз и Мильтон Эриксон, работая с больными, исполь­зовали одни и те же фразы, добиваясь таких результа­тов за один или два сеанса, которых никто другой не добивался за год или два.

В том, что обнаружили Бэндлер и Грайндер, нет ни­чего необычного. Помните, мы с вами уже выяснили, что карта — это не территория. Те слова, которые мы ис­пользуем для описания переживаний, не являются са­мими переживаниями. Они только наилучшее словес­ное выражение, которое мы можем использовать. Поэтому мерой успеха коммуникации является точность, которой наши слова передают то, что мы хотим выра­зить, — то есть насколько точно наша карта будет со­ответствовать территории. Точно так же как все мы мо­жем вспомнить случаи магического воздействия на нас слов, мы можем припомнить и случаи собственного кос­ноязычия: нам казалось, что мы говорим одно, а наш собеседник понял нас совершенно иначе. Поэтому как точный язык способен воздействовать на людей в нуж­ном направлении, так и невнятный язык может их дез­ориентировать. «Если мысль может исказить язык, то язык тоже может извратить мысль», — писал Джордж Оруэлл, чей роман «1984» обыгрывает именно эту идею.

В этой главе вы изучите те приемы, которые помогут в ваших контактах с другими людьми, обеспечивая точ­ность и эффективность, которой, быть может, раньше у

вас не было. Вы узнаете, как, осуществляя вербальное руководство действиями других, направлять их на до­стижение нужного результата. Существуют простые сло­весные приемы, которые каждый из нас может использо­вать в своей речи для исключения часто встречающихся недоразумений. Из слов можно создавать стены, но из них же строятся мосты. Важно использовать слова для соединения, а не для разъединения людей.

На своих семинарах я рассказываю людям о том, как они могут получить от других все, что им нужно. Я прошу их взять чистый лист бумаги и написать в самом верху: «Как получить все, что мне нужно». После этого я делаю большую многозначительную паузу и даю им волшебную формулу: «Просите!» И на этом я заканчи­ваю свою лекцию.

Но я вовсе не шучу. Когда я говорю: «Просите!» — я не имею в виду, что вы должны выпрашивать или вымаливать. Я не имею в виду, что вы должны выпра­шивать бесплатный обед. Я не имею в виду, что вы должны просить кого-то сделать за вас вашу работу. Я имею в виду, что вы должны уметь просить по-умному. Прось­ба должна быть сформулирована одновременно опре­деленно и убедительно. В предыдущей главе вы учи­лись таким образом формулировать специфические цели и действия, которые должны приблизить их. Сейчас вам необходимы некоторые более конкретные речевые ин­струменты. Имеется пять общих правил, по которым следует просить у других интеллигентно и точно.

1. *Просите конкретно.* Вы должны точно описать, что вам нужно, так чтобы это было понятно и вам самим, и тому, кого вы просите. Как высоко, как далеко, как мно­го? Когда, где, как, с кем? Если вам нужен кредит для бизнеса, вы сможете получить его, если будете знать, как просить. Вам никогда его не выдадут, если вы скажете:

«Мне нужно немного денег, чтобы запустить производст­венную линию по выпуску нового товара. Пожалуйста, одолжите мне их». Вы должны точно сформулировать, что вам нужно, чего вы сумеете добиться, получив эти деньги, сколько вам нужно и когда. Если на семинаре по постановке целей кто-нибудь говорит, что ему нужны день­ги, я сразу же протягиваю несколько монет. Он просил, и он получает. Поскольку он не знает, как правильно просить, он и получает не то, что ему нужно.

2. *Просите у того, кто в состоянии помочь вам я* Недостаточно просить конкретно, вы должны просить именно у тех, у кого есть необходимые ресурсы — зна­ния, капитал, опыт в бизнесе и т. д. Предположим, у вас возникли проблемы с супругом (или супругой). Ваши отношения разладились. Вам необходимо кому-то из­лить свою душу. Вы можете быть конкретны и честны, но, если вы будете просить совета у человека с такими же проблемами, как и у вас, разве можно рассчитывать на помощь? Конечно, нет.

Необходимость найти нужного человека, способного вам помочь, возвращает нас к тому, как важно учиться искать нужную модель поведения. Другие уже знают, как добиться всего, чего вы хотите, — лучших отноше­ний с окружающими, более престижной работы, более эф­фективного вложения собственных денег. Задача состо­ит в том, чтобы отыскать этих людей и узнать, что и как они делают. Многие из нас падки на так называемую «мудрость пивной». Мы находим симпатичного нам слу­шателя-собутыльника и надеемся получить от него дель­ный совет. Ничего не выйдет, если его сочувствие не бу­дет дополнено опытом и знаниями.

3. *Старайтесь заинтересовать человека, которого вы просите.* Не стоит надеяться на получение мудрого

совета, если вы просто спрашиваете его. Сначала подумай­те, чем вы сами можете помочь этому человеку. Если у вас есть деловая идея и вам нужны деньги для ее осуществле­ния, то лучше всего найти такого партнера, который может и помочь вам, и сам извлечь выгоду. Покажите ему, как ваша идея способна обогатить вас обоих. Интерес для собеседника может иметь и не материальное выражение. Та ценность, которую вы создаете для него, может заде­вать его честолюбие или обещать выполнение его собст­венной мечты, и часто этого оказывается достаточно. Если бы вы пришли ко мне и сказали, что вам нужно десять тысяч долларов, я, скорее всего, ответил бы: «Не вам од­ному» . Но, если бы вы мне сказали, что деньги вам нужны, чтобы сделать что-то полезное для людей, я, возможно, вы­слушал бы вас. А если бы вы объяснили мне, вы хотите помочь людям и сделать что-то полезное для других и для себя, я бы задумался о том, а не сделать ли мне нечто полезное для вас и для себя одновременно.

4. *Просите с сконцентрированной, конгруэнтной убе­жденностью.* Самый надежный способ обеспечить себе неудачу — это выказать неуверенность. Если вы сами не убеждены в успехе своего дела, как вы можете убе­дить другого? Поэтому, когда вы просите, делайте это с абсолютной убежденностью. Выражайте ее и своими сло­вами, и своей физиологией. Сумейте показать, что вы уверены в том, чего хотите, в том, что вам обеспечен успех, и в том, что вы создадите новые ценности, причем не только для себя, но и для того, у кого просите.

Иногда люди выполняют все четыре условия пре­красно. Они просят конкретно. Они просят у того, кто действительно может помочь. Они стараются заинтере­совать человека, у которого просят. Они просят с кон­груэнтной убежденностью. И даже после этого не доби­ваются того, чего хотят. Причина в том, что они не

выполнили пятое условие: они не стали просить до тех пор, «пока не получится», т. е. не проявили настойчи­вость. Это пятое и самое главное условие того, что я называю «просить по-умному».

5. *Просите до тех пор, пока не получите того, чего просите.* Это не означает, что нужно просить у одного и того же человека. Это не означает также, что нужно про­сить одинаково. Вспомните, что Формула Абсолютного Успеха говорит вам о необходимости выработать чувст­венную остроту к тому, что вы получаете, при этом нужно проявлять личную гибкость, позволяющую вовремя из­менить тактику. Поэтому, когда вы просите, вам надо уметь перестраиваться до тех пор, пока не достигнете желаемого. Если вы изучите биографии преуспевающих людей, то убедитесь, что они были очень настойчивы в своих просьбах, в своих попытках и в изменении своей тактики. Они были уверены, что рано или поздно найдут кого-то, кто сможет удовлетворить их просьбу.

Какая часть этой формулы самая сложная? Для мно­гих людей труднее всего сделать просьбу конкретной. Мы живем в обществе, где не очень ценится точность общения. Возможно, это один из самых крупных недос­татков. Даже наш язык отражает эту особенность на­шего общества. В эскимосском языке есть несколько десятков слов, выражающих понятие «снег». Почему? Потому что в их культуре необходимо делать тончай­шие различия между разными типами снега. Бывает снег, в который можно провалиться по пояс, а бывает снег, из которого можно построить хижину, снег, по ко­торому можно ездить на собачьих упряжках, снег, кото­рый можно употреблять в пищу. Бывает снег падаю­щий, бывает и тающий... Сам я родом из Калифорнии. Я почти никогда не вижу снега, поэтому одного этого! слова для меня вполне достаточно.

Многие слова и выражения, используемые людьми в нашей культуре, имеют очень приблизительное значе­ние. Я называю эти общие бессмысленные слова сло­весной шелухой (мусором). Наш язык не предназна­чен для описания, он лишь констатирует. Таким мусо­ром являются выражения типа: «Мэри выглядит подавленной» или «Мэри выглядит уставшей». Или, что еще хуже: «Мэри подавлена» или «Мэри устала». На конкретном языке это должно звучать так: «Мэри, женщина тридцати двух лет с голубыми глазами и каш­тановыми волосами, сидит от меня справа, откинувшись на спинку кресла, и пьет диетическую кока-колу. Глаза ее ни на чем конкретно не сфокусированы, а дыхание поверхностное». Вот разница между точным описани­ем внешнего, подлежащего проверке опыта и абстракт­ными догадками о том, чего никто не может видеть. Говорящий не имеет никакого представления о том, что происходит у Мэри в голове. Он рисует карту и пред­полагает, что знает, в чем заключается ее опыт.

*Нет такого приема, который бы человек не ис­пользовал только для того, чтобы избавиться от тяжкого труда думать.*

*Томас Эдисон*

Использование клише — характерная черта лениво­го собеседника. Не стоит недооценивать их опасность не только для межличностного общения, но и для обще­ства в целом. Хорошим примером является инцидент на атомной установке на Трехмильном острове. Как писала газета «Нью-Йорк тайме», многие из проблем, приведших к аварии, за которой последовало закрытие атомной электростанции, указывались в докладных за­писках персонала, но в таких обтекаемых выражениях, что, как позднее признавали представители компании,

на них вовремя не отреагировали. Вместо того чтобы выяснить, что же там все-таки происходит и что кон­кретно делается для устранения неполадок, они пред­полагали, что кто-то где-то займется этими проблема­ми. В результате произошел один из самых крупных инцидентов за всю историю существования американ­ских атомных станций.

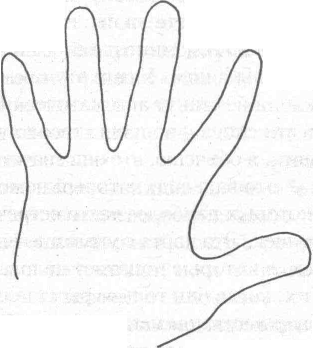
Значительная часть сообщаемого нами — не что иное, как бессмысленные обобщения и предположения. Такая форма ленивой болтовни может мгновенно поглотить весь смысл любого разговора. Если люди говорят вам кон­кретно, что их беспокоит, и если вы можете выяснить, что им нужно, тогда есть смысл вступать в разговор. Если они используют расплывчатые фразы и избитые клише, вы просто потеряетесь в их словесном тумане. Ключом к эффективному контакту является прорыв сквозь этот туман, иначе вы прослывете пустословом.

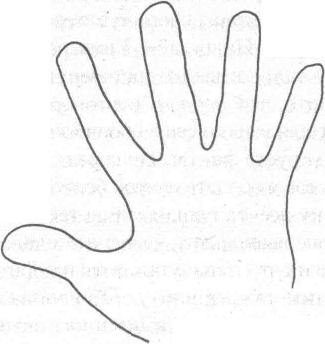
Есть великое множество способов уклоняться от ре­ального разговора с помощью ленивого, сверхобобщаю-щего языка. Если вы хотите эффективно вести беседу, то вы должны знать, как бороться со словесным мусо­ром, когда он всплывает в разговоре, и знать, как зада­вать конкретные вопросы, чтобы выявить конкретную информацию. Чем ближе вы подходите к полному пред­ставлению о том, что на уме у вашего собеседника, тем легче вам повернуть разговор в деловое русло.

Одним из способов борьбы со словесной шелухой яв­ляется следование так называемой прецизионной моде­ли общения, которую можно наглядно представить на своих десяти пальцах. Ее можно очень удобно изобра­зить с помощью кистей рук. Уделите несколько минут для того, чтобы запомнить предлагаемую схему. Под­нимите руки прямо перед собой, а затем сместите их вверх и влево, где, как вы уже знаете, легче всего запо­минается информация визуального характера. Смот-

**Прецизионная модель**

Что произойдет, если вы это сделаете? Что





Универ­салии

является причиной или мешает?

Все?

*Левая рука*

Существительные

Слишком много Слишком дорого

Каждый? Никогда?

Как конкретно?

Кто или что конкретно?

В сравнении с чем?

Следует

Не следует

Обязан

Глаголы

***Правая*** *рука*

Не могу

риге на свои пальцы по очереди и повторяйте про себя нужные вопросы, пока не кончатся пальцы левой руки и вы не запомните первые пять пунктов. То же самое проделайте и с пальцами правой руки. Повторяйте этот процесс несколько раз для всех своих пальцев, глядя на слова и вопросы и четко фиксируя их в памяти. После этого проверьте, можете ли вы, глядя на какой-нибудь палец, мгновенно вспомнить те слова и вопросы, которые были связаны с ним. Учите эту схему до тех пор, пока ассоциации не станут автоматическими.

Сейчас, когда эти слова и вопросы твердо укорени­лись в вашей памяти, я объясню, что они значат. Преци­зионная модель — это ваш гид, который поможет вам выбраться из некоторых наиболее часто встречающих­ся языковых ловушек. Это карта с указанием наиболее опасных ловушек, в которые попадает человек. Глав­ное — заметить их, когда они только расставляются, и направить разговор в нужном направлении. Схема да­ет нам способ квалифицировать отвлечения, уклонения и обобщения в речи собеседника, но в то же время про­должать контакт с ним.

Давайте начнем с мизинцев. На правой руке мизин­цу соответствует слово «универсалии», на левой — «Все? Каждый? Никогда?». Универсалии прекрасны, но толь­ко тогда, когда они достоверны. Например, если вы го­ворите, что *любому* человеку нужен кислород или все учителя вашего сына окончили институт, вы просто кон­статируете факты. Но гораздо чаще универсалии уво­дят вас в область пустой болтовни. Например, вы види­те кучку балующихся детей на улице и говорите: «Теперешние дети невоспитанны». Один из ваших слу­жащих что-то напутал, и вы говорите: «Я не знаю, за что я этим людям плачу. Они *никогда* не работают». В обоих случаях — а именно так мы используем часто универсалии — мы переходим от ограниченной правды

к обобщенной неправде. Возможно, те дети и вели себя слишком шумно, но далеко не все из них страдают от­сутствием хороших манер. Возможно, один из ваших служащих показался вам некомпетентным, но далеко не все они таковы. Поэтому, когда вы услышите подоб­ного рода обобщение, сразу же перейдите к модели язы­ковой точности. Повторите это утверждение, подчерк­нув то слово, которое носит универсальный характер.

«Все дети страдают плохими манерами?» Спросите себя: «Все ли?»

«Да, действительно не все. Только вот эти конкрет­ные дети».

«Ваши служащие никогда не работают?» Спросите себя: «Действительно ли никогда?»

«Да, пожалуй, это не так. Просто этот конкретный парень что-то напутал, но я не могу сказать, что это происходит постоянно со всеми».

Теперь давайте рассмотрим безымянный палец на правой руке, рядом с которым написаны слова: «Следу­ет, не следует, обязан, не могу». Если кто-то говорит вам, | что он не может что-то сделать, какой сигнал он посыла­ет в свой мозг? Ограничительный, который и на самом деле вызывает уверенность в том, что он не может это сделать. Если вы спрашиваете, почему он не может что-то сделать или почему ему нужно делать тол, что он делать не хочет, у него обычно нет недостатка в ответах. Способ вырваться из порочного круга — это спросить: «А что произойдет, если вы все-таки сделаете это?» Та­кой вопрос может прояснить ситуацию: он просто не знал о своих возможностях, а теперь, когда увидел их, взвесит все положительные и отрицательные побочные последствия своей деятельности.

Аналогичный процесс происходит в вашем внутрен­нем диалоге. Когда вы говорите себе: «Я не могу это сделать», — следующее, что вы должны спросить у себя:

«А что произойдет, если я все-таки сделаю это?» Ответ на этот вопрос вызовет у вас целый ряд положительных, полезных ощущений и действий. Он создаст новые пред­ставления о возможностях и новые состояния, которые повлекут за собой новые действия и, возможно, новые результаты. Достаточно задать себе такой вопрос, и вы начнете изменять свою физиологию и свое мышление, направляя их на отыскание новых возможностей.

Кроме того, вы можете спросить: «Что мешает мне сделать это сейчас?» — и таким образом понять, что конкретно вам необходимо изменить.

Теперь давайте рассмотрим средние пальцы обеих рук и проанализируем глаголы и вопрос: «Как конкретно?» Помните, что для эффективной работы вашего сознания нужны конкретные сигналы. Смутные намеки и неопре­деленные мысли только засоряют его. Если кто-то гово­рит: «Я чувствую себя подавленным», он просто описы­вает свое общее состояние. Он не сообщает вам ничего конкретного. Он не дает вам никакой информации, над которой вы могли бы работать, добиваясь положительно­го результата. Попытайтесь разрушить это неопределен­ное состояние, прорвавшись сквозь туман неопределен­ных слов. Если кто-то говорит, что он подавлен, нужно спросить, в чем конкретно это состояние проявляется и что конкретно заставляет его чувствовать себя таким.

Когда он станет конкретнее, можно переходить в раз­говоре с ним от одного пункта модели уточнения к дру­гому. Итак, попросив его быть конкретнее, вы можете добиться такого ответа: «Я подавлен, потому что вечно все путаю у себя на работе». У вас может возникнуть желание проверить, является ли это утверждение ис­тинной правдой? Скорее всего, нет. Поэтому спросите: «Вы *всегда* все путаете на работе?» Скорее всего, отве­том будет: «Да нет, не всегда, пожалуй». Прорвавшись через этот словесный мусор, к конкретным фактам, вы

становитесь на путь выяснения реальной причины та­кого его состояния, после чего сможете принять определенные меры к ее устранению. Обычно выясняется, что человек допустил несущественную промашку в работе, которая выросла в его воображении до размеров пол­ного провала.

Теперь соедините вместе указательные пальцы: один из них представляет имена существительные, а другой — «Кто или что конкретно?» Всякий раз, когда вы слыши­те ссылки на людей, названия мест или вещей в обоб­щающем выражении, отвечайте фразой: «Кто (или что) конкретно?» Это в точности то же, что вы проделываете с глаголами, переходя от абстрактной болтовни к ре­альным фактам. Вы не сможете работать с бесформен­ным облаком обобщений, существующим только в чьем-то воображении. Вы сможете чем-то помочь, только находясь на почве реальных фактов.

Неконкретные имена существительные — самая опас­ная разновидность словесного мусора. Как часто нам приходится слышать: «Они меня не понимают!» или «Они никогда не дадут мне шанса!» Интересно, кто име­ется в виду под словом «они»? Если это какая-то круп­ная организация, в ней всегда есть кто-то, кто принимает решение. Поэтому вместо того, чтобы ломать голову над этим абстрактным, малопонятным словом «они», нам нуж­но найти способ выйти на конкретное лицо, принимаю­щее конкретные решения. Использование неконкретных местоимений типа «они» часто оказывается уверткой, скрывающей нежелание разобраться в ситуации. Если вы не знаете, кто эти «они», вы не способны изменить ситуацию, но, сосредоточившись на конкретных лицах, вы сможете контролировать ее.

Если кто-то говорит: «Ваш план не сработает», вам нужно конкретно выяснить, что имеется в виду. Ответ типа: «Нет, он сработает» не внесет ничего нового в раз-

говор и не позволит изменить ситуацию. Часто оказыва­ется, что неудачный не весь план, а какая-то малозначи­тельная его часть. Попытка реорганизовать весь план, не зная, в чем его несовершенство, похожа на полет самоле­та без радара. Вы должны все зафиксировать, но найти именно то, что создает проблему. Если вы выясните, в чем заключается проблема, вы вступаете на путь внесения ценных изменений. Помните, чем точнее карта передает особенности территории, тем она ценнее. Чем больше вы узнаете об этой территории, тем больше у вас будет сил изменить ее.

Теперь соедините ваши больше пальцы, против одно­го из которых стоит пометка «Слишком много, слишком дорого», а против другого — «В сравнении с чем?» Когда мы говорим: «Слишком много, слишком дорого», мы имеем дело с ограничительным фактором. Часто наши суждения о мере основываются на произвольном сужде­нии, которое застряло у нас в сознании. Вы можете утвер­ждать, что отпуск больше недели — слишком большая роскошь. Вы можете полагать, что вам не по карману купить ребенку домашний компьютер за двести девяно­сто девять долларов, потому что он слишком дорогой.

Однако можно выйти за пределы ограничений путем простого сравнения. Отпуск в две недели может оказать­ся очень полезным, если вы вернетесь отдохнувшим и спо­собным на новые достижения в работе. Этот домашний компьютер может быть слишком дорогим, если вы не знаете о той пользе, которую он может принести. Если вы будете рассматривать его как полезную обучающую машину, он окажется ценнее многих тысяч долларов, затраченных на бесполезную безделушку. Единственный способ ра­ционального вынесения подобных суждений состоит в том, чтобы иметь разумные основания для сравнения.

Например, когда кто-то из слушателей говорит мне: «Ваш семинар слишком дорогой», я сразу же спраши-

ваю: «В сравнении с чем?». На это часто следует ответ: «В сравнении с другими семинарами, которые я посещал».

Тогда я выясняю, на каких конкретно семинарах он побывал, и спрашиваю об одном из них: «Чем тот семи­нар конкретно похож на мой?» Он отвечает: «Ничем не похож».

«Это интересно, — говорю я. — А что, если вы по­чувствуете, что мой семинар действительно стоит этих денег?»

Ритм его дыхания меняется, он улыбается и говорит: «Ну, я не знаю... Я буду чувствовать себя лучше, мне кажется».

«Что конкретно я могу сделать, чтобы вы стали чув­ствовать себя лучше после моего семинара?»

«Ну, если бы вы уделили больше внимания таким-то и таким-то предметам, мне бы, наверное, от этого была польза».

«Хорошо. Если вы хотите, чтобы я уделил больше времени этим предметам, будете ли вы считать, что се­минар стоит тех денег, что вы заплатили?»

Он кивает в знак согласия. Что же произошло во время этого разговора? Мы обнаружили конкретные вещи реального мира, которым нам нужно уделить вни­мание. Мы перешли от потока обобщений к конкрет­ным вопросам. А как только мы перешли к конкретно­му, мы смогли подойти к этому так, чтобы решить наши проблемы. Практически то же самое бывает в случае истинной коммуникации. Путь к согласию вымощен конкретной информацией.

В течение ближайших нескольких дней постарайтесь обращать внимание на тот язык, которым пользуются окружающие вас люди. Попробуйте выделить в нем универсалии и неопределенные глаголы и существитель­ные. Или включите телевизор и посмотрите програм­му, в которой журналисты берут интервью. Попробуйте

выявить словесный мусор, который проскакивает в их речи, и попробуйте задать в экран телевизора те вопро­сы, которые помогли бы извлечь из этого интервью нуж­ную вам информацию.

Вот еще несколько полезных советов, к которым сто­ит прислушаться. Избегайте таких слов, как «хороший», «плохой», «лучше», «хуже», которые означают форму оценки или суждения. Когда вы слышите фразы типа: «Это не годится» или «Лучше всего есть из своей та­релки», вы можете сразу же возразить: «А кто это ска­зал?» или «Откуда вы это взяли?» Иногда люди любят устанавливать причинно-следственные связи между яв­лениями. Они говорят: «Его замечания бесят» или «Ва­ши слова заставили меня задуматься». Теперь, когда вы услышите подобное, спросите: «Как конкретно собы­тие х вызывает следствие у?» — и вы станете лучшим собеседником и квалифицированным специалистом по моделированию.

Еще одна вещь, которой следует избегать, — это сло­весные претензии на чтение чужих мыслей. Когда кто-то говорит: «Я знаю, что он меня не любит» или «Дума­ешь, я тебе не верю», вам необходимо спросить: «Откуда вы это знаете?»

Последнее замечание более тонкого характера, поэто­му следует уделить ему особое внимание. Что общего у таких слов, как «внимание», «утверждение» и «причи­на»? Это все существительные, не так ли. Но можем ли мы их найти во внешнем мире? Вы когда-нибудь видели «внимание»? Это не лицо, не место и не предмет. Это слово образовалось от глагола «внимать», описывающе­го это явление как процесс. Абстрактными существи­тельными стали такие слова, которые утратили свою кон­кретность. Когда вы слышите такое слово, постарайтесь вернуть ему изначальный, процессный характер. Это даст вам возможность сделать разговор более конкретным.

Если кто-то говорит: «Я хочу новых ощущений», вы мо­жете переориентировать его слова, спросив: «Что кон­кретно вы хотите ощутить?». Если на это человек ска­жет: «Я хочу любви», вам следует спросить: «Как вы хотите, чтобы вас любили?» или «Что для вас значит быть любимым?» Как вы думаете, есть ли разница в этих двух формулировках? Конечно, она есть.

А вот еще один способ переориентировать разговор, задавая правильные вопросы, которому можно дать на­звание «рамка результата». Если вы спросите кого-ни­будь, что его беспокоит или в чем дело, вы можете услы­шать в ответ целую лекцию. Если же вы спросите: «Чего же вы хотите?» или «Как вы хотите изменить ситуа­цию?», то переориентируете разговор с описания про­блемы на поиск ее решения. В любой ситуации, какой бы безнадежной она ни была, всегда нужно пытаться найти из нее выход. Ваша задача — переориентиро­вать разговор на поиски этого выхода.

Этого можно добиться, задавая правильные вопро­сы. Их может быть бесчисленное количество. В науке НЛП они называются «вопросами результата»:

«Чего я хочу?»

«Какова цель?»

«Для чего я здесь?»

«Чего я хочу для вас?»

«Чего я хочу для себя?»

Вот еще одно важное замечание. Выбирайте вопро­сы, которые начинаются со слова «как», а не со слова «почему». Задавая последние, вы получите множество оправданий и объяснений происшедшему. Но они ред­ко содержат полезную информацию. Не спрашивайте у ребенка, почему у него проблемы с алгеброй. Спро­сите его, что нужно, чтобы он успевал. Нет смысла спра-

шивать служащего, почему ему не удалось подписать контракт. Спросите его лучше, что нужно изменить, чтобы подписание следующего контракта не сорвалось. Хорошие собеседники не занимаются размышления­ми над тем, почему что-то не получилось. Они стара­ются выяснить, что нужно сделать, чтобы получилось. Правильно поставленные вопросы будут вести вас в этом направлении.

Хочу поделиться с вами последним замечанием, о котором я уже упоминал в главе 5 («Семь сомнитель­ных представлений об успехе»). Все ваше общение с другими и с самим собой должно исходить из принци­па, что все на земле происходит с определенной целью и что вы всегда можете использовать случившееся для достижения своих целей. Это означает, что в искусной коммуникации не бывает неудач, а бывают лишь осеч­ки. Когда вы складываете головоломку и какая-то ее деталь никак не находит своего места, вы обычно не воспринимаете это как неудачу и не бросаете решение. Вы рассматриваете это как осечку и пытаетесь поме­нять местами детали головоломки, чтобы она сложи­лась правильно. Ваше преимущество теперь в том, что в своих разговорах с окружающими вы станете использо­вать эти общие правила. Всегда есть такой конкретный вопрос и такое конкретное высказывание, которые мо­гут превратить любую проблему в предмет обсужде­ния. Если вы будете следовать тем принципам, которые мы здесь рассмотрели, то сможете отыскать такую воз­можность в любой ситуации. («В любой ли?» — начи­найте использовать вашу прецизионную модель немед­ленно!)

В следующей главе мы рассмотрим основу всех успеш­ных человеческих взаимодействий, тот клей, который со­единяет людей вместе. Глава называется...

**13 Волшебство взаимо­понимания**

*Друг, который понимает вас, создает вас.*

*Ромен Роллан*

Вспомните момент, когда вы и какой-то другой человек действовали синхронно. Это мог быть друг, или воз­любленная, или член семьи, или случайный попутчик. Вернитесь мысленно в то время и попытайтесь вспом­нить, что было в этом человеке такого, что позволяло вам ощущать гармонию в ваших с ним отношениях.

Возможно, у вас совпало мнение по поводу какого-либо кинофильма, книги или жизненного опыта. Вы могли не заметить этого, но, возможно, у вас было одинако­вое дыхание или манера говорить. Возможно, у вас была одинаковое окружение или убеждения. Что бы это ни было, у этого есть один основной элемент — взаимопо­нимание. Взаимопонимание — способность проникнуть в мир другого человека, дать ему почувствовать, что вы его понимаете, что у вас есть сильные духовные связи. Это способность перейти полностью от вашей карты ми­ра к его карте мира. Это то, что является основой успеш­ной коммуникации.

Взаимопонимание — главный инструмент взаимодей­ствия в достижении общей цели. Помните, в главе 5 («Семь сомнительных представлений об успехе») мы уже говорили, что люди являются вашим наиболее важ­ным ресурсом. А взаимопонимание — это способ, позволяющий воспользоваться этим ресурсом. Чего бы вы ни хотели добиться в жизни, если вы способны достичь взаимопонимания с нужными людьми, вы сможете удовлетворить их запросы, а они — ваши.

Способность добиваться взаимопонимания — наибо­лее важное качество человека. Чтобы стать хорошим  
исполнителем или продавцом, достойным родителем или  
верным другом, убедительным оратором или популяр­ным политиком, вам необходимо умение достигать взаимопонимания, способность создавать крепкие общечеловеческие связи.

Многие люди сами усложняют себе жизнь. Такого   
быть не должно. Все, чему вы научились, читая эту  
книгу, направлено на установление лучших взаимоотношений с людьми, что сделает любую жизненную проблему проще и легче, а саму жизнь приятнее. Неваж­но, чем вы хотите заниматься, что вы хотите видеть,  
создавать или испытывать — будь то реализация вашего духовного потенциала или создание миллионного состояния, — всегда есть кто-то, кто может помочь  
в достижении ваших целей, сделав этот процесс более  
простым и быстрым. Кто-то наверняка уже знает более скорый и надежный путь к этой цели. Чтобы воспользоваться знаниями этого человека, нужно установить с ним взаимопонимание, волшебную связь, объединяющую людей и позволяющую им чувствовать себя партнерами.

Хотите знать, какое, на мой взгляд, самое неудачное клише из всех придуманных: «Противоположности при­тягиваются». Как и в большинстве ложных истин, в

нем есть элемент правды. Действительно, когда у лю­дей достаточно много общего, некоторые элементы раз­личия добавляют в их отношения определенное возбу­ждение, делая их более интересными. Но, если говорить в общем, кто для вас привлекательнее? С кем вы хотите проводить время? Разве с тем, кто постоянно возражает вам по любому поводу, у кого совершенно противопо­ложные интересы, кто хочет спать, когда вам хочется веселиться, и любит веселиться, когда вам хочется спать? Конечно нет, вы предпочтете быть с людьми, которые похожи на вас, хотя по-своему и уникальны.

Похожие люди быстрее сходятся друг с другом. Разве люди с разными интересами вступают в клубы? Нет, в клубы люди объединяются по какому-то общему при­знаку: клубы ветеранов или филателистов, бейсболь­ных фанов и т. д. Вы бывали на митингах? Если быва­ли, то чувствовали те невидимые связи, соединяющие совершенно чужих друг другу людей братскими уза­ми. Одной из наиболее популярных комедийных пар является веселый, быстроговорящий, излучающий ра­дость клоун, пытающийся развеселить угрюмого, мол­чаливого, ушедшего в себя партнера. Как они ладят между собой? Хуже не бывает. Дело в том, что они слишком различны, чтобы сойтись по-человечески.

Кого большинство американцев считают более близ­кими людьми: англичан или иранцев? Глупый вопрос. Или с кем американцам лучше вести дела? Ответ тот же. Или возьмите Ближний Восток. Почему, как вы думаете, там постоянно возникают конфликты? А раз­ве евреи и арабы близки по вере? У них одинаковые законодательные системы? Они говорят на одном язы­ке? Сравнения можно продолжать до бесконечности. Проблемы между людьми коренятся в их различиях.

Фактически, когда мы говорим, что у людей есть раз­личия, мы имеем в виду, что именно то, что отличает их

друг от друга, создает всевозможные проблемы. А возь­мите отношения черных и белых в Соединенных Шта­тах. С чего начинаются их проблемы? Они начинаются с того, что их различает, — с цвета кожи, культуры и обычаев. Когда различий слишком много, так и жди каких-нибудь конфликтов. Гармония — результат по­добия. Так было всегда на протяжении всей истории человечества. Это подтверждается как в мировом мас­штабе, так и в пределах личности.

Возьмите взаимоотношения между любыми двумя людьми, и вы увидите, что их связь началась тогда, ко­гда они обнаружили у себя что-то общее. Они могут совершенно по-разному им пользоваться, но именно оно свело их вместе. Вспомните кого-нибудь, кого вы по-настоящему любите, и постарайтесь ответить на вопрос: что привлекает вас в этом человеке? Разве это не схо­жесть его с вами или, по крайней мере, потенциальная схожесть? Вы ведь не скажете: «Ах, этот парень думает иначе, чем я. Какой прекрасный человек!» Но чаще мож­но услышать: «Какой отличный парень! Он видит мир почти так же, как я». А теперь вспомните кого-то, кого вы терпеть не можете. Разве он похож на вас? Разве вы так думаете: «Бог мой, какой ужасный человек, он ду­мает точно так же, как и я»?

Но значит ли это, что нет выхода из порочного кру­га: различия создают конфликты, а конфликты ведут к еще большим различиям? Конечно, нет. Поскольку в любом случае, где есть различие, есть и подобие. Не правда ли, у черных и белых в Америке так много раз­личий? Конечно, если вы хотите рассматривать пробле­му именно под таким углом. Однако у них гораздо больше общего, не так ли? Мы все — мужчины и жен­щины, братья и сестры — с похожими страхами и наде­ждами. Наш путь от хаоса и разногласий к гармонии — это путь от концентрации на различиях к концентра-

ции на сходстве. Первым шагом к подлинному обще­нию будет способность переводить нашу карту мира на язык другого человека. А что позволяет нам делать это?

*Если вы хотите, чтобы человек поддержал ва­ше дело, сначала убедите его в том, что он ваш искренний друг.*

*Авраам Линкольн*

Как достигается взаимодействие? Мы достигаем его, создавая или обнаруживая нечто общее между собой и другими. На языке науки НЛП мы называем этот про­цесс зеркальным копированием или подгонкой. Суще­ствует много способов создать общность с другим чело­веком и, таким образом, основу для взаимопонимания. Вы можете зеркально отражать интересы — то есть иметь аналогичные увлечения или стиль одежды. Или вы мо­жете «подогнать» свое окружение к его окружению — то есть иметь общих друзей или знакомых. Вы можете также зеркально отражать верования. Все это — об­щий для вас жизненный опыт. А все вместе — это осно­ва дружбы и взаимоотношений. Во всех случаях это делается одним способом — через словесное общение. Наиболее распространенный способ подгонки — посред­ством обмена информацией друг о друге с помощью слов. Однако специальные исследования показали, что только 7% того, что люди сообщают друг другу, переда­ется посредством самих слов. 38% передается интона­цией. Я вспоминаю, когда я был ребенком, мать обра­щалась ко мне и говорила совершенно определенным тоном: «Энтони», — и интонация значила для меня гораздо больше, чем просто упоминание моего имени. 55% общения, самая большая часть, происходит на уровне физиологии и физиогномики. Выражение лица, жесты,

движения собеседника дают нам гораздо больше ин­формации, чем сами слова. Это объясняет то, почему парень по имени Дон Риклз может нападать на вас и обзывать ужасными словами, тем не менее, заставляя вас смеяться. Важны не его слова, а то, как он их произ­носит. Тон его голоса и его ужимки заставляют вас смеяться.

Поэтому, если мы пытаемся создать взаимопонима­ние только за счет содержания разговора, мы упускаем из виду большую часть средств, которые могли бы ис­пользовать для связи с сознанием нашего собеседника. Одним из лучших способов достижения взаимопони­мания является зеркальное копирование физиологии другого человеком. Именно этим занимался великий гипнотерапевт Мильтон Эриксон. Он зеркально копи­ровал ритм дыхания, позу, тональность и жесты другого человека и, делая это, мгновенно достигал взаимопони­мания с самыми разными людьми. Люди, которые нико­гда раньше не знали его, проникались к нему полным доверием. Поэтому, если вы можете установить контакт только с помощью слов, задумайтесь, насколько повыси­лась бы сила воздействия нашей речи, если бы вы под­ключили к словам и физиологию.

Если слова воздействуют на сознание другого че­ловека, то физиология воздействует на подсознание. Именно на этом уровне мозг проделывает свою работу и делает вывод: «Слушай, этот человек похож на ме­ня. Он мне подходит». И когда такое происходит, воз­никает огромное взаимное притяжение, устанавлива­ется очень крепкая связь. Поскольку все это происхо­дит в подсознании, она тем более эффективна. Вы больше не чувствуете ничего, кроме той связи, которая между вами установилась.

Итак, как же зеркально скопировать физиологию дру­гого человека? Какие физические черты мы можем по-

догнать? Начните с голоса. Попробуйте воспроизвести его тональность и высоту, темп речи, паузы, которые он делает, громкость. Запомните и воспроизведите его лю­бимые слова и выражения. А как насчет любимых поз, ритма дыхания, контакта глазами, движений, мимики, жестов? Любой аспект физиологии, начиная с того, как человек ставит ногу при ходьбе, и кончая наклоном го­ловы, может быть предметом копирования. Поначалу кому-то это может показаться глупостью.

Ну и что с того, что вы сможете воспроизвести, как в зеркале, все, что делает другой человек? Знаете, что про­изойдет? Вы сразу почувствуете, что нашли своего бра­та по духу, человека, который вас полностью понимает, мысли которого вы можете прочесть, который очень по­хож на вас. Чтобы между вами возникло взаимопони­мание, нет необходимости точно воспроизводить все черты этого человека. Если даже вы скопируете только инто­нацию голоса и выражение лица, то сможете установить надежный контакт с любым человеком.

В течение нескольких дней попрактикуйтесь в под­ражании людям, с которыми вы общаетесь. Попробуйте скопировать их жесты и осанку. Попытайтесь подра­жать темпу и характеру их дыхания. Копируйте инто­нацию, ритм речи и тембр. Стали ли эти люди ближе вам, а вы им?

Помните эксперимент с копированием в главе, по­священной физиологии? Когда кто-то воспроизводит чью-то физиологию, он становится способным пережи­вать не только такое же психологическое состояние, но даже думать так, как думает другой. А что, если вы начнете заниматься этим регулярно в своей повседнев­ной жизни? Что, если вы станете таким искусным ими­татором, что сможете читать мысли других людей? Ка­кого взаимопонимания с ними вы могли бы достигать? Над этим можно долго размышлять, но профессионалы

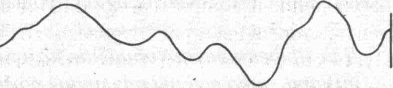
в общении делают это постоянно. Подражание — такое же мастерство, как и всякое другое. Оно достигается постоянной практикой. Тем не менее, вы можете начи­нать прямо сейчас и получить результаты.

При детальном рассмотрении можно увидеть, что по­дражание имеет два основных элемента: внимательное наблюдение и личную гибкость. Вот простой экспери­мент, который вы можете провести со своими близкими. Пусть кто-то из вас будет имитатором, а кто-то — лиде­ром. Пусть лидер за одну—две минуты постоянно меня­ет свое физическое состояние: выражение лица, осанку, ритм дыхания, внося в свое поведение как значитель­ные, видимые изменения (например, манеру держать руки) так и менее заметные (вроде напряжения мышц шеи). Это прекрасное упражнение для детей. Им это наверняка понравится. Когда закончите, обменяйтесь впечатлениями. Обсудите, насколько точно вам удалось подражать другому. Затем поменяйтесь ролями. Возможно, вы обнаружите, что упустили не меньше того, что запомнили. Любой человек может стать опытным ими­татором, но начинать следует с понимания, что существу­ют сотни выразительных движений тела, и чем большее их число вы будете знать, тем больше вы можете рассчи­тывать на успех. Хотя возможности для движений не ограничены, люди, в положении сидя, например, не рас­положены использовать эти возможности в полной ме­ре. После небольшой практики вам даже не нужно бу­дет осознавать, что вы делаете. Вы будете просто автоматически воспроизводить позы и физиологию сво­их собеседников.

Существует бесчисленное количество тонкостей в эф­фективном подражании, но в основе лежит теория о трех главных системах представления, о которых мы говори­ли в главе о выявлении стратегии. Помните, каждый из нас использует все три системы представления. Но у боль-

**Характеристики голоса, которые можно копировать**

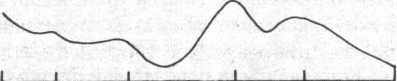
Громкий



*Громкость*

Тихий

Громкость голоса



*Темп*

Темп, или скорость произнесения речевой модели

Высокий



*Тон*

Низкий

Высота тона, или частота звука голоса



*Тембр*

Индивидуальные характеристики, или качество голоса

шинства есть свои предпочтения, те системы, которыми они пользуются чаще всего и которым больше всего до­веряют. Большинство людей относится либо к визуаль­ному, либо к слуховому, либо к кинестетическому типу. После того как вы выявили главную систему представ­лений вашего собеседника, задача установления взаимо­понимания с ним значительно упрощается.

*Для эффективного общения нам необходимо по­нимать, что все мы различны по своему воспри­ятию окружающего мира, и использовать это понимание в качестве гида в нашем общении с другими.*

*Энтони Роббинс*

Если бы наши поведение и физиология состояли из случайного набора факторов, нам было бы очень трудно выявить их и сложить в систему. Однако системы пред­ставления подобны секретным кодам. Знание одного зна­ка дает вам ключ к дюжине других. Как мы уже видели в главе 8, имеется целый набор признаков, характерных для людей с визуальной системой представлений. Среди них вербальные, т. е. употребление характерных фраз типа: «Мне это представляется таким образом», «Я не могу представить себя в этой роли» и т. д. Речь у таких людей обычно быстрая, а дыхание выполняется верхней частью грудной клетки. Голос высокий, с носовыми обер­тонами и(или) часто напряженный. Для такого челове­ка характерно мышечное напряжение, особенно в облас­ти плеч и живота. Визуально ориентированные люди имеют склонность на все указывать пальцем. У них час­то сутулые плечи и вытянутая вперед шея.

Аудитивно ориентированные люди используют фра­зы вроде: «Это звучит неплохо», «Звонок еще не про­звенел» и т. д. Речь модулирована, темп ее более сба-

***Как люди воспринимают общение***

**Визуальные Аудитивные Кинестетические**

Я чувствую, что тронут

вашими словами.

Я хочу, чтобы вы за это

Я понимаю, что вы Я слышу, что вы

имеете в виду. говорите.

Хочу, чтобы вы взгля- Я хочу, чтобы это

**Общие**

Я вас хорошо пони­маю.

Я хотел бы что-то вам сказать.

Вы понимаете, что я вам хочу сказать?

Я знаю, что это прав­да.

Я не уверен в этом.

Мне не нравится то, что вы делаете. Жизнь прекрасна.

нули на это.

Я ясно рисую карти­ну?

Вне всякого сомне­ния, это — правда.

Я вижу это пока очень смутно.

Ваша перспектива мне не ясна. Мое внутреннее представление о жизни искрящееся и кристально чистое.

прозвучало четко и

громко.

То, что я говорю, вам

понятно?

Эта информация

абсолютно точна.

Это не звучит как

тревожный звонок.

Это мне совсем не созвучно. Жизнь — в гармо­нии.

ухватились.

Вы способны за это взяться?

Эта информация на­дежна, как скала. Я не уверен, что пра­вильно следую за вашей мыслью. Я чувствую, что вы по­ступаете неправильно. Жизнь тепла и чудес­на.

лансирован, а голос четкий и звонкий. Дыхание обыч­но ровное и глубокое, диафрагмой и всей грудью. У них более сбалансированное мышечное напряжение. Если люди складывают руки или ладони, это обычно означает преимущественно слуховой доступ. Они не­много сутулят плечи и держат голову чуть-чуть скло­ненной набок.

Кинестетически ориентированные люди использу­ют фразы типа: «Я чувствую, что это не так», «Я не касался этого вопроса» и т. д. Говорят они медленно, часто делая длинные паузы между словами, низким и глубоким голосом. Активные телодвижения свидетель­ствую о тактильном или внешнем кинестетическом до­ступе. Расслабленные мышцы указывают на внутрен­нюю кинестетическую оценку внешней ситуации. Руки в свободном состоянии слегка согнуты. Оценка ис­полнена внутренней силы, голова сидит прямо и проч­но на плечах.

Есть и другие признаки, и у разных людей они про­являются по-разному, поэтому необходимо вниматель­ное наблюдение. Каждый человек уникален. Но когда вы узнали его основную систему представлений, считай­те, что вы сделали большой шаг к постижению его внут­реннего мира. Все, что вам остается, подстроиться под эту систему.

Представим кого-то, чье основное состояние — слу­ховое (аудитивное). Если вы станете убеждать его за­няться каким-то делом, разрисовывая его в ярких крас­ках в воображении этого человека, но при этом будете говорить отрывисто и очень быстро, вам вряд ли удаст­ся «достучаться» до него. Ему важно услышать то, что вы хотите сказать, он должен вслушаться в ваше пред­ложение и определить, подходит ли оно ему. По сути, он может просто не услышать вас только потому, что ваша интонация заставит его «отключиться» после самых пер-

вых слов. А если к человеку, находящемуся в визуаль­ном состоянии, вы подойдете кинестетически, говоря очень медленно и растолковывая свою точку зрения, он просто сгорит от нетерпения, он может оборвать вас и попросить перейти к делу.

Для иллюстрации этих различий я люблю приво­дить пример соседнего жилого квартала. Один из до­мов расположен на тихой спокойной улице. Почти в любое время суток вы можете выйти и услышать пение птиц. Он сказочно красив, тих и величествен, так что нельзя остаться равнодушным, проходя мимо него. В сумерки вы можете выйти в сад у дома, чтобы послу­шать птиц, почувствовать легкое дыхание ветерка, ус­лышать таинственный шелест листьев на деревьях.

Другой дом удивительно живописен. Все в нем по­ражает взгляд: высокий белый фронтон, искусно рас­писанные панели, украшающие ярко окрашенные сте­ны. В доме множество окон, поэтому в нем много света в любое время дня. В нем так много занимательного, начиная с винтовой лестницы и кончая элегантными дверями из резного дуба, что вы можете провести целый день, буквально исследуя каждый его уголок и находя что-то новое, радующее глаз.

Третий дом описать труднее. Надо войти туда и почувствовать его атмосферу. Его конструкция проч­на и внушает уважение. Комнаты излучают тепло и уют. Совершенно непостижимым образом он затраги­вает ваши самые глубокие чувства. Он как бы питает вашу душу. Сидишь в нем и просто растворяешься в этой очищающей душу атмосфере, испытывая счастье и покой.

Эти дома очень разные, но, может быть, вы уже дога­дались, что во всех трех случаях я рассказал об одном и том же доме. Но первое описание давалось с ауди-тивной, второе — с визуальной, а третье — с кинесте-

тической точки зрения. Если бы вы показывали этот дом группе людей, оценивая его достоинства, вам сле­довало бы работать во всех трех режимах. Система главных представлений каждого человека из этих трех описаний выбрала бы одно, наиболее соответствующее ей. Тем не менее, следует помнить, что люди использу­ют все три системы. Поэтому надо задействовать их все, делая акцент на той системе, которую предпочита­ет сам собеседник.

Начните составлять список визуальных, слуховых и кинестетических слов.

В течение ближайших нескольких дней прислуши­вайтесь к тому, как люди говорят, и постарайтесь опре­делить те слова, которые они используют чаще всего. Затем .попробуйте сами говорить с ними, используя тот же набор слов. Заметили их реакцию? А потом попро­буйте говорить с ними, используя другую систему пред­ставлений. Какова будет их реакция на этот раз?

**Предикативные слова**

***Визуальные Аддитивные***

видеть слышать

смотреть слушать

наблюдать звучать (звуки)

появляться музицировать

показывать гармонизировать

озарять настраивать

обнаруживать навострить уши

предвидеть звенеть

освещать тишина

мигать слышаться

чистый звонкий

туманный глухой

сфокусированный

расплывчатый

искрящийся

кристальный

воображать

***Кинестетические***

чувствовать

прикасаться

хватать

держать

проскальзывать

ухватиться

прильнуть

вступить в контакт

выбросить

повернуться

сплошной

нечувствительный

твердый

шероховатый

испытывать

плотный

медоточивый

диссонанс

неслышимый

сверхгромкий

спрашивать

***Неопределенные***

чувство

опыт

думать

узнавать

обрабатывать

решать

мотивировать

считать

менять

воспринимать

нечувствительный

четкий

скрывать

осознавать

знать

различать

Хочу привести вам один пример эффективности сис­темы зеркального копирования. Недавно я был в Нью-Йорке и, желая расслабиться, пошел в Центральный парк. Погулял немного, присел на скамейку, чтобы отдохнуть. Я обратил внимание на парня, сидящего напротив меня. И я начал зеркально копировать его. (Когда это уже вошло в привычку, очень трудно остановиться.) Я ско­пировал его манеру сидеть, дышать, поставил ноги точно так же, как он. Он начал бросать хлебные крошки пти­цам, и я стал делать то же самое. Он слегка покачал

**Предикативные фразы**

Предикатами называются слова (глаголы, прила­гательные, наречия), обозначающие процессы и ис­пользуемые людьми в момент общения для выраже­ния их внутреннего опыта посредством слуховой, зрительной или кинестетической модальности. Неко­торые из наиболее распространенных предикативных фраз приводятся ниже\*.

***Визуальные***

Зрелищно (загляденье) Мне видится

Ни тени сомнения

Вид с птичьего полета Бросить взгляд Элегантный

Туманный вид

С глазу на глаз

Бросать взгляды Расширить перспективу Увидеть суть

Туманная идея

В свете этого

В лице...

С учетом...

Выглядит вроде как Устраивать сцену Внутреннее представление Вообразить

Мысленным взором Невооруженным глазом Нарисовать картину

***Аудитивные***

Могущество слова Болтовня

Звонкий, как колокольчик Ясно выраженный Вызывать

Рассказывать в деталях Самовыражаться

Давать отчет

Только для ваших ушей Переговорить аудиторию Услышанный голос Скрытый подтекст Попридержи язык

Пустой разговор Выразить суть

Громко и ясно

Манера говорить Обратить внимание на Велеречивый человек Звенеть звонком

По правде говоря Поставить задачу

Фотографическая память Как ясный день

Как картинка

Проследить

Близорукий

С больных глаз

Уставиться в пространство Под самым носом

Четкий

Путаться в словах Слово за слово Едва слышный В слышимом диапазоне Хорошо информирован Отрывисто говорить Скороговорка Выговориться

***Кинестетические***

Чисто вымытый

Закипать

Выкрошиться

Ухватиться за что-либо Необъятный

Вверх ногами

Кое-как, еле-еле

Свернуть шею

Выложить карты на стол

Держись!

Горячий спор

Горячие головы

Взяться за что-либо

Как по маслу

Вылететь из головы

Тянуть все жилы

Держать себя

Хладнокровный

Неважный

Прочное основание

Острый как бритва Поймать ветер в паруса Раствориться в воздухе Поймать удачу

Мягкий человек Запаниковать

Не улавливать

Слишком много преград Сжать губы

Начать сначала

\* Целью копирования предикативных выражений является «подгонка» языка к тому, на котором говорит ваш собеседник, чтобы установить с ним взаимоотношения и достигнуть взаи­мопонимания.

головой, и я тоже. Он поднял глаза, и я тоже поднял. Он посмотрел на меня, а я — на него.

Скоро он встал и направился ко мне. И это неудиви­тельно. Я был интересен ему, поскольку он почувство­вал во мне родственную душу. И мы разговорились. При этом я все время подражал интонации его голоса и используемой им фразеологии. Спустя несколько ми­нут он сказал: «Совершенно очевидно, что вы очень ин­теллигентный человек». Почему он так сказал? Пото­му что почувствовал, что я очень похож на него. Очень скоро он признался, что у него появилось чувство, что он знает меня лучше, чем тех людей, с которыми знаком на протяжении двадцати пяти лет, и даже предложил поступить к нему на работу.

Я знаю, что некоторые люди, с которыми я говорю о копировании, не воспринимают его всерьез и считают, что это противоестественно, и даже неприлично. Но са­ма идея, что это противоестественно абсурдна. Всякий раз, когда вы устанавливаете с человеком хороший кон­такт, вы начинаете подражать ему в физиологии, тональ­ности голоса и т. д., это вполне естественно. Когда на моих семинарах кто-то из слушателей выражает скеп­тицизм по поводу взаимного копирования, я просто про­шу его посмотреть на своего соседа, чтобы убедиться, что у них одинаковая манера сидеть. И ноги скрещены одинаково, и наклон головы тот же самый. И это естест­венно, говорю я, все в классе начинают подгонку друг к другу непроизвольно, потому что на протяжении не­скольких дней семинара вы активно взаимодействова­ли. После этого я спрашиваю человека, как он относит­ся к своему соседу, и он обычно говорит: «Превосходно!» или «Я чувствую близость». После этого я прошу его соседа изменить свою физиологию и переменить позу. Когда я спрашиваю первого участника, как он сейчас относится к своему соседу, обычно получаю ответы ти-

па: «Мы несколько отдалились», или «Не так друже­ски, как прежде», или «Я уже не уверен в своем хоро­шем отношении».

Так что копирование — естественная часть взаимо­действия. Часто мы делаем это непроизвольно. В этой главе мы учимся тому, что можно назвать рецептами установления контакта, чтобы мы могли привести лю­бую беседу к нужному нам результату, даже если на­чинаем разговор с совершенно незнакомым челове­ком. Что касается того, не является ли это манипули­рованием другими людьми, то скажите мне: а не кажется ли вам, что вы в большей степени манипули­руете собой, чем собеседником? И помните, что когда вы подражаете другому человеку, вы занимаетесь под­гонкой себя, а не его. Поэтому я хочу задать вам во­прос несколько иначе: хотите ли вы манипулировать самим собой?

Когда вы начинаете копировать другого человека, то не теряете свою собственную индивидуальность. Дело в том, что ни один из нас не является исключительно визуальным, аудитивным или кинестетическим типом. Мы все стремимся быть более гибкими, копировать про­сто некую общность физиологических проявлений, ко­торая подчеркивает нашу индивидуальность. Когда я копирую кого-то, я пользуюсь возможностью испытать его чувства, мысли, переживания. Это — мощный, инте­ресный и вдохновляющий урок постижения чужого опы­та и обмена взглядами на мир с другими людьми.

Умение взаимодействовать с массами — верный путь к крупному успеху. Самые яркие лидеры сильны во всех трех системах представления. Мы верим тем лю­дям, которые обращаются к нам на всех трех уровнях и создают у нас впечатление цельности — когда все три аспекта их личности выражают одно. Давайте вспом­ним прошедшие президентские выборы. Не правда ли,

Рональд Рейган, несмотря на свой возраст, остается ви­зуально привлекательным мужчиной? Обладает ли он притягательной интонацией и манерой речи? Может ли он эмоционально «завести» вас своими чувствами пат­риотизма и перспективы? Большинство людей, даже те, кто не согласен с его политикой, на все эти вопросы дадут положительный ответ. Неслучайно они называ­ют его «великим коммуникатором». А теперь вспомни­те Уолтера Мондейла. Разве он столь же привлекате­лен внешне? Когда я задаю этот вопрос на своих семинарах, я счастлив, если получу хотя бы двадцать процентов положительных ответов. Обладает ли он при­тягательной интонацией и манерой речи? Здесь я полу­чаю еще меньшее число положительных ответов. Даже те, кто согласен с тем, что говорит Мондейл, редко отве­чают «да» на этот вопрос. Может ли он задеть эмоцио­нальную сторону вашей натуры своими чувствами пат­риотизма и перспективы? Вместо ответа на этот вопрос я обычно слышу смех. В этом кроется одна из главных причин его поражения. Так что разве удивительно, что Рейган победил на выборах с большим перевесом?

Вспомните о том, что произошло с Гари Хартом. Он был чрезвычайно привлекателен на всех трех уров­нях. Мондейл имел больше денег и больше опыта ра­боты в Белом доме, поэтому его участие в выборах пред­ставлялось логичным. Тем не менее Харт вступил в президентскую гонку — но только на короткое время. Что же произошло? Мне кажется, что ему не хватало цельности. Когда его спросили, зачем он поменял фа­милию, он ответил, что это неважно, но его движения, мимика, жесты и интонация голоса утверждали обрат­ное. Ему нужно было встать перед журналистами и сказать: «Да, я поменял фамилию. Но я сделал это для того, чтобы вы судили меня не по моему имени, а по моим делам». Вместо этого он промямлил что-то не-

вразумительное. Потом, когда его вынудили поделиться своими «новыми идеями», большинство людей увиде­ли, что в них нет ничего существенного. Это была пус­тая болтовня.

А как насчет Джеральдины Ферраро? Как вы ду­маете, это внешне привлекательная женщина? Около 60% людей, которым я задавал этот вопрос, ответили утвердительно. Как вы считаете, у нее привлекательная интонация? Вот здесь Ферраро несколько теряет, и те­ряет по-крупному. От 80% до 90% опрашиваемых отве­тили, что ее голос не только неприятный, но и раздра­жающий. (Единственным исключением были жители Нью-Йорка.) И только 10% ответили, что она может увлечь их эмоционально. Теперь можете сами предста­вить, как трудно завоевать популярность — даже если вами владеют самые великие идеи в мире, — если лю­ди будут всякий раз раздражаться, как только вы от­кроете рот. Даже то, что она женщина и что баллотиро­валась в одном списке с Мондейлом, не помогло госпоже Ферраро заручиться поддержкой избирателей. Инто­нации ее голоса, неспособность задеть эмоциональную сторону души людей и, наконец, недостаток конгруэнт­ности оказались решающими. Было много эпизодов, ко­гда она давала путаные ответы на вопросы избирателей об абортах, об упреждающем атомном ударе, о финан­совом положении ее мужа и т. д. Уже одна только ком­муникативная неуклюжесть кандидатов от демократи­ческой партии предопределила их поражение.

Давайте теперь вспомним кого-нибудь из преуспе­вающих деятелей культуры, например Брюса Спринг-стина. Залы во время его концертов набиты битком. И это неслучайно. Ведь он доставляет истинное наслаж­дение и глазу, и слуху. Будучи визуально привлека­тельным, общаясь со своей аудиторией полным чувства голосом, он достигает потрясающего взаимопонимания.

И это является лучшим доказательством его конгру­энтности.

А теперь вспомните о каком-нибудь президенте из современной истории. Кого вы считаете мощной, хариз­матической фигурой... Вы наверняка вспомнили Джо­на Кеннеди. 95% опрошенных мной назвали именно его. Почему? Этому есть множество причин, давайте назо­вем хотя бы несколько. Как вы считаете, Кеннеди был внешне привлекательным человеком? Уверен, вы отве­тите «да». Я очень редко встречал людей, которые ду­мали иначе. А каков он с аудитивной точки зрения? 90% согласились, что и с этой стороны он был привлека­тельным человеком. Мог ли он вызвать эмоциональ­ную реакцию людей высказываниями типа: «Не спра­шивай, что твоя страна может сделать для тебя, спрашивай, что ты можешь сделать для своей страны»? Он был великим мастером общения и влияния на лю­дей. Был ли он цельным? Я думаю, что Хрущев убе­дился в его конгруэнтности. Карибский кризис был тес­том на цельность для Кеннеди и Хрущева. Они смотрели друг другу прямо в глаза и, как сказал позднее один писатель, «Хрущев сморгнул первым».

Исследования биографии преуспевающих людей по­казывают вновь и вновь, что все они имели талант уста­навливать взаимоотношения с другими людьми. Тот, кто гибок и привлекателен во всех трех аспектах, может влиять на массы в качестве проповедника, учителя, биз­несмена или политического лидера. Но для того чтобы добиться этого, вам не нужно никаких природных та­лантов. Если вы способны видеть, слышать и чувство­вать, вы способны и на установление взаимоотношений с любым человеком, просто копируя его поведение. Вам нужно найти в нем те черты, которые вы сможете скопи­ровать неназойливо и не оскорбительно для него. Если же вы попытаетесь копировать человека, страдающего

от астмы или нервного тика, он подумает, что вы над ним издеваетесь.

Путем постоянной практики вы способны проникнуть в мир своего собеседника, разговаривая с ним в его режиме. Это вскоре станет вашей второй натурой, и вы будете делать это автоматически. Научившись эффек­тивно копировать других, вы сможете не просто уста­навливать контакт с ними, но и перехватывать инициа­тиву и заставлять следовать за вами. При этом неважно, насколько вы разные, где и при каких обстоятельствах встретились. Если вы сможете создать атмосферу взаи­мопонимания со своим собеседником, он рано или позд­но также изменит свое поведение, чтобы установить кон­такт с вами.

Позвольте мне привести вам один пример. Несколь­ко лет назад, занимаясь вопросами рационального пи­тания, я познакомился с одним очень влиятельным вра­чом с Беверли-Хиллз. Знакомство наше началось не лучшим образом. Он настаивал на немедленном реше­нии своего вопроса, а меня в это время не было в горо­де. Ему не понравилось, что приходится ждать столь молодого партнера — а мне тогда был только двадцать один год, — и, когда, наконец, я увиделся с ним, он был настроен очень неприязненно.

Когда я вошел, он сидел, выпрямившись, на стуле, все его мышцы были напряжены. Я сел на стул напротив, принял точно такую же позу и начал воспроизводить ритм его дыхания. Он заговорил быстро, я ему ответил так же. У него была необычная жестикуляция (он по­стоянно делал круговые движения правой рукой), и я стал жестикулировать так же.

Несмотря на крайне неблагоприятные обстоятель­ства нашей встречи, мы начали потихоньку сходиться. Почему? Потому что, подражая его поведению, я уста­новил с ним контакт. Прошло немного времени, я по-

чувствовал, что могу стать лидером. Во-первых, я сни­зил темп речи. Он также стал говорить медленнее.  
Затем я откинулся на спинку стула, он повторил мое  
движение. Поначалу я старался подстраиваться под  
него, имитируя его движения. Но по мере развития  
взаимопонимания я почувствовал, что могу заставить  
его подстраиваться под меня и подражать мне. Вскоре он пригласил меня в ресторан, и наша встреча закончилась тем, что мы мирно пообедали, беседуя, как давние друзья. А ведь это был тот самый человек, который меня буквально ненавидел, когда я вошел. To  
есть, я хочу сказать, что вам не нужны никакие идеальные обстоятельства для установления хорошего контакта. Вам просто нужно уметь адаптировать свое поведение к поведению собеседника.

То, что я проделал с этим человеком, можно назвать «подражание и лидерство». Подражание — просто умелое копирование, умение двигаться так же, как двигается этот человек, использовать те же жесты, что и он. Освоив технику подражания, вы научитесь менять свою физиологию и поведение практически инстинктивно вме­сте с другими людьми. Взаимодействие не является чем-то статичным; оно не остается устойчивым после того, как достигнуто. Это динамичный, плавный и гиб­кий процесс. Ключом к установлению поистине проч­ного долгосрочного партнерства является умение под­страиваться под то, что испытывает и делает другой человек, точно так же ключом к подражанию является способность элегантно и точно «переключать переда­чи» так же, как это делает другой.

Лидерство является прямым следствием подража­ния. Установив контакт с кем-то, вы создаете почти фи­зически ощутимую связь. Лидерство должно естествен­но вытекать из подражания. Вы достигаете такой точки, когда сами начинаете инициировать изменения, а не про-

сто следовать *за* другим человеком, такой точки, когда контакт, установленный вами, становится настолько проч­ным, что, когда вы изменяетесь, ваш собеседник, сам того не замечая, начинает следовать за вами. Вы, наверное, замечали, как, засидевшись в дружной компании за пол­ночь, все начинают зевать, стоит кому-то одному зев­нуть, хотя никто до этого не чувствовал усталости. Луч­шие продавцы пользуются этим приемом: они стараются проникнуть в мир своего потенциального покупателя, установить с ним контакт, а затем в этом контакте ис­полнять роль ведущего.

Когда мы рассматриваем контакт с этой точки зре­ния, возникает закономерный вопрос: а что, если ваш партнер вне себя от гнева? Должны ли мы зеркально отображать его ярость? Конечно, это вопрос выбора. Однако в следующей главе мы поговорим о том, как можно сломать чьи-то стереотипы, будь то ярость или отчаяние, и как сделать это мгновенно. Иногда целесо­образнее уничтожить стереотипы, чем копировать гнев. Но, начав с копирования чьей-то ярости, вы можете так глубоко проникнуть в мир этого человека, что он сам расслабится, когда расслабитесь вы. Помните, взаимо­понимание — это не только постоянная улыбка на ли­це. Контакт предполагает взаимную реакцию. Улич­ные хулиганы, например, считают, что на злость нужно всегда отвечать злостью. Иногда, конечно, нужно быть столь же напряженным в своем диалоге с собеседни­ком, сколь и он, поскольку это вызов вам, а авторитет в нашей культуре часто завоевывается достойным отпо­ром.

Проделайте такой эксперимент. Вступите с кем-ни­будь в разговор. Скопируйте позу, голос и ритм дыха­ния вашего собеседника. Спустя некоторое время изме­ните свою позу и интонацию голоса. Обратите внимание, следует ли ваш собеседник за вами. Если нет, вернитесь

к прежним манерам и начинайте все сначала, но на этот раз не столь резко. Если, несмотря на ваши попытки стать лидером и вести, собеседник вам не подчиняется, это просто означает, что у вас еще нет достаточного взаи­мопонимания. Попробуйте установить более тесный кон­такт и проведите эксперимент заново.

***Подстраивание и лидерство***

***«Цифровое» подстраивание:***

*•* Согласование предикативных слов и фраз

• Согласование последовательности приемов доступа

• Согласование тональности

• Согласование высоты тона

***Аналоговое подстраивание, или зеркальное копирование:***

*•* Дыхание

• Пульс

• Влажность кожи

• Положение головы

• Выражение лица

• Движения бровей

• Размер зрачка

• Мышечный тонус (напряжение)

• Колебания веса

• Движения ног

• Расположение частей тела

• Пространственное расположение частей тела

• Жесты

• Перемещение тела в пространстве

• Поза

*Я велел ему заглядывать в жизнь других лю­дей, как в зеркало, и оттуда брать примеры для себя.*

*Теренций*

Что главное в установлении контакта? Гибкость. Пом­ните, что самым большим препятствием на пути взаимо­понимания является убеждение, что у других людей та же карта мира, что и у вас, что все видят окружающий мир точно так же, как и вы. Умелые специалисты по общению редко совершают эту ошибку. Они знают, что им нужно менять и свой язык, и тональность, и ритм дыхания, и жесты до тех пор, пока они не найдут такой способ, который благоприятствует достижению их целей.

Если вам не удалось установить контакт с кем-то, вы часто склонны полагать, что ваш собеседник — безна­дежный глупец, который не понимает очевидного. Но такой вывод дает абсолютную гарантию, что вы ничего не добьетесь. Гораздо лучше изменять манеру речи и поведения до тех пор, пока они не совпадут с его моде­лью внешнего мира.

Один из важнейших принципов НЛП гласит, что суть вашей коммуникации — это тот ответ, который вы про­воцируете. Умение вызвать ответ — это то, на чем бази­руется искусство общения. Если вы уговариваете кого-то сделать одно, а он делает совсем другое, виноваты вы сами. Вы не нашли способа довести до собеседника свою информацию.

Все это чрезвычайно важно в любом деле. Давайте рассмотрим профессию учителя. Самая большая траге­дия в образовании заключается в том, что большинство учителей прекрасно знают свой предмет, но совершенно не знают своих учеников. Они не представляют, как их ученики обрабатывают информацию, как работает их сознание, они не знают их систем представлений.

Но лучшие учителя инстинктивно чувствуют, как под­строиться и стать лидером. Они способны установить контакт, поэтому их информация доходит до учеников. Непонятно, почему все учителя не могут это делать? Научившись вести за собой класс, научившись пред­ставлять информацию в таком виде, чтобы ученики мог­ли эффективно обрабатывать ее, они могут совершить подлинную революцию во всей системе образования.

Некоторые учителя полагают, что поскольку они зна­ют свой предмет, то все коммуникативные неудачи ле­жат на совести учеников, которые не могут учиться. Но, как мы уже знаем, сутью общения является не содержа­ние, а умение вызвать реакцию. Вы можете знать все об истории Римской империи, но, если вы не можете уста­новить контакт с учениками, если вы не способны пере­нести эту информацию из своей «карты» в «карты» слушателей, ваши знаний будут бесполезны. Вот поче­му лучшими учителями считаются те, кто умеет уста­навливать контакт. Вот случай, происшедший в одном из классов, в котором все ученики договорились между собой, что ровно в 9 часов они одновременно бросят на парты свои учебники, чтобы таким образом сорвать урок. Когда они сделали это, учительница, нисколько не сму­тившись, отложила мел, взяла свой учебник и бросила его на стол, сказав при этом: «Извините, я не успела». После этого, как она рассказывает, в ее классе никогда не было проблем с дисциплиной.

Основоположники науки НЛП приводят интересный пример того, как должна организовываться учебная ра­бота. У одного студента колледжа, основная система представлений которого была кинестетической, понача­лу были трудности с чтением электрических схем. Этот предмет ему казался очень сложным и утомительным. Ему было очень трудно вникать в суть понятий, вводи­мых в визуальной форме.

И вот однажды он стал представлять, что происходи­ло бы с ним, если бы он сам был электроном, путешест­вующим по электрической цепи, изображенной перед ним. Он представлял себе свои различные реакции и изменения поведения, когда он вступает в контакт *с* различными компонентами цепи, обозначенными в ви­де символов. И сразу же схема будто ожила и приобре­ла для него совершенно новый смысл. Ему даже понра­вился этот процесс, а каждая схема казалась новой одиссеей. Это так его заинтересовало, что в результате он стал инженером-электриком. Его ожидал успех, по­тому что он научился учиться, используя свою основ­ную систему представлений. Почти всех детей, которые оказались отброшенными нашей системой образования, можно научить, и они способны к обучению. Мы просто не знаем, как это делать. Мы никогда не пытались уста­новить с ними контакт и никогда не старались подстро­иться под их стратегию учебы.

Я сделал акцент на преподавательском труде по той причине, что это та работа, которой мы все занимаемся либо дома со своими детьми, либо на работе с нашими сотрудниками или начальством. Что срабатывает в клас­се, срабатывает и в офисе, и дома.

Есть еще одно, последнее замечание о волшебстве вза­имопонимания. Это наиболее доступное умение в ми­ре. Вам не нужны для этого объемные учебники, специ­альные курсы. Вам не нужно никуда ездить на учебу и поступать в ученики к какому-нибудь мастеру, вам не нужно потеть над диссертацией. Единственное, что вам необходимо, — это ваши глаза, уши, органы осязания, .вкуса и запаха.

Вы можете начать вырабатывать в себе умение взаи­модействовать прямо сейчас. Мы постоянно с кем-то разговариваем и поддерживаем отношения. Контакт — это способ делать и то, и другое. Вы можете учиться

искусству взаимодействия, когда сидите в ожидании са­молета, копируя людей, стоящих в очереди. Вы можете пользоваться методиками этого искусства в магазине, на работе и дома. Если, например, вы беседуете в отделе кадров по поводу приема на работу, вы можете подстро­иться и копировать опрашивающего вас «кадровика», и он непременно проникнется симпатией к вам. Исполь­зуйте эти методики в своих деловых связях, чтобы уста­новить хорошие отношения с клиентами. Если вы хоти­те стать профессионалом в деле общения, все, что вам нужно, это научиться проникать в мир другого челове­ка. Для этого у вас уже есть все, что надо.

Существует еще один способ добиться взаимопони­мания, набор индивидуальных признаков, который по­могает определить, почему люди делают тот или иной выбор. Это...

**14**

**Признаки совершенства -метапрограммы**

*В правильном ключе можно сказать что угод­но, в неправильном — ничего. Единственная тонкость в том, чтобы подобрать нужный ключ.*

*Джордж Бернард Шоу*

Один из самых простых способов убедиться в неве­роятном многообразии человеческих реакций — пого­ворить с группой людей. Вы просто не сможете не заме­тить, насколько разные люди по-разному реагируют на одинаковые сообщения. Вы рассказываете им какую-то историю, и один слушает затаив дыхание, а у другого от зевоты скулы сводит. Можно подумать, что у людей раз­ные языки мышления, и это проявляется именно при слушании. Так почему же разные люди так по-разному реагируют на одну и ту же информацию? Почему один человек видит стакан полупустым, в то время как другой наполовину полным? Почему один человек, услышав что-то, переполняется энергией, волнением и мотивацией, в то время как другой, услышав то же самое, не выражает никакой реакции? Приведенное выше выска-

зывание Шоу абсолютно верно. Если вы обращаетесь к кому-то в правильном ключе, предугадав реакцию, вы можете добиться всего. Если же вы обратитесь к чело­веку в неправильном ключе, не добьетесь ничего. Ника­кая самая вдохновляющая речь, самая глубокая мысль, самая тонкая критика не будут иметь абсолютно никакого смысла, если они не будут поняты как интеллектуально, так и эмоционально тем человеком, кому они адресованы. Это основные ключи не только к личной власти, но и ко многим более широким вопросам, которые решаются коллективно. Если вы хотите стать человеком, способным убеждать, мастером общения как в бизнесе, так и в личной жизни, вам необходимо научиться подбирать нужный ключ к нужному человеку.

Путь к этому лежит через метапрограммы. Метапрограммы — это ключи к тому, как человек перераба­тывает информацию. Это мощные внутренние модели, которые помогают определить способы формирования своих внутренних представлений и поведения челове­ка. Метапрограммы — это внутренние программы, используемые нами для того, чтобы решить, на что нам, обратить внимание. Мы искажаем, стираем и обобщаем информацию по той причине, что наше сознание способно воспринимать только определенное количество информации за единицу времени.

Наш мозг перерабатывает информацию во многом так же, как и компьютер. Он поглощает фантастическое количество данных и организует их в такую кон­фигурацию, которая имеет определенный смысл для конкретного человека. Компьютер не может работать без программного обеспечения, которое создает в нем структуру для выполнения конкретных задач. Мета­программы выполняют во многом такую же функцию для нашего мозга. Они структурируют поток впечатле­ний, управляя нашим вниманием, вливая в них опреде-

ленный смысл. Они дают нам основание решать, что интересно, а что скучно, что является благословением, а что потенциальной бедой. Для общения с компьютером вам необходимо понимать его программное обеспече­ние. Для эффективного общения с другим человеком вам необходимо понимать его метапрограммы.

У людей есть модели поведения, а также модели, в соответствии с которыми они организуют свой опыт для создания этого поведения. Только посредством пони­мания этих моделей сознания вы можете довести свою информацию до ее адресата, будь то попытка убедить кого-то купить автомобиль или поверить в вашу лю­бовь. Хотя житейские ситуации могут меняться, про­цесс понимания человеком различной информации и организации мышления имеет устойчивую структуру. *Первая метапрограмма означает движение к че­му-то или движение прочь от чего-то.* Всякое челове­ческое поведение обусловлено желанием получить удо­вольствие или избежать боли. Вы отдергиваете руку от зажженной спички, чтобы избежать боли, вызванной ожо­гом. Вы сидите на берегу реки и наблюдаете за заходом солнца, потому что получаете удовольствие от этого изу­мительного зрелища.

Это же верно и в отношении более сложных человеческих действий. Один человек ходит на работу пешком потому, что ему это просто нравится. Другой ходит потому, что страшно боится ездить в автомобиле. Одно­му нравится читать Фолкнера, Хемингуэя или Фицджеральда, потому что ему нравится их проза и мысли. Он читает ради удовольствия, доставляемого чтением. Другой читает этих же писателей по иной причине — он боится прослыть невеждой среди знакомых. Он не столько ищет удовольствия, сколько старается избежать боли; он как раз движется прочь от чего-то, а не стре­мится к чему-то.

Как и прочие метапрограммы, которые мы с вами об­судим, этот процесс ни в коем случае нельзя абсолютизи­ровать. Мы все одновременно движемся к каким-то ве­щам и удаляемся от других. Нет людей, которые отвечали бы совершенно одинаково на один и тот же стимул, хотя у каждого есть свой доминирующий режим, четкая тен­денция к той или иной программе. Некоторые люди час­то и с любопытством идут на риск. Они чувствуют себя наиболее комфортно, когда идут навстречу чему-то вол­нующему. Другие, наоборот, проявляют осторожность, обеспокоенность и чувство страха; они видят окружающий мир в более мрачном свете. Они предпочитают действия, которые позволяют им держаться подальше от опасного, пугающего и сопряженного с волнениями. Что бы узнать, к чему люди склонны двигаться, *спросите их, что они хотят получить в жизни — дом, машину, ра­боту или что-то еще.* Обратите внимание на то, говорят, ли они вам о том, чего хотят, или о том, чего не хотят.

Что может означать эта информация? Очень мно­гое. Если вы бизнесмен, продающий какие-то свои изде­лия, вы можете продвигать их на рынок двумя способа­ми: популяризируя то, что делает ваш товар, и то, чего он не делает. Например, вы можете рекламировать машину, делая акцент на том, как быстро она ездит, какой престиж в глазах других получает ее владелец, и т. д. Или вы можете подчеркивать, что она не потребляет много горючего, не требует много денег на обслуживание или чрезвычайно безопасна в случае аварии. Стра­тегия, которой вам следует воспользоваться, должна определяться стратегией того человека, с которым вы имеете дело. Если вы воспользуетесь неверной метапрограммой в контактах с покупателем, вы ничего не сможете добиться. Вы будете пытаться подвинуть челове­ка вперед, а он будет изо всех сил искать повод, чтобы вернуться назад.

Помните, автомобиль также может двигаться по од­ной и той же дороге вперед или назад. Все зависит от того, куда вы направляетесь. Это же правило соблюда­ется и на личном уровне. Предположим, вы хотите, что­бы ваш ребенок больше времени уделял подготовке до­машнего задания. Вы можете сказать ему: «Тебе нужно больше заниматься, иначе ты не поступишь в престиж­ный институт». Или: «Посмотри на Фреда. Он не учился, как следует, поэтому вылетел из школы и будет теперь всю свою жизнь работать на бензоколонке. Разве та­кую жизнь ты хочешь для себя?» Насколько удачна будет эта стратегия? Все зависит от вашего ребенка. Если он мотивирован в основном на то, чтобы держать­ся от чего-то подальше, она может хорошо сработать. Но что, если его, наоборот, притягивают вещи? Что, если его мотивируют такие вещи, которые возбуждают, и ему хочется приблизиться к таким вещам, которые он счи­тает привлекательными? Если его реакция именно та­кова, вы не добьетесь изменений в его поведении, если указывать на то, от чего нужно держаться подальше. Вы можете распинаться перед ним до посинения, но ре­зультата не добьетесь. Это все равно, что говорить по-латыни с человеком, знающим только греческий. Вы тратите время, причем не только свое, но и ребенка. И действительно, люди, ориентированные на движение впе­ред, часто выходят из себя, когда им указывают на не­гативные примеры, от которых надо отталкиваться. По­этому вы лучше сможете мотивировать своего ребенка, если скажете: «Занимайся хорошенько, и ты сможешь поступить в тот институт, который сам выберешь».

*Вторая метапрограмма имеет дело с внутренней и внешней оценкой.* Спросите у кого-нибудь, каким об­разом он узнает о своих успехах в работе. Для некото­рых людей подтверждение должно прийти из внешнего мира. Босс похлопает вас по плечу и скажет, что вы

очевидным, что он использует внутренние оценки. (Ори­ентированные на внешнюю оценку редко подходят к вам и говорят, что и как вы должны делать.) Далее из его разговора с друзьями я также понял, что он стара­ется отодвинуться от явлений. Поэтому я сказал ему: - «Я не могу убедить вас сделать что-то. Вы единствен­ный, кто способен убедить себя». Он не знал, как реаги­ровать на такой ответ. Он рассчитывал, что я начну предъявлять свои аргументы, а он будет отвергать их. А сейчас он вынужден был согласиться с тем, что я сказал, так как в глубине души чувствовал, что это прав­да. После этого я сказал: «Вы единственный человек, который точно знает, что он потеряет, если не прослуша­ет мой курс». Обычно такое замечание звучит для меня ужасно. Но я старался говорить на его языке, и это сработало. Обратите внимание, я не говорил о том, что он много потеряет, если не придет. Если бы я сказал так, он бы никогда не пришел. Вместо этого я сказал: «Вы единственный, кто знает (реверанс в сторону его внут­ренней оценки), что потеряет (реверанс в сторону его отрицательной метапрограммы), если не запишется...» Он ответил: «Да, это так», — подошел к столу и вписал в список группы свое имя. Если бы я ничего не знал о метапрограммах, я бы постарался убедить его, попросив поговорить с другими, кто посещал мой семинар (внеш­ние оценки), и я бы стал рассказывать ему о той пользе, которую он получит (ориентация на движение по на­правлению к чему-то). Но это был бы способ, которым можно было заинтересовать меня, но не его.

*Третий набор метапрограмм формируется вокруг вопроса: учитываете ли вы свои собственные инте­ресы или же интересы других!* Некоторые люди рас­сматривают человеческие взаимоотношения в основном с той точки зрения, что это может дать им лично, дру­гие — что это может дать им и другим. Безусловно,



люди редко представляют собой ту или другую катего­рию в чистом виде. Если вы, как говорится, «гребете только под себя», вы становитесь самозацикленным эгои­стом. Если вы заботитесь только о других, вы станови­тесь мучеником.

Если бы вы занимались наймом людей на работу, как вы думаете, вам было бы полезно знать, в каком месте этой шкалы находится претендент? Не так дав­но одна из крупных авиакомпаний провела исследо­вания и пришла к выводу, что 95% жалоб подавалось на 5% персонала. Эти 5% персонала были теми, кто «гребет под себя»; они были заинтересованы только собой, а не другими. Значит ли это, что они были пло­хими работниками? И да, и нет. Очевидно, что они занимались не своим делом, и оно получалось у них плохо, хотя, может быть, они выглядели привлекатель­но, были трудолюбивы и общительны. Вполне возмож­но, это были хорошие люди, которые оказались не на своем месте.

Как же поступила авиакомпания? Она заменила этих людей на тех, кто учитывал интересы других. Ком­пания нашла новых кандидатов посредством группо­вых интервью, в которых потенциальные служащие должны были ответить на вопрос, почему они хотят работать в авиакомпании. Большинство из претенден­тов думали, что о них судят по тем ответам, которые они дают перед группой, а в действительности их су­дили по тому поведению, которое они показывали как члены группы. То есть, именно те люди, кто уделял большее внимание другим, кто чаще встречался глаза­ми с другими, улыбался или ободрял их, когда они выступали перед аудиторией, получали самый высо­кий рейтинг, в то время как те, кто оказывал меньше внимания другим, поскольку был погружен в свой соб­ственный мир и озабочен только своими ответами, не бы-

ли взяты на работу. После этого количество жалоб на работу авиакомпании сократилось на 80%. Вот поче­му метапрограммы так важны в мире бизнеса. Как вы можете оценить другого человека, если вы не знаете, что его мотивирует? Как вы можете подобрать работу для ваших служащих и нового человека на имеющее­ся у вас место по требуемым навыкам, способности к учебе и внутреннему настрою? Многие очень способ­ные люди разрушили свою карьеру только потому, что делали работу, не соответствующую их внутренним ка­чествам. Мучения в одном контексте могут стать не­оценимым богатством в другом.

В сфере обслуживания, например в авиакомпаниях, безусловно, необходимы люди, умеющие заботиться о других. Если же вы нанимаете аудитора, вам лучше взять человека, который думает лишь о своих интере­сах. Сколько раз вам приходилось иметь дело с такими людьми, которые оставляли о себе смешанное чувство, потому что делали свою работу хорошо с интеллекту­альной точки зрения, но плохо с эмоциональной? Это все равно, что иметь дело с врачом, который думает только о себе. Он может быть прекрасным диагностом, но, если вы не почувствуете, что он заботится о вас, его лечение не будет эффективным. В действительности такой че­ловек может лучше проявить себя как исследователь, чем клиницист. Подобрать нужного человека на нуж­ную работу — одна из самых больших проблем в биз­несе. Но эту проблему можно решать, если люди будут знать, как оценивать процесс обработки информации потенциальным работником.

Следует заметить, что не все метапрограммы одина­ковы. Люди, которые двигаются к чему-то, лучше, чем те, кто удаляется от чего-то, не так ли? Возможно. Не станет ли мир лучше, если будет больше людей, забо­тящихся об интересах других, чем тех, которые забо-

тятся только о себе? Возможно. Однако мы имеем де­ло с такой жизнью, какова она есть, а не с такой, какой мы ее хотим видеть. Вам бы хотелось, чтобы ваш сын двигался к чему-то, а не от чего-то. Но если вы хотите оказывать на него влияние, вам надо подстроиться под его восприятие информации, а не под ваши идеи того, каким должен быть его мир. Задача заключается в том, чтобы присмотреться к человеку как можно вни­мательнее, прислушаться к тому, что он говорит, какие метафоры и любимые выражения использует, какую физиологию проявляет в состоянии внимания и раз­дражения. Люди постоянно сами проявляют свои ме­тапрограммы. Не нужно так уж много концентриро­ванных усилий, чтобы понять, какие тенденции проявляет человек или о чем он заботится в данный момент. Чтобы определить, не является ли человек эгои­стом, обратите внимание на то, сколько внимания он уделяет окружающим. Имеет ли он склонность к кон­тактам, наблюдается ли у него такое выражение лица, которое свидетельствует о внимании к тому, что гово­рят другие, или же он, наоборот, уклоняется от контак­тов и остается безучастным и замкнутым? Все мы ино­гда «гребем под себя», и, возможно, это необходимо делать время от времени. Главное в том, делаете ли вы это постоянно, и позволяет ли это добиться тех резуль­татов, которые вам нужны.

*Четвертая метапрограмма включает действия по стыковке и расстыковке.* Хочу провести с вами один эксперимент. Взгляните на фигуры на рисунке и ска­жите, как они соотносятся друг с другом.

На этот вопрос есть много ответов. Вы можете ска­зать, что все они прямоугольники. Вы можете сказать, что все они имеют по четыре стороны. Вы можете ска­зать, две фигуры расположены вертикально, а одна го­ризонтально, или что две «стоят», а одна «лежит». Или

что ни одна из фигур не имеет явно выраженного соот­ношения с двумя другими. Или вы могли бы сказать, что две одинаковы, а одна отлична.

Я уверен, что вы можете предложить множество дру­гих ответов. В чем здесь дело? Это все описание одной и той же картинки, но подходы — совершенно различ­ные. Точно так же и с совпадениями и различиями. Эта метапрограмма определяет то, как вы сортируете информацию, необходимую для изучения, понимания и т. д. Некоторые люди реагируют на окружающий мир путем поиска подобия. Они наблюдают разные вещи и стараются найти у них общее. Таких людей можно назвать «стыковщиками». Поэтому, когда они посмотрят на эти фигуры, они могут сказать: «Все они прямоугольники». «Стыковщики» другого типа нахо­дят подобие, но замечает и исключения. Такие могут посмотреть на эти фигуры и сказать: «Они все прямо­угольники, но один из них "лежит", в то время как два других "стоят"».

Другие люди являются «расстыковщиками». Это люди различий. Среди них можно выделить два типа. Одни смотрят на мир и замечают, насколько различ­ны вещи в нем. Такой человек может посмотреть на наш рисунок и сказать, что все предметы различны и имеют разные соотношения друг с другом. Они вооб-

ще друг на друга не похожи. «Расстыковщики» дру­гого типа видят различия, но замечают и исключения. Они похожи на «стыковщиков», которые сначала ищут подобие, а потом различия, только эти наоборот, снача­ла видят различия, а затем уже — в виде исключе­ний — то, в чем явления похожи друг на друга. Чтобы определить, является ли человек «стыковщиком» или «расстыковщиком», попросите его определить соотно­шение между любым множеством объектов или ситуа­ций, обратив внимание, на чем он сосредоточится сна­чала: на подобиях или на различиях. Можете себе представить, что случается, когда «стыковщик» стал­кивается с «расстыковщиком»? Когда один говорит, что все предметы похожи, другой заявляет: «Да нет же, они все различны!» Вывод «специалиста по стыков­ке» будет основываться на общем типе фигур, которые являются прямоугольниками. Вывод «расстыковщи-ка» будет следовать из того, что и толщина линий пря­моугольников не одинакова, и углы у всех трех прямо­угольников не совсем прямые. Итак, кто же прав? Безусловно, правы оба: все зависит от предпочтений конкретного человека. Однако у «расстыковщиков» часто возникают трудности при установлении контак­та с людьми, потому что они все время нацелены на различия. Им легче достичь взаимопонимания с таки­ми же, как они, «расстыковщиками».

Насколько важно понимание всех этих отличий? Я хо­чу привести вам один пример из собственной практи­ки. У меня пять партнеров, и все они, кроме одного, «стыковщики». Обычно у нас все идет прекрасно. Мы похожи, поэтому любим друг друга. Мы думаем и смот­рим на вещи одинаково, поэтому на наших встречах царит полная синергия: мы разговариваем и выдвига­ем идеи, одна лучше другой, объединяем наши умоза­ключения, все больше и больше возбуждаясь.

И так продолжается до тех пор, пока не вмешается наш «расстыковщик». Практически всегда он видит все по-другому, не так, как мы. В то время как мы видим способ сочетания элементов, он замечает всяческие пре­пятствия этому. По мере того как мы сходимся во мне­ниях и наш энтузиазм растет, он вскакивает и заявляет, что он дальше так работать не может, садится спиной к нам, насупленный как сыч, не желая видеть то, что ка­жется очевидным нам, а отмечая лишь одни проблемы, о которых мы не хотим думать. Мы готовы воспарить на «седьмое небо», а он хочет вернуть нас обратно на грешную землю, спрашивая: «А это как? А как насчет этого? А что насчет того?»

Кто он? Зануда, постоянно портящий нам настрое­ние? Конечно, это так. Ценный партнер? Безусловно. Нам просто необходимо использовать его в подходя­щий момент и на нужном этапе процесса планирова­ния. Мы не хотим, чтобы он цеплялся к деталям и ис­портил весь наш мозговой штурм. Та синергия, которую мы получаем от совместного планирования, гораздо цен­нее, чем его несвоевременные придирки. Однако потом, когда мы успокоимся, нам обязательно нужен такой кри­тик, который прекрасно видит все проблемы, все несов­падения, несогласованность деталей. Вот в этом и со­стоит его роль, которую он блестяще исполняет, часто спасая нас от нас самих.

«Расстыковщики» находятся в меньшинстве. Дан­ные тестирования показывают, что около 35% опрошен­ных являются «расстыковщиками». (Если вы таковой, возможно, вы скажете, что опросы никогда не отражают истинного положения вещей.) Однако «расстыковщи-ки» представляют собой большую ценность, потому что часто видят то, что недоступно большинству из нас. Обыч­но «расстыковщики» лишены высокого поэтического по­лета. В большинстве случаев, даже когда они увлечены

*Признаки совершенства — метапрограммы 379*

чем-то, они сразу же начинают выискивать несоответст­вия и в результате находят способ быстро успокоиться. Однако их критическое чутье и аналитические способ­ности очень важны в любом деле. Вспомните о каком-нибудь грандиозном деловом провале вроде фильма «Врата рая». Если бы нам удалось побывать на творче­ской «кухне», мы увидели бы букет «стыковщиков», ко­торые, будучи послушными лишь своим внутренним оценкам, двигались к единой цели, не обращая внима­ния на отрицательные замечания своих коллег. Им по­зарез необходим был «расстыковщик», который мог бы сказать: «Погодите минутку! А как насчет этого?» — и который мог бы общаться с ними способом, приемле­мым для творческих людей с внутренними оценками.

Режимы «стыковщиков» и «расстыковщиков» чрез­вычайно важны по той причине, что они могут подхо­дить к решению одной и той же проблемы с разных сторон, даже в таком простом вопросе, как питание. Крайние «стыковщики» очень консервативны, и они бу­дут есть заведомо вредную пищу только потому, что привыкли к ней. Им не по душе яблоко или слива. Что может быть лучше фруктового салата? Нет, вместо это­го они предпочитают так называемую «поп-кухню» (по­луфабрикаты быстрого приготовления), потому что она никогда не меняется. Это не вполне здоровая еда, но она греет консервативную душу «стыковщиков».

Если вам нужен служащий на постоянную и моно­тонную работу, которая остается неизменной из года в год, станете ли вы нанимать человека, который любит разнообразие? Конечно нет. Вам нужен человек, кото­рый любит стабильность и привык к ней, и он будет безмерно рад получить такую работу. Если, с другой стороны, у вас есть работа, которая требует большой гибкости или внесения постоянных изменений, разве вы станете нанимать на такую работу человека, привыкше-

го к постоянству? Конечно нет. Знание этих различий может быть очень полезно, когда требуется определить, какой вид деятельности подходит тому или иному че­ловеку, чтобы он испытывал удовлетворение от самой работы и находился в наиболее продуктивном состоя­нии в течение длительного времени.

Или возьмите американский футбол. Несколько лет назад меня познакомили с одним бомбардиром, кото­рый славился точностью и силой удара по воротам. Но поскольку он был типичный «расстыковщик», то вско­ре почувствовал себя обязанным что-то поменять в сво­ей манере и попал в полосу неудач. Тогда я посовето­вал ему концентрировать все свое внимание на болельщиках на разных стадионах. Они ведь всегда меняются! Совет помог. Сосредоточившись на том, на­сколько разные бывают болельщики, он смог удовле­творять потребность своего сердца в разнообразии, про­должая с прежним успехом стабильно и одинаково выполнять функции бомбардира, что было для него по­истине самым важным делом.

Будете ли вы пользоваться теми же приемами, угова­ривая сделать что-то «стыковщика» и «расстыковщи-ка»? Будете ли вы использовать их на одной и той же работе? Разве сейчас вы будете одинаково воспитывать двух детей разных типов? Конечно, нет. Я не хочу ска­зать, что эти стратегии остаются постоянными. Люди — не собаки академика Павлова. Они могут до некоторой степени менять свои стратегии, но только в том случае, если кто-то объясняет им на их же собственном языке, как это делается. Требуются колоссальные усилия и терпение, чтобы превратить пожизненного «расстыков-щика» в «стыковщика», но вы можете помочь ему стать менее категоричным и резким в своих суждениях. В этом один из секретов сосуществования с людьми, кото­рые от вас отличаются. С другой стороны, «стыковщи-

кам» тоже полезно видеть больше различий, поскольку они страдают склонностью к обобщению. «Стыковщи-кам» полезно замечать различия между прошлой неде­лей и нынешней или между городами, в которых они бывают (вместо того чтобы говорить, что Лос-Анджелес очень похож на Нью-Йорк). Замечайте разницу — она также представляет собой часть смысла жизни.

Могут ли «стыковщик» и «расстыковщик» счастли­во жить вместе? Безусловно, только в том случае, если они понимают друг друга. То есть, когда у них случа­ются различия во взглядах, они просто признают, что другой человек не стал хуже или лучше, а просто вос­принимает жизнь по-другому. Чтобы достичь взаимо­понимания, вы не обязаны быть полностью похожи на собеседника. Вам нужно просто помнить о различном восприятии внешнего мира и научиться уважать и це­нить чужое мнение.

*Пятая метапрограмма касается того, как убедить кого-то в чем-то.* Стратегия убеждения состоит из двух частей. Чтобы выяснить, что обычно убеждает вашего собеседника, вы должны сначала выяснить, из каких чув­ственных строительных «блоков» строится его убежде­ние, а затем вы должны выяснить, как часто ему необхо­димо получать эти стимулы, прежде чем убедиться. Что­бы выявить метапрограмму убеждения кого-либо, спросите его: «Как вы можете убедиться, хорошо или плохо кто-то справляется с работой? Что вам для этого нужно: а) самому наблюдать за тем, как он ее исполня­ет; б) услышать мнение других о том, как хорошо он справляется с работой; в) проделать эту работу вместе с ним; г) прочитать в газете о его способностях?» Отве­том может быть любое сочетание указанных вариан­тов. Например, вы поверите, что кто-то делает свою ра­боту хорошо, если сами понаблюдаете за его работой и если другие вам об этом расскажут. Следующий во-

прос такой: «Сколько раз должен кто-то продемонст­рировать вам хорошую работу, прежде чем вы убеди­тесь, что он действительно хорошо работает?» На этот вопрос есть четыре возможных ответа: а) один раз; б) несколько раз (два или более); в) в течение опреде­ленного периода времени (скажем, в течение несколь­ких недель, месяца или года); г) постоянно. В послед­нем случае этот человек должен постоянно демонстри­ровать, насколько хорошо он выполняет эту работу.

Если вы руководитель предприятия, то, конечно, знаете, как ценно поддерживать с кадровыми работниками от­ношения доверия и взаимопонимания. Если они знают, что вы заботитесь о них, то станут работать больше и лучше. Если же они вам не доверяют, они не станут стараться ради вас. Для установления такого доверия необходимо постоянное внимание к различным потреб­ностям разных людей. Некоторые руководители уме­ют устанавливать хорошие отношения и поддерживать их. Если подчиненные знают, что вы ведете честную иг­ру и заботитесь о них, вы сможете установить с ними контакт, который будет существовать до тех пор, пока вы не сделаете что-то, что подорвет их доверие.

Однако такая стратегия срабатывает не со всеми. Некоторым работникам достаточно доброго слова, а дру­гим нужна благодарность в приказе, публичное под­тверждение их репутации или новое важное задание. Они столь же добросовестные и талантливые, но им нуж­но более солидное поощрение, чем другим людям. Им нужны постоянные доказательства того, что связь меж­ду вами не нарушена. Любой наблюдательный прода­вец знает таких покупателей, которым достаточно уго­дить один раз, и они станут вашими постоянными покупателями. Другим же нужно увидеть товар два или три раза, прежде чем они решатся его купить, а третьим и полгода бывает мало, чтобы убедить себя еде-

лать покупку. А есть еще и такие «любимцы» продав­цов — люди, которые покупают один и тот же товар годами, тем не менее всякий раз, кода они приходят в магазин, они хотят услышать снова и снова, почему имен­но этот товар следует покупать. Им все нужно демон­стрировать каждый раз. То же самое можно наблюдать и в сфере личных взаимоотношений. Некоторым лю­дям достаточно доказать свою любовь однажды, и они всегда будут в ней убеждены. Другим же нужно дока­зывать свою любовь каждый день. Ценность понима­ния этих метапрограмм состоит в том, что они помогают вам составить «план на игру», направленный на убеж­дение кого бы то ни было. Вы знаете заранее, что вам нужно предпринять, чтобы убедить собеседника, и вам не нужно надоедать человеку, если ему этого не хочет­ся. Вы уже знаете, какого поведения от него ждать.

*Шестая метапрограмма заключается в умении*  *сбалансировать возможности и потребности.* Спро­сите кого-нибудь, почему он пошел на работу именно в эту компанию или почему он купил себе именно эту машину или именно этот дом. Некоторые люди моти­вированы в основном необходимостью, а не желанием. Они делают что-то потому, что должны это делать. Они не выбирают свои действия из всего многообразия воз­можных вариантов. Они не находятся в поиске беско­нечного разнообразия опыта. Они идут по жизни, при­нимая то, что само плывет в руки, и то, что им по средствам. Когда им нужна новая работа, новый дом, новая машина или даже новая супруга (супруг), они, не долго думая, соглашаются на первое предложение.

У других иная мотивация — они ищут возможно­сти. Они менее мотивированы тем, что им нужно делать, а больше — тем, что они сами хотят делать. Они ищут всевозможные варианты, разнообразный опыт, выбор, различные пути. Человек, который мотивирован необ-

ходимостью, заинтересован в том, что известно и надеж­но. Человек же, который мотивирован возможностями, равно интересуется и тем, что пока ему неизвестно. Он хочет знать, что может получиться, какие новые благо­приятные возможности могут открыться.

Если бы вы были руководителем предприятия, работника какого типа вы бы хотели нанять? Некоторые люди, возможно, ответят: «Человека, который мотивирован  
возможностями». В конце концов, если у человека есть  
сильное ощущение своих потенциальных возможностей,  
он добьется лучшего в жизни. Инстинктивно большинство из нас (даже те, кто мотивированы необходимостью) будут выступать сторонниками открытой натуры, которая не боится бесконечного множества новых   
возможностей и направлений.

В действительности все несколько сложнее. Существует множество работ, которые требуют внимания к де­талям, усидчивости и терпения. Предположим, вы кон­тролер качества на автомобильном заводе. Чувство разнообразных возможностей, конечно, прекрасно. Од­нако что вам нужно больше всего в этой должности, так это чувство долга. Вы знаете, что должно быть сделано, и скрупулезно проверяете, чтобы это делалось. Кто-то, кто мотивирован возможностями, будет раздражаться от такой работы, однако тот, кто мотивирован необходи­мостью, чувствуют себя на ней вполне комфортно.

Люди, мотивированные необходимостью, имеют и дру­гие достоинства. В некоторых работах чрезвычайно важ­но постоянство. Когда вы подбираете на них людей, вы стремитесь найти таких, которые работали бы здесь дол­гое время. Человек, мотивированный поиском возмож­ностей, постоянно ищет новое место, новые предприятия, новые возможности для себя. Если он найдет другую работу, которая способствует более полному раскры­тию его потенциала, скорее всего, он перейдет на нее.

Совсем другое дело с человеком, мотивированным не­обходимостью. Он поступает на работу, когда она ему нужна. Он привыкает к ней и терпит ее, потому что работать необходимо, чтобы жить. Существует, тем не менее, множество работ и профессий, которые просто плачут по мечтателям, неугомонным и любящим риско­вать людям, которые верят в благоприятные возможно­сти. Если ваша компания ориентирована на экспериментаторство, вам необходимы люди, быстро приспосаб­ливающиеся к новым занятиям и возможностям. Но даже в этом случае кое-какие виды работ всячески по­ощряют основательность, стабильность и дотошность. Для таких работ вам нужны люди с сильно развитым чувством необходимости. Да и вам самим важно знать, какова ваша собственная метапрограмма, чтобы вы са­ми выбрали себе такую работу, которая вам больше все­го подходит.

Тот же самый принцип хорошо срабатывает при моти­вации собственных детей. Предположим, что вы хотите подчеркнуть ценность образования и важность учебы в хорошем колледже. Если ваш ребенок мотивирован не­обходимостью, вам надо показать ему преимущества хо­рошего образования. Вы можете перечислить ему все те работы, которые требуют университетского диплома. Вы можете объяснить, почему необходимо знание основ ма­тематики, чтобы быть хорошим инженером, или владеть языком, чтобы стать хорошим преподавателем. Если же ваш ребенок мотивирован возможностями, то к нему ну­жен другой подход. Ему до чертиков надоели назида­ния насчет того, что он должен делать, поэтому вам нуж­но сделать акцент на бесконечных возможностях, которые открываются перед теми, у кого хорошее образование. Нарисуйте ему картинку новых дорог, которые нужда­ются в первопроходцах, новых горизонтов, которые мож­но открыть, и новых явлений, которые ждут своего иссле-

дователя. Результат в каждом случае будет одинаков, хотя вы идете к нему различными путями.

*Седьмой метапрограммой является стиль рабо­ты человека. У* каждого своя собственная стратегия в работе. Некоторые люди не бывают счастливы от нее до тех пор, пока не почувствуют себя *независимыми.* Им тяжело работать в тесном контакте с другими, и они не могут работать под постоянным наблюдением. Им нужно выбрать свой независимый путь. Другие лучше работают в составе группы. Их стратегию мож­но назвать *кооперативной.* Они хотят разделять от­ветственность за любое выполненное задание. У третьих стратегия, которую можно назвать *стратегией близо­сти,* которая представляет собой промежуточный ва­риант. Такие люди любят работать рядом с другими, сохраняя тем не менее личную ответственность за по­ставленную задачу. Они ответственны, но не самостоя­тельны.

Если вы хотите выжать максимум из своих подчи­ненных, или детей, или тех, кто под вашим наблюдени­ем, постарайтесь выяснить их стратегии отношения к работе, тот способ, посредством которого они могут ра­ботать наиболее эффективно. Иногда вам может по­пасться талантливый сотрудник, с которым хлопот не оберешься: он все старается делать по-своему. Воз­можно, это человек, у которого на роду написано само­му командовать. Может, это человек, у которого дол­жен быть свой бизнес, и рано или поздно он уйдет от вас, если вы не дадите ему возможности для самовыра­жения. Если у вас есть такой ценный работник, поста­райтесь максимально использовать его таланты, пре­доставив максимальную самостоятельность. Если же вы заставите его работать в составе команды, он там всех сведет с ума, но, если вы дадите ему максимум независимости, ценность его для предприятия может

оказаться непревзойденной. Именно в этом суть всех новых концепций предпринимательства.

Вы, наверное, слышали о так называемом принципе «Питера», который заключается в том, что все люди продвигаются по служебной лестнице до тех пор, пока, не достигнут уровня своей некомпетентности. Одной из причин этого является как раз то, что наниматели часто относятся невнимательно к стратегиям отношения к ра­боте своих подчиненных. Есть люди, которые лучше работают в условиях коллектива. Им необходимо боль­шое количество обратной связи и взаимодействие с дру­гими людьми. И разве справедливо будет вознагра­дить их за хорошую работу, сделав начальником какого-то нового, совершенно автономного предприятия? Конечно нет, если вы не хотите загубить их лучшие та­ланты. Это, однако, не означает, что таких людей нужно все время держать на одном уровне. Это просто озна­чает, что надо поощрять их таким образом, чтобы это позволяло использовать лучшие способности человека, а не его недостатки.

Аналогично многие люди со стратегиями близости хотели бы работать в составе команды, но иметь в ней свою независимую, самостоятельную работу. В любой организации можно найти должности, которые удовле­творяют людей с разными стратегиям. Главное — за­метить, какая работа у людей получается лучше всего, а затем подобрать для них такие задания, которые боль­ше всего соответствуют их способностям.

А вот вам упражнение на сегодня. Прочитав эту главу, попробуйте понаблюдать за людьми, стараясь извлечь их метапрограммы. Спрашивайте у них: «Что вы хоти - те получить от жизни: хороший дом, хорошую машину или хорошую карьеру? Каким образом вы узнаете, что у вас что-то хорошо получилось? Каково соотношение между тем, что вы делаете в этом месяце, и тем, что вы

делали в прошлом? Как часто должен кто-то демонст­рировать вам свою правоту, прежде чем вы убедитесь в том, что это правда? Расскажите мне о своем самом приятном впечатлении от работы, и почему эта работа оказалась для вас столь важной».

Обратите внимание, как собеседник относился к ва­шим вопросам? Интересно ли ему, как вы реагируете на его ответы, или он занят чем-то другим? Это всего лишь некоторые из вопросов, которые вы можете задавать другим, чтобы выявить те метапрограммы, о которых мы говорили выше. Если вам не удалось получить нужную информацию, формулируйте вопрос по-другому до тех пор, пока не достигнете успеха.

Если вы задумаетесь над любой проблемой общения, которая у вас возникла, то наверняка придете к выводу, что понимание метапрограмм других людей поможет вам решить эту проблему. Вспомните какую-нибудь огорчительную ситуацию в своей жизни — кто-то, кого вы любите, не отвечает вам взаимностью, кто-то, на кого вы работаете, относится к вам несправедливо, кто-то, ко­му вы хотели помочь, не откликнулся на ваше предложение. Все, что вам необходимо сделать, это выявить их рабочие метапрограммы, понять, что вы делаете, а также выяснить, что делает ваш собеседник. Предположим, на­пример, что вам достаточно одного подтверждения, что вас любят, в то время как вашему партнеру такие под­тверждения нужны постоянно. Или вы выдвигаете пред­ложение, в котором показано, насколько схожи некоторые понятия, а ваш начальник хочет знать только, в чем эти понятия различны. Или вы хотите предостеречь ко­го-то, говоря о том, чего он должен избегать, а его инте­ресует ваш совет по поводу того, за чем надо следовать, чтобы достичь цели.

Когда вы строите разговор в неправильном ключе, сообщение, которое вы выдаете, не доходит до адресата.

Аналогичная проблема возникает у родителей, которые стараются руководить своими детьми, как если бы это были их подчиненные или служащие. Мы можем вспом­нить множество примеров из своей прошлой жизни, ко­гда нам не удавалось распознать те основные страте­гии, которыми пользуются другие люди. Если вам не удалось довести свою мысль до собеседника, вам нет необходимости менять ее содержание. Вам нужно про­явить гибкость и изменить ее форму таким образом, чтобы она совпадала с метапрограммами того человека, с которым вы пытаетесь установить связь.

Общение получается наиболее эффективным тогда, когда вы используете одновременно несколько метапро-грамм. У меня и моих партнеров однажды возникло непонимание с одним экспертом, который делал для нас какую-то работу. Мы собрались вместе, я начал сове­щание с попытки установить позитивную основу, ска­зав, что хочу получить результат, который удовлетво­рил бы обе стороны. Он немедленно ответил: «Меня все это не интересует. Я заработал эти деньги и просто хочу получить их. Мне бы не хотелось, чтобы ваш адво­кат постоянно названивал мне». То есть он начал отхо­дить в сторону. Тогда я сказал: «Мы хотим сделать эту работу, чтобы помочь людям и себе достигнуть относи­тельного благополучия, но мы можем сделать это толь­ко работая вместе». На это он ответил: «Мы не догова­ривались все вместе помогать другим людям. Мне это все до лампочки. Все, что мне надо, так это чтобы меня оставили в покое и позволили заниматься своим де­лом». По мере того как совещание ни шатко ни валко двигалось к завершению, становилось очевидным, что он отодвигается в сторону от проблемы, что он все «гре­бет под себя», что он типичный «расстыковщик», у него внутренние оценки и он ни во что не поверит, пока не увидит или не услышит этого сам, при этом его нужно

постоянно убеждать. Все эти метапрограммы, конечно, не способствуют укреплению контактов, тем более что мои являются противоположными практически по всем пунктам. Мы разговаривали таким образом почти два часа без всякого успеха, и я уже собирался закончить беседу. Вдруг у меня в мозгу как будто вспыхнула какая-то сигнальная лампочка, и я решил изменить тактику. Я сказал: «Вы знаете, та идея, которая сидит у вас в мозгу, она у меня вот здесь». Я показал ему сжатый кулак. Таким образом, я овладел его внутренними оценками, чего не мог добиться с помощью слов. Я выразил это жестом и сумел проконтролировать ситуацию. После этого я сказал: «Она у меня вот здесь, и у вас есть одна минута на размышление. Принимайте свое реше­ние, или вы проиграете, и проиграете по-крупному. Мы ничего не потеряем, но вы лично потеряете очень мно­го». Это дало ему представление о чем-то неприятном, чего следует избегать.

Я продолжал развивать наступление. Я сказал: «Вы лично можете много потерять (установка на движение от противного), потому что не верите, что есть разумное решение, способное удовлетворить всех». Итак, он был типичным «расстыковщиком», поэтому, думая от про­тивного, он пришел к мысли, что такое решение сущест­вует. Я продолжал: «Так что вы лучше загляните в себя и решите (внутренняя оценка), хотите ли вы действительно заплатить такую цену за свое сегодняшнее решение. Потому что я всем расскажу (стратегия убе­ждения) о том, как вы вели себя здесь и что вы сделали. У вас одна минута, чтобы принять решение. Вы должны сейчас решить, будете ли вы над этим работать, или вы потеряете все — лично вы и навсегда. Можете мне по­верить. Я говорю вполне серьезно».

Прошло всего двадцать секунд, как он вскочил и заявил: «Ну что вы, ребята, я всегда хотел работать с

вами. Я знаю, что мы сможем поладить». И сказал он это не сквозь зубы, как минуту назад, а с энтузиазмом, как будто мы действительно вовсе не ссорились. Он сказал: «Я просто хотел убедиться, что мы сможем до­говориться». Почему же все-таки мы достигли взаимо­понимания после двух часов переговоров? Только по­тому, что я использовал его метапрограммы, отказавшись на некоторое время от собственной модели мира, чтобы мотивировать его.

То, что я ему сказал, меня бы оскорбило. Меня все­гда обижали люди, когда они начинали говорить таким способом, который противоречил моим убеждениям. Но это продолжалось до тех пор, пока я не понял, что у разных людей разные метапрограммы и модели пове­дения.

Принцип учета метапрограмм, который мы рассмотре­ли выше, является чрезвычайно важным и мощным. Од­нако основным моментом, который стоит запомнить, яв­ляется то, что количество метапрограмм, которыми вы владеете, ограничено только вашей чувствительностью, знаниями и воображением. Одним из ключей к успеху в любом деле является способность открывать новые раз­личия. Метапрограммы являются инструментом, с помо­щью которого вы определяете свою главную стратегию во взаимоотношениях с людьми. Ваше поведение не долж­но ограничиваться теми метапрограммами, которые мы рассмотрели здесь. Занимайтесь самостоятельными ис­следованиями возможностей установления контактов. По­стоянно наблюдайте, как ведут себя люди вокруг вас. Замечайте закономерности в их поведении и пытайтесь анализировать, есть ли эти закономерности в поведении других людей. Применив такой подход, вы выработаете в себе собственную систему различий, свойственных раз­ным людям, что позволит вам эффективно общаться с людьми любого типа.

Например, некоторые люди в своем поведении дви­жимы в основном чувствами, в то время как другие — логикой. Станете ли вы уговаривать и тех и других сделать что-то одинаковым способом? Конечно, нет. Некоторые люди принимают решения, основываясь на конкретных фактах и цифрах. Сначала им необходимо узнать, будут ли работать отдельные детали, — более общую картину они составят позже. Другим следует убедиться сначала в справедливости общей концепции или идеи. Они реагируют на глобальные явления. Они хотят сначала увидеть всю картину целиком. Если она им понравится, тогда они могут подумать и о деталях. Для некоторых людей самым волнующим является на­чало. Они сильнее всего возбуждены тогда, когда бе­рутся за новую идею, однако вскоре могут потерять к ней интерес и переключиться на что-то другое. Других больше всего привлекает конец дела. Все, чем они зани­маются, они хотят довести до конца, будь то чтение кни­ги или выполнение производственного задания. А не­которые люди мыслят категориями пищи. Да-да, именно пищи. Почти все, что они делают или рассматривают, оценивается у них в терминах пищи. Спросите их, как пройти к какому-нибудь месту, и они вам объяснят: «Идите вниз по дороге до "Бургер кинга", поверните налево и идите дальше, пока не увидите "Макдональдс", за которым нужно повернуть направо и идти до тех пор, пока слева у вас не окажется "Кентукки фрай чикен", и дальше до здания шоколадного цвета». Спроси­те их про фильм, на который они ходили, и они сразу же расскажут вам о том, какой плохой был выбор в буфете кинотеатра. Спросите их о свадьбе, и они начнут с рас­сказа про свадебный торт. Человек же, который живо интересуется другими людьми, будет больше всего го­ворить о гостях на свадьбе или о зрителях в кино. Че­ловек, видящий в жизни главным образом действие, рас-

скажет вам о том, что случилось на той свадьбе, о чем был фильм и т. д.

Еще один момент, который надо помнить насчет ме-тапрограмм, заключается в том, что, работая с каждым из наборов, надо балансировать между ними по-разно­му. Мы все, используя метапрограммы, выполняем ту или иную стратегию. В некоторых метапрограммах мы можем уходить то в одну, то в другую сторону. Но ни в одной из этих стратегий нет ничего косного, застывше­го. Точно так же как вы можете принять решение пере­вести себя в то или иное эмоциональное состояние, вы можете выбирать те или иные метапрограммы, чтобы обеспечить контакт с другим человеком. По сути, лю­бая метапрограмма сообщает нашему сознанию, что на­до исключить. Поэтому, если вы двигаетесь вперед, вы должны исключить все то, что понуждает вас двигаться назад. Если вы избегаете какого-то явления, вам надо исключить те факторы, которые подталкивают вас к нему. Для изменения своих метапрограмм все, что вам нужно сделать, это знать те вещи, которые вы обычно исключаете. Начните фокусировать свое внимание имен­но на них.

Старайтесь также не совершать распространенной ошибки, отождествляя себя или кого-нибудь другого со своим поведением. Вы говорите: «Я знаю Джо. Он де­лает это, это и это». Так вот, вы совершенно не знаете Джо. Вы знаете только особенности его поведения. Но он — не его поведение, так же как и вы не являетесь вашим поведением. Если вы человек, который принима­ет решения, отталкиваясь от отрицательных примеров, то, возможно, это просто ваша модель поведения. Если она вам не нравится, вы можете изменить ее. Ничто не мешает сделать это, поскольку сейчас у вас есть и зна­ния и силы. Вопрос состоит лишь в том, достаточно ли обосновано изменение вашего поведения.

Есть два способа изменения метапрограмм. Один — путем использования Значимых Эмоциональных Со­бытий (ЗЭС). Если вы видите, что ваши родители по­стоянно отодвигаются от различных явлений жизни и в результате не способны полностью реализовать свой по­тенциал, это может повлиять на то, как вы сами двигаетесь: к явлениям или от них. Если вы обходились в жизни тем, что абсолютно необходимо, и по этой причине упустили прекрасную возможность устроиться на престижную работу, потому что компания искала кого-то с динамичным чувством возможностей, это может заставить вас изменить свою ориентацию. Или если вы имеете склонность двигаться к цели, но вас захватил заманчивый проект и вы прогорели, это, возможно, окажет воздействие на вас и вы будете впредь более критически рассматривать любое деловое предложение.

Другой способ изменить метапрограмму состоит в принятии сознательного решения сделать это. Большинство из нас никогда не задумываются над тем, какие метапрограммы мы используем. Поэтому первым ша­гом на пути к их изменению является осознание необ­ходимости сделать это. Осознание того, что мы делаем в настоящий момент, открывает возможности для нового выбора и, таким образом, для изменений. Предполо­жим, вы осознали, что у вас есть сильная склонность уходить в сторону от явлений. Как вы сами чувствуете это? Уверен, есть такие вещи, от которых вы действи­тельно хотите отодвинуться. Если, например, вы поло­жите руку на горячий утюг, то наверняка захотите убрать ее как можно скорее. Но разве вся жизнь состоит из опасностей, которых надо избегать, и нет ничего, к чему стоит стремиться? Не будет ли лучше, если вы примете осознанное решение относительно чего-то, что достойно вашего приближения? Разве наиболее преуспевающие лидеры и бизнесмены не ухватываются за определен-

ные вещи, вместо того чтобы убежать от них? Таким образом, вы можете подкорректировать свою жизнен­ную ориентацию и задуматься о таких вещах, которые вам нравятся, и активно стремиться им навстречу.

Вы можете думать о метапрограммах и на более вы­соком уровне. Можно ли сказать, что целые народы также имеют свои метапрограммы? Да, они у них тоже есть. Их коллективное поведение во многих случаях отра­жает определенную модель, основанную на метапрограм­мах их лидеров. Соединенные Штаты на протяжении всей своей истории развивались в рамках культуры, ко­торая стремится к прогрессу. А вот для такой страны, как Иран, характерна внутренняя или внешняя систе­ма оценок? Давайте вспомним выборы в США. Какова была основная метапрограмма Уолтера Мондейла? Многие люди воспринимают его как человека, отталки­вающегося от негативных явлений в современной аме­риканской жизни. Он говорил только о грустных ве­щах, критиковал Рейгана, который, по его словам, говорит неправду и поднимет налоги. Вот одна из его фраз: «Я, по крайней мере, говорю вам правду о том, что нам нуж­но немедленно поднять налоги, чтобы избежать катаст­рофы». Я не хочу судить, прав он был или нет, я лишь указываю на основную ориентацию его метапрограм­мы. Рональд Рейган подчеркивал лишь положитель­ные моменты в современной жизни. Возможно, Мондейл был во многом прав. Был ряд серьезных вопросов, на которые народу стоило открыть глаза. Но на эмо­циональном уровне — именно на нем в значительной степени и решается политика — метапрограмма Рейга­на представлялась более соответствующей общему мен­талитету нации.

Как и все, о чем говорится в этой книге, метапрограм­мы следует использовать в двух целях. Во-первых, они являются инструментом, направляющим наше общение

с другими людьми. Точно так же как физиология способна рассказать нам очень многое о структуре личности человека, его метапрограммы указывают на его направленность: что его мотивирует и что отталкивает.  
Во-вторых, они являются инструментом нашего само­совершенствования. Не забывайте, что вы не тождественны своему поведению. Если вы заметите, что какие-то особенности вашего поведения работают против вас, то всегда можете изменить их. Метапрограммы — один из наиболее эффективных способов личного совершенствования и изменений. Это ключи к эффективной ком­муникации с собой и с другими.   
В следующей главе мы рассмотрим другие инструменты общения, которые покажут вам...

**15**

**Как**

**преодолевать сопротивление и решать проблемы**

*Можно неподвижно стоять в бушующем пото­ке, но нельзя оставаться неподвижным в мире людей.*

*Японская пословица*

Ранее вы учились моделировать свои действия таким образом, чтобы получать нужные результаты, так направ­лять свое поведение, чтобы контролировать свою жизнь. Через все проходила мысль, что вам не надо искать для себя оптимальное поведение путем проб и ошибок, что вы можете стать хозяином своей судьбы, изучив наиболее эффективные методы управления своим сознанием.

Но, когда вы имеете дело с другими, определенное ко­личество проб и ошибок неизбежно. Вы не можете управ­лять поведением других с такой быстротой, уверенно­стью и эффективностью, как своим собственным. Однако ключом к личному успеху является умение ускорять

этот процесс. Вы можете добиться этого путем достиже­ния взаимопонимания, овладения метапрограммами, уме­ния оценивать других с помощью установления с ними взаимодействия и пользоваться их языком. В этой главе мы поговорим о том, как применять метод проб и ошибок, без которого нет человеческого взаимодействия, для уско­рения процесса преодоления сопротивления личности дру­гого человека и решения других проблем общения.

Ключевым словом первой части книги было «моде­лирование». Моделирование человеческого совершен­ства является необходимым компонентом в овладении методами быстрого достижения желаемых результатов. Ключевым словом для второй части этой книги будет «гибкость» — то общее, что свойственно всем великим мастерам общения. Они умеют оценить своего собесед­ника, а затем изменять свое собственное поведение — вербальное и невербальное, — пока не установят тот уровень общения, который им нужен. Единственным способом установить хорошее общение является под­ход с чувством смирения и готовности к переменам. b№ не сможете добиться взаимопонимания грубой силой; вы не сможете принудить собеседника принять вашу точку зрения. Вы сможете достичь взаимопонимания только путем постоянной, энергичной и изощренной гиб­кости с вашей стороны.

Зачастую гибкость не приходит к вам сама собой. Многие из нас любят следовать определенным моде­лям поведения с поразительной регулярностью. Неко­торые настолько уверены в своей правоте, что считают простое настойчивое повторение одного и того же дос­таточным для того, чтобы доказать ее. Это — сочетание эгоизма и инертности мышления. Во многих ситуациях гораздо легче прибегать к тем действиям, которые мы уже делали раньше. Однако самое легкое — не всегда самое правильное. В данной главе мы рассмотрим спо-

собы изменять направления, прорываться сквозь сте­реотипы, перенаправлять общение и извлекать пользу даже из ляпсусов. Поэт-мистик Уильям Блейк однаж­ды написал: «Человек, никогда не изменяющий своего мнения, подобен стоячей воде, а его сознание плодит рептилий». Человек, который никогда не меняет своих коммуникативных стратегий, оказывается в столь же опасной трясине.

Мы уже говорили ранее б том, что машина, обеспечи­вающая максимальное количество вариантов, самую вы­сокую степень гибкости, будет работать с максимальным эффектом. То же самое применимо и к людям. Ваша жизнь будет активной только тогда, когда вы будете от­крывать для себя как можно больше дорог, стучаться в как можно большее количество дверей, использовать столько различных подходов, сколько необходимо для успешного решения проблемы. Если вы будете все время действовать только по одной программе, использовать единственную стратегию, вас можно будет уподобить ав­томобилю, который едет все время на одной передаче.

Я однажды наблюдал, как одна моя знакомая пыта­лась убедить портье в гостинице сохранить за ней но­мер на несколько часов, хотя она уже выписалась. Ее муж получил травму, катаясь на горных лыжах, и она хотела, чтобы он полежал в номере, пока не будет орга­низована его транспортировка. Портье вежливо, но на­стойчиво продолжал выдвигать ей веские аргументы, почему это было абсолютно невозможно. Моя знако­мая вежливо выслушивала его и затем выдвигала столь же веские контраргументы.

Я с интересом наблюдал, как она меняет свое поведе­ние, превращаясь из очаровательной женщины в жесткого человека, оперирующего логикой и здравым смыс­лом. Без тени раздражения и высокомерия она стояла на своем, добиваясь нужного ей результата. Наконец

портье одарил ее очаровательной улыбкой и сказал: «Мадам, вы победили». Как же она смогла добиться того, что ей нужно? Просто она проявила достаточную гибкость, изменила модели своего поведения, прибегая к новым маневрам, что и заставило служащего исчер­пать аргументы в споре и признать свое поражение.

Большинство из нас склонны рассматривать спор как  
некое подобие словесного бокса. Вы наносите удары со­  
пернику своими аргументами до тех пор, пока он не  
будет повержен. Однако гораздо более элегантными и  
эффективными моделями являются боевые искусства  
Древнего Востока, такие как айкидо или джиу-джитсу.  
В них целью является не преодолеть чужую силу, а   
перенаправить ее, то есть не отвечать силой на силу, a   
подстроиться под силу, направленную против вас, и использовать ее в новом направлении. Именно так поступила моя знакомая, и именно так поступают лучшие специалисты по общению.

Помните, что нет такого явления, как сопротивление.   
Есть только неумелые собеседники, которые толкают друг друга в неправильном направлении и в неудачно   
выбранный момент. Подобно мастеру айкидо, хороший спорщик, вместо того чтобы противостоять чьим-то взглядам, проявляет гибкость и достаточную предприимчивость, чтобы осознать наличие возражений, найти точки   
соприкосновения, настроиться на них и затем перенаправить разговор в нужном ему направлении.

*Лучший солдат не рвется в атаку. Лучший борец добивается победы без насилия. Великие победители побеждают без битвы. Лучший руководитель руководит без диктата. Это называется разумной неагрессивностью. Это — совершенство человека.*

*Лао цзы, древнекитайский мыслитель*

Необходимо помнить, что определенные слова и вы­ражения создают сопротивление и проблемы. Крупные лидеры и мастера человеческого общения понимают это и уделяют большое внимание подбору слов и тому эф­фекту, который они могут вызвать. В автобиографии Бенджамин Франклин описывает свою стратегию вы­ражать личное мнение, не теряя при этом контакта с собеседником: «Я выработал в себе привычку выра­жаться в терминах скромной сдержанности, никогда не употребляя в тех случаях, когда приходится говорить о вопросах, которые могут быть оспорены, таких слов, как "конечно", "несомненно" и т. д., которые придают мне­нию категоричность. Вместо этого я предпочитал упот­реблять такие, как "я полагаю", "мне кажется", "я бы сказал", "я думаю потому-то и потому-то", "если я не ошибаюсь" и т. д. Такая привычка, как мне кажется, имеет большое преимущество при необходимости убе­ждать людей в тех непопулярных мерах, которые мне время от времени приходилось принимать».

Старик Бен Франклин знал, как убеждать, не вызы­вая сопротивления своим предложениям, с помощью слов, которые не вызывают мгновенной негативной реакции. Таких в нашем языке множество. А я хочу привести вам пример одного вечного, часто употребляемого сло­ва всего из двух букв — «но». Если его использовать бессознательно и автоматически, оно может стать од­ним из самых разрушительных слов в нашем языке. Если кто-то говорит: «Это, конечно, верно, но...», что он хочет этим сказать? Хочет ли он сказать, что это не совсем верно или что это не имеет значения? Ведь сло­во «но», по существу, отвергает все, сказанное ранее. Как вы будете себя чувствовать, если кто-то скажет вам, что он с вами согласен, но.. ? А что, если вы просто заме­ните этот противительный союз «но» другим, не менее популярным союзом «и»? Что, если вы скажете: «Это,

конечно, верно, и есть еще кое-что, что столь же верно»? Или: «Это очень интересная идея, и вот еще один вари­ант, который можно обмозговать». В обоих случаях вы начинаете с согласия с собеседником, но вместо того чтобы создавать сопротивление, вы создаете новое на­правление для сотрудничества.

Запомните, нет сопротивляющихся людей, есть не­достаточно гибкие собеседники. Точно так же как есть фразы и слова, которые автоматически вызывают чув­ство сопротивления, существуют такие способы обще­ния, которые позволяют людям оставаться заинтересо­ванными и открытыми.

Что произойдет, например, если у вас появится такое средство общения, которое позволит вам передавать дру­гим свою точку зрения и, не поступаясь никоим обра­зом своими принципами, никогда не иметь повода пере­чить собеседнику? Будет ли это поистине мощное средство? Вот вам один пример. Он называется рам­кой согласия. Модель состоит из трех фраз, которые вы можете использовать в любом общении, чтобы выказать свое уважение к собеседнику, поддержать с ним кон­такт, поделиться с ним тем, что, по вашему мнению, яв­ляется верным, и в то же время, не противореча его суждению. А без сопротивления нет и конфликта. Вот эти три фразы:

«Я оценил вашу мысль, и...»

«Я уважаю ваши чувства, и...»

«Я с вами совершенно согласен, и...»

Произнося каждую из этих трех фраз, вы делаете одновременно три вещи. Вы создаете атмосферу взаи­мопонимания, входя в мир собеседника и признавая его аргументы в общении, вместо того чтобы игнориро­вать или ставить под сомнение их такими словами, как

«но» и «однако». Вы создаете основу для согласия, ко­торая соединяет вас. И вы также открываете дверь, для того чтобы перенаправить туда ваш разговор, не вызы­вая сопротивления.

Позвольте привести вам один пример. Допустим, кто-то говорит вам: «Вы совершенно не правы». Если вы ответите: «Нет, я прав», — как вы думаете, сохраните ли вы контакт с этим человеком? Конечно, нет. Наступает этап конфликта, вы обречены на сопротивление. Вместо этого скажите так: «Я уважаю ваше мнение по этому вопросу, но, если бы вы прислушались к моей точке зре­ния, ваше мнение могло бы измениться». Обратите вни­мание, вам нет необходимости во всем соглашаться с собеседником по существу дела. Вам надо только ува­жительно отнестись к его пониманию ситуации. Вы долж­ны с уважением отнестись к чувствам другого человека, поскольку, если бы вы сами находились в такой же фи­зиологии, если бы у вас было такое же восприятие окру­жающего мира, вы бы чувствовали себя точно так же.

Вы можете также выказать понимание чьих-то наме­рений. Как часто двое, находящиеся по разные стороны спора, даже не пытаются выслушать точку зрения друг друга. Но если вы прибегнете к рамкам согласия, то об­наружите, что сами начинаете внимательно прислуши­ваться к тому, что говорит ваш оппонент, и сразу же най­дете в его словах то, с чем вы и сами согласны. Предпо­ложим, что вы ведете дискуссию со своим оппонентом по вопросам ядерного оружия. Он выступает за наращива­ние ядерных вооружений, в то время как вы сторонник их замораживания. Вы можете рассматривать друг дру­га как противников, но в то же время можете прийти к заключению, что у вас одно общее намерение — вы оба печетесь о более высоком уровне безопасности для себя и своих близких, для всего человечества. Поэтому, если ваш оппонент говорит: «Единственным способом разре-

шить эту ядерную проблему является применение ору­жия против русских», вместо того чтобы сразу заявлять, что это чушь, лучше попытайтесь войти в его мир и ска­жите: «Я действительно ценю ваше твердое намерение и желание создать систему безопасности для наших детей, и я также думаю, что могут быть более эффективные способы гарантировать ее, чем ядерная атака против Рос­сии. Что вы думаете насчет такой возможности, как...» Если вы будете общаться с ним в таком ключе, ваш оппо­нент почувствует, что его мнение уважают. Он чувствует, что услышан, и ему незачем вступать в бой. Ведь нет никакого противодействия и несогласия, просто есть но­вые возможности, которые предлагаются для обсужде­ния. Такую формулу можно использовать в любых спо­рах: что бы ни говорил ваш оппонент, вы всегда можете найти в его словах что-то заслуживающее уважения и сочувствия, что-то, с чем можно согласиться. С вами не­возможно драться, если вы не деретесь.

*Тот, кто слишком упорствует в отстаивании своих взглядов, находит мало сторонников.*

*Лао цзы, древнекитайский мыслитель*

На своих семинарах я провожу маленький и доволь­но простой эксперимент, результаты которого большин­ство слушателей запоминают надолго. Я прошу двух людей занять противоположные позиции по какому-ли­бо вопросу и начать дискутировать, избегая слова «но» и стараясь не принижать точку зрения оппонента. Полу­чается что-то похожее на словесное айкидо. Участники и все окружающие считают, что этот опыт производит на них раскрепощающее воздействие. Они многому учатся, поскольку впервые, может быть, вникают в позицию оп­понента, не стараясь ее разрушать. Они могут спорить, не обижаясь и не расстраиваясь. Они открывают для

себя новые нюансы в предмете спора. И они могут дости­гать точек соприкосновения и согласия.

Проведите этот эксперимент с кем-нибудь из своих друзей. Возьмите вопрос, по которому можно занять про­тивоположные точки зрения, и попытайтесь организо­вать спор точно так же, как я описал выше, — как игру, направленную на поиск точек соприкосновения и схо­жих позиций, чтобы потом вместе двигаться в нужном и продуктивном направлении. Я не имею в виду, что вы должны отказываться от своих убеждений, и я не хочу делать из вас интеллектуальную медузу. Но вы сами убедитесь, что можете добиться желаемого с большим эффектом, приведя вектор своих усилий в соответствие с вектором своего оппонента, и затем начнете понемногу двигаться в одну сторону. Открывшись для понимания чужой точки зрения, вы сможете выработать собствен­ную более убедительную и уравновешенную точку зре­ния. Большинство из нас рассматривает любую дискус­сию по принципу «выиграл — проиграл». То есть либо мы правы, либо прав наш оппонент. Только одна сторона обладает монополией на истину, а другая вынуждена про­зябать во мраке. Но я снова и снова прихожу к выводу о том, что гораздо быстрее и легче добиться желаемого, если встать на путь согласия. Другой интересный экспе­римент состоит в том, чтобы отстаивать то, во что вы не верите. Вы будете сами удивлены, как много новых пер­спектив перед вами откроется.

Лучшие продавцы, лучшие специалисты по общению прекрасно знают, как трудно убедить кого-то сделать то, что он делать не хочет, и как просто убедить его сделать то, что он хочет сделать. Используя согласительную рамку, ведя за собой неупирающегося оппонента, мы поступаем скорее вторым способом, чем первым. Ключ к эффек­тивному общению — так представить действия собесед­ника, чтобы он думал, что это он хочет, а не вы вынужда-

ете его. Сопротивление очень трудно преодолеть. Гораз­до легче избежать его, достигнув согласия и установив взаимопонимание. Это очень удобный способ обратить сопротивление в сотрудничество.

Один из способов решить проблему — это перелице­вать ее, т. е. найти способ достижения согласия, а не конфликта. Другой возможный способ — попытаться преодолеть стереотипы поведения своих оппонентов. Мы все оказываемся время от времени в мертвой точке, ко­гда нам приходится как бы перемывать свою грязную умственную «посуду». Или, используя другую метафо­ру, напоминаем патефонную иголку, застрявшую в ка­навке пластинки, которая ходит по кругу и повторяет одну и ту же мелодию много раз. Чтобы продолжать проигрывать пластинку, нужно подтолкнуть иголку или перенести на другую канавку. Способ изменить свое «заедающее» состояние примерно такой же: нужно сло­мать модель поведения — как старую надоевшую пла­стинку — и начать «проигрывать» новую.

Я никогда не устаю изумляться поведению людей, приходящих в мой дом в Калифорнии на психотера­певтические сеансы. Это чудесное место с видом на океан, и когда люди приезжают ко мне, уже само окру­жение настраивает их на положительную волну. Я люб­лю наблюдать за ними из окна небольшой мансарды. Я вижу, как они подъезжают к дому, выходят из машин, осматриваются с видимым удовольствием и направля­ются к парадной двери. Очевидно, все, что они видят, приводит их в оживленное положительное состояние.

Но что же происходит потом? Они поднимаются на­верх, мы какое-то время разговариваем — это все очень приятно и положительно — и после этого я спраши­ваю: «Итак, что же привело вас сюда?» И происходит метаморфоза: я вижу, как их плечи начинают сутулиться, меняется выражение лица, дыхание становится поверх-

постным, в голосе появляются жалобные нотки, и, рас­сказывая о своих бедах и печалях, они возвращаются в свое состояние обеспокоенности.

Самый простой способ вывести людей из этой моде­ли поведения — показать им, как легко эту модель мож­но сломать. Что я обычно делаю в таких случаях? Я говорю нарочито громко разозленным или обиженным тоном: «Извините, но я еще не начал свой сеанс!» И знаете, что происходит? Они мгновенно отвечают: «О, извините», их спины выпрямляются, дыхание становит­ся снова ровным и глубоким, они приосаниваются, на лице появляется выражение удовлетворения и покоя. Все становится понятно и мне, и им. Они теперь уже сами знают, как вернуться в отличное состояние. Они уже также прекрасно знают, что означает самим делать выбор. Выясняется, что в их распоряжении есть все средства для изменения своей физиологии, своих внут­ренних представлений и, следовательно, своего состоя­ния, когда они хотят изменить свое поведение. Как бы­стро они могут это сделать? Буквально в считанные мгновения.

Я обнаружил, что один из самых надежных путей разрушить стереотип поведения — привести человека в замешательство. Люди ведут себя в соответствии со сте­реотипами потому, что не знают, как делать что-нибудь другое. Они могут сразу же загрустить и впасть в удру­ченное состояние, так как думают, что сейчас им начнут задавать сочувственные вопросы о том, что их печалит. Именно таким образом они привлекают внимание дру­гих людей к себе. Они знают, как войти в это состояние, но, как из него выбраться, — не знают.

Если вам известны люди такого типа, как вы обычно на них реагируете? Конечно, вы можете делать то, чего они от вас ждут. Вы можете сесть напротив и начать

длинный душещипательный разговор. Возможно, он при­нес бы вашему собеседнику облегчение, но он также под­крепил бы его стереотип. Это еще раз убедило бы челове­ка в том, что если он будет всем жаловаться, то получит как раз то внимание окружающих, которое ему необхо­димо. А что, если вы будете вести себя несколько по-другому? Что, если вы начнете с ним шутить, не замечая его унылого вида, или начнете лаять по-собачьи, или сде­лаете еще что-нибудь в этом же духе? Вы увидите, что человек растеряется, не зная, как реагировать на вашу выходку, и не исключено, что это замешательство слома­ет его стереотип и он получит новую модель поведения.

У каждого в жизни бывает такая минута, когда нам нужен внимательный собеседник, чуткий друг. Каждо­го порой посещает настоящее горе, и тогда нам хочется выговориться, услышать дружеский совет. Но я говорю сейчас лишь о стереотипах, представляющих собой по­вторяющиеся модели поведения, которые могут разру­шить человеческую личность. Чем большее подкрепле­ние они получают, тем больше вреда причиняют людям. В таких случаях необходимо показать людям, что они могут легко разрушить эти модели, что они в состоянии изменить свое поведение. Если вы поверите в то, что вы просто шарик на веревочке, который ждет, пока кто-нибудь пнет его ногой, таковым и будет ваше поведе­ние. Если же вы поверите, что сами владеете ситуацией, что можете изменять модели своего поведения, то дей­ствительно сможете взять себя в руки и сломать свой стереотип.

Беда в том, что слишком часто наше воспитание и наша культура говорят нам обратное. Они утверждают, что мы не в состоянии контролировать свое поведение, не можем изменять свои состояния и управлять своими чувствами. Большинство из нас приняли к сведению такую психотерапевтическую модель, согласно которой

все мы — жертвы психических травм, полученных в дет­стве, и никуда нам не деться от капризов бушующих в нас гормонов. Поэтому главный урок, который нам необ­ходимо выучить, состоит в том, что стереотипы можно ломать и видоизменять, и делать это мгновенно.

Когда Ричард Бэндлер и Джон Грайндер занима­лись частной лечебной практикой, их считали непревзой­денными мастерами по изменению поведенческих мо­делей. Бэндлер рассказывает одну историю, как он однажды был в лечебнице для душевнобольных и бесе­довал с человеком, который настаивал, что он Иисус Христос, причем не в душе, а именно во плоти. «Вы Иисус?» — спросил Бэндлер. «Да, сын мой», — отве­тил тот. Тогда Бэндлер сказал: «Погодите, я вернусь через минуту». Это повергло больного в некоторое сму­щение. Спустя три или четыре минуты Бэндлер вер­нулся, держа в руках мерную ленту. Попросив больно­го развести в стороны руки, Бэндлер измерил расстояние от кисти до кисти, а также рост пациента от макушки до пят. После этого Бэндлер ушел. Психбольной, утвер­ждавший, что он Христос, остался в некотором напря­женном недоумении. Через некоторое время Бэндлер вернулся с молотком, гвоздями и длинными прочными досками. Он начал сколачивать доски в форме креста. Больной спросил: «Что вы делаете?» Забив последний гвоздь, Ричард снова спросил: «Так вы Иисус?» Боль­ной подтвердил: «Да, сын мой». Бэндлер сказал: «То­гда вы знаете, зачем я здесь». Каким-то образом в со­знании больного сразу же всплыло, кем он был на самом деле. Его старая модель поведения уже не казалась ему столь прекрасной. «Я не Иисус! Я не Иисус!» — завопил больной. Вскоре его выписали из больницы.

Другой, более положительный пример разрушения устоявшихся традиционных моделей поведения был под­сказан во время кампании против курения, которая столь

широко развернулась в Соединенных Штатах несколь­ко лет назад. Предлагалось всякий раз, когда ваш лю­бимый (любимая) потянется за сигаретой, подарить ему вместо этого поцелуй. Во-первых, такое поведение пре­рывает стереотип курильщика. Во-вторых, одновремен­но дает человеку новые ощущения, которые заставляют усомниться в мудрости старых привычек.

Ломка стереотипов также чрезвычайно ценна на про­изводстве. Один способный руководитель использовал этот прием, чтобы поменять отношение своих рабочих к их труду. Когда он занял свой пост и впервые появил­ся на заводе, рабочие как раз собирали лично для него модель фирменного изделия компании. Но, когда он пришел на сборочный конвейер, вместо того чтобы взять модель по спецзаказу, он взял первую попавшуюся из серийной партии. Эта машина не смогла даже завес­тись. Он разгневался и заявил, что каждое изделие, схо­дящее с их конвейера, должно быть сделано так, как будто предназначается для его личного пользования. Руководитель сказал, что может прийти в любой мо­мент и проверить качество продукции. Эта новость рас­пространилась молниеносно, сломав стереотип скверной работы. Люди перестали халтурить, многим пришлось пересмотреть свое отношение к качеству выполняемой работы. Будучи мастером по установлению контактов, этот руководитель не прибегал к административным мерам, а просто апеллировал к их рабочей гордости.

Ломка старых стереотипов может быть особенно по­лезна в политике. Хорошим примером тому может слу­жить случай в штате Луизиана. Кевин Рейли, один из членов законодательного собрания штата, пробивал до­полнительные субсидии для нужд колледжей и уни­верситетов штата. Казалось, все его усилия напрасны — дополнительные средства не были выделены. Когда он в скверном настроении покидал местный Капитолий, ре-

портеры буквально атаковали его, а один из них попро­сил его поделиться своими соображениями. Он разра­зился гневной тирадой, назвав Луизиану «банановой республикой». Он заявил: «Нам только остается объ­явить штат банкротом, выйти из Соединенных Штатов и обратиться за иностранной помощью... Мы мировые лидеры по количеству безработных, матерей-одиночек, и мы на последнем месте по уровню образования».

Поначалу его замечания вызвали бурю критики, по­скольку они выходили далеко за рамки обычных поли­тических комментариев. Однако, вскоре он стал чуть ли не национальным героем. Возможно, своей тирадой он добился большего в изменении мировоззрения лю­дей в вопросах образования, чем всеми своими выступ­лениями в законодательном собрании.

Столь же успешно вы можете использовать прорыв к новым моделям поведения в повседневной жизни. Мы довольно часто вовлекаем себя в дискуссии и споры, которые начинают жить своей собственной жизнью. При­чина спора уже давным-давно забыта, но мы продолжа­ем нагнетать страсти, распаляясь все больше и больше, горя желанием «одержать победу» и доказать свою «правоту». Подобные споры могут быть разрушитель­ными не только для дружбы, но и для семейных уз. Когда они будут исчерпаны, вы можете подумать: «Как могло случиться, что дело зашло так далеко?» Но, пока вам кажется, что аргументы все еще действуют, вы не можете остановиться и посмотреть на себя со стороны. Вспомните о недавних ситуациях, в которых вы или кто-то из ваших близких оказались абсолютно зацик­ленными на чем-то. Как можно было сломать стереотип в этих случаях? Сделайте паузу и постарайтесь приду­мать не менее пяти способов сломать старую модель поведения, которые вы могли бы использовать в буду­щем в подобных ситуациях.

*Стоит отвечать разумно даже на самое нера­зумное обхождение с вами.*

*Лао цзы, древнекитайский мыслитель*

А что, если бы у вас был такой прерыватель пороч­ной модели поведения, настроенный заранее, наподо­бие аварийного сигнала раннего срабатывания, кото­рый вызывал бы короткое замыкание или отключение «от сети» до того, как спор вышел из-под контроля? Я пришел к выводу, что юмор является одним из таких наиболее надежных аварийных прерывателей. Очень трудно разозлиться, когда вы смеетесь. У моей жены Бекки и у меня есть один такой прием, который мы всегда используем в критических ситуациях. Вы ко­гда-нибудь видели передачу «В субботу вечером в пря­мом эфире», в которой обыгрывается фраза: «Ненави­жу, когда такое происходит»? Персонажи рассказы­вают друг другу страшные вещи. Один, например, говорит, что это ужасно неприятно, когда тебе прово­дят наждачной бумагой по губам, а затем заливают рану йодом или сначала потрут морковной теркой нос, а затем прилепят к нему горчичный пластырь. Другой глубокомысленно это выслушивает, а затем говорит: «Да, я тебя хорошо понимаю. Я и сам ненавижу, когда такое происходит».

Поэтому у нас с Бекки есть такой уговор, что когда кто-то из нас чувствует, что спор переходит в разруши­тельную плоскость, он должен сказать: «Я ненавижу, когда такое происходит», после чего спорящий обязан затихнуть. Это помогает нам разрушить негативное со­стояние, воззвав к чувству юмора. Это также напоми­нает нам, что мы ненавидим эти бессмысленные споры не меньше, чем ощущение, когда тебе сначала проводят наждачной бумагой по губам, а затем заливают царапи­ны йодом.

*Все, что расширяет сферу человеческих способ­ностей, что показывает человеку, что он может совершить то, о чем раньше не смел и думать, — все это необходимо.*

*Бен Джонсон*

В этой главе две основные идеи, и обе идут вразрез с привычными представлениями о человеческих взаи­моотношениях. Первая заключается в том, что вы про­ще и эффективнее убедите собеседника через согла­шение, а не через победу в споре. Мы живем в обществе, основанном на конкуренции, которое проводит такую четкую грань между победителями и побежденными, как будто всякое взаимодействие должно непременно заканчиваться делением на тех и других. Достаточно вспомнить рекламный плакат, популярный несколько лет назад, на котором была надпись: «Я предпочитаю борьбу, а не подчинение». Там был изображен гордый ковбой, прицеливающийся в кого-то из пистолета. Его вид говорил о том, что он готов сразиться с любым противником, кем бы тот ни был.

Но чем больше я узнаю о человеческом общении, тем больше убеждаюсь в том, что конкурентная мо­дель очень ограничена. Я уже говорил выше о вол­шебстве взаимопонимания и о том, как оно способству­ет увеличению человеческой власти. Если же вы смотрите на кого-то как на своего потенциального кон­курента, которого следует победить, то ваши отноше­ния являются чем-то прямо противоположным взаи­модействию. Все, что я знаю о человеческом общении, убеждает меня строить свои отношения на согласии, а не на конфликте, учиться подстраивать свое поведе­ние под поведение собеседника, а не пытаться преодо­леть его сопротивление. Конечно, это легче сказать, чем сделать. Однако посредством убеждения и постоян-

ных упражнений мы можем радикально изменить свою манеру общения.

Вторая идея заключается в том, что стереотипы на­шего поведения не врезаны навечно в извилины нашего мозга. Если мы постоянно делаем что-то такое, что ограничивает нас, это не значит, что мы страдаем от какой-то неизлечимой психической болезни. Просто мы привык ли бежать в колее своих стереотипов, повторяя снова и снова определенные, связанные между собой действия. Это может быть способом нашего общения с другими или способом нашего собственного мышления. Задача состоит в том, чтобы разорвать этот порочный круг, сломать стереотип и попробовать что-нибудь новенькое. Мы ведь не роботы, в программу которых заложено воспоминание о полученных травмах. Если нам что-то не нравится, все, что необходимо сделать, — это осознать и изменить. Что об этом говорит Библия? «Да изменимся мы в мгновение ока». Мы изменимся, если захотим.

Обе идеи акцентируют гибкость. Если у вас никак не складывается головоломка, вы ничего не добьетесь, если будете тупо повторять одну и ту же комбинацию снова и снова. Головоломку можно сложить, если применить немного гибкости, измениться, перестроиться, поэкспериментировать, попробовать что-нибудь новенькое. Чем более гибко мы будем вести себя, тем шире будет наш выбор, тем больше дверей мы сможем распахнуть и тем больший успех ожидает нас впереди.

В следующей главе мы рассмотрим еще один очень важный инструмент для достижения личной гибкости.

16

**Смена контекста — мощь перспективы**

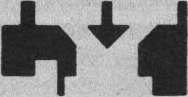
у

*Ж*и*знь не статична. Только сумасшедшие и по­койники уже не могут изменить свою точку зрения.*

*Эверетт Дирксен*

Давайте поразмышляем о звуке человеческих ша­гов. Если я вас спрошу: «Что означает звук шагов?», вы, скорее всего, ответите: «Совершенно ничего не оз­начает». Однако не будем торопиться с выводами, а попытаемся разобраться. Если вы бежите в спешке по оживленной улице, вы, конечно, не слышите шагов. В таком случае они действительно не имеют никакого значения. А если вы одни дома ночью и вдруг слыши­те чьи-то шаги внизу? Вот они уже на лестнице, при­ближаются к вам. А теперь они имеют для вас значе­ние? Мне кажется, да. Один и тот же внешний сигнал (звук шагов) может приобретать множество различ­ных значений в зависимости от того, что он уже значил для вас в аналогичных ситуациях в прошлом. Именно ваш прошлый жизненный опыт дает вам контекст для

понимания этого сигнала, который заставляет вас испугаться или успокоиться. Например, вы можете классифицировать этот звук как звук шагов вашей жены (или мужа), которая возвращается домой пораньше. Тот, кто пережил ограбление, сразу же свяжет звук шагов с образом бандита. Таким образом, значение любого нашего жизненного опыта зависит от контекста, которым мы его окружаем. Если мы изменим контекст, то незамедлительно изменится и значение опыта. Одним из наиболее эффективных способов развития личности является развитие способности воспринимать явления жизни в правильном контексте. Этот процесс называется контекстуализацией.



Посмотрите внимательно на этот рисунок, возьмите лист бумаги и попробуйте описать, что вы видите. 

Здесь можно увидеть разное. Можно разглядеть шля­пу, поставленную вертикально, слесарные тиски, водо­проводный кран, указывающую вниз стрелку и т. д. Но видите ли вы английское слово «FLY»? Возможно, вы его разглядели, потому что такой прием используется для изготовления различных наклеек на бамперы и про­чих рекламных надписей. Если у вас был уже преды­дущий опыт, вы сразу увидели это слово. Но если вы его сразу не разглядели, то почему? Ведь вы сейчас его четко видите? Если вы сразу не увидели это слово, воз­можно, это произошло потому, что наше обычное вос­приятие предполагает, что слова пишутся черным на белом фоне, а не наоборот. Поэтому до тех пор, пока вы будете трактовать для себя ситуацию традиционно и не сумеете переконтекстуализировать символы, то не смо-

жете разглядеть, что здесь написано слово «FLY», пото­му что здесь оно написано белым. То же самое постоян­но происходит с нами и в жизни. Очень часто нас окру­жает море возможностей, способных сделать нашу жизнь гораздо лучше, такой, какой мы хотим ее видеть. Просто необходимо рассматривать самые большие наши про­блемы как самые большие наши возможности — если только мы можем слегка отступить в сторону от стерео­типных взглядов, выйти из привычного контекста.

Опять мы возвращаемся к тому, о чем уже много раз говорили в этой книге: ничто в мире не имеет единст­венного,, присущего только этому явлению значения. То, что мы думаем о нем, и то, как мы используем его в жизни, зависит от нашего восприятия. Любой сигнал имеет значение только в рамках определенного контек­ста, в которых мы его воспринимаем. Неприятность — это точка зрения. Ваша головная боль может быть бла­гом для торговца аспирином. Люди склонны к любому опыту приклеивать конкретную этикетку. Мы говорим, что произошло то-то и то-то, в то время как это явление может быть интерпретировано бесчисленным количест­вом способов. Мы обычно воспринимаем явления на основе того, как мы это делали в прошлом. Однако во многих случаях, изменив эти устоявшиеся модели вос­приятия, мы можем значительно обогатить нашу жизнь новыми возможностями. Важно помнить, что воспри­ятие — творческий процесс. То есть если мы восприни­маем что-то как обязанность, именно это сообщение мы передаем в свой мозг, который и вызывает психологиче­ское состояние, превращающее сигнал в реальность. Од­нако, если мы переконтекстуализируем это явление, взгля­нув на него с другой точки зрения, мы можем изменить не только наше отношение к жизни, но и реакцию на сигналы. Другими словами, мы можем изменить свои представления или восприятия практически обо всем и

в мгновение ока изменить собственные состояние и по­ведение. Именно в этом и состоит суть переконтекстуа-лизации.

Помните, мы не можем видеть мир таким, каков он есть, поскольку все вещи в нем можно интерпретировать с самых разных точек зрения. Каковы мы сами, каковы наши навыки контекстуализации, такова и наша «кар­та» мира, на которой представлена его территория.





Рисунок А Рисунок Б

Посмотрите, например, на рисунок А. Что вы видите на нем? Конечно, вам сразу бросается в глаза изображе­ние старой некрасивой женщины. А посмотрите теперь на рисунок Б. Вам кажется, что вы видите похожую на первую, но еще более безобразную старуху с выступаю­щим вперед подбородком, глубоко зарытым в черный меховой воротник. Посмотрите внимательно на рисунок и попробуйте описать, что это за старуха, какой у нее характер. Веселая она или грустная? О чем она думает, как вы считаете? Однако в этом рисунке есть определен­ная загадка. Художник, нарисовавший его, утверждает, что это портрет его молоденькой симпатичной дочери. Если вы переконтекстуализируете этот рисунок, то и са­ми сможете разглядеть юную особу, чуть-чуть отвернув­шуюся от вас и смотрящую вдаль. Вот вам небольшая

подсказка. То, что вы принимали за нос старухи, — это подбородок и овал лица симпатичной молодой леди. Ле­вый глаз старухи — это левое ухо девушки. Рот старухи становится ожерельем на шее молодой девушки. Если вам все еще трудно увидеть новое содержание этого ри­сунка, я предлагаю вам взглянуть на рисунок В, который сразу помогает разобраться, что к чему.



Возникает вопрос: «Почему же на рисунке Б мы ви­дим некрасивую старуху вместо симпатичной молодой девушки?» В чем здесь дело? Дело в том, что рисунок А заранее настроил вас на то, чтобы увидеть старуху. Много раз на своих семинарах я показывал половине группы рисунок А и половине группы — рисунок В. Затем я показывал им рисунок Б, и тогда обе группы начинали спорить, кто на нем изображен. Те, кто видел рисунок А, с трудом могли разглядеть изображение мо­лодой девушки. И наоборот, те, кто сначала видел рису­нок В, не могли поверить, что на рисунке Б изображена безобразная старуха.

Важно отметить, что наш прошлый жизненный опыт постоянно мешает нам видеть то, что в действительности происходит в окружающем мире. Однако есть множест­во способов увидеть или испытать одну и ту же ситуацию по-другому. Предприимчивый парень, заранее скупаю-

щий билеты на концерт, а затем перепродающий их по  
более высокой цене у дверей концертного зала перед на­  
чалом представления, может рассматриваться одними как  
бессовестный спекулянт, наживающийся на других, а дру­гими — как благодетель, потому что они ничего не имеют против переплаты — лишь бы самим не стоять в очереди. Ключом к успеху в жизни является постоянное  
представление своего опыта таким образом, который помогает вам добиться еще более совершенных результатов как для себя, так и для других.

*Если вы видите что-то столь же малым, каким оно видится, принимаете за слабость то, в чем действительно мало силы, и считаете тусклым то, что и в самом деле дает мало света, то ка­кие у вас могут быть трудности? Это и назы­вается естественным поведением.*

*Лао цзы, древнекитайский мыслитель*

Переконтекстуализация — самый простой способ из­менить негативное состояние на позитивное путем изменения контекста, в котором вы воспринимаете окружающую действительность и свой опыт. Существует два основных типа переконтекстуализации, т. е. способа изменить восприятие чего бы то ни было: ситуативный и содержательный. Оба способа направлены на изменение ваших внутренних представлений путем разрешения внутреннего противоречия явления, что переводит вас в более продуктивное состояние.

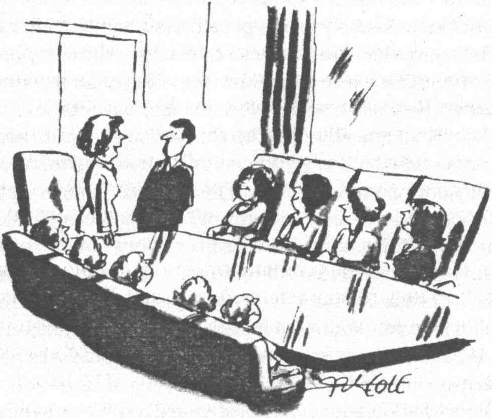
Ситуативная Переконтекстуализация заключается в том, чтобы явление, которое представляется вам негатив­ным, обескураживающим или нежелательным, перенести в другую ситуацию, в другой контекст, где оно может стать значительным преимуществом. Детская литерату­ра полна примеров такой переконтекстуализации. Нос

Рудольфа, над которым люди смеялись, оказался пре­имуществом и сделал его героем в контексте темной зим­ней ночи. Вспомните мучения гадкого утенка, столь не­похожего на окружавших его уток, но именно эта непохожесть стала ценным качеством, когда он попал в лебединую стаю. Ситуативная переконтекстуализация неоценима в бизнесе. Наш упомянутый выше партнер по бизнесу, типичный «расстыковшик», поначалу пред­ставлялся нам тяжким грузом, до тех пор, пока мы не поняли в контексте доработок наших проектов, что он является ценнейшим кадром, поскольку может указать на все возможные потери, которые могут возникнуть в будущем, если мы примем эти проекты в настоящем виде. Серьезные открытия совершаются теми, кто знает, как i переконтекстуализировать свою деятельность и взгляд | на проблемы, обратив их в потенциальные ресурсы, кото­рые срабатывают в другом контексте. Например, нефть когда-то считалась вредным продуктом, загрязняющим почву и снижающим урожайность сельскохозяйствен­ных культур. И посмотрите на ценность нефти сегодня. Всего несколько лет назад все лесопилки были буквально завалены древесными опилками. Деревообрабатывающие комбинаты не знали, куда их сбыть, и тратили боль­шие деньги, чтобы от них избавиться. Один умный парень решил использовать эти отходы в другом контексте: он смешал опилки с клеем, эпоксидной смолой и более легкими жидкостями, спрессовал и получил прекрасный материал, который сейчас называется ДСП! После того как он заключил контракты и выкупил у лесопилок все эти «бесполезные» опилки, за два года он стал мульти­миллионером, потому что сырье для его производства не стоило ему практически ничего! В этом вся суть пред­принимательства: наполнять старые ресурсы новыми про­изводственными возможностями. Другими словами, пред­приниматель — это опытный реформатор.

Содержательная переконтекстуализация берет точно, такую же ситуацию и изменяет ее значение. Например, вы можете сетовать, что ваш сын болтает без умолку. Он никогда не закрывает рот! Но после содержательной переконтекстуализации этого факта вы можете подумать, что он, наверное, чрезвычайно умный парень, если ему так много хочется сказать. Есть история об одном известном армейском генерале, который мгновенно перенастроил свои войска, оказавшиеся под давлением неприятеля, просто сказав: «Мы не отступаем, мы просто; наступаем в другом направлении». Когда умирает близ­кий человек, большинство людей, воспитанных в нашей культуре, предаются печали. Почему? Причин много — чувство утраты, например. Тем не менее, в некоторых других культурах люди радуются за близкого, когда он умирает. Почему? Они переконтекстуализируют смерь, полагая, что теперь усопший будет постоянно душой с ними, что ничего во вселенной не разрушается, просто вещи переходят из одной формы в другую. Некоторые рассматривают смерть, как переход на более высокий уровень существования, это дает им повод радоваться.

Другим видом содержательной переконтекстуализа-ции является мысленное изменение того, что мы видим, слышим или представляем себе. Если вы огорчены ска­занным кем-то, вы легко можете заставить себя мыслен­но улыбаться, если представите себе, что он сказал это нараспев, в тональности вашего любимого певца. Или вы можете снова вспомнить пережитый опыт, воссоздав его в сознании, только на этот раз обложив образ гово­рящего своими любимыми цветами. Или вы даже мо­жете радикально изменить суть сказанного вам и за­ставить его извиниться. Или представьте, что этот человек произносит свою тираду, стоя где-то внизу, а вы возвышаетесь над ним. Переконтекстуализировав ка­кое-то явление, вы изменяете его значение для себя. Те-

перь совсем иного качества стимул поступает в ваш мозг, изменяя и ваше психологическое состояние, и по­ведение. В этой книге полно примеров содержательной переконтекстуализации. Глава «Семь сомнительных представлений об успехе» полностью об этом.



*Начальница официанту: «Десять салатов!»*

1985 Воспроизводится с разрешения Артемаса Коула. Впер-|вые напечатан в журнале «Нью вуман».

Не так давно в газете «Балтимор сан» появилась очень трогательная и интересная статья. Перепечатанная из журнала «Ридерс дайджест», она была озаглавлена «Мальчик с необычным зрением». В ней рассказывалось о мальчике, которого звали Кэлвин Стэнли. На первый взгляд Кэлвин обычный мальчик, он катается на

велосипеде, играет в бейсбол, ходит в школу и делает практически все, что положено делать всякому одинна­дцатилетнему ребенку. Только он... ничего не видит.

Как же научился мальчик делать все это, когда мно­гие другие в такой ситуации отказываются от полноцен­ной жизни? Когда я прочел эту статью, мне стало ясно, что мать Кэлвина — профессионал в области контек-стуализации. Она сумела превратить жизненный опыт Кэлвина в преимущества в его сознании. Мать внушила ему, что все на свете именно такое, каким он это пред­ставляет. Вот несколько примеров их общения.

Мать Кэлвина вспоминает тот день, когда сын впер­вые спросил ее, почему он слепой. «Я объяснила ему, что он таким родился, и в этом нет ничьей вины». Тогда он спросил: «Почему именно я?» Я ответила: «Я не знаю почему, Кэлвин. Возможно, у Бога какие-то осо­бые планы насчет тебя». Затем она усадила сына рядом с собой и сказала ему: «Дело в том, что ты видишь, Кэл­вин. Только ты видишь руками, а не глазами, как дру­гие. И запомни, нет ничего на свете, чего бы ты не смог сделать».

Однажды Кэлвин очень огорчился, потому что вдруг понял, что никогда не увидит лица матери. «Однако мис­сис Стэнли знала, что сказать своему единственному ре­бенку, — пишет автор статьи. — Она сказала: "Кэл­вин, ты можешь увидеть мое лицо. Ты можешь увидеть его, прикасаясь своими пальцами и слушая мой голос, при этом ты сможешь рассказать обо мне гораздо боль­ше, чем те люди, которые видят меня глазами". В статье далее говорилось о том, что Кэлвин передвигается в ми­ре зрячих с непоколебимой уверенностью ребенка, кото­рый постоянно чувствует материнскую поддержку. Кэл­вин хочет стать программистом-компьютерщиком и заняться разработкой компьютерных программ для сле­пых.

Мир полон таких ребят. И он очень нуждается в людях, которые могли бы переконтекстуализировать си­туации так же эффективно, как миссис Стэнли. Мне повезло недавно встретить другого такого мастера. Его зовут Джерри Коффей. Это необыкновенный человек, который сохранил рассудок и здоровье, проведя семь лет в одиночной камере в лагере для военнопленных во Вьетнаме. Человек, который впервые слышит его рас­сказ, не может не содрогнуться. Однако ничего в этом мире не хорошо и не плохо само по себе, а только в нашем восприятии. Джерри решил воспринять случив­шееся с ним как испытание его природной стойкости и силы, как уникальную возможность лучше познать са­мого себя. Как возможность стать ближе к Богу. Как нечто такое, что однажды заставит его гордиться тем, как он прожил эти годы. В этом контексте он стал рас­сматривать все, что с ним происходило в лагере, как часть опыта по развитию его личности. Он вышел из лагеря другим человеком. Он не променял бы этот свой опыт и на миллион долларов, так он утверждает.

Вспомните о самой большой ошибке, которую вы со­вершили в прошлом году. На вас сразу же может найти грусть при одном воспоминании о ней. Но давайте рас­смотрим эту ошибку как часть приобретенного опыта. Ведь у вас в прошлом году было гораздо больше успе­хов, чем неудач. Если вы рассмотрите ее таким образом, вы поймете, что из этой ошибки вы извлекли большее, чем из многих положительных дел, которые совершили в прошлом году.

Итак, вы можете казнить себя за ошибки, а можете и переконтекстуализировать этот опыт таким образом, что сосредоточитесь на том новом, чему научились. Из лю­бого опыта можно извлечь очень много разных уроков. Все дело в том, что именно из этого опыта вы возьмете для себя в качестве содержания и на чем сосредоточи-

они согласились посмотреть на дело в таком контексте, на который указал он. Вся суть убеждения состоит в том, чтобы изменить чье-то восприятие.

В основном переконтекстуализации делаются не на­ми, а для нас. Кто-то другой изменяет контексты, а мы реагируем на это. Что такое, по сути, рекламная дея­тельность, как не громадная отрасль, единственная за­дача которой заключается в контекстуализации и пере­контекстуализации массового сознания? Разве вы действительно верите в то, что есть что-то очень мужест­венное в определенном сорте пива или что-то особо сек­суальное в определенном сорте сигарет? Если вы уго­стите какого-нибудь аборигена сигаретой «Вирджиния слимз», он не скажет: «Да, в этом есть что-то сексуаль­ное». Но рекламщики создали определенное мнение, на которое мы реагируем. Если они видят, что мы реагиру­ем недостаточно бурно, они придумывают новый кон­текст и следят за тем, как он срабатывает.

Одна из самых грандиозных рекламных переконтек­стуализации за всю историю была проведена компанией «Пепси-кола». С незапамятных времен кока-кола счи­талась самым популярным прохладительным напитком. Его история, традиции и положение на рынке казались незыблемыми. Не было ничего, что помогло бы «Пепси» победить «Кока-колу» на ее собственной территории. Ес­ли ты конкурируешь с классиком, глупо говорить: «Я еще больший классик, чем он». Люди просто не поверят.

Вместо этого компания «Пепси» сделала такой ход: она переконтекстуализировала те восприятия, которые уже существовали у людей. Заявив, что Новое Поколе­ние выбирает пепси, она превратила свою слабость в силу. Пепси заявляла: «Конечно, те ребята были коро­лями, но давайте посмотрим на сегодняшнее поколе­ние. Разве вам нужен вчерашний продукт или вы хоти­те сегодняшний, свой собственный?» Проводимая

фирмой «Пепси» реклама переконтекстуализировала традиционное превосходство кока-колы в недостаток (традиция принадлежит теперь прошлому, а не буду­щему). Рекламщики переконтекстуализировали статус пепси-колы как второй скрипки в преимущество.

Что же произошло потом? «Кока-кола» решила, что она должна играть на поле «Пепси». Она вышла в свет со своим новом продуктом под названием «новая кока-кола», Теперь остается ждать и следить, сработа­ет ли эта переконтекстуализация, совместившая в соз­нании людей классическую «коку» и новую — типа «пепси». Но эта конкуренция представляет собой ве­ликолепный пример переконтекстуализации, посколь­ку вся борьба велась всего-навсего за имидж. Весь вопрос сводился к тому, чья реклама прочнее укоре­нится в сознании людей. В этом газированном слад­ком напитке, который, кстати, разрушает зубы, не было никакого внутреннего социального содержания. Нет никакой особой принципиальной разницы между вку­сом пепси и кока-колы. Тем не менее, хитроумным способом изменив контекст, компании «Пепси» уда­лось добиться одного из самых замечательных рыноч­ных успехов в современной истории.

Переконтекстуализация была в основе отпора, кото­рый получил генерал Уильям Вестморленд от телеком­пании Си-би-эс, на которую генерал подал в суд за кле­вету, оценив свой моральный ущерб в 120 миллионов долларов. Когда Вестморленд обращался в суд, он был чрезвычайно популярен и его точка зрения относитель­но этого процесса вызывала симпатию населения. Жур­нал «Тиви гайд» поместил на своих страницах статью под заголовком «Анатомия клеветы». Си-би-эс, осозна­вая, как сложно будет выиграть процесс, обратилась к агенту по связям с общественностью Джону Скэнлону, который развернул кампанию в поддержку Вестмор-

ленда, отвлекая внимание людей от тех обвинений, ко­торые прозвучали в телесюжете передачи «60 минут» в адрес генерала и которые Си-би-эс надеялось доказать. В результате все закончилось тем, что Вестморленд за­брал свое дело из суда в обмен на устные извинения, а компания Си-би-эс осталась бесконечно благодарной Скэнлону за его искусство переконтекстуализации об­щественного мнения.

Или возьмите политику. По мере того как в эту область проникает все больше специалистов по марке­тингу и консультантов, борьба за переконтекстуализа-цию становится основной частью американской поли­тики. Временами кажется, что это ее единственная забота. После предвыборных дебатов между Рейга­ном и Мондейлом репортерам буквально не давали покоя преследования функционеров из обоих лагерей, заставлявших их придумывать для каждого слова и жеста их патронов самые выигрышные контексты. В чем причина? Очевидно, содержание оказалось гораз­до менее насыщенным, чем контекст, который они пы­тались навязать.

Именно Рейгану удалось добиться одной из самых искусных переконтекстуализации во время вторых де­батов. Еще во время первых дебатов был затронут во­прос о его возрасте. Само по себе это уже было элементом переконтекстуализации со стороны его противников. Ведь люди уже знали до того, сколько ему лет, не правда ли? Но его шаркающая походка и комментарии по этому поводу прессы переконтекстуализировали это из рядового факта в потенциальную профнепригодность. Во время вторых дебатов Мондейл выступил с комментариями, которые опять позволили считать возраст Рей­гана существенным недостатком. Люди ждали от Рей­гана ответа. В своей обычной шутливой манере он сказал, что, мол, нет, не собирается он обсуждать вопрос возрас-

та, щадя чувства своего оппонента, потому что это зна­чило бы выставить напоказ его молодость и неопыт­ность. Так одной фразой он полностью переконтекстуа-лизировал вопрос таким образом, что он был снят с повестки дня предвыборного марафона.

Многим из нас переконтекстуализация представля­ется более легкой, когда мы общаемся с другими людь­ми, чем при общении с самими собой. Когда мы пытаем­ся продать кому-то свою старую машину, то понимаем, что должны построить свою «рекламную кампанию» таким образом, чтобы подчеркнуть все хорошее, что есть в этом автомобиле, оставляя в тени все его недостатки. Если у вашего потенциального покупателя сложился иной подход, ваша задача заключается в том, чтобы за­ставить его изменить свое восприятие. Однако не мно­гие из нас задумывались о том, как переконтекстуализировать наше общение с самими собой. Предположим, что-то с нами произошло. Мы формируем свое собст­венное представление об этом факте. И считаем, что с этим представлением нам предстоит жить дальше. По­думайте, разве это не безумие?! Это как сесть за руль, включить зажигание, тронуться с места и только потом начать думать, куда же мы все-таки едем.

Нет, нам необходимо научиться вести диалог с сами­ми собой с такой же настойчивостью и убедительно­стью, как и в бизнесе. Вы должны уметь контекстуали-зировать и переконтекстуализировать свой опыт таким образом, чтобы он работал на вас. Это можно сделать даже просто путем детального размышления.

Нам всем встречались в жизни застенчивые молодые люди, которые стали такими робкими, пережив несчаст­ную любовь. Они чувствуют себя уязвленными или ущербными, стараясь сторониться подобных взаимоот­ношений. В действительности же, если разобраться, то любовь, пусть и несчастная, доставляла им гораздо боль-

ше радости, чем боли. Именно поэтому им было так трудно расстаться *с* любимым человеком. Но, отбросив прият­ные воспоминания и сосредоточившись только на пло­хих, они извлекли из этой истории только негативный опыт. Задача заключается в том, чтобы изменить контекст: вспомнить радостные моменты того эпизода, увидеть новые приобретения, ощутить, как обогатилась ваша душа. Ведь возникает возможность двигаться дальше, отталкиваясь от положительного, а не от отрицательного контекста, и получить новую энергию для создания бо­лее прочных взаимоотношений в будущем.

Вспомните три ситуации из вашей жизни, которые в  
настоящее время требуют от вас напряжения всех сил.  
Сколько различных подходов к каждой из этих ситуаций вы можете указать? Сколько контекстов можете  
построить вокруг каждой из них? Что вы чувствуете,  
когда смотрите на эти ситуации под другим углом? На  
какие действия побуждает вас такой взгляд?

Я уже слышу, как кое-кто из вас говорит: «Это не так просто сделать. Иногда мы бываем в депрессии». Какая ерунда! Что такое депрессия? Это не более чем психологическое состояние. Помните, в предыдущих главах мы обсуждали ассоциацию и диссоциацию? Обязательным условием собственной переконтекстуализации является? способность диссоциироваться (отвлечься) от опыта подавленности и увидеть его в другой перспективе. Тогда вы сможете изменить свое внутреннее представление и свою физиологию. Если ранее вы находились в непро­дуктивном состоянии, то сейчас вы знаете, как изменить его. Если видите что-то в неблагоприятном контексте, то достаточно всего лишь сменить контекст.

Одним из способов переконтекстуализации являет­ся замена значения опыта или поведения. Представьте себе ситуацию, в которой кто-то делает то, что вам не нравится, при этом вы начинаете думать, что поведение

этого человека имеет определенное значение. Предста­вим себе супружескую пару, в которой муж любит гото­вить, при этом ему очень важно, чтобы результатами его кулинарной деятельности восхищались. Однако его су­пруга ничего не говорит за едой и этим очень расстраи­вает мужа, который думает, что если ей нравится приго­товленная им еда, она должна об этом сказать; если же она молчит, значит, она недовольна. Что бы вы стали делать, чтобы изменить контекст его восприятия пове­дения супруги?

Помните, самое главное для него — оценка его труда. Переконтекстуализация значений подразумевает изме­нение восприятия этим человеком важного для него мо­мента, причем изменение таким способом, который ранее не приходил ему в голову. Например, можно сказать этому повару-любителю, что его жене так нравится при­готовленная им еда, что она просто не хочет отвлекаться на разговоры, а хочет получать удовольствие от его стряп­ни. Действия часто красноречивее слов, не так ли?

Другим вариантом может стать попытка перекон­текстуализировать его собственное поведение. Мы мо­жем спросить: «А разве вы сами всегда хвалите стряп­ню жены, когда она вам нравится?» Поведение жены вызывало у него недоумение только в том контексте, который он применил. В подобных случаях необходи­ма лишь небольшая гибкость, чтобы изменить контекст.

Второй тип переконтекстуализации подразумевает из­менение чего-то, что вам не нравится в себе. Как прави­ло, вам оно не нравится по той причине, что окружаю­щие выказывают к этому негативное отношение или оно не приносит вам желанных результатов. Вариан­том переконтекстуализации в таком случае является представление для себя другой ситуации или другого контекста, в котором это же поведение может оказаться полезным и принести вам то, что вы хотите.

Предположим, вы продавец. Вы прилагаете колос­сальные усилия, чтобы изучить свой товар до мельчай­ших подробностей. Но, оказавшись за прилавком, об­рушиваете на своих покупателей лавину информации, перегружая их сознание и затормаживая их мотива­цию на покупку. В этом случае надо спросить себя: а где еще могут пригодиться мои энциклопедические зна­ния? А что, если вам сесть и написать вариант реклам­ного буклета? Или техническую справку об этом това­ре? Владея обширной информацией и имея к ней доступ, вы можете быть полезным в проведении испы­таний новых изделий или хотя бы в том, чтобы помочь собственным детям в выполнении домашнего задания. Как видите, проблема не в самом поведении, а в кон­тексте, в котором оно используется. Вы можете при­вести подобные примеры из своей собственной жизни? Всякое человеческое поведение в определенном кон­тексте может оказаться полезным. Замедленная реак­ция — не очень хорошее качество, верно? Но разве не прекрасно промедлить с проявлением злости или не­нависти, отложив их до лучших времен, а потом совсем забыть о них?

Переконтекстуализация может помочь вам отделать­ся от образов и опыта, которые докучают вам. Вспом­ните о ком-то или о чем-то, что давит на ваше сознание, вызывая беспокойство. Например, вы приходите домой после напряженного рабочего дня расстроенным, пото­му что все время думаете о совершенно нелепом проек­те, которым ваш начальник озадачил вас в самую по­следнюю минуту. Вместо того чтобы оставить мысли о нем на работе, вы принесли их с собой домой. Вы смот­рите телевизор с детьми, а из головы все не выходит ваш вздорный начальник и его дурацкий проект.

Вместо того чтобы «сушить» свои мозги в течение всех выходных, вы можете легко переконтекстуализи-

ровать этот свой негативный опыт таким образом, чтобы ваше настроение улучшилось. Начните с попытки дис­социироваться от этой ситуации. Представьте себе сво­его начальника, а теперь вообразите, что вы берете его в руку и зажимаете в кулаке. Мысленно наденьте не не­го смешную маску: большой нос, очки и пышные усы. Представьте себе, что он заговорил смешным «муль-тяшным» голосом. Или, наоборот, пусть он говорит с вами задушевным голосом, пусть потреплет по плечу и обратится к вам с просьбой помочь ему в этом проекте, при этом скажет, что вы ему очень нужны. После того как вы сочинили эту историю, возможно, вы поймете, что и на начальника оказывают давление, просто он не успел вам сказать, как вы ему нужны. Возможно, вы вспомни­те, что и сами тоже как-то поступили подобным образом со своим подчиненным. Спросите себя честно, стоит ли ситуация того, чтобы испортить себе выходные, и есть ли причина для беспокойства, когда вы дома.

Я не хочу сказать, что это несерьезная проблема. Возможно, вам вообще нужна новая работа или надо наладить взаимоотношения там, где вы сейчас работае­те. Но, если дело обстоит именно так, вам нужно взять­ся за решение проблемы, вместо того чтобы раздражать­ся по мелочам и срывать свою обиду на домашних. Поупражняйтесь в переконтекстуализации. В следую­щий раз, когда вы увидите своего начальника, вы увиди­те и ту смешную маску на его лице. Возможно, вы по­чувствуете себя совершенно по-другому, когда он будет разговаривать с вами. Таким образом вы создадите но­вую обратную связь и совершенно новую основу для вашего взаимодействия, освобожденную от прошлого не­гативного опыта контактов.

Мне доводилось пользоваться подобной переконтек-стуализацией небольшими порциями в отношении лю­дей, которым собственные проблемы казались чрезвы-

чайно большими. В сложных ситуациях вам тоже мо­жет понадобиться целая серия малых переконтекстуа-лизаций, чтобы постепенно, но основательно входить в желаемое состояние, благоприятное для решения основ­ной задачи.

В своем самом широком аспекте переконтекстуали-зация может быть использована для снятия отрица­тельных ощущений по отношению к чему бы то ни было или к кому бы то ни было. Один из наиболее эффектив­ных методов — представить себя зрителем в кино или театре. Взирайте на свой собственный негативный опыт, как на кинофильм, который демонстрируется на экра­не. Сначала вы можете запустить пленку на повышен­ной скорости, сделав движения персонажей судорож­ными. Можете попробовать наложить на него любую музыку, переписать звук. Затем можете прокрутить пленку назад, наблюдая за тем, как изображение стано­вится все более и более абсурдным. Попробуйте этот метод на чем-то, что особенно вас допекает. Вы почувст­вуете, что это событие или этот человек вскоре утратит свою негативную силу.

Этот же метод можно успешно применять и в отно­шении различных фобий (страхов), но здесь нужно не­сколько изменить подход. Сделать это нужно следую­щим образом. Дело в том, что фобия часто гнездится глубоко на кинестетическом уровне, поэтому вам нуж­но несколько удалиться от нее, чтобы подобрать эффек­тивный контекст. При фобии реакции настолько силь­ны, что люди могут прореагировать даже только на мысль о чем-то. Способ воздействия на таких людей заключается в том, чтобы диссоциировать их от их пред­ставлений, повторив эту процедуру несколько раз. Мы называем это двойной диссоциацией. Например, если у вас есть фобия относительно чего-нибудь, попробуйте следующее упражнение. Вернитесь мысленно в то вре-

мя, когда вы были полны жизненных сил и энергии. Вернитесь в то состояние и попробуйте ощутить те силь­ные чувства уверенности в себе, которые вами тогда владели. Представьте себя внутри сверкающей защит­ной оболочки. Обеспечив себе такую защиту, отправ­ляйтесь мысленно в свой любимый кинотеатр. Усажи­вайтесь в удобное кресло, откуда экран прекрасно виден. Затем представьте, что вы покидаете свое бренное тело, проникаете в будку киномеханика, при этом постоянно ощущая вокруг себя защитную оболочку. Посмотрите на себя из будки киномеханика. Вы видите себя сидя­щим в зрительном зале и смотрящим на экран.

После того как вы все это мысленно проделали, взгля­ните на экран. Там вы увидите стоп-кадр, черно-белое изображение своего страха или какого-то собственно­го ужасного опыта, который вас постоянно беспокоит. Из будки киномеханика вы смотрите на самого себя, сидящего в зрительном зале и наблюдающего за тем, что происходит на экране, то есть вы дважды диссоции­руетесь от всего происходящего. В этом состоянии нач­ните быстро отматывать черно-белый ролик назад, так чтобы все ваши фобии казались на экране дешевым домашним видеофильмом или старомодной комедией. Обратите внимание на забавную реакцию, которую в вас вызывает зрелище самого себя, наблюдающего за происходящим на экране.

Пойдем дальше. Я хочу, чтобы та ваша часть, кото­рая полна сил и энергии, та часть, которая сидит в будке киномеханика, вернулась туда, где сидит ваше тело, а потом вышла и стала перед экраном. Вы должны все это проделать с очень спокойным, уверенным видом. После этого скажите себе, сидящему в зале, что вы вни­мательно наблюдаете за ним и знаете два-три способа, чтобы избавиться от этого неудачного прошлого опыта, два-три способа изменить контекст, которые помогут

по-другому взглянуть на ситуацию сейчас и в буду­щем, — те пути, с которыми вы раньше не могли спра­виться, но по которым можете направиться теперь, ко­гда ваше восприятие окружающего мира стало более зрелым. Вам незачем больше страдать от этой боли и этого страха. Сейчас вы на более высоком энергетиче­ском уровне, чем тогда, когда вы были моложе, весь тот прошлый опыт уже история, не более того.

Помогите своему более молодому второму «я» на экране справиться с тем, что ранее казалось непобеди­мым, затем вернитесь на место в зрительном зале и про­должайте наблюдать за теми изменениями, которые про­исходят на экране. Прокрутите мысленно ту же самую сцену, но пусть на этот раз ваше более молодое второе «я» справляется с ситуацией по-другому, обогатившись новыми знаниями и опытом. После этого снова подой­дите к экрану и поздравьте себя более молодого с успе­хом и с освобождением от прежней фобии. Затем снова слейтесь со своим младшим «я», помня о том, что это теперь гораздо более энергичный и опытный человек, чем когда-либо еще в жизни. Поступите точно так же со всеми своими фобиями, которые вас преследуют, а затем помогите своим друзьям.

Это очень эффективная процедура. Мне удавалось освобождать людей от фобий, которые преследовали их всю жизнь, и делать это буквально за считанные мину­ты. Почему этот метод срабатывает? Потому что по­пасть под влияние фобий означает приобрести специ­фические внутренние представления. Изменив эти представления, мы изменяем само состояние, в которое впадает человек, вспомнив о том или ином пережива­нии или эпизоде.

Некоторым людям при выполнении этих упражне­ний требуется такой уровень внутренней дисциплины, такая сила воображения, к которым, возможно, ранее

у них никогда не было доступа. Поэтому некоторые из мыслительных стратегий, которые я здесь предлагаю, поначалу могут показаться вам необычными и стран­ными. Однако ваш мозг легко может с этим справить­ся, а если вы будете тщательно прорабатывать эти стра­тегии, вы постепенно привыкнете к такой методике.

Занимаясь преконтекстуализацией, необходимо пом­нить, что любое человеческое поведение вырабатывает­ся в определенном контексте и всегда преследует опре­деленную цель. Люди курят не потому, что им нравится наполнять легкие канцерогенными веществами. Они де­лают это потому, что курение дает им возможность чув­ствовать себя более комфортно в определенных соци­альных контекстах. Поэтому в некоторых случаях невозможно переконтекстуализировать поведение, не продумав заранее, что будет выполнять те полезные функции, которые выполняли эти формы поведения. Такая проблема может возникнуть, если, например, пы­таться лечить от курения методом электрошоковой те­рапии. Я не хочу сказать, что этот метод неэффективен. Но надо подумать и о том, что заменит вам сигарету в определенных контекстах. А то от курения вы избави­тесь, но можете приобрести что-нибудь похуже. Напри­мер, какой-нибудь невроз или привычку переедать.

Любое человеческое поведение в том или ином смыс­ле является адаптивным, то есть приспосабливаемым; оно предназначено для удовлетворения определенной потребности. Не так уж трудно заставить людей возне­навидеть курение. Но я хочу заставить их поверить в то, что я могу предложить им на выбор новые поведен­ческие модели, которые будут удовлетворять ту же по­требность, но без негативных побочных эффектов, кото­рые неизбежно создает курение. Если курение дает возможность расслабиться, почувствовать уверенность в себе или сконцентрироваться на чем-то, можно ис-

пользовать для этого более элегантную модель поведе­ния, которая будет способствовать удовлетворению тех же потребностей.

Ричард Бэндлер и Джон Грайндер разработали шес-тиступенчатую методику, предназначенную для транс­формации нежелательной поведенческой модели в бо­лее приемлемые, сохранив все преимущества старого поведения.

1. *Выявите ту форму поведения, которую вы хо­тите изменить.*

*2. Установите связь с той частью подсознания, которая вырабатывает это поведение.* Уйдите в се­бя и, оставаясь в состоянии чуткой пассивности, чтобы обнаруживать любые изменения в ощущениях, визу­альных и аудитивных внутренних представлениях, за­дайте себе следующий вопрос: «Хочет ли та часть под­сознания, которая вырабатывает поведением, взаимо­действовать с сознательной частью моего «я»?»

Затем попросите эту часть (назовем ее частью) уси­лить тот сигнал, который вы уловили, если она хочет сказать «да», и ослабить, если она хочет сказать «нет». Проверьте выдачу этих ответов «да» или «нет» так, чтобы вы могли отличать их друг от друга.

3. *Отделите намерение от поведения.* Поблагода­рите эту часть *х* за желание сотрудничать с вами. Те­перь спросите, хочет ли она, чтобы вы узнали, что она пытается для вас сделать, генерируя поведением. За­давая этот вопрос, будьте внимательны, чтобы суметь распознать ответ «да» или «нет». Вспомните, какие пре­имущества такое поведение давало вам в прошлом, и затем поблагодарите часть за сохранение столь важ­ных для вас преимуществ.

4. *Создайте альтернативные формы поведения с целью удовлетворения тех же намерений.* Уйдите

в себя и вступите в контакт с наиболее созидательной частью вашего сознания, попросив ее выработать для вас три альтернативные формы поведения, которые столь же хороши или даже лучше, чем поведением, в удовле­творении намерения той предыдущей части, с которой вы общались ранее. Пусть ваша творческая часть по­даст вам сигнал «да», когда закончит выработку трех новых форм поведения... Теперь попросите творческую часть открыть вам эти три новые формы поведения.

5. *Пусть часть х примет новые формы поведения и ответственность за их генерирование при необхо­димости.* Теперь спросите часть *х,* являются ли три новые формы поведения столь же эффективными, как поведение *х:*

А затем спросите часть *х,* готова ли она принять на себя ответственность за генерирование новых форм по­ведения в соответствующих ситуациях, когда должны быть выполнены планируемые намерения.

6. *Сделайте экологическую проверку.* Уйдите в се­бя и спросите, есть ли какая-нибудь часть, которая воз­ражает против тех переговоров, которые только что со­стоялись, или все части готовы поддержать их. Теперь сделайте шаг в будущее и представьте себе такую си­туацию, которая вызывала бы ранее старое поведение, при этом постарайтесь испытать опыт от какой-нибудь новой формы поведения, продолжая двигаться в направ­лении тех выгод, которые вам нужны. Затем войдите в другую ситуацию из будущего, которая ранее вызыва­ла бы нежелательное поведение, и испытайте действие другой альтернативной формы.

Если же вы получили сигнал о том, что другие части вашего «я» возражают против новых форм поведения, следует начать с самого начала: выявить ту часть, кото­рая возражает, какие преимущества давала она вам в про-

шлом, заставить поработать ее с частью *х* над выработ­кой новых форм поведения, позволяющих сохранить вы­годы, которые вы получали от старого поведения, и таким образом создать для вас новый комплект форм. Может показаться мистическим, когда мы устраиваем диалог между различными частями своего «я», но именно эта методика обладает гипнотическим эффектом и ее с успе­хом использовали такие специалисты, как доктор Эрик-сон, доктор Бэндлер и доктор Грайндер.

Если, например, вы считаете, что постоянно переедае­те, то можете создать себе такую модель переключения, которая заставит вас прибегать к новым формам пове­дения, или вы можете выявить такое поведение, которое нуждается в замене. Вы можете спросить свое подсо­знание, какую пользу получали от данного поведения в прошлом. Возможно, вы обнаружите, что садились за стол поесть только для того, чтобы изменить свое внут­реннее состояние, например, скрасить одиночество. Или, возможно, еда помогала вам создать в себе чувство без­опасности или расслабиться. После этого вы можете создать три новые формы поведения, которые также да­ют вам избавление от одиночества, чувство безопасно­сти или расслабления. Возможно, вам стоит записаться в какой-нибудь оздоровительный клуб, где вы были бы постоянно среди людей и чувствовали бы себя в безо­пасности, расслаблялись с друзьями и в то же время сбрасывали вес, добиваясь тем самым еще большего чув­ства уверенности в себе. Возможно, вам необходимо за­няться медитацией, чтобы вызвать в себе ощущение еди­нения со всей вселенной, и благодаря этому чувствовать себя гораздо увереннее и защищеннее, чем когда пре­даетесь чревоугодию.

После того как вы создали эти альтернативы, про­верьте, не нарушают ли они вашу конгруэнтность, то есть убедитесь, что все ваше существо готово поддер-

жать вас в вашем желании перейти на альтернативное поведение. Если вы чувствуете цельность, то эта вы­бранная вами новая методика создаст для вас формы поведения, которые поддержат вас в стремлении отка­заться от вредной привычки переедать. После этого сде­лайте шаг в будущее и попытайтесь в своем воображе­нии испытать эффективность новых моделей поведения, отмечая результаты, которые они дают. Поблагодарите свое подсознание и сознание за выработку этих новых форм поведения и получайте удовольствие от них. Вы можете использовать также методику «свиста», чтобы перейти от одного поведения к другому, если убедились в том, что новые формы удовлетворяют вас более полно, чем нежелательное старое поведение. Вы сделали для себя новый выбор.

Практически любой негативный опыт может быть подвергнут переконтекстуализации и превращен в по­зитивный. Вспомните, как часто вы говорили: «Когда-то я, наверное, вспомню об этом и буду смеяться». По­чему бы не сделать это прямо сейчас? Главное — сменить перспективу, все дело в этом.

Важно отметить, что, перепрограммировав внутрен­ние представления человека с помощью какой-либо из методик, описанных в этой книге, нельзя гарантировать, что он не вернется к старому поведению, если получал от него гораздо больше пользы, чем от альтернативно­го. Например, вы помогли женщине, у которой по непо­нятным причинам немеют ноги, узнать, что происходит в ее сознании и физиологии, когда это случается. После этого она учится подавать сигнал в свое сознание, чтобы ее ноги вновь стали нормальными. Однако эта стран­ная болезнь может вернуться к ней, если она обнару­жит, что, выздоровев, перестала получать вторичные пре­имущества, которые ей давала болезнь: муж мыл за нее посуду, уделял ей больше внимания, массировал ее ногу

***Шести-этапная переконтекстуализация***

© Пусть часть, отвечающая за поведение, возьмет на себя ответственность за реализацию альтернативных моделей поведения, и пусть тот человек испытает это поведение как измененное.

© Проверка конгруэнтности: Есть ли части, которые возражают?

© Пусть творческая часть, совместно с той частью, которая отвечает за формы поведения, найдет три других способа получить преимущества.

® Найдите ПРЕИМУЩЕСТВА (которые могут быть недоступны сознанию).

© Установите сигнальную систему.

© Войдите в контакт с той частью личности, которая отвечала за поведение.

и т. д. В течение первых недель или месяцев он будет очень рад, что у нее больше нет этой проблемы. Однако спустя некоторое время, поскольку у нее уже не немеют ноги, он может снова взвалить на нее мытье посуды, перестанет массировать ноги и вообще обращать на нее внимание. И вот у нее снова начинают отказывать но­ги. Причем она не делает этого сознательно. Но для ее подсознания те прошлые выгоды оказались гораздо зна­чительнее того, что она приобрела в результате новой формы поведения. И однажды она обнаруживает, что ноги снова начинают неметь.

В этом случае она должна найти для себя новые формы поведения, которые дадут ей такие же ощуще­ния, как общение с мужем. Она должна получать от нового поведения больше, чем получала от старого. На одном из моих семинаров была женщина, которая в те­чение восьми лет была слепой, но, тем не менее, казалась необычайно приспособленной к своему состоянию и да­же счастливой. Позднее я узнал, что она вовсе не была слепой, а только прикидывалась. Почему? Дело в том, что когда-то с ней произошел несчастный случай, в ре­зультате которого у нее сильно ухудшилось зрение. И она заметила, что окружающие ее люди стали отдавать ей столько любви, внимания и тепла, сколько она не испытывала никогда в жизни. И она сделала вид, что и в самом деле ослепла. Люди же вокруг нее, думая, что она ничего не видит, обращались с ней совершенно осо­бым образом, что стимулировало в ней поддержание такого поведения. Она и сама порой начинала верить в свою слепоту. Дело в том, что она не могла найти дру­гого способа заставить людей относиться к ней с таким уважением и любовью. Она могла бы перестать при­творяться, если бы нашла другой стиль поведения, кото­рый приносил бы ей больше пользы, чем ее теперешняя «слепота».



**«Неправда, что весь мир против тевя... Есть миллиарды людей на земле, кому ты абсолютно ло лампочки!\***

«ЗИГТИ», © 1985 Компания «Юниверсал пресс синдикат». Пе­репечатка разрешена. Все права защищены.

Итак, до сих пор наше внимание было сосредоточено на способах переконтекстуализации негативных воспри­ятий в позитивные. Но я не хочу, чтобы вы думали о переконтекстуализации как о какой-то терапии, как о способе перехода от плохих ситуаций к более благопри­ятным. Переконтекстуализация — это способ реализа­ции потенциальных возможностей, заложенных в си­туации. Существует совсем немного вещей в вашей жизни, которые невозможно переконтекстуализировать из хороших в лучшие.

Одним из наиболее важных контекстов, который сле­дует рассмотреть, являются благоприятные возможно­сти. Мы очень часто погрязаем в рутине. Мы можем получать достаточно хорошие результаты, но можем до­стигнуть и фантастического успеха. Проделайте сле­дующее упражнение. Составьте список дел, которыми

вы занимаетесь в настоящее время и которыми очень довольны. Это могут быть отношения с другими людь­ми, которые хорошо развиваются, какие-то дела на ра­боте, возможно что-то, что имеет отношение к детям, или состояние финансов.

А теперь представьте, что дела пошли еще лучше. Уделите всего несколько минут размышлению об этом. Скорее всего, вы сами будете удивлены той легкостью, с которой нашли возможности для их радикального улуч­шения. Переконтекстуализация возможностей — это та­кое занятие, которое доступно всем. Для этого нужна только гибкость ума, внимательность, чтобы не упустить возможность, и решительность, чтобы предпринимать дей­ствия.

Ив заключение позвольте мне высказать одну мысль, которая касается всего изложенного в этой книге. Пе­реконтекстуализация — еще один эффективный прием, который вы можете извлекать из своего умственного инструментального набора всякий раз, когда вам нуж­ны более значительные результаты. Подумайте об этом приеме в более широком аспекте как о беспрерывном процессе — процессе исследования возможностей и оты­скания необходимого контекста, чтобы действовать все лучше и лучше.

Выдающиеся лидеры в любой области и самые та­лантливые специалисты по общению являются велико­лепными мастерами в искусстве переконтекстуализа-ции. Они прекрасно знают, как мотивировать и вдох­новлять людей, взяв любое происходящее событие и представив его в виде модели благоприятных возмож­ностей.

Есть замечательная история про Тома Уотсона, ос­нователя компании «Ай-би-эм». Один из его подчинен­ных совершил грубейшую ошибку, которая обошлась компании в десять миллионов долларов. В кабинете

Уотсона, куда провинившийся был немедленно вызван, он спросил: «Наверное, вы хотите меня уволить?» Уот-сон посмотрел на него и ответил: «Вы что, с ума сошли? Мы только что потратили десять миллионов долларов на ваше образование».

Из всего можно извлекать ценные и поучительные  
уроки. Самые популярные лидеры — это такие люди,  
которые извлекают уроки и умеют любое событие поставить в самый вдохновляющий контекст. Этот принцип работает и в политике, и в бизнесе, и в образовании и в семейной жизни.

Мы все прекрасно знаем людей, которых можно на­звать «переконтекстуализаторами наоборот». На самом ясном небе они ухитряются увидеть тучу. Однако лю­бое непродуктивное поведение может быть эффектив­но преобразовано. Вам что-то не нравится? Измените это. Вы сознаете, что делаете что-то не то? Займитесь чем-нибудь другим. Есть масса способов не только создавать эффективные формы поведения, но и иметь их под рукой, когда мы в них нуждаемся. Из следующейглавы мы узнаем, как вызвать в себе нужное поведение в тот самый момент, когда оно нам необходимо. Для этого мы рассмотрим способы...

17

**Как**

**зацепиться за успех**

*Делайте все, что можете, всем тем, что у вас есть, и там, где вы есть.*

*Теодор Рузвельт*

Есть люди — к ним принадлежу и я, а может быть, и вы тоже, — у которых мурашки бегут по спине всякий раз, когда они видят американский флаг. Если вдумать­ся, то это довольно странная реакция. В конце концов, флаг — это просто кусок материи, на котором изобра­жен цветной, чисто декоративный узор. В нем изначаль­но нет ничего магического. Но такое объяснение, конеч­но, не принимает во внимание самого главного. Да, это просто кусок материи. Но в то же время он символизи­рует все достоинства и лучшие качества нашего народа. Поэтому всякий раз, когда мы видим национальный флаг, мы воспринимаем его как мощный символ всех тех идеа­лов, за которые борется наш народ.

Флаг, как и множество других окружающих нас ве­щей, является своеобразной зацепкой, сенсорным стиму­лятором определенного психологического состояния. Та­кой зацепкой могут быть слово или фраза, предмет, прикосновение, запах. Это может быть что-то, что мы ви-

дим, слышим, ощущаем, пробуем на вкус или запах. Та­кие зацепки имеют чрезвычайно большое значение, пото­му что могут мгновенно вызвать энергетически продук­тивные состояния. Что, например, происходит, когда вы видите флаг своей страны? Вы немедленно начинаете испытывать сильные чувства, которые отражают ваше отношение к своему народу и к своей стране, поскольку эти чувства неразрывно связаны в вашем сознании с кон­кретными цветами и символами национального флага.

Окружающий нас мир полон таких сенсорных заце­пок. Некоторые из них имеют очень глубокий смысл, другие являются чисто символическими. Если я спро­шу американца о вкусе сигарет «Уинстон»\* он, скорее всего, ответит, что он «истинно американский». Такой автоматический ответ можно слышать довольно часто. Нередко приходится наблюдать, как люди мгновенно Приходят в то или иное состояние в зависимости от тех ощущений, которые в них вызывает зацепка. Вы може­те услышать определенную песню и немедленно ощу­тить в себе смену настроения. Все это является резуль­татом работы сильных зацепок.

Этот раздел книги заканчивается настоящей главой о зацепках с совершенно определенной целью. Использо­вание зацепок — способ, который позволяет придать опре­деленному жизненному опыту постоянство. Мы можем изменить систему своих внутренних представлений или физиологию за считанные секунды, создавая новые ре­зультаты, но такие действия требуют сознательной рабо­ты. Ас помощью таких зацепок мы можем создать в своем сознании устойчивый механизм, который будет ав­томатически переводить нас в состояние, наиболее соот­ветствующее определенной ситуации. При этом нам да­же не нужно будет думать об этом, и напрягаться каким-то образом. Как только мы что-то зацепили, это уже от нас не уйдет и будет всегда под рукой в нужный момент. Вы

уже освоили целый набор полезных методик, читая эту книгу, но создание зацепок в сознании — наиболее эф­фективная из всех известных мне методик, потому что с ее помощью мы можем продуктивно подключать наши мощные подсознательные реакции так, чтобы они всегда были к нашим услугам. Перечитайте эпиграф к этой гла­ве. Мы все стараемся извлечь максимум пользы из того, что имеем. Мы все пытаемся использовать наши ресурсы наилучшим образом. Создание зацепок — способ, кото­рый всегда обеспечивает доступ к самым мощным из имеющихся в нашем распоряжении ресурсов. Это способ быть уверенным, что у нас есть все, что мы хотим. Мы постоянно создаем такие зацепки. По сути, без них вообще нельзя обойтись. Одна мысль будит дру­гую, одна идея следует за другой, одно чувство цепляет другое — так создаются состояния, которые вызываются определенным стимулом. Помните опыты акаде­мика И. П. Павлова? Он ставил перед голодными собаками пищу на таком расстоянии, что они могли видеть ее, ощущать запах, но не могли достать. Еда станови­лась для них мощным стимулом, возбуждавшим чувст­во голода. У собак начинала интенсивно выделяться слюна. Поддерживая их в таком состоянии, Павлов по­стоянно включал звонок. И совсем скоро ему уже не надо было ставить перед собаками пищу — достаточно было включить звонок, и у собак немедленно начинала интенсивно выделяться слюна, как будто перед ними был кусок мяса. Таким образом, академик создал устойчивые ассоциаций между звуком звонка и рефлексом слюноотделения.

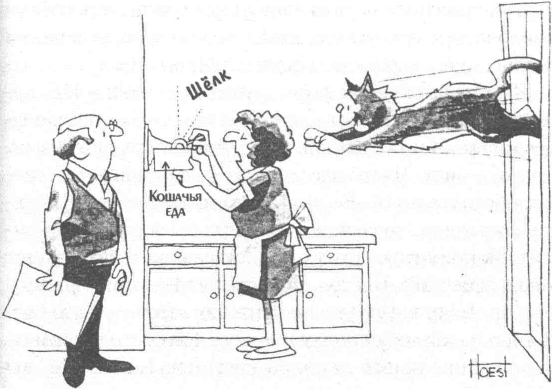
Мы, люди, также живем в мире стимулов и реакций, где поведение человека во многом состоит из бессозна­тельных запрограммированных реакций на окружаю­щие раздражители. Например, многие люди в стрессо­вых ситуациях немедленно хватаются за сигарету,

спиртные напитки, или им хотя бы нужно крякнуть с досады. Они даже не осознают, что делают, действуя точно так же, как собаки Павлова. И, конечно, многим из этих людей хотелось бы изменить свое поведение, но они не могут, потому что оно подсознательно и некон­тролируемо. Главная задача в таких случаях — осо­знать этот процесс, чтобы появилась возможность заме­нить его на другой комплекс стимулов и реакций, если вы считаете, что зацепка вызывает не то состояние, кото­рое вы одобряете на сознательном уровне.

Итак, как создавать новые зацепки? Если всякий раз, когда человек находится в духовном и физическом на­пряжении, на него постоянно воздействует какой-ни­будь специфический стимул в пик этого состояния, то стимул и состояние оказываются ассоциативно связан­ными. И впоследствии, когда на человека воздействует этот стимул, он автоматически напрягается. В Америке каждое утро в каждом государственном учреждении люди присягают на верность стране, глядя на нацио­нальный флаг. При этом они испытывают определен­ные чувства. Поэтому очень скоро бывает достаточно одного взгляда на флаг, чтобы вызвать эти чувства.

Тем не менее, далеко не все зацепки вызывают поло­жительные ассоциации. После того как вас оштрафо- вали за превышение скорости, у вас будет появляться устойчивое чувство настороженности всякий раз, когда вы будете проезжать по этому участку автотрассы. Что вы чувствуете, когда в зеркале заднего вида у вас появ­ляется тревожно мигающий красный маячок дорожной полиции? Разве он не вызывает мгновенное и автома­тическое изменение вашего состояния?

Одним из факторов, влияющих на силу «зацепки», является интенсивность исходного состояния. Иногда у людей бывает столь интенсивный неприятный опыт — вроде стычки с супругом или начальником, — что вся-



**«Позови** кошку. Хэрри»

© 1981

Воспроизводится с разрешения Билла Хеста.

кий раз, когда они видят лицо этого человека, у них немедленно внутри возникает злость и с этого момента отношения в семье или на работе теряют всякую пре­лесть. Если у вас появились такие негативные зацепки, то именно эта глава книги научит вас, как заменить их на приятные. Причем вам не надо будет постоянно на­поминать себе об этом: они будут включаться автома­тически.

Многие наши зацепки достаточно приятные. Вы ас­социируете конкретную песню группы «Битлз» с одним прекрасным летом, и каждый раз, как только услышите эту песню, вы будете с удовольствием вспоминать то лето. Вы заканчиваете какой-то прекрасно проведен­ный день вкуснейшим яблочным пирогом с шоколад­ным мороженым, и, начиная с этого момента, это стано­вится вашим самым любимым десертом. Вы думали

об этих приятных переживаниях не больше, чем собаки г  
Павлова думали о пище, когда определенные зацепки;  
вызывали в вас реакцию определенного типа.

Многие из зацепок формируются случайно. Нас буквально бомбардируют радио, телевидение, повседневная жизнь. Часть этих сигналов становится зацепками другая — нет. Часто все зависит от случайного стечения обстоятельств. Если вы находитесь в продуктивном состоянии, то всякий раз, когда вы вступаете в контакт с конкретным стимулом, скорее всего, он станет вашей зацепкой. Постоянство стимула — тоже важный фактор. Если вы что-то слышите достаточно часто (на­пример, рекламный ролик), скорее всего, это укоренит­ся в глубине вашей нервной системы. К счастью, вы можете взять под контроль этот процесс внедрения, соз­нательно допуская в себя положительные зацепки и ставя заслон отрицательным.

На всем протяжении истории политические лидеры широко пользуются распространенными в их нацио­нальной культуре зацепками. Когда политик завора­чивается в национальный флаг, он стремится исполь­зовать всю магическую силу этой мощной зацепки, пытаясь связать себя со всеми теми положительными эмоциями, которые вызывает в людях национальный флаг. Ни один уважающий себя кандидат на высокий выборный пост в Америке никогда не упустит воз­можности появиться на параде 4 июля, в День Неза­висимости. Это неслучайно. Вспомните сами, какое здо­ровое чувство единения со своим народом вы сами испытываете, наблюдая за парадом. Но не надо забы­вать, что и Гитлер любил военные парады и факельные шествия. Гитлер был гением разбрасывания зацепок. Он связывал конкретные состояния сознания и эмоций со свастикой, марширующими парадным маршем войсками и массовыми скоплениями людей. Он приводил

людей в напряженные состояния и, пока они остава­лись в них, непрерывно давал им специфические и уни­кальные стимулы до тех пор, пока они не привыкали к ним настолько, что впоследствии любой такой раздра­житель — вроде поднятой в нацистском приветствии правой руки — вызывал к жизни те же самые состоя­ния и те же самые эмоции. Таким образом он манипу­лировал чувствами людей и общественным мнением и, следовательно, состоянием и поведением целой нации.

В главе, посвященной переконтекстуализации, мы от­мечали, что одни и те же стимулы могут иметь разные значения, в зависимости от контекста, в котором они возникают. Зацепки тоже могут использовать положи­тельные и отрицательные эмоции. Например, Гитлер соединил положительные сильные эмоции националь­ной гордости с нацистскими символами для членов сво­ей партии, но он также соединил эти символы с чувст­вом страха и ненависти для своих противников. Разве свастика имела одинаковое значение для живших в Гер­мании евреев и для гитлеровских эсэсовских штурмо­вых бригад? Конечно нет. В послевоенные годы члены еврейских общин взяли этот страшный опыт и сделали из него мощную зацепку, которая помогла им создать свою собственную страну. Лозунг «Это не должно по­вториться!» помимо воли помогает им сплотиться и сде­лать все для защиты суверенных прав своей нации.

Многие аналитики считают, что ошибкой Джимми Картера была отмена многих ритуалов, традиционно сопровождавших появление президента страны перед лицом сограждан. В начале своего правления он раз­рушил одну из самых сильных зацепок американского президентства — отменил ряд официальных церемо­ний, в частности пение гимна «Да здравствует прези­дент». Эта демократическая инициатива поначалу вы­звала восхищение, хотя с тактической точки зрения, скорее

всего, она оказалась неверной. Лидеры страны наиболее эффективны тогда, когда могут использовать свои мощные зацепки для мобилизации общественной поддержки. Немногие президенты могли с такой непринужденностью заворачиваться в национальный флаг, как это делал Рональд Рейган. Вне зависимости от того, нравилась вам его политика или нет, трудно удержаться от восхищения его умением (или умением его советников)использовать столь сильную политическую символику.

Зацеплять можно не только глубокие и сильные чув­ства, но и нечто более легкомысленное. Комедианты *—* большие мастера использования зацепок. Хороший комик прекрасно знает, как использовать определенную тональность голоса, слова, выражения лица, чтобы мгновенно вызвать смех у публики. Как это им удается? Они делают или говорят что-то, что заставляет вас смеяться, и, пока вы находитесь в этом интенсивном состоянии, вводят в действие специфические и уникальные стимулы, вроде особой улыбки, гримасы или специфического тона голоса. Они делают это настойчиво, до тех пор, пока ваше смешливое настроение не окажется накрепко связанным с этим специфическим стимулом. И очень скоро, стоит ему только сделать эту гримасу или улыбнуться, вы уже не сможете удержаться от смеха. Ричард Прайор — большой мастер в этом деле. А Джонни Карсон создал на этой основе целую культуру. Стоило Джонни Карсону скорчить свою классическую лукавую мину, как аудитория уже начинала смеяться в предвкушении его очередной хохмы. А почему все смеются, когда Родней Дангерфильд говорит: «Возьмите мою жену»? В этих словах нет ничего забавного. Но эта фраза связана с настолько известным анекдотом, что достаточно кому-нибудь сказать ее, как собеседник разражается хохотом.

Позвольте мне привести вам один пример из того времени, когда я сумел в максимальной степени исполь-

зовать имеющиеся в моем распоряжении зацепки. Джон Грайндер и я вели переговоры с руководством Воору­женных сил США о разработке целого комплекса новых тренировочных моделей, направленных на повышение эффективности различных родов войск. Генерал, кото­рый отвечал за эти переговоры, назначил нам встречу с заинтересованными командирами с целью выработки рас­писаний, расценок, мест проведения занятий и т. д. Мы встретились с ними в большом конференц-зале, значи­тельную часть которого занимал огромный стол в форме подковы. Во главе стола было кресло, предназначенное для генерала. Оно в тот день пустовало, но было совер­шенно ясно, что даже в отсутствие генерала это кресло вызывало почтительный трепет у всех собравшихся в комнате. Именно из этого кресла исходили беспреко­словные команды. И Джон, и я намеренно несколько раз прошли за этим креслом и даже немного посидели в нем. Мы делали это до тех пор, пока на нас не перешла часть уважения, которое офицеры испытывали и к гене­ралу, и к его символу. Поэтому, когда мы подошли к вопросу о стоимости контракта, которая нас устраивала, я стал позади генеральского кресла и своим самым ре­шительным, командным голосом, вызвав в себе соответ­ствующее физиологическое состояние, объявил им сум­му контракта в случае удачи эксперимента. Ранее у нас были ожесточенные дискуссии вокруг этой цифры, но на этот раз никто не задал ни одного вопроса. Поскольку мы использовали зацепку в виде генеральского кресла, мы смогли «выбить» нужную сумму без всяких обсуж­дений и возражений. Переговоры закончились так, как будто я специально заказывал их результат. В боль­шинстве важных переговоров на самом высоком уровне стороны активно пользуются подобными приемами.

Эта же методика используется многими профессио­нальными спортсменами. Они могут и не осознавать,

что и как они делают, тем не менее они используют именно этот принцип. Спортсмены, известные как «бойцы насмерть» или «заводные», для которых ситуация «по­бедить или умереть» является смыслом жизни, активно используют зацепки для получения самых выдающих­ся результатов. Теннисисты вызывают в себе свое са­мое продуктивное состояние, ударяя мячом о землю в определенном ритме или устанавливая соответствую­щий ритм дыхания перед исполнением подачи.

Я использовал аналогичный прием и переконтекстуа-лизацию, работая с Майклом О'Брайеном, победителем Олимпийских игр 1984 года в плавании на 1500 метров. В качестве зацепки, которая должна была вызвать в нем прилив сил, я использовал звук выстрела стартового пис­толета (вспомнив, что он мне ранее рассказывал о музы­кальных стимулах, которые он использовал в успешном поединке со своим противником) с видом черной линии, нанесенной на дно бассейна и позволяющей пловцам ори­ентироваться. Результаты, которые он показал в этом своем пиковом состоянии, превзошли все его ожидания.

Давайте теперь посмотрим, каким образом надо соз­давать такие зацепки для себя или других. По сути, в этой процедуре всего два основных этапа. Сначала на­до перевести себя или другого человека в специфиче­ское состояние, в котором вы хотите зацепиться или зацепить другого. Затем вы должны постоянно и на­стойчиво подавать специфический стимул в тот мо­мент, когда это состояние достигает пика. Например, когда кто-то смеется, он находится в особо конгруэнт­ном состоянии — в этом процессе задействован весь его организм. Если в этот момент вы с определенной силой сожмете мочку его уха и одновременно подади­те какой-нибудь звуковой сигнал несколько раз, то позднее вы сможете с помощью этого стимула (сжатие мочки и звуки) легко его рассмешить.

Научить цепляться за какое-нибудь положительное переживание из прошлого и использовать это для соз­дания в человеке большей уверенности в себе в настоя­щем можно следующим образом. Попросите его мыс­ленно вернуться в то состояние, чтобы ощутить его всем своим существом. Вы сразу же увидите изменения в его физиологии — в выражении лица, осанке, дыхании. Уви­дев, что это продуктивное состояние достигает своего пика, быстро подключайте специфический и уникаль­ный стимул в течение нескольких раз.

Вы можете ускорить эту процедуру, если поможете человеку быстрее войти в продуктивное состояние. На­пример, пусть он покажет вам, какую он обычно прини­мает позу, когда находится в таком состоянии. И в мо­мент изменения его позы подайте свой стимул. После этого можно попросить его показать, как он дышит, когда находится в продуктивном состоянии, и как только он начнет это делать, снова подайте тот же самый стимул. Затем спросите, что он обычно говорит самому себе, когда находится в продуктивном состоянии, причем пусть он скажет вам это именно таким тоном голоса, каким говорит в такие моменты. Когда он будет это делать, снова подайте тот же самый стимул (например, всякий раз нажимайте ему на плечо в одном и том же месте).

***Самое важное в зацепках***

Интенсивность состояния Момент (пик переживания опыта)

Уникальность стимула Точное воспроизведение стимула

Когда вы убедитесь, что зацепка уже создана, можно ее проверить. Сначала переведите нужного человека в исходное или нейтральное состояние. Самый простой способ — заставить его изменить физиологию или по-

думать о чем-нибудь другом. После этого, чтобы прове­рить прочность своей зацепки, введите ваш стимул и наблюдайте за результатом. Стала ли его физиология   
такой, какой была в то время, когда он вспоминал о  
прошлом? Если да, то ваша зацепка работает эффективно, если нет, возможно, вы упустили что-то из следующих четырех моментов, необходимых для успешного выполнения этого процесса:

1. *Чтобы зацепка оказалась эффективной, в момент ее ввода человек должен находиться в конгруэнтном ассоциативном состоянии, когда весь его организм задействован.* Я называю это состояние интенсивным. Чем выше его интенсивность, тем легче укоренить зацепку и тем дольше она будет действовать. Если же человек в этот момент думает об одном, а ощущает совсем другое, то стимул окажется ассоциативно связанным с несколькими различными сигнала­ми и потеряет свою эффективность. Кроме того, если человек видит эпизод, когда он чувствовал что-то, и вы пытаетесь зацепить его этим состоянием, то впоследст­вии воздействие на него постороннего стимула будет просто вызывать в его памяти такую же картину, но не переводить его организм и мозг в нужное состояние.

2. *Вы должны подавать стимул в момент, когда продуктивное состояние достигнет пика.* Если вы сде­лаете это слишком рано или слишком поздно, вы не за­хватите состояние в его самый интенсивный момент. Пиковое состояние переживания опыта можно обнару­жить, наблюдая за тем, как человек переходит в опреде­ленное состояние и потом постепенно выходит из него. Можно также попросить его самого дать вам знать, ко­гда он приближается к пиковому состоянию, чтобы ис­пользовать эту подсказку при определении нужного мо­мента подачи стимула.

3. *Надо обязательно выбирать уникальный сти­мул.* Важно, чтобы зацепка подавала в мозг четкий и уникальный сигнал, чтобы он его ни с чем не спутал. Если человек переходит в определенное интенсивное со­стояние, а вы пытаетесь связать его, скажем, с определен­ным взглядом, которым вы смотрите на него в этот мо­мент, то вряд ли такой стимул будет эффективным, поскольку взгляд — не столь уникальный стимул, и моз­гу будет трудно выделить его на фоне других похожих. Рукопожатие тоже может оказаться неэффективным, по­скольку мы довольно часто пожимаем друг другу руки, хотя, если выполнять рукопожатие каким-то особым спо­собом (например, с определенной силой), этот стимул так­же может работать. Лучшие зацепки используют сразу несколько систем представления (визуальную, слуховую, кинестетическую и т. д.) одновременно, формируя уни­кальный сигнал, который гораздо легче распознается моз­гом. Поэтому если ваш стимул состоит из рукопожатия и слова, сказанного особым тоном голоса, то он будет более эффективным, чем только одно рукопожатие.

4. *Чтобы зацепка сработала, стимул надо воспро­изводить абсолютно точно.* Если вы переводите чело­века в определенное состояние путем прикосновения к его плечу в определенном месте с определенной силой, позднее вы не сможете вызвать тот же эффект, если будете прикасаться к другой точке и с другой силой.

Если при использовании метода вы будете следовать этим четырем правилам, эффект вам обеспечен. Один из способов, которому я обучаю моих слушателей перед хождением босиком по раскаленным углям, это как соз­давать в них такие зацепки, которые мобилизуют наи­более эффективные, положительные энергии. Я прово­жу их через процесс «кондиционирования», когда они сжимают пальцы в кулак в момент концентрации всех

своих энергетических возможностей. Уже к концу первого занятия они сжимают пальцы в кулак и немедленно начинают чувствовать в себе всплеск продуктивной  
энергии.

Давайте сейчас проделаем одно простое упражнение. Встаньте со своего кресла и вспомните какой-нибудь эпизод из своей жизни, когда вы чувствовали абсо­лютную уверенность в себе, когда вы твердо знали, что сможете добиться всего, чего хотите. Переведите свой организм в те же самые физиологические условия, в которых он находился тогда. Примите точно такую же позу, в какой стояли тогда, когда были полностью уве­рены в себе. В момент достижения пика этого ощуще­ния плотно сожмите пальцы в кулак и скажите «Да!» с максимальной силой и уверенностью. Старайтесь ды­шать так, как дышали тогда, когда были полностью уве­рены в себе. Снова сожмите пальцы в кулак и скажите «Да!» тем же самым тоном. Затем заговорите тоном человека, чувствующего себя необычайно уверенно. Вой­дя в состояние полностью, снова сожмите кулаки и ска­жите «Да!» точно таким же тоном. Если вы не можете вспомнить такой эпизод, подумайте, как бы вы себя чув­ствовали, как бы вы стояли, дышали, разговаривали, если бы находились в состоянии необыкновенной уверенно­сти в себе. Я хочу, чтобы вы проделали упражнение, как и все другие упражнения из этой книги. Одно чтение вам не поможет. А если будете параллельно трениро­ваться, вы сможете творить настоящие чудеса.

Теперь, стоя именно в той позе, которая соответству­ет состоянию абсолютной уверенности в себе, в момент пика этого опыта, сожмите кулаки и скажите «Да!» са­мым уверенным и властным тоном. Вспомните о той энергии, которая имеется в вашем распоряжении, о тех необыкновенных физических и умственных ресурсах, которыми вы владеете, и ощутите полный подъем и кон-

центрацию этой энергии. Повторите это упражнение пять или шесть раз, всякий раз ощущая себя сильнее, созда­вая ассоциации в своей нервной системе между этим состоянием, сжатыми кулаками и словом «Да!». После этого измените свое состояние и физиологию. А теперь отвлекитесь, измените свое состояние, расслабьтесь. По­том вдруг сожмите кулаки и скажите «Да!» точно та­ким же тоном, как вы это делали, когда устанавливали в себе зацепку, и обратите внимание на изменение своих ощущений. Это упражнение следует проделывать сно­ва и снова в течение нескольких следующих дней. При­водите себя в состояние наибольшей уверенности в себе и концентрации всех своих жизненных сил и в момент пика этого состояния сжимайте пальцы в кулаки.

Пройдет совсем немного времени, и вы обнаружите, что, выполняя простое физическое упражнение (сжи­мание пальцев в кулак), вы можете практически мгно­венно усилием воли вызвать в себе состояние колос­сального энергетического подъема. Возможно, это не произойдет с вами после одной-двух тренировок, но у вас обязательно получится, если будете настойчивы. Иногда удается прочно зацепить себя такой зацепкой уже после одного-двух дней, но это в том случае, если ваше состояние было достаточно интенсивным, а приме­няемые стимулы достаточно уникальными.

После того как вы зацепили себя подобным образом, попробуйте использовать этот прием во всех трудных ситуациях. Метод зацепок оказывается столь эффек­тивным, потому что мгновенно вызывает к действию нервную систему. Традиционная медитация требует, что­бы вы остановились и сосредоточились. Даже сам пере­вод себя в мощную физиологию занимает определен­ное время и требует осознанных усилий. Зацепки же срабатывают мгновенно, позволяя мобилизовать все са­мые мощные ресурсы человека.

***Как укоренять зацепку***

1. Определите конкретный результат, ради которо­го вы хотите установить зацепку, и то конкретное со­стояние, которое окажет наибольшую поддержку в до­стижении нужного результата для вас и (или) других.

2. Выделите базовый опыт.

3. Выявите суть и введите собеседника в требуе­мое состояние посредством вербальных и невербаль­ных моделей общения.

4. Используйте свою чувственную остроту для вы­явления того момента, когда собеседник достигнет пика этого состояния, и на этом пике введите стимул, зацепку.

5. Проверьте прочность укоренения зацепки по­средством:

а) изменения физиологии, чтобы разрушить со­стояние;

б) приведения в действие стимула (зацепки) и фиксации того, является ли нужное состоя­ние реакцией на него.

Важно знать, что эффективность зацепок может лег­ко повыситься, если их штабелировать — укладывать одну поверх другой, — добавляя один опыт использования высокоэнергетических состояний к другому, как бы накапливая общий багаж. Например, я включаюсь в одно из моих наиболее мощных и концентри­рованных состояний, переходя в физиологию и при­няв позу, характерную для каратэ. В таком состоянии я уже совершил сотни прогулок по раскаленным углям, прыгал с высоких скал в горные реки и проделы­вал другие трюки, требующие смелости и выдержки. В каждой из этих ситуаций, чтобы собрать воедино все

свои ресурсы, в пиковый момент своего опыта я начи­нал по-особому сжимать кулак. Поэтому и сейчас, сто­ит мне только сжать кулак таким образом, все мощные ощущения и продуктивные физиологические состоя­ния мгновенно вызываются к жизни моей нервной сис­темой. Это сильнее всякого допинга. В одно состоя­ние вмещались ощущения, которые я испытывал, пры­гая ночью со скалы на Гавайях, когда спал в Великих египетских пирамидах, плавал с дельфинами, ходил по раскаленным углям, дышал в условиях недостатка кислорода и выигрывал спортивные соревнования, — все сразу. Поэтому чем чаще я перехожу в это состоя­ние и набираю новый, мощный, положительный опыт в нем, тем мощнее и сильнее укореняется во мне эта за­цепка. Успех порождает новый успех. Сила и наход­чивость порождают еще более мощную силу и еще боль­шую находчивость.

У меня к вам есть замечательное предложение: на­учите трех разных людей цепляться за их самые про­дуктивные состояния. Пусть они вспомнят время, ко­гда чувствовали, что их переполняют силы. Убедитесь, что они полностью погрузились в те ощущения, и в этом их состоянии попробуйте несколько раз забросить при­думанную вами зацепку. После этого отвлеките их вни­мание каким-нибудь разговором и, застав врасплох, про­верьте прочность зацепки. Вернулись ли они в то состояние? Если нет, проверьте все четыре указания о том, как правильно это делать.

Если ваша зацепка не вызвала необходимое вам со­стояние, значит, вы что-то упустили из приведенных вы­ше четырех пунктов. Возможно, вы или кто-то другой не вошли полностью в достаточно конгруэнтное ассо­циативное состояние. Возможно, вы попытались ввести стимул в неподходящее время, уже после того, как про­шел пик этого состояния. Возможно, стимул не был до-

статочно четким или вы не точно его воспроизводили, когда пытались вызвать снова нужное состояние. Во всех этих случаях вам просто необходимы определен­ные навыки и сообразительность для выявления этих нюансов. Найдя погрешности, повторяйте все снова до тех пор, пока методика не начнет работать.

А вот еще одно задание: выберите для себя от трех до пяти различных состояний чувств, которые вы хоте­ли бы всегда иметь наготове. Затем свяжите их зацеп­ками с определенными частями своего тела, чтобы к ним всегда был прямой доступ. Допустим, вы испыты­ваете постоянные трудности с принятием решений и хотите изменить себя в этом плане, то есть хотите стать более решительным. В качестве зацепки, с помощью которой вы сможете легко и быстро принимать реше­ния, можете взять первую фалангу вашего указатель­ного пальца. Вспомните такое время в своей жизни, когда вы были настроены чрезвычайно решительно, вой­дите мысленно в ту ситуацию и полностью ассоции­руйтесь с ней, чтобы почувствовать все, что вы чувство­вали тогда. Прежде всего примите то решение, которое вы приняли тогда. В момент пика этого опыта, когда вы будете чувствовать себя наиболее решительным, со­жмите крепко первую фалангу указательного пальца и произнесите про себя какое-нибудь слово, например, «Да!». Теперь, вспомните какой-нибудь другой подоб­ный опыт и на его пике сожмите фалангу указатель­ного пальца точно с такой же силой и произнесите то же слово. Повторите это упражнение пять или шесть раз, чтобы соединить друг с другом серию мощных за­цепок. А теперь вспомните то решение, которое вы долж­ны принять. Затем возьмите себя за палец и введите в действие свою зацепку — вы теперь сможете легко и быстро принять нужное решение. Вы можете исполь­зовать фаланги других пальцев в качестве зацепки

для чего-либо иного. Например, если захотите рассла­биться. Я связал с фалангой своего пальца ощущение творческой способности, благодаря чему могу в счи­танные мгновения переходить от чувства усталости и подавленности к наиболее продуктивному состоянию. Не пожалейте времени и выберите пять таких состоя­ний, установите их в себе с помощью зацепок, и вы будете получать истинное удовольствие от того, что владеете собственной нервной системой и можете вы­зывать нужные чувства с необыкновенной быстротой и легкостью. Не откладывайте это на потом, проделай­те это прямо сейчас.

Система зацепок часто оказывается наиболее эффек­тивной, когда человек не знает, что они у него есть. В своей книге «Сохраняя веру» Джимми Картер дает исключительно полезный пример использования этого метода. Во время переговоров на высшем уровне по контролю за ядерным вооружением Леонид Брежнев просто потряс его, когда, положа руку на плечо Карте­ра, сказал на сносном английском языке: «Джимми, ес­ли мы не договоримся, Бог нам этого не простит». Спус­тя много лет в своем интервью на телевидении Картер назвал Брежнева «человеком мира» и поведал эту ис­торию. Рассказывая об этом, Картер поднял руку и прикоснулся к собственному плечу, сказав: «Я все еще ощущаю его руку на своем плече». Картер запомнил этот случай потому, что Брежнев поразил его, сказав фразу на английском языке и упомянув Бога. Будучи глубоко религиозным человеком, Картер не мог не про­никнуться тем, что сказал ему партнер по переговорам. Но ключевым моментом было прикосновение Брежне­ва к его плечу. Интенсивность эмоций Картера и важ­ность того вопроса, который тогда решался, были гаран­тией того, что Картер запомнит этот случай на всю оставшуюся жизнь.

***Способы идентификации изменения психологического состояния***

**Отмечайте изменения в:**

*дыхании* (место начала вдоха, паузы, ритм, глубина);

*движении глаз; положении нижней губы;*

*осанке;*

*мышечном тонусе; величине зрачков;*

*оттенке цвета кожи* (покраснение);

*голосе* (порядок слов, ритм, тембр,

тональность, громкость).

Использование зацепок чрезвычайно эффективно для преодоления всевозможных страхов и для изменения поведения. Хочу привести вам один пример из работы моего семинара. Я прошу кого-нибудь, мужчину или жен­щину, у кого существуют трудности во взаимоотношени­ях с противоположным полом, встать и выйти на середи­ну класса. В последний раз это был молодой человек, который довольно робко поднялся со своего места. Ко­гда я спросил его, как он себя чувствует, разговаривая с незнакомой женщиной, то сразу же увидел на его лице болезненную реакцию на мой вопрос. Он сразу ссуту­лился, опустил глаза, и голос его начал дрожать. «Я чув­ствую себя очень неуютно в такие моменты», — при­знался он. Впрочем, он мог этого и не говорить. Его физиология говорила красноречивее всяких слов. Я пре­рвал его состояние, спросив, может ли он припомнить хотя бы один случай, когда чувствовал себя с женщиной раскованно, будучи уверенным, что успех на его сторо­не. Он кивнул, и я плавно и незаметно перевел его в то

состояние. Я попросил его стать так, как он тогда стоял, дышать так, как он тогда дышал, заново почувствовать ту же уверенность, как тогда. Я попросил его думать только о том, о чем он думал в то время, когда был горд собой и уверен в себе, а также припомнить до мелочей все, что он говорил себе, находясь в том состоянии. В момент пика этого опыта я положил руку на его плечо.

Я повторил всю эту процедуру несколько раз. Вся­кий раз я старался убедиться в том, что он чувствует и слышит то же самое. Замечая, что его состояние достиг­ло пика, прикасался к его плечу абсолютно одинако­вым образом. Помните, что успех опыта зависит от точ­ности повторения зацепки.

После этого я почувствовал, что реакция достаточно хорошо закрепилась и можно ее проверить. Я прервал его комфортное состояние и снова спросил, что он те­перь думает о женщинах. И сразу же заметил, что он мгновенно начал возвращаться в свою физиологию по­давленности. Плечи его снова ссутулились, дыхание ста­ло поверхностным. Но, когда я прикоснулся к его пле­чу в том же месте, где я устанавливал зацепку, его корпус автоматически выпрямился, плечи расправились, то есть он перешел в продуктивную физиологию. Используя эту методику, я с интересом наблюдал за тем, как быст­ро человек способен перейти от отчаяния или страха к уверенности в себе.



На этой стадии опыта человек может прикоснуться к собственному плечу (или к любой другой точке, кото­рую он выбрал для установки зацепки) и вызвать в себе нужное состояние в любой момент. Однако мы мо­жем пойти еще дальше. Мы можем перенести это поло­жительное состояние на те самые стимулы, которые ра­нее создавали чувство неуверенности, таким образом, что теперь эти же самые стимулы будут создавать чув­ство уверенности и избытка сил! Вот как это делается.

Я попросил того молодого человека выбрать из аудито­рии привлекательную девушку, к которой прежде он не посмел бы даже подойти. Он колебался до тех пор, пока я не прикоснулся к его плечу. Он сразу как-то распря­мился и подошел к самой симпатичной девушке. Я по­просил ее выйти на середину класса. Я объяснил ей, что этот молодой человек сейчас начнет приставать к ней, а она должна резко осадить его.

Я еще раз прикоснулся к его плечу, переводя в мощ­ную физиологию: его глаза загорелись, дыхание стало ровным и глубоким, плечи распрямились. Он подошел к девушке и сказал: «Привет! Как дела?»

Она ответила недовольным тоном: «Оставь меня в покое!» Но это его не остановило. Раньше один строгий взгляд женщины заставлял его сникнуть. Сейчас же он просто улыбнулся в ответ. Я продолжал прикасаться к его плечу, а он продолжал свое наступление. Чем силь­нее был ее отпор, тем увереннее он себя чувствовал. Он продолжал проявлять энергию и настойчивость даже после того, как я убрал руку с его плеча. Мне удалось создать новую нервную связь, которая теперь мгновен­но приводила его в продуктивное состояние, как только он видел лицо этой хорошенькой девушки или встречал ее отпор. Наконец девушка сказала: «Почему ты не можешь оставить меня в покое?», на что он глубоким голосом проникновенно ответил: «Неужели ты не ви­дишь, какая сила перед тобой?» Вся аудитория разра­зилась хохотом.

После этого он уже сам мог приводить себя в про­дуктивное состояние, и стимул, который раньше застав­лял его съежиться (лицо симпатичной девушки и (или) ее отпор), теперь оказывал противоположное воздейст­вие. Короче говоря, я перенес реакцию с прикоснове­ния к его плечу на лицо этой девушки. Теперь ее отпор вызывал в нем спокойное, уверенное состояние, и чем

сильнее был отпор, тем увереннее и спокойнее он стано­вился. Очень интересно наблюдать за такими превра­щениями, особенно когда они происходят у вас на гла­зах в считанные минуты.

Конечно, вы можете спросить: «Да, но ведь это всего лишь семинар. А что же происходит в реальном ми­ре?» Ничего особенного. В реальном мире устанавли­ваются те же самые отношения между стимулами и реакциями на них. После наших занятий люди выхо­дят на улицу, встречаются с другими людьми — и ре­зультаты просто поразительные! Избавившись от своих страхов, они начинают развивать такие отношения с людьми, о которых ранее не могли и мечтать. По сути, в этом нет ничего удивительного. В конце концов, все мы учимся так или иначе реагировать на отпор. Суще­ствует множество моделей таких реакций. Просто у вас сейчас появился новый комплект нервных реакций, из которого вы можете выбирать. Один молодой человек, который посещал наши семинары более двух лет назад, прежде панически боялся женщин. А теперь он модный эстрадный певец, которого окружает целая толпа вос­торженных поклонниц. Я использую тот или иной ва­риант этой ситуации на каждом своем семинаре «Рево­люция ума», и в каждом случае наблюдаемые в человеке перемены всегда удивляют меня. Я также использую различные варианты этой методики, чтобы избавлять па­циентов от всевозможных фобий.

*Если вы делаете то же, что всегда, то у вас и получаться будет то же, что и всегда.*

*Народная мудрость*

Очень важно знать, что такое зацепки, поскольку они постоянно окружают нас. Если вы будете знать, что про­исходит рядом с вами, то сможете противостоять этому

или изменить по своему усмотрению. А если вам ка­жется, что события эти происходят без видимой причи­ны, вы смиритесь с ними, хотя они и мешают вам жить. Вот простой пример. Предположим, у человека умер кто-то из близких и он находится в состоянии глубокой печали. На похоронах многие люди, выражая свои со­болезнования подходили к нему и сочувственно прика­сались к его левому плечу. Человек, находящийся в горе, связывает это состояние с подобным прикоснове­нием, которое повторялось многократно и укоренилось в виде зацепки в его угнетенном состоянии. После это­го даже по прошествии долгого времени, когда кто-ни­будь прикасается к этому же месту с такой же силой, но уже совершенно в другом контексте, этот стимул может вызвать в человеке то же чувство печали, при этом он даже не поймет, почему загрустил.

Разве вам не приходилось испытывать нечто подоб­ное? Когда грусть накатывается на вас, и вы никак не можете понять причину этого состояния? Тем не менее, можно смело утверждать, что причина кроется в вас самих. Возможно, вы даже не обратили внимания на негромко звучащую песню, которая донеслась до вас из чужого окна, ту самую, которая в вашем сознании не­разрывно связана с кем-то, кого вы сильно любили, но кого больше нет в вашей жизни. Возможно, это был просто чей-то взгляд, смутно напомнивший его. Помни­те, что зацепки срабатывают без нашего сознательного участия.

Хочу познакомить вас с некоторыми методами, кото­рые помогут вам справляться с негативными зацепками. Один из них заключается в том, что вы одновременно с ней устанавливаете в себе позитивную зацепку. Возьмите, например, чувство горя, ассоциативно связанное с при­косновением к левому плечу. Чтобы ему противостоять, вы привязываете чувство противоположного характера —

например, чувство восторга — к аналогичной точке в пра­вом плече. Если после этого вы включите в действие обе зацепки одновременно, заметите что-то невероятное: либо мозг замкнет обе нервные связи, создав нейтральное со­стояние, либо зацепка положительного характера побе­дит, потому что наше сознание почти всегда выбирает бо­лее положительную реакцию. Зацепки очень важны в уста­новлении продолжительных близких отношений. Например, моя жена Бекки и я очень много путешеству­ем вместе, делясь своими идеями с людьми в разных стра­нах. Общее дел о сближает нас. Мы постоянно переводим себя в мощные продуктивные состояния, часто обменива­емся взглядами и прикасаемся друг к другу в пиковые моменты такого опыта, то есть когда во время наших пу­тешествий видим или слышим что-нибудь особенно инте­ресное. В результате наши отношения наполнены множе­ством положительных зацепок — наши взгляды, прикос­новения вызывают в нас чувство любви и счастья. И наоборот, в случаях, когда муж с женой не могут друг друга переносить, во многом виноваты негативные зацеп­ки, которые сформировались за их совместную жизнь. В истории каждой семьи бывают периоды, когда негативно­го опыта становится больше, чем позитивного. Если суп­руги часто видят друг друга, находясь в таких состояни­ях, их чувства соединяются с ними. Тогда бывает доста­точно одного взгляда друг на друга, чтобы почувствовать отчужденность. Это особенно часто проявляется тогда, когда супруги часто ссорятся и в гневе обмениваются репликами, предназначение которых — обидеть и уни­зить партнера. (Вспомните здесь об использовании пре­рываний!) Эти интенсивные состояния связываются для каждого из них с обликом и лицом супруга. Естественно, спустя некоторое время у таких пар возникает желание проводить время с кем-нибудь другим, чей вид не вызы­вает такого потока негативных ассоциаций.

У нас с Бекки также был опыт подобного рода, ко­гда однажды во время очередного путешествия мы при­ехали поздно вечером в одну гостиницу. У входа не было ни коридорного, ни носильщика, поэтому мы по­просили регистратора, чтобы он распорядился припар­ковать нашу машину и занести наверх в номер наши вещи. Он сказал, что все будет выполнено, и чтобы я не беспокоился. Мы с Бекки поднялись в свой номер и приготовились отдыхать. Но прошел час, а нашего ба­гажа все не было. Короче говоря, выяснилось, что его украли, а в нем были кредитные карточки, паспорта, а также чек на крупную сумму на предъявителя, кото­рый я только что подписал. А ведь мы собирались в двухнедельную поездку! Можете представить, в каком я был состоянии. Я был расстроен и сердит и все по­глядывал на Бекки, на лице которой отражались те же чувства. Прошло примерно пятнадцать минут, я начал успокаиваться. Что толку злиться, когда ничего не по­правишь? Я изменил свое состояние и сразу же почув­ствовал себя лучше. Но прошло еще десять минут, я взглянул на Бекки и почувствовал, что мое дурное рас­положение духа вернулось. Я определенно не чувство­вал к ней никакой симпатии. Тогда я задумался и спро­сил себя: «Что же такое происходит?» Я понял, что связал все свои отрицательные чувства, вызванные про­пажей вещей, с Бекки, хотя она-то уж точно совсем ни в чем не была виновата. Взглянув на нее снова, я по­чувствовал стыд и неловкость. А когда я рассказал ей о своих ощущениях, выяснилось, что и она испытывала аналогичные чувства в отношении меня. Что нам оста­валось делать? Мы просто уничтожили наши зацепки и занялись таким приятным делом, которое всего че­рез десять минут привело нас в отличное расположе­ние духа, когда глядеть друг другу в глаза стало для нас просто наслаждением.

Вирджиния Сэтир, всемирно известный консультант по вопросам брака и семьи, использует в своей работе систему условных рефлексов и зацепок. Результаты, которых она добивается, просто поразительны. Моде­лируя ее работу, Бэндлер и Грайндер отметили, что существуют значительные различия между ее подхо­дом и подходом психоаналитиков. Последние обычно считают, что корень этих проблем — в подавленных эмо­циях и той злости, которую супруги испытывают друг к другу. По их мнению, супруги смогут себе помочь, если выскажут друг другу все, что думают и чувствуют, объ­яснят, от чего они приходят в ярость и т. д. Можно представить, что произойдет, когда они начнут выска­зывать друг другу все свои претензии и обиды! Если врач поощряет их в этом, то тем самым он создает еще более сильные негативные зацепки, которые мгновенно срабатывают от одного только взгляда супругов друг на друга.

Я допускаю, что такая форма выражения скрытых чувств, которые человек держал в себе в течение дли­тельного времени, может принести ему облегчение. И я не хочу сказать, что говорить правду противопоказано в отношениях между супругами. Я только не совсем верю, что подобным образом можно ликвидировать не­гативные зацепки. Часто в ссоре, сгоряча, мы говорим такие вещи, в которые не вкладываем подлинный смысл, при этом, чем больше мы говорим таких вещей, тем горя­чее и накаленнее становится спор. Так как же отделить то, что сказано сгоряча, от того, что вы думаете на самом деле? Поэтому я бы еще хорошенько подумал, прежде чем помогать супругам входить в негативное состояние, когда они выясняют отношения. Вместо того, чтобы из­ливать друг другу свои обиды, Вирджиния Сэтир про­сит своих пациентов взглянуть друг на друга так, как они смотрели в пору их любви. Она продолжает делать

это на протяжении всего курса лечения, накапливая в каждом целый комплект положительных зацепок, так что видеть лицо супруга становится для них настоя­щим праздником. Находясь в таком состоянии, они мо­гут легко решить все проблемы путем спокойного и доб­рожелательного разговора, не нанося обид друг другу. Они начинают относиться друг к другу с такой заботой и лаской, что в них вырабатывается новая модель пове­дения, позволяющая легко решать все их проблемы в будущем.

Хочу предложить вам еще один мощный инструмент, с помощью которого можно избавляться от негативных зацепок. Давайте создадим для них положительный и мощный противовес. Всегда лучше начинать с положи­тельного, а не с отрицательного: сталкиваясь с негати­вом, вы будете иметь в распоряжении прекрасное сред­ство, которое поможет легко и быстро выйти из любого затруднения.

Вспомните какой-нибудь чрезвычайно мощный поло­жительный опыт, который был в вашей жизни. Пред­ставьте, что вы берете этот опыт и все чувства, связанные с ним, и помещаете на ладонь правой руки. Почувствуй­те их на своей ладони. Вспомните время, когда вы очень гордились собой, положите воспоминание о нем на эту же ладонь. А теперь вспомните такое время, когда вы были полны сил, счастливы, влюблены и любимы, и все эти ощущения приобщите к покоящемуся на правой ла­дони. Вспомните какой-нибудь эпизод, когда вы хохота­ли до коликов. Возьмите этот опыт и тоже положите на ту же ладонь, стараясь почувствовать все эти прекрас­ные эмоции, собранные в одном месте. Они взаимодейст­вуют друг с другом. Сейчас обратите внимание на то, какую гамму цветов создали все эти собравшиеся воеди­но чувства. Просто запомните, какой цвет впервые при­шел вам в голову. Обратите также внимание на форму

этого конгломерата. Если бы вы попросили их зазвучать, какой бы звук они издали все вместе? Каковы эти эмо­ции на ощупь? Если бы они, посоветовавшись между со­бой, выступили с общим положительным лозунгом, обра­щенным к вам, как бы он мог звучать? Ощутите и получите удовольствие от всех этих чувств, после этого сожмите кулак, и пусть все эти чувства остаются там.

Сейчас откройте свою левую ладонь и положите на нее все негативные, угнетающие, огорчительные или злоб­ные чувства, а также все, что вас беспокоит. Добавьте к этому все, чего вы боитесь, все, из-за чего вы нервничае­те. Причем нет никакой необходимости все это там ощу­щать. Наоборот, старайтесь отмежеваться внутренне от всего этого — пусть оно остается на левой ладони как можно дальше от вас. Теперь я хочу перейти к оттен­кам чувств этого конгломерата. Какого цвета все то, что собралось на вашей левой ладони? Если оно не имеет никакого цвета, представьте себе, какого цвета оно было бы, если бы имело цвет. Так же переберите оттенки дру­гих своих чувств. Какую форму все это может иметь? Тяжелое оно или легкое? Каково оно на ощупь? Какие звуки издает? Если бы оно обратилось к вам с одной фразой, как бы это звучало? Каким тоном эта фраза была бы произнесена?

А теперь мы начнем разделываться с отрицательны­ми эмоциями. Я называю это распрямлением зацепок. Вы можете проигрывать эту ситуацию любым способом, ко­торый представляется вам естественным. Можно взять краску, которой окрашены ваши положительные эмо­ции, что лежат на правой руке, представить себе, что она жидкая, и перелить ее в левую руку. Кричите, улюлю­кайте при этом, дурачьтесь от души, наблюдая, как краска затапливает ваши неприятности, до тех пор, пока нега­тивная зацепка в левой руке не приобретет цвет нахо­дящегося в правой руке положительного опыта.

Затем возьмите тот звук, который издает в левой руке негативное переживание, и направьте его в правую  
руку. Обратите внимание, как на это прореагирует правая рука. А сейчас возьмите все свои чувства, лежащие  
на правой руке, и перелейте их в левую, обращая внимание на то, что при этом в ней происходит. Соедините   
ладони вместе и подержите их так немного. Чтобы там  
все перемешалось. Сейчас цвет содержимого правой и  
левой ладоней должен быть одинаковым — такими же  
однородными должны быть эмоции.

Закончив эту процедуру, постарайтесь почувствовать тот опыт, который вы сложили в левую руку. Могу поспорить, что у вас будет такое чувство, будто вы стряхну ли навсегда с этой руки всю собравшуюся там нечисть. Если с первого раза не получилось, попробуйте снова. Проделывайте это с различными оттенками чувств и с большей увлеченностью этой игрой. Как правило, после одной-двух попыток почти каждый может считать себя избавившимся от сильной негативной зацепки. В этом случае вы должны или чувствовать себя прекрасно, или иметь, по крайней мере, нейтральное ощущение относи­тельно своего опыта.

Вы можете прибегнуть к этой процедуре, если были кем-то обижены и хотите переменить к этому человеку свое отношение. Вы можете представить его лицо смот­рящим на вас с левой ладони, а лицо человека, который вам нравится, — с правой. Затем попеременно вгляды­вайтесь в лица этих людей, делая это все быстрее и быст­рее, не задумываясь уже над тем, кого вы любите, а кого нет. Потом сожмите ладони вместе, замрите на мгнове­ние. Подумайте о человеке, которого вы не любили. Сей­час вы уже должны почувствовать к нему симпатию или, по крайней мере, безразличие. Прелесть этого упражне­ния заключается в том, что его можно проделать бук­вально за считанные минуты, изменив при этом свои чув-

ства к любому человеку! Я недавно проделал это трех­минутное упражнение на семинаре с целой группой слу­шателей. Одна женщина в группе видела на правой ла­дони лицо человека, которого очень любила, а с ее левой ладони на нее смотрело лицо ее собственного отца, с ко­торым она до того не разговаривала почти десять лет. В результате она смогла нейтрализовать все свои негатив­ные чувства к отцу. В тот же вечер она позвонила ему, и они проговорили до четырех утра. С тех пор они полно­стью восстановили свои отношения.

Надо быть очень осторожным, когда вырабатываешь отрицательное отношение детей к чему-либо. В основе этой процедуры — тоже создание зацепок. Например, мой сын Джошуа однажды отправился в школу, где в тот день группа социальных работников проводила бе­седу с детьми на волнующую многих тему. Детям была прочитана лекция о том, как опасно на улице прини­мать подарки и знакомиться с незнакомыми людьми (безусловно, очень важная и нужная лекция). Я не про­тив того, чтобы моему сыну делались такие внушения. Но я категорически против формы, в которую это было облечено. Лекторы показали детям целый комплект слай­дов вроде тех, что показывают взрослым в автошколах, когда обучают их правилам дорожного движения. Они показали фотографии изувеченных трупов излишне до­верчивых детей. «Дети, — было им сказано, — если вы будете садиться в машины к незнакомцам, вас ждет это же». Очевидно, это были убежденные сторонники обу­чения на отрицательных примерах.

Результаты этой беседы оказались очень деструктив­ными, по крайней мере, для моего сына, хотя, как я пред­полагаю, и для других детей тоже. Фактически они вне­дрили в его подсознание фобию. Мой сын живо представил себе эту ужасную картину убийства, кото­рая связалась в его сознании с дорогой из школы до-

мой. В тот день он наотрез отказался возвращаться до­мой пешком, пришлось забирать его из школы на маши­не. В последующие два или три дня он вскакивал по ночам от кошмаров и отказывался ходить в школу да­же в компании сестры. К счастью, я знал принципы того, как вызвано было в нем это поведение. В то время меня не было в городе, но, когда я вникнул в ситуацию, рассказанную мне по телефону, я провел с сыном ряд занятий и избавил его от этой фобии тут же, прямо вовремя телефонного разговора. На следующий день он пошел в школу самостоятельно, уверенный в себе, полный сил и энергии. Он перестал бояться похищения — он знал, чего нужно избегать и как обеспечить свою безопасность. Но он также знал, что жизнь полна радости и нет смысла жить в страхе.

Люди, проводившие ту беседу, имели только благие  
намерения. Однако искренность заблуждения не есть  
оправдание вреда, который может быть причинен по  
причине недостаточного понимания последствий, вызванных зацепками. Поэтому всегда обращайте внимание на последствия своих поступков, особенно если речь идет  
о детях!

Давайте проделаем еще одно упражнение. Переведите себя в мощное, продуктивное состояние и под берите для этого состояния наиболее подходящий, воодушевляющий вас цвет. Проделайте то же самое с формой и звуком, которые для вас ассоциируются с наиболее:; мощным, продуктивным состоянием. Вспомните фразу, которую вы повторяли про себя, когда чувствовали себя чрезвычайно счастливым, сосредоточенным и сильным. Затем подумайте о каком-нибудь негативном переживании: о человеке, которого вы терпеть не можете, о чем-то, что вас пугает, и т. п. В своем сознании оберните положительным покрывалом свой негативный опыт. Это следует делать с безусловной уверенностью в том, что

вы сможете спрятать внутри этого положительного по­крывала весь свой негативный опыт. Затем возьмите соответствующий позитивному состоянию цвет и окрась­те этим цветом негативную зацепку, стараясь нанести так много краски, чтобы зацепка растворилась в ней. Старайтесь постоянно слышать звук и чувствовать ощу­щения, характерные для вашего позитивного состояния. Когда отрицательная зацепка начнет растворяться в море вашего любимого цвета, произнесите фразу, кото­рая всегда укрепляет вашу силу. Что вы теперь можете сказать о той негативной ситуации? Скорее всего, вы сами удивитесь, что когда-то она способна была выбить вас из колеи. Проделайте это упражнение с тремя дру­гими негативными опытами, после этого повторите экс­перимент на ком-нибудь из друзей.

Если вы все это просто читаете, упражнения вам пока­жутся по меньшей мере странными, даже глупыми. Но если вы их проделаете, то ощутите невероятную силу, ко­торая теперь в вашем распоряжении. Это и есть ключе­вая составляющая успеха: *способность исключать из своего окружения все те зацепки, которые могут при­вести вас в негативное или непродуктивное состоя­ние, установив на их место такие зацепки, которые вызывают в вас и других людях положительные, высо­копроизводительные состояния.* Это можно сделать, со­ставив таблицу основных зацепок — положительных и отрицательных, — которые встречаются в вашей жиз­ни. Возле каждой сделайте пометку, какой стимул за­ставляет ее срабатывать: визуальный, аудитивный или кинестетический. Теперь, когда вы познакомились со свои­ми зацепками, вам будет легко распрямлять негативные и наилучшим образом использовать позитивные.

Только подумайте, сколько добра вы сможете сде­лать, если научитесь зацеплять положительные состоя­ния не только в себе, но и в окружающих. Представьте

себе, что вы поговорили со своими коллегами, привели их в высокопроизводительное, продуктивное состояние, привязав его к какому-то выражению вашего лица или интонации голоса, которые вы сможете воспроизводить в будущем. Через какое-то время вы сможете легко вы­зывать это положительное состояние в своих сослужив­цах в любую минуту. Работа станет более производительной, предприятие получит дополнительную прибыль, и все станут чувствовать себя гораздо счастливее. По­думайте о той силе, которую вы приобретете для своей собственной жизни, если научитесь превращать те вещи, которые вас беспокоят, в мощные положительные сти­мулы и ресурсы. Вы можете все.

Позвольте мне высказать еще одну мысль, которая  
касается не только роли зацепок, но и всех тех методов, с   
которыми вы познакомились. По мере того как человек овладевает ими, он начинает ощущать в себе невероятную синергию, чувство постоянного роста. Как камень,   
брошенный в спокойную гладь пруда, вызывает расходящиеся круги все большего и большего диаметра, так и успех, достигнутый в результате применения каждого из   
этих методов, порождает большие и большие успехи. Вы   
должны были уже получить сильное и ясное представление о том, насколько могущественны все эти методы. Я искренне надеюсь, что вы будете пользоваться ими не   
только сегодня, но и в дальнейшей своей жизни. Точно   
так же как связанные с каратэ зацепки моих поз становятся сильнее, чем больше я их эксплуатирую, так и вы  
сможете наращивать свою личную мощь с каждым вновь познанным и отработанным методом.

Существуют тонкие фильтры человеческого опыта, которые влияют и на наше восприятие мира, и на то, что  
мы делаем или не делаем в этом мире. Эти фильтры  
влияют и на зацепки, и на все остальное, о чем мы говорили в этой книге.

Лидерство —

вызов

совершенству

**Часть 3**

18

**Иерархия ценностей мерило успеха**

*Музыкант должен создавать музыку, худож­ник — рисовать, поэт — слагать стихи, если, конечно, они хотят жить в мире с самими собой.*

*Абрахам Маслоу*

Любая сложная система, будь то заводской станок, компьютер или человек, должна быть конгруэнтной. Все ее части должны работать в унисон, каждое дейст­вие должно поддерживаться другим действием, если мы хотим, чтобы система работала эффективно. Если эти действия не синхронизированы, машина, в конце концов, выйдет из строя.

Человек не исключение из этого правила. Мы можем научиться самому эффективному поведению, но, если та­кое поведение не поддерживает наши самые глубинные потребности и желания, если оно вступает в конфликт с другими важными для нас вещами, возникает внутрен­нее противоречие, мы теряем конгруэнтность, которая не-

обходима нам для достижения больших успехов. Если человек получает одно, но втайне стремится к чему-то другому, он не будет до конца счастлив и удовлетворен достигнутым. Или, если человек достигает поставленной цели, но ради нее ему пришлось поступиться своими убе­ждениями, внутренний конфликт неизбежен. Для того чтобы по-настоящему совершенствоваться, расти и про­цветать, нам надо твердо придерживаться определенных правил, выработанных человечеством за его историю, а главное — надо иметь четкие критерии того, что такое успех и что такое неудача. В противном случае у нас будет все, а мы будем чувствовать себя нищими. Поэтому мерилом успеха я называю шкалу ценностей.

Что же такое шкала ценностей? Говоря проще, это наши внутренние, глубоко личные, индивидуальные убе­ждения относительно того, что является для нас самым главным. Шкала ценностей — это система наших убе­ждений о том, что правильно и что неправильно, что такое добро и что такое зло. Маслоу говорил о людях искусства, но это понятие универсальное. Шкала цен­ностей нам нужна для того, чтобы двигаться вперед. Если у нас ее нет, мы не будем чувствовать себя конгру­энтными, цельными. Это чувство цельности нашей лич­ности вырастает из осознания того, что все наши сего­дняшние действия устремлены к реализации наших высших целей. Система ценностей определяет также то, от чего нам следует держаться подальше. Она опреде­ляет весь стиль нашей жизни, нашу реакцию на любой жизненный опыт. Это что-то вроде уровня исполнения команд в компьютере. Вы можете вводить в него лю­бую нужную вам программу, но, воспримет ли он ее, станет ли он ее использовать, зависит от того, как испол­нительный уровень был запрограммирован на заводе-изготовителе. Ценности представляют собой такой ис­полнительный уровень суждений человеческого мозга.

Начиная с того, как вы одеваетесь, на какой машине ездите, на ком вы женитесь (если женитесь), и кончая тем, как вы воспитываете своих детей, какому делу слу­жите, как зарабатываете на жизнь, — на все оказывает влияние ваша шкала ценностей. Она представляет собой базу, которая определяет ваши реакции на любую жиз­ненную ситуацию. Она является ключом к пониманию, предсказыванию вашего собственного поведения и пове­дения других — тем главным ключом, который помога­ет нам волшебным образом открыть характер.

Итак, откуда же они берутся, эти инструкции насчет того, что правильно и что неправильно, что такое хоро­шо и что такое плохо, что следует делать и чего делать не следует? Поскольку ценности являются специфиче­скими, высокоэмоциональными, взаимосвязанными убе­ждениями, они берутся из тех же самых источников, которые мы обсуждали ранее в главе, посвященной вере и убеждениям. Прежде всего, это ваше окружение, сре­да, в которой вы выросли. Ваши отец и, особенно в тра­диционных семьях, мать играют самую главную роль в программировании большинства ваших первоначаль­ных ценностей. Они постоянно сообщают вам о своих ценностях, давая понять, кем они хотят вас вырастить, что бы они хотели от вас услышать или что бы они хоте­ли, чтобы вы сделали, во что верили и т. д. Если вы при­нимаете их ценности, то будете вознаграждены: вас по­гладят по головке и скажут, что вы хороший мальчик (или хорошая девочка). Если вы отвергаете их, у вас возникнут проблемы: все будут вас считать непослуш­ным ребенком. В некоторых семьях упорствующих в непослушании детей наказывают ремнем.

Таким образом, большинство наших ценностей про­граммировалось с помощью метода поощрения и наказания. По мере того как мы подрастали, группы сверстников становились для нас еще одним источником

ценностей. Когда мы впервые знакомились с другими  
детьми на улице, мы замечали, что их ценности отлича­лись от наших. Мы смешивали свои ценности с их ценно­стями, подстраиваясь под них, поскольку, если бы мы это­  
го не делали, они могли бы нас поколотить или, что еще  
хуже, отказаться с нами играть. Всю жизнь у нас были  
герои (или, возможно, антигерои) из нашего же окруже­ния. Поскольку мы восхищались их подвигами, мы впитывали в себя и их ценности. Многие подростки первоначально приобщались к наркотикам, потому что их  
кумирами были музыканты, о которых говорили, что они  
наркоманы. К счастью, сегодня многие деятели искусств,  
осознав свою ответственность и свои возможности влиять на формирование шкалы ценностей огромного количества людей, стараются показать всем, что они не употребляют и не поддерживают потребление наркотиков.  
Многие артисты стали инициаторами движений за перемены к лучшему в нашем несовершенном мире. Этим они способствуют формированию шкалы ценностей у мно­жества людей. Они собирают огромные средства на борь­бу с голодом, от которого по-прежнему умирает множество людей, пропагандируют сочувствие к страданиям других. Многие люди, которые ранее не задумывались об этом, во многом изменились, когда познакомились с биографиями своих кумиров — Брюса Спрингстина, Майкла Джексона, Боба Дилана, Стиви Уандера, Дайаны Росс, Лайонела Ричи и других, — которые внушали им ежедневно и прямо, и через свою музыку, и видео­ фильмы, что люди умирают от голода, болезней и нищеты и что этому пора положить конец. В следующей главе мы обсудим более подробно, каким образом рождаются движения. А пока я хочу подчеркнуть, какую силу имеют средства массовой информации в формировании об­щественного мнения, создании человеческих ценностей и поведения.

Не одни кумиры нашей молодости определяют наши ценности. Процесс этот происходит постоянно, в част­ности, на работе, где применяется та же самая система наказаний и поощрений. Мы усваиваем ценности на­ших начальников и наших коллег. Если вы не разде­ляете ценностей своего шефа, о каком продвижении по службе может идти речь? А если вы отвергаете ценно­сти всего коллектива, то лучше сразу уходите с этой работы. Школьные учителя постоянно проповедуют ценности общества, в котором нам предстоит жить, ис­пользуя все ту же систему наказаний и поощрений.

Наши ценности меняются, когда мы изменяем наши цели или представления о самих себе. Если вы постави­ли перед собой цель стать президентом компании, то, когда вы достигнете ее, вы будете зарабатывать больше денег и престиж ваш значительно повысится. Ваши пред­ставления о том, сколь напряженно вы теперь должны будете работать, могут измениться так же, как и ваши старые представления о том, что такое приличная ма­шина. Даже люди, с которыми вы проводили свободное время, возможно, не будут вас устраивать, так как уже не будут соответствовать вашему статусу. Вы уже не сможете позволить себе выпить кружку пива со стары­ми приятелями, а будете потягивать «Перрье» в доро­гом ресторане с тремя другими боссами своей фирмы, обсуждая вопросы дальнейшего расширения бизнеса.

Впрочем, не все так просто. Ваша машина, ваш дом, ваши друзья, ваше дело — все это, конечно, отражает ваше представление о самом себе и о вашем месте в этом мире, но не так прямо. Порой наши вещи пред­ставляют собой то, что специалист в области промыш­ленной психологии доктор Роберт Мак-Мерри назвал «перевернутыми эго-символами», которые также демон­стрируют наши ценности. Например, факт, что миллио­нер ездит на старенькой, видавшей виды машине, еще не

означает, что он невысокого мнения о себе или что он  
скряга, который экономит на бензине. Просто он, может  
быть, хочет доказать этим себе и другим, что он не такой,   
как все, что он презирает роскошь.

Я думаю, теперь вы убедились, как важно знать, что мы считаем своей шкалой ценностей. Многие из наших ценностей подсознательные. Поэтому люди часто не могут объяснить, почему они делают то, а не другое, а просто чувствуют, что надо поступить именно так. Люди обычно относятся подозрительно к тем, чьи ценности отличаются от их собственных. Большинство конфликтных ситуаций, с которыми мы сталкиваемся в жизни, яв­ляются результатом конфликта ценностей, и возникают они как на межличностном, так и на межнациональном уровне. Почти всякая война есть война за ценности. Вспомните ситуацию на Ближнем Востоке, в Корее, Вьет­наме и т. д. А что происходит, когда одна страна покоря­ет другую? Завоеватели начинают подстраивать чужие ценности под свои.

Не только разные страны и разные люди имеют раз­ные ценности, но и каждый отдельный человек считает, что некоторые его ценности важнее других. Почти для каждого из нас существует определенная иерархия ценностей, и среди них одна, которая кажется нам важнее Iвсего на свете. Для некоторых людей это может быть честность, для других — дружба. Некоторые могут со­лгать, чтобы защитить друга, хотя честность для них столь же важна, как дружба. Почему? Значит, на их шкале ценностей дружба стоит выше честности. Вы мо­жете высоко ценить свою деловую карьеру, но семья для вас тоже важна. В результате может возникнуть внутренний конфликт: вы обещали провести вечер вме­сте, но вдруг подвернулось выгодное дело. Разрешение конфликта будет зависеть от того, что в данный момент вы ставите выше. Поэтому не говорите пустых слов о

приоритете дела или семьи, а просто решите, каковы ва­ши истинные ценности. Тогда, возможно, впервые в жиз­ни вы поймете, почему делаете то, а не другое, или поче­му другие поступают так, а не иначе. Ценности — наиболее важные инструменты для понимания жизнен­ной ориентации человека.

Для того чтобы успешно и эффективно взаимодейст­вовать с людьми, мы должны знать, что для них являет­ся наиболее важным, то есть какова их иерархия ценно­стей. Человеку порой бывает трудно понять основные мотивы поступков других людей, если он не имеет пред­ставления о том, что для них наиболее важно, а что наи­менее. Но, если он узнает это, он сможет с высокой точ­ностью предсказать их реакции на те или иные обстоятельства. Если вы знаете свою собственную ие­рархию ценностей, вы в состоянии легко разрешить лю­бой конфликт в отношениях или любые внутренние про­тиворечия, которые вызывают этот конфликт.

Нельзя добиться личного успеха, если не сверяться постоянно со своей шкалой ценностей. Иногда полезно научиться выбирать среднее между существующими цен­ностями, находящимися в конфликте. У человека могут возникнуть проблемы с поступлением на высокооплачи­ваемую работу, если ему с детства внушали, что день­ги — это зло. И здесь вы не решите проблему, сконцен­трировавшись на самой работе и не обращая внимания на деньги. Здесь проблема затрагивает подсознатель­ный уровень, ибо конфликт происходит именно на нем. Переведя конфликт на уровень сознания, вы получаете возможность решить его. Человек не может сконцентри­роваться на работе, так как его высшей ценностью явля­ется семья, а он тратит все свое время на выполнение этой работы. В этом случае он должен поработать с ощу­щением неконгруэнтности, которое является результа­том конфликта. Переконтекстуализация и отыскание ис-

тинной причины могут существенно помочь. У вас может быть миллиард долларов, но, если вы живете в конфлик­те со своими ценностями, вы не будете счастливы. Мы видим это постоянно: люди, обладающие богатством и властью, не живут, а существуют. С другой стороны, вы можете быть беднее церковной крысы, но, если вы живете в соответствии со своей шкалой ценностей, то будете чув­ствовать себя вполне счастливым.

Важно не то, какие ценности истинные или ложные. Я не собираюсь навязывать вам свои принципы. Важно понять, в чем суть ваших ценностей, чтобы они направля­ли, мотивировали и поддерживали вашу жизнь на самом высоком уровне. У каждого из нас есть ценность, кото­рую мы ставим превыше всего. Это может быть свобода, это может быть любовь, это может быть счастье. Воз­можно, вы прочли этот перечень и сказали себе: «Я хочу всего этого, и желательно сразу». Большинство из нас хочет того же. Но мне кажется, что и здесь должна быть иерархия. Один ищет в любви плотских радостей, дру­гой — духовного общения, третий — чувства защищен­ности. Большинство же людей абсолютно незнакомы со своей иерархией ценностей. У них есть смутное чувство ожидания любви или стремления к счастью, свободе, но у них нет понятия о том, как все это стыкуется друг с другом. Провести же различия этих понятий чрезвычай­но важно. Ведь они определяют, будут ли выполнены самые глубокие потребности человека. Вы не сможете удовлетворить нужды другого человека, если не будете знать, в чем они состоят. Вы будете не в состоянии по­мочь другим и себе самому разрешать свои внутренние конфликты, если не поймете иерархию ценностей и не будете знать, какие из них вступили в конфликт. Пер­вый шаг к их пониманию — выявить их.

Как же можно выявить свою собственную или чью-то иерархию ценностей? Во-первых, следует ограничить

круг ценностей, которые нас интересуют. То есть нуж­но вставить их в определенный контекст. Они легко разбиваются на категории. У нас обычно разные цен­ности, касающиеся работы, отношений с другими людь­ми или семьи. Например, вы интересуетесь тем, какую роль играет в жизни определенного человека семья. Можно спросить его: «Что самое ценное для вас в се­мейных отношениях?» Спрашиваемый может ответить: «Чувство взаимной поддержки». Тогда вы можете спро­сить: «А почему поддержка так важна для вас?» Он может ответить: «Она доказывает, что меня любят». Затем вы спрашиваете: «А что хорошего в любви?» Он может ответить: «Она создает во мне чувство радости». Продолжая спрашивать снова и снова примерно таким образом: «Что же самое главное?», вы можете выяснить его шкалу ценностей.

Затем, чтобы получить четкое представление о чьей-то шкале ценностей, вам нужно составить список таких по­нятий и сравнить их между собой. Спросите: «Что для вас наиболее важно: чувствовать поддержку или испы­тывать радость?» Если он скажет: «Испытывать радость», то, очевидно, радость стоит выше в его иерархии ценно­стей, чем чувство локтя. Затем можно спросить: «Что важнее для вас: испытывать радость или быть люби­мым?» Если ответ будет: «Испытывать радость», тогда из этих трех ценностей радость будет на первом месте. Затем спросите: «Что важнее для вас: быть любимым или чувствовать поддержку?» Человек может посмот­реть на вас с удивлением и ответить: «Для меня важно и то и другое». В этом случае вы должны не останавли­ваться, а продолжать: «Понятно, но что все-таки для вас важнее: чтобы вас любили или поддерживали?» Он мо­жет ответить: «Да, пожалуй, для меня важнее, чтобы меня любили». Итак, теперь вы знаете вторую по приоритету ценность этого человека, то есть вы можете записать для

себя, что следующим после радости в его шкале ценно­стей стоит любовь, а на третьем месте — поддержка. Та­кое упражнение можно проводить с любым по объему перечнем ценностей, чтобы понять, что важнее всего для вашего собеседника и какова относительная значимость для него различных ценностей. В нашем случае испыту­емый чувствует сильную личную привязанность, даже если и не чувствует поддержки. Возможно, другой пред­почтет поддержку любви (и вы будете удивлены, что мно­гие люди именно так и поступают). Этот человек не поверит в любовь другого человека, если не почувствует в нем поддержку и опору.

Если человек не встречает понимания в отношении первостепенных ценностей, он прерывает отношения. На­пример, если поддержка стоит номером один в перечне ценностей какого-нибудь человека, но он поддержки не чувствует, он может прекратить отношения с любимым человеком. А тот, у кого поддержка стоит третьим, чет­вертым или пятым номером, а любовь — первым, нико­гда не порвет отношения с любимым человеком, даже если будет знать, что он его предает.

Я уверен, что вы легко сможете указать на некоторые компоненты межличностного общения, которые цените больше всего. Перечислю наиболее важные из них:

Любовь

Экстаз

Взаимопонимание

Уважение

Радость

Внутренний рост

Поддержка

Вызов

Творчество

Красота

*\_\_\_\_\_\_\_\_* Притягательность

\_\_\_\_\_\_ Духовное единство \_\_\_\_\_\_ Свобода

\_\_\_\_\_\_\_Честность

В этом списке все понятия — очень важные ценно­сти. Конечно, вы можете найти много других, более важ­ных, чем перечисленные. Если у вас такие есть, допиши­те их в список.

А теперь расположите все эти ценности по приорите­там, пометив номером первым наиболее важную для вас, а номером четырнадцатым — наименее важную.

Вы нашли это упражнение трудным? Если вы нико­гда не строили иерархических систем, то ранжирование может показаться вам утомительным и сложным из-за большого количества единиц\*. Поэтому давайте срав­нивать ценности по парам, определяя, какая из них важ­нее другой.

Давайте начнем по списку с первых двух. Что важ­нее для вас: любовь или экстаз? Если ответом является «любовь», то важнее ли она, чем взаимопонимание? Вам нужно пройти, таким образом, по всему списку, выясняя, что для вас является наиболее ценным, то есть что вы можете поставить номером первым. Если вы не нашли ничего более ценного, чем любовь, то именно это поня­тие должно возглавить иерархию. Теперь переходите к следующему слову в этом списке. Что для вас важнее: экстаз или взаимопонимание? Если вы выбираете пер­вое, то продолжайте сравнивать его со всеми понятия­ми, расположенными ниже, до последнего. Если какое-

\* В Исследовательском институте Роббинса разработана специ­альная компьютерная программа, которая позволяет выявлять метапрограммы и шкалы ценностей.

то из понятий является для вас более важным, чем экс­таз, поставьте его на второе место и продолжайте срав­нение в таком же порядке.

Например, если взаимопонимание для вас важнее экс­таза, вам следует продолжать спрашивать себя: «Что для меня важнее: взаимопонимание или уважение?» Если взаимопонимание важнее, тогда спросите: «Взаи­мопонимание или удовольствие?» Если для вас нет ни­чего важнее взаимопонимания, то именно это слово бу­дет стоять вторым в иерархии. Если же какое-то другое понятие оказалось важнее взаимопонимания, то его сле­дует сравнить с оставшимися понятиями, пока список не закончится.

Например, если вы сравнили взаимопонимание со все­ми понятиями в этом списке и дошли до его конца, то есть до понятия «честность», и это понятие для вас ока­залось более важным, чем взаимопонимание, то вам нет смысла сравнивать честность с творчеством, поскольку творчество не столь важно для вас, как взаимопонима­ние. Теперь мы знаем, что честность важнее для вас, чем взаимопонимание, но взаимопонимание окажется навер­няка выше творчества или любого другого понятия в этом списке, которое уступает ему. Чтобы закончить фор­мирование иерархии, повторите весь этот процесс, взяв за точку отсчета все остальные слова списка.

Как видите, ранжирование не всегда простое дело. Некоторые из понятий имеют очень тонкие различия, которые мы с вами не привыкли определять. Если вам трудно провести грань между явлениями, задавайте се­бе уточняющие вопросы. Например, вы задаете вопрос: «Что важнее для меня в любви: экстаз или ощущение внутреннего роста?» И отвечаете: «Дело в том, что, ко­гда я ощущаю, что расту, я испытываю экстаз». Тогда необходимо спросить: «Что я понимаю под ощущением собственного роста и под экстазом?» Если, предполо-

жим, вы ответите: «Экстаз означает для меня сильное чувство внутренней радости, а рост — преодоление се­бя», тогда сразу же можете спросить: «Что для меня важнее: преодолевать препятствия или радоваться пре­одолению?» Тогда вам будет легче принять решение.

Если разница все еще не ясна, спросите, что про­изойдет, если вас лишить одной из сравниваемых цен­ностей: «Что бы я предпочел: чтобы из моей любви ушел экстаз, но ощущение духовного роста осталось, или наоборот?» В этом случае вы уж наверняка извле­чете информацию, необходимую для выявления наи­более важных понятии.

Составление собственной шкалы ценностей — одно из наиболее ценных упражнений, которые вы можете извлечь из этой книги. Не пожалейте времени и прямо сейчас выясните, что для вас самое главное во взаимо­отношениях с любимым человеком. А ещё лучше, если вы ему поможете составить его собственную шкалу. Бла­годаря этому вы сможете лучше узнать самые глубокие потребности друг друга. Составьте список компонен­тов, которые вы считаете для себя наиболее важными в ваших взаимоотношениях, например притягательность, радость, родство душ или взаимоуважение. Чтобы рас­ширить этот список, можете спросить: « А почему так важно взаимоуважение?» Ваш партнер может ответить: «Это самое главное в любви». Вот вам уже и ценность номер один. Или он может ответить: «Когда я чувст­вую уважение, я ощущаю себя единым с другим челове­ком». Вот у вас появилось еще одно слово в списке — «единение». Вы можете сразу же уточнить: «А в чем состоит важность единения?» Он может ответить: «Без этого нет любви». Продолжайте выяснять: «А что для тебя важно в любви?» и т. д., пока не убедитесь, что у вас получился список ценностей, которые вы считаете самыми важными в ваших отношениях. Теперь распо-

ложите эти понятия по иерархии способом, описанным выше. Сравнивайте пары понятий ценности, пока не по­лучите четкого представления об их иерархии.

После того как вы создали иерархию ценностей от­носительно личных взаимоотношений, проделайте то же самое в отношении вашей работы. Продумайте контекст и начинайте выяснять: «Что для меня самое важное в работе?» Если для вас в работе самое главное творчест­во, тогда должен последовать закономерный вопрос: «А почему творчество так важно для меня?» Ответ может быть такой: «Когда я творю, я ощущаю внутренний рост». «А почему важно постоянно расти?» Продол­жайте дальше сами. Если вы — родитель, попытайтесь представить себе шкалу ценностей ваших детей. Выяс­нив, что их по-настоящему мотивирует, вы можете полу­чить в свое распоряжение уникальные средства для бо­лее продуктивного выполнения родительских обязан­ностей.

Итак, что же вы открыли для себя? Каково ваше отношение к списку, который вы только что составили? Насколько он точен, по вашему мнению? Если нет, то вводите дополнительные единицы, пока он вас не удо­влетворит. Многих людей поначалу удивляют выяв­ленные ими высшие ценности, но после внимательного изучения они начинают понимать, почему делают в жиз­ни то, что делают. Теперь они знают свои высшие при­оритеты в работе и в личной жизни и поэтому могут направлять свою энергию на достижение поставленной цели.

Составление собственной иерархии ценностей — еще не все. Как вы скоро в этом сами убедитесь, люди часто имеют в виду разные вещи, говоря о ценностях. Теперь, когда вы получили представление о своей шкале ценно­стей, давайте разберемся, что значит каждое из этих по­нятий.

Если для вас самая главная ценность в человече­ских взаимоотношениях — любовь, спросите себя: «Что значит быть любимым?» Или: «Что заставляет вас лю­бить другого?» Или: «Как вы узнаете, что вас не лю­бят?» Старайтесь задавать вопросы и отвечать на них с максимально возможной точностью, по крайней мере, тогда, когда имеете дело с первыми четырьмя понятия­ми в своей иерархии. Само по себе слово «любовь» имеет для вас, возможно, десятки значений, и надо по­стараться их все выяснить. Это непростое дело, но если вы постараетесь, то научитесь четко определять, чего хо­тите от жизни и как узнать о том, исполняются ли ваши желания.

Конечно, нет смысла тратить всю жизнь на то, чтобы составлять полномасштабную картину ценностей для всех, кого вы знаете. Насколько точной вы хотите видеть ее в отношении конкретного человека, зависит от характера ваших взаимоотношений. Если вы анализируете отноше­ния с супругом, которые будут длиться всю вашу жизнь, то вам, наверное, захочется знать абсолютно все о ценно­стях этого человека. Если же вы, например, тренер, пы­тающийся максимально мотивировать своего подопеч­ного, или бизнесмен, рассматривающий потенциальные возможности своего клиента, то и в этом случае вам необ­ходимо знать их систему ценностей, но уже не столь глу­боко, достаточно иметь представление о ней. При всяком взаимодействии между людьми, отдаем ли мы в этом отчет или нет, мы ожидаем друг от друга определенных действий и судим о них исходя из наших собственных ценностей. Для того чтобы оказывать на своего партнера целенаправленное воздействие, надо привести ваши цен­ности к общему знаменателю.

Выяснять приблизительную картину чьих-то ценно­стей можно в обычном разговоре. Самый простой, но бесценный метод в этом деле — просто внимательно

слушать собеседника, обращая внимание на те слова, которые он использует. Люди склонны сами выдавать тем или иным способом, что занимает высшее место в их иерархии ценностей. Например, двое могут делиться своими впечатлениями об успешно проведенном меро­приятии. Один может говорить, в каком восторге он был и насколько это способствовало его творческому росту, а другой в весьма сдержанных тонах может об­молвиться, что получил большое удовольствие, чувст­вуя себя членом спаянного коллектива. Уже из этих оценок можно получить достаточно ясные подсказки, какие ценности для них важнее всего и как следует поступать, чтобы их мотивировать или взволновать.

Выявление ценностей важно как в бизнесе, так и в личной жизни. Существуют такие ценности, которые мы пытаемся отыскать в своем труде. Они заставляют нас взяться за работу, и если мы не находим их, то бросаем эту работу. Для некоторых людей это могут быть день­ги. Достаточно платить им как следует, и они будут до­рожить своей работой. Однако для очень многих это может быть что-то еще, например творчество, честолюбие, возможность совмещать работу с заботой о семье и т. д.

Руководителю очень важно знать высшие ценности своих подчиненных. Чтобы их выяснить, прежде всего, надо узнать, что заставило их поступить на эту работу. Допустим, служащий ответил: «Творческая обстанов­ка». Вы можете пополнить список того, что для него важнее всего в работе, продолжая спрашивать: «А что еще для вас важно?» Затем вам не мешает выяснить, что может заставить его уйти с этой работы. Предполо­жим, ответ будет такой: «Недостаток доверия». Вы мо­жете продолжать разговор в таком направлении: «А что могло бы вас заставить остаться даже в условиях дефицита доверия?» Некоторые люди могут сказать, что никогда не останутся в организации, где им не дове-

ряют. Если так, то вот их высшая ценность, то, что мо-жет оставить их на работе, — доверие. Кто-то может сказать, что останется на этой работе, даже если ему не полностью доверяют, при условии, что может сделать там карьеру. Продолжайте расспрашивать, пока не уз­наете, что нужно этому человеку для того, чтобы он чув­ствовал себя на работе комфортно, и что может заста­вить его уйти с работы. Оценочные слова, которые используются людьми, подобны зацепкам — все они име­ют сильные эмоциональные ассоциации. Чтобы еще бо­лее прояснить их позицию, будьте конкретны: «А как вы узнаете о том, что у вас есть возможность делать это?» или «А как вы узнаете, что у вас лишь формаль­ная возможность делать это?» Очень важно также ра­зобраться с тем, насколько ваше представление о дове­рии отличается от его. Он может считать, что ему доверяют, если никогда не сомневаются в принятых им решениях. Он может считать недостатком доверия, ес­ли изменяют какие-либо положения, за которые он от­ветствен, не посоветовавшись с ним. Понимание выс­ших ценностей подчиненных — бесценное качество руководителя, который стремится предвидеть реакцию людей в различных производственных ситуациях.

Есть такие руководители, которые получают удовле­творение от работы только в том случае, если руководят подчиненными на собственных условиях. Они думают, что раз платят кому-то хорошую зарплату, то, значит, вправе ожидать взамен того-то и того-то. В некоторой степени это, конечно, правильно. Но разные люди ценят в работе разное. Для некоторых важнее всего друже­ские личные отношения с сотрудниками. Если таких людей переводить с места на место, работа теряет для них интерес. Другие ценят творческое начало и вдох­новение. Для третьих важны другие ценности. Если хо­тите эффективно руководить, вы должны учитывать эти

требования своих подчиненных и стараться удовлетво­рять их. В противном случае вы растеряете своих со­трудников или не сможете стимулировать их на макси­мальную производительность, так как они перестанут получать удовлетворение от своей работы.

Конечно, все это требует много времени и сил. Но если вы цените людей, которые с вами работают, то игра стоит свеч. Помните, что ценности имеют колоссальную эмоциональную энергию. Если вы исходите только из своих ценностей и, глядя со своей колокольни, считаете, что только вы правы, то вас ждут горькие разочарова­ния. Если же вам удастся построить мост через разницу в ценностях, вы наверняка превратите своих сотрудни­ков в друзей и даже членов одной большой семьи, при этом сами почувствуете себя более счастливым. Не столь важно в жизни иметь одинаковые с кем-то ценности. Но очень важно уметь привести свои ценности и ценности других людей к общему знаменателю, понять, что они для них значат, поддерживать их и работать с ними.

Ценности являются наиболее мощным мотивацион-ным инструментом из имеющихся в нашем распоряже­нии. Если вы хотите покончить с вредной привычкой, то сможете сделать это очень быстро, если свяжете успеш­ную реализацию этого намерения со своими высшими ценностями. Я знаю одну женщину, которая придает огромное значение таким своим ценностям, как гордость и самоуважение. Она написала письма пяти самым ува­жаемым ею людям, в которых сообщала, что решила бросить курить и что слишком дорожит данным ею сло­вом, чтобы нарушить его когда-либо в жизни. Отправив эти письма, она бросила курить. В ее жизни потом было немало моментов, когда ей казалось, что она готова все отдать за одну сигарету, но гордость никогда не позво­ляла ей сделать это. Эта ценность была для нее важнее того ощущения, которое она могла получить от выку-

ренной сигареты. Правильно использованные ценности могут радикальным образом изменить наше поведение. Позвольте мне привести пример из личной практики. Как-то я работал с футбольной командой одного из колледжей, в которой было три квотербека (четверть защитника). У всех троих были разные ценности в жиз­ни. Я выяснил о них, расспрашивая игроков об их лю­бимом деле — футболе — и о том, что он им дает. Один из них сказал, что футбол является для него средством прославить Господа Бога и Иисуса Христа, нашего Спа­сителя, ну и еще заставить отца с матерью гордиться им. Второй ответил, что футбол позволяет ему разря­диться, вырваться за пределы ограничений, побеждать и преодолевать себя — вот что для него самое важное. А третий был паренек из гетто, который не мог связать с футболом какой-либо из высших ценностей. Когда я спросил его: «Что для тебя самое важное в футболе?», он ответил, что не знает. По-видимому, он играл просто для того, чтобы отвлечься от грустных мыслей, от нище­ты и убогости домашней жизни.

Понятно, что мотивировать этих трех игроков нужно было совершенно по-разному. Если бы мы попытались мотивировать первого (ценностями которого были гор­дость его семьи и молитва Иисусу), «накачивая» его мыслями о том, как важно крушить противника и втап­тывать его в грязь, это вполне, возможно, вызвало бы у него внутренний конфликт, потому что в игре он видит только положительные, а не разрушительные стороны. Если бы второму мы стали рассказывать о том, что он у должен прославить Господа и заставить свою семью гордиться им, это бы, наверное, его не мотивировало, по­скольку он играл в футбол явно не для этого.

Но главная проблема заключалась в том, чтобы заста­вить играть третьего. Выяснилось, что именно третий кво-тербек был самым способным, но он использовал свои

способности в гораздо меньшей степени, чем первые двое. Тренеру было очень трудно настраивать его на игру, по­тому что у него не было четких ориентиров и ценно­стей — ничего такого, к чему можно было бы его напра­вить и от чего удалить. В этом случае надо было выявить какую-нибудь другую ценность, которая представляла бы для него смысл в другом контексте, например гор­дость, и перевести ее в контекст футбола. И вскоре, хотя перед первой игрой парень получил травму, тренеру уда­лось мотивировать его игрой самой по себе, и, по-видимо­му, в будущем, когда он оправится от этой травмы, удаст­ся сделать из него весьма результативного игрока.

Работа со шкалой ценностей сложнее и деликатнее, чем другие методики, о которых мы говорили в этой кни­ге. Помните, что слова — это лишь карта, а карта — это не территория, которую они представляют. Когда я го­ворю вам, что проголодался или хочу совершить поездку в автомобиле, я лишь указываю на свое состояние, но не описываю его, потому что не говорю, как я голоден. Мо­жет быть, у меня зверский аппетит, а может быть, я хочу лишь слегка перекусить. Идея об автомобиле может вы­ливаться в «Хонду» или лимузин. Тем не менее, карта достаточно близка к реальности, и общий смысл инфор­мации мы воспринимаем. Ваш образ мыслей очень бли­зок моему, поэтому у нас и не возникает особых проблем при общении. Ценности же предоставляют нам наиболее точную карту из всех возможных. Поэтому, когда я го­ворю вам, в чем суть моих ценностей, вы начинаете пере­ходить от карты к карте. Ваша карта, то есть ваша ком­плексная система ценностей, может сильно отличаться от моей. Когда и вы и я говорим, что свобода является наи­высшей ценностью, это способствует контакту и согла­сию между нами, потому что мы стремимся к одному и тому же, мы мотивированы в одном и том же направле­нии. Но в жизни не все так просто. Свобода для меня

может означать возможность делать что хочу, когда хо­чу, где хочу, с кем хочу и сколько хочу. Свобода для вас может означать, что кто-то должен о вас постоянно забо­титься, будучи свободным от каких-либо ограничений в окружающей среде. Свобода для кого-нибудь другого может быть свободой политического волеизъявления или определенным состоянием общества, необходимым для поддержания определенной политической системы.

*Если человек не открыл для себя, ради чего он готов умереть, он не достоин жизни.*

*Мартин Лютер Кинг*

Поскольку ценности столь много значат для человека, они обладают огромным эмоциональным зарядом. Нет более сильного способа объединить людей, чем на­строить их на реализацию своих наивысших ценностей. Вот почему отряд даже плохо вооруженных людей, сра­жающихся за независимость своей страны, почти всегда побеждает любую группу прекрасно обученных наем­ников. Нет более трагического пути для разделения людей, чем создание таких поведенческих моделей, ко­торые приводят в конфликт их высшие ценности. Те понятия, которые значат для нас больше всего, будь то чувство патриотизма или любовь к семье, являются от­ражениями наших ценностей. Поэтому, конструируя определенные иерархии ценностей, вы получаете то, че­го у вас никогда не было, — наиболее точную карту духовных потребностей другого человека и возможность предвидеть все его реакции на ваши действия.

Наши взаимоотношения с людьми убеждают нас в невероятной взрывной силе столкнувшихся ценностей. «Он клялся, что любит меня, — говорила одна моя зна­комая. — Какая чушь!» Для нее любовь — вечное чув­ство, которое должно длиться до конца жизни, для ее

партнера — краткосрочный контракт без строгого вы­полнения взаимных обязательств. Такого человека мож­но считать предателем, но его можно рассматривать как личность с другой системой ценностей и другим пред­ставлением о том, что такое любовь.

Поэтому чрезвычайно важно, чтобы вы построили для себя такую «карту», которая бы наиболее точно отража­ла вашу «территорию», тогда вы сможете получить мак­симально точное представление о «карте» и «террито­рии» другого человека. Вам надо не просто знать, какие слова он использует чаще всего, но и что они для него значат. Это можно сделать, лишь добиваясь с макси­мальной деликатностью и настойчивостью ответов на ваши вопросы относительно нюансов шкалы ценностей этого человека.

Очень часто представления о самих ценностях отлича­ются так сильно, что два человека, у которых вроде бы одинаковые ценности, на самом деле поклоняются раз­ным богам, в то время как два других, исповедующих, по их мнению, разные ценности, на самом деле могут отстаи­вать одни и те же взгляды. Для одного радость может заключаться в употреблении наркотиков, в проведении времени на вечеринках и дискотеках до рассвета. Для другого радость — покорять горные вершины или пре­одолевать пороги горных рек. Третий человек может за­явить, что самая высшая ценность для него — преодоле­ние трудностей и вызов судьбе. Если спросить его об удовольствиях, он отмахнется от этой ценности как от чего-то глупого и тривиального. А между тем самую боль­шую радость в жизни ему дает занятие, ничем в принципе не отличающееся от того, что делает второй человек.

Общие ценности образуют прекрасную основу для полнейшего взаимопонимания между людьми. Если у двух людей ценности общие, продуктивные отношения между ними могут длиться вечно. Если же их ценности

абсолютно противоположные, шансов на долгосрочное гармоничное сосуществование очень мало. Конечно, лишь немногие взаимоотношения можно классифицировать по­средством этих крайних категорий. Поэтому в жизни всегда есть место компромиссам. В итоге вам остаются две вещи. Во-первых, найдите те ценности, которые вы разделяете, чтобы использовать их в качестве моста для сближения тех позиций, которые у вас не совпадают. (Это как раз то, что Рейган и Горбачев пытались сделать во время встреч на высшем уровне. Они пытались раз­вивать ценности, общие для обеих стран, такие как выжи­вание.) Во-вторых, старайтесь поддерживать и помогай­те реализовывать наиболее важные ценности другого человека, даже если, возможно, они не входят в число ваших приоритетов. Это является основой плодотвор­ных, взаимовыгодных и долгосрочных отношений, в биз­несе, личной или семейной жизни.

Ценности являются очень значимым фактором, вы­зывающим согласие или противодействие, создающим или разрушающим мотивацию. Если вы знаете ценно­сти других людей, считайте, что у вас есть средство для оказания на них целенаправленного влияния. Если нет, вы можете создать такое сильное негативное поведение, которое приведет к быстрому разрыву отношений. Ес­ли ваши ценности будут в конфликте с ценностями дру­гого человека, то ваши отношения начнут «искрить», как выражаются электрики. Ценности — это как суд последней инстанции. Именно они решают, какое пове­дение сработает, а какое нет, какое приведет к нужным состояниям, а какое станет деструктивным.

Точно так же как люди имеют различные представ­ления о том, что означают для них их ценности, у них различные представления о том, выполняются их цен­ности или нет, то есть люди отличаются в методах вери­фикации своих ценностей.

На личностном уровне верификация является одним из наиболее ценных приемов постановки перед собой боль­ших целей. Вот полезное упражнение: возьмите пять наи­более важных для вас ценностей, и разработайте для них процедуру верификации. Что должно случиться, чтобы вы поняли, что ваши ценности соблюдаются или выпол­няются? Запишите ответы на другом листе бумаги. Дай­те оценку, помогают или мешают вам эти процедуры ве­рификации.

Вы можете брать под контроль и видоизменять эти процедуры. Те, которые мы предлагаем ниже, представ­ляют собой всего лишь логические построения, и ничего более. Их нужно поставить себе на службу, а не бороть­ся с ними.

Ценности изменяются. Иногда они изменяются ра­дикально, иногда — незначительно. Но в любом случае эти изменения происходят на подсознательном уровне. У многих из нас сохранились такие методы верифика­ции, которые либо ненадежны, либо безнадежно устаре­ли. Когда мы учились в старших классах, нам необходи­мо было прибегать к весьма экстравагантным приемам, чтобы чувствовать себя привлекательными. В зрелом воз­расте у нас появляются более элегантные стратегии. Но в любом случае, если вы ставите высоко как ценность личную привлекательность, то вы будете удовлетворены своей внешностью только в том случае, если сравняетесь привлекательностью с Шеррил Тигз или Робертом Ред­фордом. Впрочем, даже это не может быть гарантией в данном вопросе. Мы все знаем людей, которые работают только на результат, сам по себе становившийся для них желанной ценностью. А добившись его, вдруг обнаружи­вают, что он вообще для них ничего не значит. Их ценно­сти изменились, но процедура их верификации осталась неизменной, будто приобрела свою собственную жизнь.

Такие люди знают, чего они хотят, но не знают почему. Поэтому когда они добьются своей цели, она оказывает­ся миражем, чем-то, что на самом деле им и даром не нужно. Противоречия между ценностями человека и его поведением — одна из вечных тем в литературе и ки­но — от «Гражданина Кейна» до «Великого Гэтсби». Вам необходимо выработать в себе умение анализиро­вать изменения в ваших ценностях и уметь изменять сообразно этому свое поведение. Точно так же как необ­ходимо постоянно проверять и перепроверять результа­ты и цели, о чем мы говорили в главе 11, вам необходимо регулярно пересматривать те ценности, которые сильнее всего мотивируют вас.

Другим способом верификации ценностей является их периодическая проверка, достижимы ли наши цели в обозримом будущем.

Представьте себе двух выпускников средней школы, которые только начинают свой путь в жизни. Для одно­го из них успех может означать хорошую семью, работу с доходом сорок тысяч долларов в год, дом за сто тысяч долларов и нормальную физическую форму, а для дру­гого — прекрасную семью, доход в двести тысяч долла­ров в год, дом за два миллиона долларов, бицепсы куль­туриста, сотню друзей, собственную профессиональную футбольную команду и роскошный «Роллс-Ройс». Ста­вить очень высокие цели, конечно, прекрасно, но только в том случае, если они работают на нас. Я сам такие посто­янно ставлю для себя и в результате создания особых внутренних представлений перехожу на такие модели поведения, которые способствуют их достижению.

Но по мере изменения ценностей меняются и долго­временные цели. Люди бывают гораздо счастливее то­гда, когда у них есть достижимые промежуточные цели. Это дает им постоянную обратную связь, служит под­тверждением, что они преуспевают, что в принципе мож-

но достичь своей заветной мечты. Одних людей может мотивировать цель в виде фигуры «три атлета», дом за два миллиона долларов, футбольной команды и «Роллс-Ройса». Для других, возможно, необходимо сначала по­ставить более простую цель: пробежать десять километ­ров или перейти на полезную диету, приобрести дом за сто тысяч долларов и жить в нем с горячо любимой женой и детьми. Достигнув этого, они могут поставить перед собой новые цели. Достижение заветной цели — это хорошо, но не менее важно получение удовлетворе­ния от достижения промежуточных.

Другой важный аспект верификации — конкретность и гибкость процедуры. Если вашей ценностью являются романтические любовные отношения, то верификацией этой ценности может быть роман с привлекательной и любящей женщиной. Это достаточно конкретная цель, достойная достижения. Вы можете представить себе ее внешний вид и те черты характера, которые для вас наи­более привлекательны. Все это нормально. Однако, дру­гой может стремиться к страстному романтическому при­ключению с голубоглазой блондинкой со страниц «Плейбоя», с пышным бюстом. Нет ничего плохого в том, что человек ставит перед собой высокие цели, однако его может постигнуть большое разочарование, если цель уж слишком заоблачна. Ведь подумайте, вы оставляете за бортом буквально 99% людей, вещей и переживаний, которые вполне могли бы вас удовлетворить. Это не зна­чит, что вы не сможете добиться желаемого результата в жизни. Вы сможете. Однако, проявив больше гибкости в своем верификационном процессе, вы сможете гораздо легче наполнить свои ценности реальным содержанием.

Мы отметили только что очень важную особенность — гибкость. Не нужно забывать, что в любом контексте та система, которая проявляет больше гибкости, создает как можно больше вариантов, будет наиболее эффек-

тивной. Очень важно помнить, что ценности оказывают влияние на наше поведение, но это влияние осуществ­ляется именно через верификационную процедуру. Вы можете взять на вооружение такую карту окружающе­го мира, сложность которой почти гарантирует для вас разочарование. Многие из нас именно так и поступа­ют. Они говорят, что успех — это то-то и то-то, хорошие взаимоотношения — это в точности то-то и то-то, но, ли­шив такую систему гибкости, они становятся на путь, который, скорее всего, приведет их к разочарованию.

Наиболее драматические вопросы, которые часто вста­ют перед людьми, обычно связаны с их ценностями. Ино­гда две различные ценности, например свобода и любовь, заставляют нас рваться в двух прямо противоположных направлениях. Свобода может означать возможность де­лать что хочешь, с кем хочешь и где хочешь. Любовь, с другой стороны, может означать верность одному-единст-венному человеку. Большинству из нас уже доводилось пережить на себе этот мучительный конфликт. Когда он имеет место, приятного мало. Однако очень важно разо­браться, какая из конфликтующих ценностей для нас важ­нее, чтобы выбрать именно то поведение, которое соответ­ствует нашей шкале ценностей. Если нам это не удастся, то позже придется дорого заплатить за то, что мы не при­держивались того, во что верим и что считаем самым глав­ным в своей жизни. Модели поведения, связанные с цен­ностями, стоящими на более высокой ступени иерархии, будут вытеснять те модели поведения, которые связаны *с* нижестоящими ценностями.

Нет ужасней испытания, чем чувствовать, что ты раз­рываешься на части между двумя ценностями. Это соз­дает сильнейшее чувство раздвоенности. Если такая раз­двоенность будет длиться довольно долго, она может окончательно разрушить любые отношения. Вы можете действовать по одному сценарию, например реализовы-

вать свою свободу, — это принесет горе другим. Вы мо­жете постараться приспособиться, то есть подавить в се­бе стремление к свободе, — и станете опустошенными, и будете казниться всю жизнь. Или, поскольку немногие из нас осознают свои ценности, скорее всего, мы решим не делать ничего, и начнем просто испытывать общее со­стояние подавленности и дискомфорта, пропуская весь наш жизненный опыт через фильтры этих отрицатель­ных эмоций, пока они не станут частью нашей личности до такой степени, что временное освобождение от них нам будет давать алкоголь, курение, переедание и т. д.

Если вы не понимаете, как работают ваши ценности, то вам будет трудно выбрать какой-то элегантный компро­мисс. Но, если поймете это, вам не надо будет посягать на собственное чувство свободы или ставить под угрозу ва­ши отношения с любимым человеком. Достаточно будет изменить процедуру верификации. Когда вы были школь­ником, возможно, свобода для вас ассоциировалась с сек­суальной жизнью а-ля Уоррен Битти. Однако может оказаться, что крепкие любовные узы дают больше ком­форта, внутренних ресурсов и радости, которые отража­ют настоящую свободу, чем способность затащить в по­стель первую же встреченную вами в баре девушку. Техника такой верификации ценностей сводится к пере­контексту ализации опыта для достижения цельности.

Иногда раздвоенность вытекает не из самих ценно­стей, а от того, как мы по-разному их оцениваем. Мате­риальный успех и глубокая духовность не обязательно ведут к раздвоенности. Можно добиваться больших успехов и тем не менее продолжать жить богатой ду­ховной жизнью. Но что, если мерилом вашего успеха является роскошный дом, а мерилом духовности — ас­кетичная жизнь? Тогда вам придется либо сменить ве­рификационную процедуру, либо изменить собственное восприятие. В противном случае вы будете обречены на

вечный конфликт с самим собой. Необходимо помнить о той системе верований, которую применял У. Мит­челл, чтобы поддержать себя в стремлении к богатой и счастливой жизни, несмотря на то, что кому-то его воз­можности могли показаться крайне ограниченными. Нет прямой связи между любыми двумя факторами, то есть, для него быть парализованным совсем не означало быть несчастным. Если вы живете в мещанской роскоши, это еще не означает, что вы — пошлый человек, равно как аскетичная жизнь — не доказательство вашей высокой духовности.

НЛП дает средства для воздействия на наше вос­приятие с целью обеспечения его конгруэнтности. Мне однажды довелось работать с мужчиной, у которого бы­ла необычная проблема. У него были прекрасные отно­шения с женщиной, которую он очень любил. Но одно­временно с этим он очень высоко ценил свою способность нравиться другим женщинам. Когда он ощущал сексу­альные сигналы от какой-нибудь привлекательной жен­щины, он начинал испытывать чувство вины, поскольку очень ценил привязанность своей постоянной возлюб­ленной.

Когда он встречал привлекательную женщину, его стратегия была приблизительно такой: он видит жен­щину (зрительный наружный раздражитель — Зн) и говорит себе что-то вроде этого (слуховой внутренний цифровой — Свц): «Шикарная женщина, и я ей нрав­люсь». Это ведет к появлению желания ответить на ее авансы (кинестестический внутренний — Кв), а иногда это желание превращается в реальность (Кн). Но как желание, так и тяга к романтическим приключениям, в которые это желание выливалось, приводили к серьез­ному внутреннему конфликту с его потребностью в ров­ных, постоянных отношениях с единственной женщи­ной, которую он по-настоящему любил.

Я научил его к этой стратегии, которую я обозначил формулой Зн-Свц-Кв-Кн добавить еще одно звено: после того как он увидит привлекательную женщину (Зн) и скажет себе: «Шикарная женщина, и я ей нрав­люсь» (Свц), сказать себе: (Свц=1) «Но я очень люб­лю другую». После этого он должен представить себе ту женщину, с которой он находится в связи, как она улыбается и смотрит на него влюбленными глазами (Зв=1), что должно создать в нем новое внутреннее ки­нестетическое чувство (Кв=1). Я внедрил в него эту стратегию путем упорных многократных повторов. То есть я просто выработал в нем условный рефлекс: уви­дев привлекательную женщину, которой и он нравился, говорил себе: «Шикарная женщина, и я ей нравлюсь», а затем добавлял: «Но я очень люблю другую», пред­ставляя свою постоянную партнершу, как она улыбает­ся ему, и ее глаза излучают любовь. Это сразу же пово­рачивало его стратегию в другое русло: он видел лицо женщины, и это вызывало в нем другие желания.

Такая стратегия позволила ему иметь все сразу. Его, старая модель поведения буквально разрывала его на части, иногда доводя даже до стрессового состояния. Необходимость подавлять в себе желание быть привле­кательным угнетала его и вызывала внутренний кон­фликт. Новая стратегия позволяла ему сохранить ощу­щение собственной привлекательности, но убрала тот конфликт, который подрывал его отношения с любимой женщиной. Сейчас чем больше он видел привлекатель­ных женщин, тем сильнее становилась его любовь к той единственной, с которой он был.

Лучший способ использования нашего знания своих ценностей — объединить их с метапрограммами, чтобы мотивировать и лучше понимать как себя, так и других. Ценности являются замечательным фильтром, через Ко­торый мы воспринимаем мир. Метапрограммы представ-

ляют собой оперативные схемы, которые управляют большей частью наших восприятий и, таким образом, нашим поведением. Если вы знаете, как объединить эти два явления вместе, то сможете вырабатывать в себе наиболее эффективные мотивационные модели.

Однажды мне довелось работать с молодым челове­ком, который своей безответственностью буквально с ума сводил родителей. Его проблема заключалась в том, что он жил текущим моментом, совершенно не задумы­ваясь о последствиях своего поведения. Он реагировал только на то, что было непосредственно у него перед глазами (те вещи, к которым он двигался), а не на по­следствия своих действий (те вещи, от которых ему сле­довало держаться подальше).

Когда я встретился с этим молодым человеком и поговорил с ним, я выявил его метапрограммы. Я по­нял, что он движется навстречу явлениям и действует только по необходимости. После этого я стал выявлять его ценности. Выяснилось, что для него важнее всего были три вещи: чувство безопасности, счастье и дове­рие. Это он ценил больше всего на свете.

Я установил с ним тесный контакт, подстраиваясь под его ритм дыхания и прочие физиологические про­явления. Потом, добившись полного единства, я стал объяснять ему, как его поведение подрывает те понятия, которые он считает для себя высшими ценностями. Он тогда только что вернулся домой после двухдневного отсутствия. Он не только не уведомил о своем уходе родителей, но даже не удосужился позвонить им. Я ска­зал ему, что они потеряли всякое терпение, и что его поведение подрывает его чувство безопасности, счастье всей семьи и то доверие, которое ему оказывали родите­ли. А если он собирается так поступать и впредь, то в колонии, куда он в конце концов попадет, у него не будет ни безопасности, ни счастья, ни доверия.

То есть я показал ему некий антитезис его ценно­стям, от которого он мог оттолкнуться. (Большинство людей, даже если они обычно движутся навстречу со­бытиям, которые их притягивают, будут реагировать на то, что их отталкивает, если теряют главную свою цен­ность.) Затем я предложил ему вариант альтернатив­ного поведения, который мог бы вернуть ему родитель­ское доверие, обеспечить безопасность и счастье, которые были так для него важны. Он обязывался приходить домой каждый вечер не позднее десяти часов, найти работу в течение ближайшей недели и выполнять опре­деленные обязанности по дому. Я сказал ему, что мы будем наблюдать за его успехами, и, если в ближайшие два месяца он будет выполнять наше соглашение, роди­тельское доверие будет расти, а вслед за ним — его собственное благополучие и даже счастье. Я дал ему понять, что с прошлым надо завязывать прямо сейчас. Если он нарушит соглашение дважды, он получит пре­дупреждение. Если же он нарушит соглашение в тре­тий раз, тогда прощай надежды на благополучие, дове­рие и счастье.

Я поставил перед ним простые и понятные цели, к которым можно немедленно начинать двигаться, чтобы получать больше удовольствия от тех вещей, которые он ценит. Просто в прошлом у него не было достойных целей, к которым можно было двигаться, одновременно укрепляя отношения с родителями. Я также дал ему понять, что эти перемены абсолютно необходимы, при этом показал ему четкие критерии, демонстрирующие, что он исправляется. С тех пор молодой человек стал паинькой. Соединив его ценности с его метапрограм-мами, я превратил их в мощный инструмент воздейст­вия на его поведение. Я дал ему возможность обеспе­чить себе ту внутреннюю безопасность, счастье и доверие, в которых он так нуждался.

*Иерархия ценностей — мерило успеха* ***517***

*Того, кто знает много о других, можно назвать умным, но тот, кто много знает о себе,* — *ум­нее. Тот, кто управляет другими, может счи­таться очень сильным, но только тот, кто управляет собой, — сильнее.*

*Лао цзы, древнекитайский мыслитель*

Мне кажется, вы убедились в том, какую огромную потенциальную силу несут в себе ценности и сколь мощ­ным инструментом они могут быть для изменения по­ведения. В прошлом вы оперировали своими ценностя­ми на подсознательном уровне. Сейчас у вас появилась прекрасная возможность понять их и научиться мани­пулировать ими, инициируя в себе положительные пе­ремены. Было время, когда мы совершенно не пред­ставляли себе, что такое атом, и поэтому не могли использовать его колоссальную энергию. То же самое с нашими ценностями. Переводя их на уровень сознания, мы можем добиться результатов, о которых не могли и мечтать. Мы можем теперь нажимать на такие кнопки, о существовании которых и не подозревали. Помните, ценности — это системы верований, дающие положи­тельный заряд нашей личности. Поэтому, производя из­менения в ценностях —устраняя конфликты между ними либо увеличивая их вдохновляющую силу, — мы мо­жем производить радикальные изменения в нашей жиз­ни. Вместо ощущения тревоги, которое вызывал у нас конфликт ценностей в прошлом, теперь мы можем по­нять, что происходит внутри нас или между нами и окружающими, и начать генерировать новые результа­ты. Мы можем делать это по-разному. Мы можем кон-текстуализировать свой собственный опыт, чтобы он стал более эффективным. Мы можем изменить процедуру верификации, манипулируя своими оттенками чувств, чем мы занимались, читая эту книгу. Кстати, то, что мы

часто воспринимаем как конфликт ценностей, чаще все­го представляет собой конфликт между верификаци­онными процедурами. Мы можем уменьшить яркость конфликта и его звук таким образом, чтобы он стал совсем незаметным. В некоторых случаях мы можем даже поменять сами ценности. Если вы хотите, чтобы какая-нибудь ценность заняла более высокое иерархи­ческое положение, вы можете добиться этого, заставив ценности обменяться оттенками чувств. Таким образом вы измените степень важности различных ценностей, из­менив представления о них, которые формирует ваше сознание.

Например, один мужчина, которого я консультировал, считал, что ценность номер один для него — быть полез­ным людям. Любовь занимала на его шкале ценностей только девятое место. Как вы сами понимаете, с такой иерархией человеческих ценностей все его многочислен­ные попытки помогать другим не делали его более попу­лярным. Я выяснил в беседе с ним, что он представляет свою ценность номер один, благотворительность, в виде огромной картины, сдвинутой немного вправо, очень яр­кой, сопровождаемой определенным звуком. После того как я сравнил ее с тем, как он представляет себе менее важные ценности, в частности любовь (черно-белая ма­ленькая картинка, занимающая незаметное место где-то внизу, темная, несфокусированная), все, что мне остава­лось сделать, — это заставить ценности произвести об­мен оттенками чувств, применив свою методику «сви­ста». Сделав такую замену, мы изменили отношения к его ценностям: мы изменили всю его иерархию. Любовь стала для него ценностью номер один. Это радикально изменило его восприятие окружающего мира, что не пре­минуло сказаться на его взаимоотношениях с людьми.

Изменение системы ценностей может иметь колос­сальные последствия, которые поначалу не столь оче-

видны. Поэтому лучше начать с изучения процедуры верификации конкретного человека, постепенно меняя его восприятие отдельных ценностей, прежде чем про­изводить изменение в его иерархии.

Надеюсь, вы понимаете, какой эффект это может дать в сфере человеческих взаимоотношений. Предположим, ценностью номер один человек считает привлекатель­ность, номером два— честность взаимоотношений, но­мером три — разнообразие их, номером четыре— ува­жение. А теперь представим, что его уже не влечет, как прежде, к партнерше, но расставаться он не хочет по той или иной причине. Что делать? В данном случае есть два подхода к созданию чувства удовлетворенности в подобных взаимоотношениях. Один заключается в том, чтобы с помощью методики «свиста» сделать чувство уважения ценностью номер два, а привлекательность перевести на четвертое место. По-прежнему сохранив к ней уважение, он мог бы считать, что живет сообразно своим высшим ценностям. Более простой и менее ради­кальный подход — постараться, чтобы его партнерша вновь стала привлекательной для него. Для этого ему надо выяснить свои оттенки чувств в отношении физи­ческой привлекательности: что он видит, слышит, чувст­вует, ощущая физическое влечение? А затем он может либо сам вернуться к этой стратегии, либо попросить подыграть ему.

У большинства из нас наверняка есть ценности, ко­торые конфликтуют друг с другом. Мы хотим доби­ваться великолепных результатов в жизни, но мы также хотим расслабиться на пляже; мы хотим проводить вре­мя с семьей, но мы также хотим сделать карьеру на работе. Мы стремимся к безопасности, но нам нужны и приключения. Конфликта некоторых ценностей избе­жать невозможно; он придает жизни особый аромат, без которого она скучна. Проблема возникает тогда, когда

ценности начинают тянуть нас в разные стороны. Про­читав эту главу, внимательно изучите свою иерархию ценностей и верификационные процедуры доказатель­ства на предмет конфликтов. Ясное видение их — пер­вый шаг к из разрешению.

Ценности имеют важное значение как для отдель­ных личностей, так и для общества в целом. История Соединенных Штатов Америки 60-х годов является за­мечательным исследованием важности и изменчивости ценностей. Что лежало в основе экономического подъ­ема 60-х, но создало конфликты ценностей? Неожидан­но огромный пласт общества начал пропагандировать ценности, которые пришли в конфликт с традиционны­ми принципами общества в целом. Большинство из на­ших самых почитаемых национальных ценностей — пат­риотизм, любовь к семье, преданность работе — были внезапно поставлены под сомнение. В результате на­блюдался целый исторический период социальной раз­двоенности и хаоса.

Одной из характерных черт 60-х было стремление молодежи обрести для себя больше личной свободы. У многих это проявлялось в пристрастии к наркотикам и длинным волосам. В наши дни те же самые люди чув­ствуют, что иметь свой собственный бизнес и быть хо­зяином своей жизни — наиболее эффективный способ получить больше личной свободы. Так что, взглянув на эволюцию американского общества за последние чет­верть века, можно не согласиться с распространенным суждением, что у нас один набор ценностей выходил из моды и заменялся другим. Скорее можно сказать, что мы видим эволюцию одних и тех же ценностей. Вторая особенность современного периода состоит в том, что мы стали более терпимыми. Мы теперь более терпимы к ценностям, предлагаемым расовыми меньшинствами, женскими обществами.

Из всего, что произошло, можно усвоить очень полез­ный урок. Ценности меняются, как и люди. Не изменя­ют своих взглядов только покойники. Поэтому важно знать, «куда дует ветер», и не бежать против него. Вспом­ните еще раз тех людей, которые настраивают себя на определенный результат только для того, чтобы потом убедиться, что он не совпадает с их ценностями. Многие из нас время от времени оказываются в такой ситуации. Единственный способ избежать ее — следить, чтобы на­ши верификационные процедуры выявляли эволюцию наших ценностей и вовремя предупреждали нас об этом.

Все мы живем с той или иной степенью неконгруэнт­ности. Это заложено в природе человека. Точно так же как и все человеческое общество проходит через раз­личные периоды своего развития, так и отдельные лю­ди. Но если мы знаем, что происходит вокруг, нам легче приспособиться к этому и воспринять те изменения, ко­торые мы наблюдаем. Если же мы ощущаем свою не­конгруэнтность, не понимая ее, наши действия еще бо­лее усугубят ситуацию. Мы начнем курить, пить, делать что-то в этом духе, чтобы справиться с подавленностью, сути которой не понимаем. Поэтому первый шаг на пу­ти к разрешению внутренних конфликтов ценностей — понять их. Формула Абсолютного Успеха так же под­ходит для анализа ценностей, как и для всего остально­го. Вам надо знать, чего вы хотите, — ваши основные ценности и их иерархию. Вам надо действовать. Надо выработать в себе остроту чувств, чтобы знать, куда вы идете. Вам необходимо также выработать в себе гиб­кость, чтобы вовремя измениться. Если ваша сегодняш­няя модель поведения не соответствует вашим ценно­стям, ее надо изменить, и конфликт отпадет сам собой.

И еще одно, последнее соображение, которым я спешу с вами поделиться. Не забывайте, что мы постоянно что-то или кого-то моделируем. Наши дети, наши подчинен-

ные и наши коллеги постоянно моделируют нас. Если мы хотим служить для них достойными моделями, мы должны следить за тем, насколько наши ценности соот­ветствуют нашему поведению. Ценности должны быть сильными, поведение — конгруэнтным. Моделирование поведения чрезвычайно важно, но ценности — важнее. Когда вы упорствуете в своих воззрениях, а ваша жизнь полна несчастий и противоречий, те, кто воспринимает вас как модель, свяжут в своем сознании понятие на­стойчивости с перманентным невезением. Если же вы утверждаете, что жизнь — это праздник, и так же вос­принимаете ее, вы будете представлять собой конгруэнт­ную модель, которая свяжет в сознании других твер­дость с радостью.

Вспомните людей, оказавших на вас самое сильное влияние. Можно с уверенностью сказать, что они пред­ставляли для вас наиболее эффективные и конгруэнт­ные модели. Это наверняка такие люди, чьи ценности и поведение создавали для вас наиболее волнующую, при­влекательную модель успеха. Самые важные мотива-ционные силы в истории, религиозные книги, такие как Библия, повествуют только о ценностях. Истории, рас­сказанные в них, предлагают огромное количество мо­делей, которые вдохновляли и наполняли смыслом жизнь большинства людей на этой планете, давая им ценности огромной силы.

Выявление ценностей человека — простой процесс отыскания того, что он считает важным. Зная это, вы сможете лучше знать не только его потребности, но и свои. В следующей главе мы рассмотрим пять явлений, с которыми сталкивается каждый преуспевающий че­ловек на пути к успеху. Я хочу научить вас ими поль­зоваться. Я называю их...

**19**

**Пять ключей к богатству и счастью**

*Не человек создается обстоятельствами, а обстоятельства создаются человеком.*

*Бенджамин Дизраэли*

У вас теперь есть все ресурсы для того, чтобы взять на себя полную ответственность за свою жизнь. У вас есть способность формировать внутренние представле­ния и создавать состояния, которые ведут к успеху и власти. Но иметь возможности и уметь воспользовать­ся ими — не одно и то же. Постоянно вмешиваются те или иные силы, которые время от времени загоняют человека в непродуктивное состояние. На каждом пути бывают крутые повороты, на реке — пороги, которые досаждают страннику. Появляются препятствия, кото­рые не дают людям реализовать то, на что они способ­ны. В этой главе я хочу снабдить вас картой, на которой указаны все опасности, подстерегающие вас, и инструк­циями, объясняющими, как их преодолеть.

Я называю их пятью ключами к богатству и сча­стью. Если вы хотите максимально использовать все свои способности, если хотите стать тем, кем вы можете

стать, вам необходимо научиться пользоваться этими пятью ключами. Каждый человек, добившийся успеха, научился этому в свое время. Если научитесь и вы, то ваша жизнь будет тоже воплощенным успехом.

Не так давно я был в Бостоне. После одного вечер­него семинара я отправился на прогулку по ночному городу. Зашел и на площадь Коп ли. Я рассматривал окружающие площадь здания, среди которых были и самые современные небоскребы, и сооружения столь ста­рые, как сама Америка, как вдруг я заметил спотыкаю­щуюся фигуру, бредущую мне навстречу. Впечатление было такое, что этот человек уже много недель спит на улице. От него исходил запах спиртного, и, казалось, он не брился в течение нескольких месяцев.

Я подумал, что вот сейчас он подойдет и попросит у меня денег. Известно, что наши мысли часто провоци­руют поступки других. Он подошел и попросил: «Мис­тер, не могли бы вы мне одолжить один квотер (монета в 25 центов. — *прим, перев.*)?» Сначала я спросил се­бя, хочу ли я ему подать этот квотер. Затем я задал себе вопрос, хочу ли я, чтобы он продолжал страдать. В лю­бом случае, квотер — деньги небольшие. Наконец я ре­шил преподать ему небольшой урок. «Квотер? Это все, что вы хотите? Всего один квотер?» Он ответил: «Да, всего квотер». Я полез в карман, достал квотер и ска­зал: «Жизнь готова заплатить вам любую цену, кото­рую вы у нее запросите». Человек посмотрел на меня удивленно и ушел, не сказав ни слова.

Я смотрел ему вслед и думал о разнице между пре­успевающими людьми и неудачниками. Я подумал: ка­кая разница между им и мной? Почему моя жизнь столь радостна, и я могу делать что хочу, когда хочу, где хочу, с кем хочу и сколько хочу, а этот человек, которо­му на вид уже за шестьдесят, живет на улице и «стреля­ет» квотеры? Разве Господь Бог сошел с неба и сказал

мне: «Роббинс, ты себя хорошо вел, получи мечту своей жизни»? Нет, такого не было. Может быть, он дал мне особые силы или преимущества? Мне так не кажется. Я побывал однажды почти в таком состоянии, как и этот бродяга, хотя, правда, я не пил столько и не спал на улице.

Думаю, что частично я объяснил себе разницу меж­ду нами, сказав ему, что жизнь заплатит вам, сколько вы запросите. Запросите квортер — и она даст вам именно столько. Запросите безмерные радости и успех — вы получите и это. Все, чего я успел постичь в жизни, убе­ждает меня в том, что, если мы умеем управлять своими состояниями и поведением, то можем изменить букваль­но все. Если мы будем знать, чего просить у жизни, мы будем это получать. После этой встречи я разговаривал со многими нищими и бродягами о жизни и убедился, что у нас изначально были одинаковые шансы. Разница между нами заключалась в том, как мы ими воспольовались.

*Какие слова ты говоришь, такие и услышишь.*

*Греческая пословица*

А теперь я расскажу вам о пяти вещах, которые вы можете использовать в качестве дорожных знаков на пути к успеху. В них нет ничего особо мудреного, но они очень важны. Если вы сумеете их освоить, вашим возможностям не будет пределов. Если нет, считайте, что вы уже ограничили их. Убежденность и позитивное мышление необходимы в самом начале пути к успеху, но они не решают всех проблем. Убежденность без са­модисциплины приводит к разочарованию, к созданию миражей.

Вот первый ключ к богатству и счастью. *Вы должны научиться справляться с отчаянием.* Если вы хотите

стать тем, кем достойны стать, делать то, что можете де­лать, услышать и увидеть все, что вы можете услышать и увидеть, тогда вам нужно научиться справляться с от­чаянием. Отчаяние убивает мечту. Отчаяние может из­менить позитивный настрой на негативный, энергичное состояние на состояние безысходности. А самое худшее, что совершает негативный настрой, — разрушает само­дисциплину. А без самодисциплины желаемые резуль­таты становятся недостижимыми.

Итак, для обеспечения стабильного успеха вам необ­ходимо научиться справляться с отчаянием, или фруст­рацией. Могу вас заверить, что путь к успеху букваль­но вымощен фрустрацией. Посмотрите на любое ус­пешное дело, и вы увидите, что на пути к нему фрустрации было больше чем достаточно. Любой, кто станет гово­рить вам обратное, просто ничего не смыслит в дости­жении успеха. Есть два типа людей: те, кто сумел спра­виться с фрустрацией, и те, кто хотел справиться, но не сумел.

Есть такая небольшая компания под названием «Фе-дерал экспресс». Парень по имени Фред Смит основал эту компанию, и сейчас и это многомиллионный бизнес, построенный буквально на горах отчаяния. Когда Фред начинал свое дело, вложив в него все до последнего цен­та, он надеялся заключить полторы сотни договоров о поставке товаров, но смог заключить только шестнад­цать, да и на те наложил лапу один из его служащих. А потом дела пошли еще хуже. Время от времени его слу­жащие вынуждены были отоваривать свои чеки, выдан­ные в счет зарплаты в магазинах компании, потому что не хватало наличности. Зато сейчас «Федерал экс­пресс» — бизнес с оборотом в несколько миллиардов долларов. Единственная причина, почему компания не прекратила своего существования, заключается в том, что Фред Смит умел преодолевать приступы отчаяния.-

Люди, сумевшие преодолеть отчаяние, всегда возна­граждаются с лихвой. Если вы обанкротились, то это только потому, что вы отчаялись. Обычно в таком слу­чае мы говорим: «Понимаешь, я обанкротился. Вот по­чему я в отчаянии». Вы здесь все поставили с ног на голову. Если бы вы справились со своим отчаянием, ва­ша фирма не обанкротилась бы. Единственная разница между теми, кто добился финансового успеха, и теми, кто беден, состоит в том, что они по-разному относятся к отчаянию. Я еще не настолько безумен, чтобы утвер­ждать, что нищета не ведет за собой отчаяние. Я просто хочу сказать, что для того, чтобы не впасть в нищету, нужно преодолевать приступы отчаяния, пока не преу­спеешь. Люди говорят: «Ну конечно, у кого есть деньги, у того нет никаких проблем». Но как только они начи­нают как следует зарабатывать, проблем у них стано­вится еще больше. Поэтому так важно уметь справ­ляться с этими проблемами, вырабатывая новые стратегии, создавая для себя новые альтернативы. Пом­ните, что богат не тот, у кого много денег, а кто не ски­сает от проблем. Любые, даже самые прекрасные, отно­шения между людьми создают как благоприятные возможности, так и новые проблемы. Если вы хотите прожить без проблем, тогда вам не следует вступать ни в какие отношения с другими людьми. Море отчаяния ждет вас на пути к большому успеху — как в бизнесе, так и в личной жизни.

Самым большим достоинством моих Оптимальных Деятельностных Технологий я считаю то, что они учат справляться с отчаянием наиболее эффективным спо­собом. С их помощью вы можете взять ситуацию, по­вергшую вас в отчаяние, и перепрограммировать ее так, что она будет приятно возбуждать вас, стимулируя изо­бретательность. Методики НЛП не исчерпываются толь­ко созданием позитивного настроя. Проблема с пози-

тивным настроем заключается в том, что к тому време­ни, как настроишься на такой лад, часто бывает уже поздно что-то предпринимать.

Нейролингвистическое программирование показыва­ет способ обращения стрессовой ситуации в благопри­ятную возможность. Вы уже знаете, как взять образы, которые давили на вас раньше, и заставить их исчез­нуть или поменять их на такие образы, которые прине­сут вам радость вместо огорчения. Это не так сложно. Вы уже знаете, как это сделать.

Вот вам двухэтапная методика, как победить стресс. Этап 1: не переживайте по пустякам. Этап 2: помните, что это — мелочи.

Все преуспевающие люди прекрасно понимают, что успех находится по ту сторону фрустрации. К сожале­нию, далеко не всем удается перебраться на ту сторону. Люди, не достигшие своих целей, обычно оказываются в плену отчаяния и перестают бороться. Они позволя­ют отчаянию сковать их и не давать предпринимать новые шаги, которые могли бы привести их к поставлен­ным целям. Вы сможете пробиться сквозь эту преграду, преодолев горы отчаяния, рассматривая каждую неуда­чу как новый урок и постоянно двигаясь вперед. Я сомневаюсь, что мы сможем найти кого-либо из преу­спевающих людей, кто не прошел через это.

А вот и второй ключ. *Вы должны научиться встре­чать отказ.* Когда я повторяю этот тезис на своих семинарах, я сразу же чувствую, как изменяется физио­логия моих слушателей. Есть ли в нашем языке другое слово с подразумевающимися столь же негативными значениями, как короткое слово «нет»? В чем разница между бизнесменами, один из которых заработал сто тысяч долларов, а другой — двадцать пять тысяч? В том, что первый не боялся услышать слово «нет», а вто­рой боялся. Важно научиться реагировать на отказ так,

чтобы он не сковывал вас от дальнейших действий. Луч­шие бизнесмены — те, которым отказывали чаще всего. Именно они принимают каждое «нет» и используют его для того, чтобы получить свое очередное «да».

Самое большое препятствие для счастья людей в на­шей культуре состоит в неумении правильно реагиро­вать на слово «нет». А помните вопрос, который я зада­вал вам в одной из глав: что бы вы сделали, если бы твердо знали, что неудачи — это не ваши спутники? По­думайте об этом снова. Если бы вы знали, что неудач на вашем пути не будет, изменило бы это ваше поведение? Стали бы вы тогда делать то, что хотите? Так что же не дает вам делать это сейчас? Всего лишь маленькое слово «нет». Чтобы преуспеть в жизни, вы должны научиться встречать отказ, лишая его того вредоносного эффекта, который он обычно оказывает на нас.

Однажды я работал с прыгуном в высоту. Он был участником Олимпийских игр, который достиг своего потолка. Я сразу же понял, в чем его проблема, когда понаблюдал, как он прыгает. Каждую свою неудачу он превращал в колоссальную трагедию. Я подозвал его и сказал, что, если он хочет, чтобы я с ним работал, ему следует немедленно бросить эту дурную привычку. Он рассматривал каждый свой неудачный прыжок как про­вал. Он же сам посылал в свой мозг сигнал, увеличи­вающий и подкрепляющий образ поражения, который оставался в его сознании до следующего прыжка. По­сле каждого неудачного прыжка этот образ в мозгу укреплялся и не давал организму прийти в то продук­тивное состояние, которое обеспечивает успех.

Я сказал ему, что, когда в следующий раз он снова собьет планку, он должен сказать себе: «Ага, опять чуть-чуть не хватило силенок». Нужно постараться вернуть себя в продуктивное состояние и попытаться снова. Уже через три прыжка он показал лучший результат за по-

следние два года. И ему не надо было для этого пры­гать значительно выше каждый раз. Разница между высотой 2,13 метра, которые он преодолел, и 1,9 метра составляет всего десять процентов. Это незначитель­ная разница по высоте, но значительная по затрачивае­мым усилиям. Так и в жизни: порой небольшие изме­нения в ней приводят к качественно новой жизни.

Вы когда-нибудь слышали про парня по имени Рэм-бо? Того самого, которого играл Сильвестр Сталлоне? Вы думаете, стоило ему только открыть дверь киносту­дии или агентства, и он сразу же слышал: «Эй, парень, нам нравится твоя фигура. Мы хотим немедленно сни­мать с тобой кино»? Конечно, нет. Сильвестр Сталлоне добился успеха только потому, что сумел выслушать от­каз тысячу раз. В течение нескольких лет он обивал пороги всех агентов в Нью-Йорке и каждый раз слышал «нет». Но он не отчаивался и продолжал стучаться во все двери, пока не получил роль в фильме «Роки».

Как много таких «нет» вы можете выдержать? Сколь­ко раз вы пытались подойти и заговорить с симпатич­ной девушкой, но не сделали этого только потому, что боялись услышать ее «нет»? Сколько раз вы даже не попытались поступить на новую работу или позвонить потенциальному клиенту по поводу вашего интересно­го предложения только потому, что боялись получить отказ? А теперь подумайте, каким это было безумием так ограничивать свои возможностей из-за боязни услы­шать это коротенькое слово «нет». Само слово не имеет никакой физической силы. Оно не в состоянии про­ткнуть вашу кожу или высосать из вас энергию. Его власть над вами заключается в представлениях, кото­рые оно вызывает в вашем сознании. Его сила заклю­чается в тех ограничениях, которые оно заставляет нас создавать. А что создают ограничения, наложенные на наши мысли? Ограниченную жизнь.

Поэтому, когда вы научитесь управлять своим созна­нием, вы научитесь встречать отказы. Вы можете даже превратить это слово «нет» в стимул, который будет вас мотивировать. Вы можете любой отказ обращать в бла­гоприятную возможность. Если вы организуете прода­жи по телефону, то сделайте так, чтобы одно прикосно­вение вашей руки к телефонной трубке вызывало в вас восторг, а не боязнь, что вас оборвут с первого же слова. Помните, успех находится по ту сторону отказа.

Не бывает подлинного успеха без отказов. Чем боль­ше отказов вам придется выслушать, тем сильнее вы станете, больше узнаете и быстрее приблизитесь к сво­им целям. В следующий раз, когда кто-нибудь откажет вам, скажите ему «спасибо». Это полностью изменит его физиологию. Обратите его «нет» в поздравление для себя. Если вы сможете встречать отказ без огорче­ния, то сможете добиваться в жизни всего, чего хотите.

А вот вам третий ключ к богатству и счастью. *Вы должны научиться справляться с финансовыми про­блемами.* Единственный способ не иметь финансовых проблем — это не иметь финансов. Финансовые про­блемы возникают в двух случаях: когда у вас много денег и когда их мало. В обоих случаях эти проблемы могут сделать вас жадным, завистливым, лживым, чер­ствым. Они могут отнять у вас чувства или друзей. А сейчас — внимание: я сказал «они могут сделать», а не «обязательно делают». Справляться с финансовыми проблемами — значит знать, как получать, и знать, как отдавать, знать, как зарабатывать, и знать, как тратить.

Когда я стал зарабатывать много денег, многие из моих старых друзей отвернулись от меня. Они говори­ли: «Ты купаешься в деньгах. Тебе ли понять наши проблемы?» Я отвечал: «Я вовсе не купаюсь в деньгах. У меня просто появились деньги». Но они не хотели меня слушать. Люди сразу стали смотреть на меня со-

всем другими глазами, поскольку я приобрел другой финансовый статус. Некоторые просто завидовали. Вот вам один вид финансовых проблем. А когда у вас мало денег — это другой вид финансовых проблем. Вероят­но, они вас самого мучают каждый день. Большинство людей страдает от них. Много у вас денег или мало — от финансовых проблем не уйти.

Не забывайте, что все действия в нашей жизни управ­ляются нашей философией, нашими путеводными внут­ренними представлениями о том, как следует действо­вать. Они дают нам те модели, в соответствии с которыми мы ведем себя. Джордж С. Клэсон предлагает интерес­ную модель борьбы с финансовыми проблемами в своей книге «Самый богатый человек Вавилона». Вы читали эту книгу? Если читали, перечитайте ее еще раз. Если нет, то немедленно бегите в библиотеку и прочтите. Это книга научит вас, как стать богатым, счастливым и жиз­нерадостным. Мне запомнился один совет: периодиче­ски брать процентов десять вашего заработка и разда­вать нуждающимся. Это, безусловно, правильно. Почему? Во-первых, у вас появится стимул возместить убыток, и вы начнете работать еще лучше. Во-вторых, вы создаете духовную ценность для себя и для других. И что наиболее важно — вы говорите всему миру и себе самому, что денег у вас более чем достаточно. А это очень важное убеждение, которое нужно всячески раз­вивать. Если у вас денег более чем достаточно, вы може­те иметь все, что хотите, и еще кое-что в придачу. А когда вы уцепитесь за эту мысль, то очень быстро сде­лаете ее реальностью.

Когда же надо начинать раздавать эти десять про­центов? Когда станете богатым и знаменитым? Нет, вы должны приступить к этому с самого начала своей карь­еры. Потому что, когда вы раздаете, вы как будто бро­саете семена во вспаханную землю. Вам нужно эти де-

сять процентов вложить куда-то, а не просто проесть, а самый лучший способ вложить их — раздать другим, чтобы и у вас рос достаток, и чтобы другим кое-что пере­падало. Я думаю, вы сами решите, как лучше это сде­лать. Нужда царит вокруг. У благотворительности есть одна удивительная особенность: она меняет ваше отно­шение к себе. Когда вы пытаетесь выявить и удовлетво­рить нужды других людей, вы начинаете ощущать себя по-другому. А такой тип ощущений побуждает вас к новой жизни, преисполненной чувством благодарности.

Недавно мне посчастливилось побывать в средней шко­ле в городке Глендора, штат Калифорния, которую я в свое время закончил. Я разработал специальную про­грамму для учителей и хотел тем самым отблагодарить их за то влияние, которое они оказали на мою жизнь. Но, когда я приехал туда, оказалось, что программа обуче­ния ораторскому искусству, которая очень помогла мне в жизни, исключена из школьного курса из-за недостат­ка средств, а также потому, что какие-то люди сочли ее не столь важной для школьников. И тогда я сам финанси­ровал эту программу, и не потому, что я такой добрень­кий. Просто я вернул часть того, что было дано мне ко­гда-то. По-моему, только ради этого уже стоит делать деньги. Мы все в долгу перед кем-то. А лучший способ тратить деньги — потихоньку возвращать их.

Я не забыл своего трудного детства. Родителям при­ходилось очень много работать, чтобы прокормить нас. По ряду причин мы долгое время находились в чрезвы­чайно стесненных финансовых обстоятельствах. Я пом­ню, как в один из Дней Благодарения у нас совсем не было денег. Праздник представлялся нам чрезвычайно грустным, пока кто-то не позвонил в дверь и не принес полную коробку всякой всячины: там были и фрукты, и конфеты, и даже индейка. Человек, который привез это богатство, сказал, что это подарок от доброжелателя, ко-

торый знает, что мы никогда ничего ни у кого не просим, который любит нас и хочет, чтобы у нас был настоящий праздник Благодарения. Я никогда не забуду тот день. Поэтому каждый последний четверг ноября я делаю то же, что кто-то сделал тогда для нас: я иду и покупаю недельный запас продуктов и отправляю его тем, кто нуждается. Делая это, я ощущаю себя не дарителем, а кем-то вроде разносчика, доставляющего продукты на дом. При этом я всегда оставляю в коробке записку: «Это дар от того, кто думает о вас и надеется, что когда-нибудь ваша жизнь изменится к лучшему настолько, что вы сможете делать нечто аналогичное для того, кто также в нужде».

Для меня это самый любимый праздник. Видеть улыбки на лицах людей, сознающих, что они небезраз­личны кому-то, что кто-то о них заботится, — что может быть приятнее этого? Однажды я решил завезти не­сколько индеек в Гарлем, но у меня не оказалось ни фургона, ни даже машины, чтобы доставить подарки. Кто-то из моих друзей сказал: «Может, не будем в этом году?», но я возразил: «Нет, я должен это сделать». Тогда друзья спросили: «Но как же это можно провер­нуть? У нас нет автофургона. Где мы его возьмем?» Я сказал, что на улице полно фургонов, нам надо просто найти водителя, который согласился бы нам помочь. Но я и сам понимал, что останавливать автофургоны ночью в Нью-Йорке — почти безнадежное дело. Многие во­дители не останавливались только потому, что прини­мали нас за грабителей или хулиганов.

Тогда я отправился на перекресток и, когда машины останавливались на красный свет, стал стучать в окна автофургонов, объясняя водителям, что я готов запла­тить сотню долларов, если они подбросят нас в Гарлем. Когда и из этого ничего не вышло, я стал уговаривать их по-другому: я говорил, что мне нужно полтора часа,

чтобы доставить продукты нуждающимся семьям в один из районов города. На такую просьбу шоферы реагиро­вали более дружелюбно.

Я решил подобрать такой автофургон, который был бы достаточно вместительным, чтобы можно было за­грузить его большим количеством продуктов. Наконец мне попался на глаза подходящий фургон цвета бур­гундского вина, да еще с прицепом. Когда он остано­вился на красный свет, я постучал в окошко и предло­жил водителю сто долларов за то, чтобы он отвез нас в нужное место. Водитель сказал: «Ладно, садитесь. И никаких денег мне не нужно. Я с удовольствием помо­гу вам». Это был десятый шофер, которого мы пыта­лись уговорить. И тут только я заметил, что на нем форменная фуражка Армии Спасения. Он сказал, что его зовут Джон Рондон и что он доставит наши продук­ты туда, куда нам будет угодно.

Поэтому мы посетили не только Гарлем, но и Юж­ный Бронкс, где находятся самые кошмарные трущобы в стране. Мы проезжали мимо полуразрушенных и раз­грабленных домов. Мы раздавали пищу бездомным, бе­женцам, многодетным семьям, отчаянно борющимся с нищетой.

Я не знаю, насколько нам удалось изменить жизнь этих людей на какой-то момент к лучшему, но, как ска­зал капитан Рондон, мы изменили до какой-то степени их убеждение, что всем на свете наплевать на них. Никакие деньги не стоят того удовлетворения, которое получаешь, раздавая их от чистого сердца. Никакое финансовое пла­нирование помощи не сделает для вас больше, чем ваше решение раздавать десять процентов вашего дохода. Оно покажет вам, что могут делать деньги и чего не могут делать никогда. А это два самых ценных урока, которые можно извлечь из жизни. Я раньше думал, что лучший способ помогать бедным людям — быть одним из них.

Теперь я думаю иначе. Лучший способ помогать бедным людям — служить для них моделью другой реализации возможностей, дать им понять, что у них есть выбор, по­мочь им обнаружить в себе те ресурсы, которые сделают их преуспевающими и самодостаточными.

Раздав десять процентов своего дохода, возьмите еще десять и потратьте их на сокращение своих долгов, и еще десять отдайте в рост. Вам хватит на жизнь и ос­тавшихся семидесяти. Мы живем в капиталистическом обществе, где большинство людей не являются капита­листами. Почему же мы, живя в стране неограничен­ных возможностей, не пользуемся благами системы, за­ложенной нашими предками? Учитесь не тратить все свои деньги, а использовать хотя бы малую часть на приумножение капитала. Иначе никогда не прорвать­ся к достойной жизни. Вам всегда будет не хватать ресурсов в самый необходимый момент. Говорят, что в Калифорнии средний доход на душу населения состав­ляет сейчас двадцать пять тысяч долларов в год. А средние расходы исчисляются тридцатью тысячами дол­ларов в год. Разница между этими цифрами называет­ся финансовыми проблемами. Я думаю, вы не хотите присоединиться к числу людей, постоянно пытающих­ся выпутаться из этих проблем.

И последнее, что хотелось бы отметить, — деньги не отличаются ничем от других вещей в том плане, что вы можете их заставить работать на вас или вы можете им дать возможность работать против вас. Так что научи­тесь не выделять их в нечто особое. Учитесь их зараба­тывать, копить и раздавать. Если вы научитесь этому, сможете справляться с финансовыми проблемами и деньги перестанут для вас быть источником негативно­го состояния, вызывающего хандру и заставляющего считать всех окружающих людей недостойными ваше­го внимания.

Когда вам удастся овладеть первыми тремя ключа­ми, вы начнете совсем по-другому воспринимать жизнь. Если вы научитесь справляться с отчаянием, отказами и финансовыми проблемами, то нет пределов вашим воз­можностям. Вам доводилось видеть выступления Тины Тернер? Это человек, который с успехом преодолел все эти три напасти. Уже будучи эстрадной звездой, она потерпела крах в личной жизни и в финансовой сфере и долгих восемь лет выступала во второразрядных оте­лях и дешевых клубах. Никто не хотел отвечать на ее звонки, не говоря уж о том, чтобы возобновить контрак­ты на записи дисков. Но она настойчиво предпринима­ла новые попытки, выслушивая бесчисленное количест­во «нет», продолжая работать до седьмого пота, чтобы рассчитаться с долгами и привести в порядок свои фи­нансовые дела. Наконец, преодолев этот тернистый путь, она поднялась до самой вершины славы.

Итак, вы можете добиться всего. И вот именно здесь вам понадобится четвертый ключ. *Вы должны научить­ся преодолевать удовлетворенность достигнутым.* Вероятно, вы встречали в своей жизни знаменитостей из мира искусства или спорта, которые достигли опреде­ленного уровня и перестали расти. Они успокоились, достигнув этого уровня, и сразу же растеряли все, что вывело их на самый верх.

*То, что завершено в целом, все еще может рас­сматриваться как непочатое, если его будущее еще впереди.*

*Лао цзы, древнекитайский мыслитель*

Успокоенность может быть одним из самых разру­шительных чувств, воздействующих на организм челове­ка. Что происходит, когда человек успокаивается и удо­влетворен достигнутым? Он перестает расти, перестает

продуктивно работать, останавливается в своем творче­ском развитии. Никогда не удовлетворяйтесь достигну­том! Если вы успокоились, можно с уверенностью утвер­ждать, что вы перестали жить. Что сказал по этому поводу Боб Дилан? «Тот, кто не рождается ежеминутно, тот еже­минутно умирает». Либо человек карабкается вверх, ли­бо падает вниз. Рэй Крок, основатель компании «Макдо­нальдс», однажды, отвечая на вопрос, какой он мог бы дать совет людям, мечтающим добиться успеха, сказал, что нужно просто помнить следующее: пока вы зелены, не останавливайтесь в росте, а не то созреете и начнете гнить. То есть все время, пока вы остаетесь зеленым, вы растете. Вы можете взять любой свой опыт и сделать из него благоприятную возможность для роста или взять тот же самый опыт и сделать из него приглашение к упадку. Уход на пенсию можно рассматривать как на­чало еще более интересного периода в вашей жизни и как конец трудовой деятельности. Можно рассматри­вать успех как трамплин к новым достижениям, но мож­но видеть в нем возможность получить «заслуженный отдых». И если вы будете смотреть на жизнь как на отдых, этим отдыхом вам не придется наслаждаться.

Успокоенность часто рождается из сравнения. Ко­гда вы полагаете, что у вас все в порядке, потому что у вас все хорошо по сравнению с кем-то из ваших знако­мых, — это одна из самых больших ошибок, которые может совершить деловой человек, потому что не ис­ключено, что у вашего знакомого дела обстоят не луч­шим образом.

*Учитесь оценивать себя по степени достижения своих целей, а не по тому, как ваши достижения вы­глядят на фоне других.* Почему? Потому что всегда можно найти людей, которые одобрят то, что вы делаете. А на людей обычно оглядываются для того, чтобы оправ­дать свои действия или свое бездействие.

Разве мы не прибегали к этому доводу в детстве? Разве мы не говорили: «Джонни сделал это. А почему мне нельзя?» Ваша мама, возможно, возражала: «Мне нет дела до того, что делает Джонни», — и она была права. Вам не должно быть дела до того, чем занимает­ся Джонни, или Мэри, или вся семья Джонсов. Думай­те о том, на что способны вы. Беспокойтесь только о том, кто делаете вы сами и что хотите сделать. Любимая забота представляет собой динамичную, развивающуюся, вдохновляющую систему целей, которая поможет вам реализовать намеченное без оглядки на то, что делает кто-то другой. И всегда найдется кто-то делающий это лучше вас. Аналогично, всегда будет кто-то делающий это хуже. Все это не играет никакой роли. Судите о своих успехах по целям, которые вы сами для себя ста­вите, и больше ни по чему.

*Мелочи впечатляют мелкие умы.*

*Бенджамин Дизраэли*

Вот еще один способ избежать самодовольства. Ста­райтесь держаться подальше от «семинаров за чашкой кофе». Вы понимаете, что я имею в виду. Обсуждений за чашкой кофе финансового положения других, того, как другие работают, с кем проводят время и т. д. «Семина­ры за чашкой кофе» подобны самоубийству. Они отрав­ляют ваш мозг, заставляя думать о том, чем занимаются другие люди, а не о том, что может обогатить ваш жиз­ненный опыт. Очень легко быть вовлеченным в орбиту таких «семинаров», но нужно всегда помнить, что завсе­гдатаи этих мероприятий так обожают участвовать в них, потому что для них это повод отвлечься от скуки, вызванной их неумением реализовать собственные цели.

Есть известная фраза, которую часто повторял Рол-линг Тандер, известный индийский мудрец: «Говорите

лишь с доброй целью». Сказанное нами к нам же воз­вращается. Не забывайте слов Дизраэли, поставленных эпиграфом к этой главе. *Не разменивайтесь на мело­чи.* Если вы хотите стать самодовольным и посредст­венным, тогда тратьте свое время на сплетни о том, кто с кем спит. Если вы хотите добиться в жизни успеха, поменьше думайте о достижениях других и побольше о своих собственных.

Вот вам наконец последний ключ. *Всегда отдавай­те больше, чем рассчитываете получить.* Это, может быть, самый главный ключ из всех, потому что он га­рантирует истинное счастье.

Я помню, как однажды ехал домой поздно вечером после одной встречи и почти засыпал за рулем. В этом полусонном состоянии я пытался решить для себя, что придает жизни смысл. Когда Меня тряхнуло на участ­ке, специально сделанном для лихачей-водителей, чтобы они не очень разгонялись перед опасным местом, я про­будился окончательно и явственно услышал свой внут­ренний голос: «Смысл жизни в том, чтобы отдавать».

Если вы хотите сделать свою жизнь счастливой, учи­тесь раздавать — чем раньше, тем лучше. Большинство людей в молодости только о том и думают, чтобы брать. Получать — это не проблема. Чтобы запустить любой процесс, вам следует убедиться в том, что вы умеете от­давать. Большинство людей это понимают, но все-таки больше любят получать. Как-то ко мне приходила од­на супружеская пара. Муж жаловался, что жена плохо к нему относится, а жена жаловалась, что он недоста­точно к ней внимателен. То есть каждый ждал друг от друга первого шага, хотел, чтобы другой доказал ему свою любовь.

Как долго могут продлиться отношения, основанные на таком принципе? Самое главное в любых отношени­ях — стремиться отдать что-то, а потом уже ждать че-

го-то в ответ. Давайте первым, а не ждите что кто-то сделает это до вас. Как только начнете торговаться, иг­ра окончена. Если вы будете стоять и твердить: «Я от­дал, теперь твоя очередь», — то вашему партнеру это надоест и он уйдет. С такой системой счета вы можете отправляться на другую планету, потому что на этой она не работает. Посадив в землю семя, надо ухажи­вать за ним, обеспечивая его рост.

Что будет, если вы станете требовать у земли на сле­дующий день: «Ну-ка, давай мне урожай фруктов! Да­вай мне овощи!»? Земля имеет полное право ответить: «Простите, сэр, но вы что-то перепутали. Вы, наверное, новичок в огородничестве. Это делается не так». Затем она, возможно, объяснит вам, что сначала в землю надо посадить зерно. Заботиться о нем, поливать его и обра­батывать землю. Надо вносить удобрения. Надо защи­щать росток от капризов погоды. И только тогда, если вы все сделаете правильно, вы получите урожай. Как бы долго вы ни приставали к земле со своими требования­ми, порядок вещей не изменится. Надо все время да­вать и давать, подкармливать и поднимать, чтобы полу­чить урожай. Так и в жизни.

Вы можете иметь много денег. Вы можете управлять обширной империей или концерном-гигантом. Но, если вы все это делаете только для себя, вы никогда не добь­етесь настоящего успеха. Вы не будете обладать на­стоящей властью. Вы не будете обладать настоящим богатством. Если вы вскарабкаетесь на вершину успеха в одиночестве, скорее всего, вы свалитесь оттуда.

Знакома ли вам самая большая иллюзия об успе­хе? Это думать о нем как о вершине, которую можно покорить, как о вещи, которую можно приобрести, или как о каком-то конечном результате, который может быть достигнут. Если вы действительно хотите преус­певать, если вы хотите достичь всех поставленных це-

лей, то должны рассматривать успех как процесс, как образ жизни, как мировоззрение, как способ существо­вания. Именно об этом данная глава. Завоевав успех, вы должны знать, что завоевали и как с завоеванным надо обходиться. Вы должны уметь использовать свою власть разумным и гуманным образом, если хотите по­лучить подлинное удовольствие от нее. Если вы смо­жете овладеть пятью ключами, о которых я говорил выше, то сможете использовать все, чему научила вас эта книга, чтобы творить чудеса.

А теперь давайте взглянем на то, как это делается на более высоком уровне: на уровне группы людей, общи­ны и нации.

**20**

**Создание тенденции сила убеждения**

*Нам не удастся разумно управлять космиче­ским кораблем под названием Земля, если мы не будем рассматривать его как единое це­лое с общей судьбой. Он должен стать для нас всем или ничем.*

*Бакминстер Фуллер*

До сих пор мы занимались в основном изменениями на уровне отдельной человеческой личности, вопросами роста и возмужания. Но одним из неотъемлемых Аспектов современного мира является обилие измене­ний на межличностном, глобальном уровне. Мысль о том, что Земля — это, в принципе, большая деревня, с давних пор стала журналистским клише, но, тем не менее, она верна. Однако никогда прежде в мире не суще­ствовало столь мощных механизмов воздействия на лю­дей в массе. Это может привести к тому, что все больше и больше людей будет пить кока-колу, носить джинсы фирмы «Левайс» и слушать рок-н-ролл. Это может так-

же означать и более глубокие изменения в массовом сознании людей, в их отношении к жизни. Все зависит от того, кто их убеждает, в чем и зачем. В этой главе мы рассмотрим, что происходит на уровне массового созна­ния, как осуществляются эти изменения, и что они озна­чают. Затем мы коснемся вопросов, как можно овла­деть наукой убеждать и зачем нужно этому учиться.

Мы представляем себе современный мир в виде про­странства, насыщенного огромным количеством стиму­лов, и в этом мы не отличаемся от наших предков. Ко­гда охотник-индеец пробирался сквозь чащу леса, он постоянно сталкивался с видами, звуками и запахами, в которых для него заключалась разница между жизнью и смертью, между сытостью и голодом. В его мире тоже хватало стимулов.

Самое большое различие между стимулами, воздейст­вующими на сознание современного человека и полуди­кого индейца, — в направленности и предназначении стимулирования. Индеец в лесу вынужден был интер­претировать значения множества объективно существую­щих случайных и не направленных на него специально стимулов. Наш мир, наоборот, полон стимулов, сознатель­но направленных на то, чтобы заставить нас делать что-то конкретное. Это может быть реклама, убеждающая нас покупать автомобиль определенной марки, или при­зыв голосовать за определенного кандидата. Это может быть страстный призыв спасти голодающих детей или рекламный лозунг покупать больше пирожных и пече­нья. Это может быть попытка внушить нам, как пре­красно мы будем чувствовать себя, купив что-то, или, на­оборот, как много мы потеряем, если не купим. Но самая главная особенность, характеризующая современный мир, — настойчивость и даже назойливость убеждения. Мы постоянно окружены множеством людей, вооружен­ных самыми современными технологиями убеждения и

техническими средствами. И это убеждение носит уже глобальный характер. Тот образ, который закладывает­ся в наше сознание, в это же самое время может заклады­ваться и в сознание большей части жителей планеты.

Давайте рассмотрим привычку к курению. Люди в прежние времена могли не знать о вреде, который оно приносит человеку. Но сегодня мы все прекрасно знаем, что курение вредно нашему здоровью. Оно способствует развитию рака и сердечно-сосудистых заболеваний. Но, несмотря на все антитабачные кампании, проводимые обеспокоенной общественностью, курильщики остаются верны своей привычке. Табачная промышленность про­должает получать прибыль, миллионы людей продолжа­ют курить, а еще больше — начинают. Почему?

Люди получают удовольствие от курения. Но разве это заставляет их начать курить? Им ведь надо снача­ла научиться пользоваться сигаретой, чтобы получать от курения удовольствие; они не могут это уметь от природы. Что происходит с ними, когда они впервые берут в руки сигарету и делают первые затяжки? Они начинают кашлять, задыхаться — словом, они чувству­ют себя плохо. Весь их организм протестует, как бы говоря: «Что за гадость. Немедленно избавь меня от этого!» В большинстве случаев, когда органы чувств убе­ждают вас в чем-то, вы обычно прислушиваетесь к ним. Тогда почему же люди не слушаются их сейчас, упорно продолжая курить, пока, наконец, организм не сдастся и не привыкнет?

Люди поступают так потому, что их сознание пере-контекстуализировано таким образом, что они воспри­нимают курение по-другому, и это новое представле­ние и состояние укореняют в них прочную зацепку. Кто-то, знающий, что такое сила убеждения, не пожа­лел несколько миллионов долларов, чтобы убедить об­щественность в преимуществах курящего человека. По-

средством талантливой рекламы, ловко использующей яркие образы и приятные звуки, переводят нас в пози­тивное состояние, а затем ассоциативно связывают это состояние с продукцией табачной промышленности. Пу­тем многократного повторения идея курения связы­вается с рядом желаемых состояний. Не существует никакой общественно значимой ценности или социаль­ного содержания в мелко нарезанных табачных ли­стьях, завернутых в тонкую бумагу. Однако нас убеж­дают в том, что курение повышает нашу сексуальную привлекательность, придает лоск, «взрослость» и зага­дочность. Хотите быть таким, как Мальборо-мен? То­гда курите наши сигареты. Хотите показать, что вы проехали много миль в роскошном автомобиле, не так ли, детка? Тогда выкурите нашу сигаретку. Вы про­ехали большой путь, но если вы не бросите курить, то очень скоро на своем автомобиле вы покатите по доро­ге к клинике для больных раком.

Не правда ли, это какое-то безумие? Какого черта введение канцерогенов в собственные легкие связыва­ют с положительными психологическими состояниями? Но рекламщики проделывают с вами именно те мани­пуляции, о которых мы уже говорили в этой книге. Они подсовывают вам образы, которые переводят вас в при­поднятое, рецептивное состояние и на пике этого пере­живания вводят свою зацепку в ваше сознание. Потом они повторяют эту процедуру множество раз — по те­левидению, в журналах, по радио, пока зацепка не уко­ренится в вас намертво.

Почему компания «Кока-кола» платит Биллу Крос­би, а «Пепси-кола» платит Майклу Джексону за рекла­му их продукции? Почему политики заворачиваются в национальный флаг? Что истинно американского в пи­ве «Миллер»? Почему мы любим «хот-доги», бейсбол, яблочный пирог и машины «Шевроле»? Это все симво-

лы нашей культуры, а реклама просто переносит наши теплые чувства, которые мы испытываем к ним, на ка­кие угодно продукты. Она использует их как средство сделать нас восприимчивыми к определенной продук­ции. Когда Рейган баллотировался в президенты, в раз­личных пропагандистских роликах на телевидении по­стоянно фигурировал образ медведя. Почему? Медведь был мощным негативным символом России, а в те годы многие говорили о «русской угрозе». Вот реклама и спекулировала на этих чувствах, намекая, что стране нужен сильный президент и что только Рейган знает, как побороть русского медведя. Почему американцы именно так интерпретировали этот образ? Что, они в самом деле боятся медведей? Да нет, это все благодаря особому зловещему освещению и музыке, используемым в этих роликах.

Вы можете подвергнуть анализу любую эффектив­ную рекламу или политическую кампанию и убедиться, что во всех случаях используется методика переконтек-стуализации, о которой я уже говорил в этой книге. Сна­чала используются визуальные и аудитивные стимулы, чтобы привести вас в состояние, нужное рекламщикам. Затем это состояние связывается зацепкой с предметом или действием, которое они хотят, чтобы вы предприняли. Это, безусловно, повторяется снова и снова, до тех пор, пока ваша нервная система не свяжет это позитивное состояние с определенным предметом или желательным поведением. Если это хорошая реклама, она будет ис­пользовать образы и звуки, которые привлекают вас и воздействуют на все три основные системы представле­ния: визуальную, аудитивную и кинестетическую. Теле­видение является как раз таким эффективным средст­вом убеждения, поскольку оно может наилучшим образом воздействовать на все три системы представлений: оно дает нам яркие, запоминающиеся образы, сопровождая

их прилипчивыми, незатейливыми мелодиями, и нужные сообщения с эмоциональным подтекстом. Вспомните наи­более эффективные ролики, рекламирующие кока-колу, пиво «Миллер» или рестораны «Макдональдс». Что об­щего у этих роликов? Все это в основе своей комплекс­ное визуальное, аудитивное и кинестетическое воздейст­вие, которое способно поймать на крючок любого.

Конечно, есть и такая реклама (антиреклама), кото­рая добивается сильного эффекта, создавая противопо­ложные образы. Она разбивает положительное состоя­ние на мелкие осколки достаточно быстро и эффективно. Вспомните антитабачную рекламу. Видели плакат, на котором человеческий зародыш курит сигарету в утро­бе матери? Помните Брук Шилдс с сигаретами, торча­щими у нее из ушей? Функция антирекламы — резко прервать состояние эйфории, вызываемое рекламой, про­пагандирующей вредный продукт.

В мире, где все кого-то в чем-то убеждают, вы можете быть либо тем, кто убеждает, либо тем, кого убеждают. Вы или сами ведете свою жизнь или позволяете кому-то вести себя по ней. Эта книга, по сути, повествует о силе убеждений. Она показала вам, как вырабатывать в себе внутреннюю силу, которая позволяет контролировать себя в такой степени, что сама ваша личность может быть фактором убеждения, если кто-то рассматривает ее как модель для себя. Например, ваши дети или кол­леги. Люди сильные убеждают других. Люди слабые просто принимают все команды и послушно их выпол­няют.

Сила сегодня — это способность общаться и убеж­дать. Если у вас нет ног, вы можете убедить кого-то носить вас. Если у вас нет денег, вы можете убедить кого-то дать их вам в долг. Убеждение может служить инструментом, с помощью которого осуществляются пе­ремены. Если вы одиноки в жизни и не хотите мирить-

ся с этим состоянием, то можете убедить кого-нибудь разделить ваше одиночество. Если вы хорошо убеждае­те и у вас есть ценная вещь на продажу, вы обязательно найдете того, кто ее купит. Если у вас есть идея, как изменить мир, но вы не сможете убедить других в ее гениальности, она останется бесплодной. В жизни глав­ное — дать людям понять, что у тебя есть что-то, что ты можешь им предложить. Поэтому искусство убеждать — главное из искусств.

Позвольте привести вам пример, наглядно показы­вающий, насколько мощна эта технология и как много вы можете сделать, если овладеете всеми методами НЛП. Организовывая свои первые двухнедельные курсы по подготовке профессиональных нейролингвистов, я при­думал задание, которое идеально подходило в качестве выпускной работы для моих слушателей, потому что, выполняя его, они могли показать все, чему у меня на­учились. Итак, вот что я сделал. Я собрал всех членов группы после занятий в половине двенадцатого ночи и попросил их отдать мне свои ключи, всю наличность, все кредитные карточки, все бумажники — абсолютно все, кроме одежды.

Я сказал, что хочу доказать им, что они могут преу­спеть без этих символов человеческого благополучия, используя только личную власть и способность убеж­дать других. Я сказал, что у них есть умение выявлять и удовлетворять потребности других людей, а для этого им совершенно не нужны ни деньги, ни статус, ни маши­на, без чего, считается, невозможно прожить в нашей культуре.

Мы проводили этот семинар в городе Кеифри, штат Аризона. Первым заданием было добраться до Финик­са, который находится примерно в часе езды на машине, найти, где остановиться, хорошо поесть и вообще использовать методики общения, которые предлагает ней-

ролингвистическое программирование, то есть сделать свое пребывание в Финиксе максимально комфортным.

Результаты были просто потрясающие. Многим из моих слушателей даже удалось получить кредит в ме­стном банке от сотни до пятисот долларов. Помните, у них не было при себе даже удостоверения личности, и они находились в этом городе впервые в жизни. Одна женщина отправилась в крупный универмаг города, по­лучила там кредитные карточки и тут же их израсходо­вала. Из ста двадцати человек, отправившихся в Фе­никс, около восьмидесяти процентов сумели сразу же найти работу, а семеро из них устроились на три и боль­ше мест в течение одного дня. Одна женщина хотела устроиться на работу в зоопарк. Ей сказали, что вакан­сий нет и в ближайшие полгода не предвидится. Но она говорила так убедительно, что ей разрешили сразу же приступить к работе. Ей даже удалось вылечить боль­ного попугая от нервного расстройства. Служащий зоо­парка был так потрясен этим, что собрал своих коллег и попросил ее прочесть для них краткую лекцию об использовании методики НЛП для работы с животны­ми. А один из моих слушателей, молодой человек, кото­рый очень любил детей, отправился в школу и сказал: «Я хочу выступить на сегодняшнем собрании. Когда начало?» Там у него спросили: «Какое собрание?» Он сказал: «Собрание, назначенное на сегодня. Я прибыл издалека и могу ждать не более часа. За это время вы должны собрать детей». Никто не знал, кто он и откуда, но он вел себя так уверенно и конгруэнтно, что дирек­тор собрал всю школу в актовом зале и этот молодой человек прочел им полуторачасовую лекцию о том, как они могут стать богатыми и счастливыми. И учителя, и ребята были в восторге.

А другая женщина пришла в книжный магазин и, увидев, что на полках скопилось много книг телевизи-

онного проповедника Терри Коул-Уайтакер, объявила, что она — автор, и начала раздавать автографы. Она нисколько не была похожа на Терри Коул-Уайтакер, чей портрет можно было видеть на обложке книги, но она так точно копировала походку, манеру говорить, выражение лица и все ее поведение, что даже сам владе­лец магазина прибежал и, пробившись сквозь толпу, по­жал ей руку: «Извините, госпожа Коул-Уайтакер, что не узнал сразу. Для нас большая честь принимать вас в нашем магазине». Сразу же несколько покупателей купили книги и обратились за автографами. В тот же самый день группа других энергичных слушателей моего семинара добилась успеха в лечении людей от различ­ных фобий. Смысл этого задания — показать людям, что им не нужно ничего, кроме осознанного энергично­го поведения и навыков, чтобы найти свое место в жиз­ни. Что теперь они — предприимчивые, веселые, общи­тельные, а такие люди никогда не пропадут в нашем мире, даже не имея в качестве поддержки таких фети­шей нашей цивилизации, как деньги, машины, кредит­ные карточки, репутация и т. д. Большинство из них признались, что это был самый интересный день в их жизни. Они нашли новых друзей и помогли многим людям.

В главе 1 этой книги мы говорили о том, что у людей разное отношение к власти. Некоторые понимают ее как чрезмерное влияние, оказанное на других людей. Хочу возразить. Такого рода влияние можно любить и можно не любить, но нельзя не признать, что оно — факт совре­менного мира, где постоянно кто-то занимается убежде­нием. Некоторые тратят миллионы долларов, чтобы с боль­шим искусством и энергией довести свои сообщения до людей и заинтересовать их этим, так как либо вы кого-то в чем-то убеждаете, либо кто-то другой убеждает вас. Поведение ваших детей порой зависит от того, кто гово-

рит убедительнее: вы или торговец наркотиками. Если вы хотите сами вести свою жизнь, если вы хотите стать образцом для подражания для тех, о ком заботитесь, вам необходимо овладеть искусством убеждать. Если же вы снимете с себя ответственность, найдется множество дру­гих, готовых заполнить вакуум.

Вы уже знаете, что для вас может значить умение общаться с другими. Теперь давайте рассмотрим во­прос, какое значение это искусство может иметь для нас всех. Мы живем в замечательную историческую эпоху, в то время, когда изменения, на которые раньше уходи­ли десятилетия, происходят за несколько дней, когда путешествия, на которые раньше уходили месяцы, со­вершаются за несколько часов. Многие из этих измене­ний прекрасны. Мы стали жить дольше, с большим ком­фортом, пользуемся большими свободами.

Однако некоторые изменения не могут не пугать. Впервые в истории мы способны запросто уничтожить всю планету — или сразу с помощью мощнейших бомб, или постепенно, отравляя отходами химического про­изводства. Это не те проблемы, которые большинство из нас готовы обсуждать; это что-то такое, от чего наш мозг старается отстраниться, отодвинуть в сторону, а не приблизить к себе. Но от этого никуда не денешься. Это — факт нашей жизни. Немного утешает то, что, хо­тя сам Господь, человеческий интеллект, просто случай­ность, любая сила или комбинация сил, в которые вы верите, довели планету до такого жалкого состояния, они же создали средства борьбы с этим злом. Полагаю, что все проблемы, стоящие перед миром, очень сложны, но я также уверен в том, что есть более мощный источ­ник мудрости, чем наш коллективный разум. Говорить, что нет на свете такого источника разума, который лю­ди называют Богом, то же самое, что говорить, что Сло­варь английского языка Вебстера появился в результа-

те взрыва на полиграфическом комбинате, когда все буквы по чистой случайности заняли нужное положе­ние в матрицах.

Однажды я задумался об этих мировых проблемах, и вдруг мне в голову пришла одна мысль: все они име­ют нечто общее. Все человеческие проблемы — пробле­мы поведения! Надеюсь, вы сейчас используете свою мо­дель уточнения и сразу же спросите: «Неужели все?» Хорошо, тогда я изложу это по-другому. Если даже источником каких-то проблем и не является человече­ское поведение, то все равно они решаются через него. Например, надо бороться не с явлением под названием преступность, а с человеческим поведением, порождаю­щим его.

Зачастую мы берем какое-нибудь понятие и обраща­емся с ним как с объектом, употребляя имя существи­тельное для его обозначения, в то время как по сути это — процесс. Пока мы представляем проблемы челове­чества в виде неких объективно существующих вещей, мы не можем не превращать их во что-то огромное, нахо­дящееся вне сферы нашего контроля. Радиоактивные отходы не являются проблемой, как не проблема и сам атом. Это люди используют атом таким образом, созда­вая проблемы. Если наш коллективный разум решит, что расщепление атома — не лучший способ решать энер­гетические проблемы, это изменит наше поведение. Ядер­ная война — не проблема сама по себе. Человеческое поведение создает угрозу или, наоборот, предотвращает войну. Голод в Африке — тоже не проблема. Поведение, ответственное за то, что люди голодают, является пробле­мой. Вторжение на территорию соседнего государства и уничтожение посевов не способствует созданию изоби­лия пищевых продуктов. Если продовольствие, постав­ляемое по линии гуманитарной помощи со всего мира, гниет в портах только потому, что другие люди не в со-

стоянии между собой договориться, это — проблема по­ведения. С другой стороны, израильтяне сумели создать изобилие в пустыне.

Надеюсь, вы согласитесь, что определенное человече­ское поведение является источником многих проблем человечества, что другое определенное поведение лю­дей может решить множество возникающих проблем.

Мы знаем, что состояния, на основе которых появля­ется определенное поведение, являются порождением внутренних представлений людей. Мы знаем, например, что люди связали процесс курения с определенным со­стоянием. Они ведь не курят каждую минуту, а только тогда, когда приходят в состояние, способствующее ку­рению. Если вы разрушите эти ассоциации, то сможете радикально изменить поведение людей.

В наш век широко используется технология, позво­ляющая передать любое сообщение мгновенно по все­му миру. Это так называемые средства массовой ин­формации: радио, телевидение, кино и печать.

Фильмы, которые мы сегодня смотрим в Нью-Йорке и Лос-Анджелесе, уже завтра будут смотреть в Париже и Лондоне, послезавтра — в Бейруте и Манагуа, а через несколько дней их будут смотреть по всему миру. По­этому, если фильмы, книги, телевизионные передачи и другие формы средств массовой информации могли бы изменять внутренние представления людей и их состоя­ния к лучшему, то можно было бы сказать, что благода­ря им весь мир меняется к лучшему. Мы видели уже, насколько эффективной может быть реклама опреде­ленных продуктов и пропаганда определенной культу­ры. Как было бы здорово, если бы можно было распро­странять таким же образом информацию, которая меняла бы представления людей так, чтобы весь мир менялся к лучшему! Вспомните благотворительные кон­церты, которые транслируются на весь мир в прямом

эфире. Что это, как не потрясающий пример положи­тельного использования средств массовой информации? Более яркого примера я не знаю.

Поэтому можно сказать, что сегодня в нашем распо­ряжении есть могучие средства, способные изменить внутренние представления огромного количества лю­дей, меняя тем самым их психологические состояния, а за ними и их поведение. Эффективно пользуясь наши­ми знаниями о тех спусковых механизмах, которые вы­свобождают определенное поведение человека, и совре­менной технологией, передающей нужные представления миллионам людей, мы можем изменить будущее всего человечества.

Документальный фильм «Взять на испуг» является прекрасным примером использования СМИ для изме­нения внутренних представлений людей и опосредованно их поведения. Это рассказ о том, как группу трудных подростков привезли в одну из тюрем, где добровольцы из числа заключенных рассказывали им о жизни здесь, изменяя, таким образом, внутренние представления ре­бят о том, что такое места лишения свободы. Перед этим среди детей проводили опрос. Большинство из них были настоящими крутыми парнями, которые верили, что тюрьма — это своеобразная «школа мужества». Их внутренние представления и состояния радикально из­менились, после того как они выслушали рассказ мате­рого убийцы о тюремной жизни с такими пикантными подробностями, которые способны были изменить фи­зиологию любого человека! Последующие наблюдения за этими подростками показали, что и их поведение из­менилось в лучшую сторону. Телевидение смогло доне­сти этот опыт до огромного числа подростков и взрос­лых, одновременно изменив их мысли и поступки.

Мы можем изменить поведение огромного числа лю­дей, если дадим им яркие эффективные представления,

которые стыкуются с основными системами представ­лений людей, и если поместим эти представления в кон­тексты, которые не противоречат их главным метапро-граммам. Изменив поведение масс, мы способны изменить ход истории.

Например, какие эмоции вызвал у большинства моло­дых американцев вопрос: «С какими чувствами вы бы отправились на первую мировую войну?» В высшей сте­пени, положительные. Почему? Дело в том, что внутрен­ние представления большинства молодых людей о той войне формировались песнями типа «Долог путь до Тип-перари», плакатами, с которых Дядя Сэм призывал: «Ты нужен мне». Солдаты первой мировой войны, вероятно, представляли себя спасителями демократии и освободи­телями человечества. Такие виды внешних стимулов соз­давали у них позитивное состояние и желание ехать и сражаться. Поэтому было так много добровольцев. А что произошло, когда началась война во Вьетнаме? Ка­ковы были чувства большинства молодых людей, кото­рых посылали на эту войну? Совсем другие, не правда ли? Почему? Потому что на этот раз действовали совер­шенно другого типа внешние стимулы, которые атаковы-вали сознание огромного количества молодых людей, ко­гда они включали телевизоры и смотрели программу «Вечерние новости». Она полностью изменила их внут­ренние представления. Люди начали представлять вой­ну совсем в другом свете. Она уже была не «где-то там далеко», она ворвалась в наши дома. Это уже не было славным маршем в защиту демократии. Вместо этого мы видели какого-нибудь восемнадцатилетнего парня, очень похожего на нашего собственного сына или на соседского парнишку, который в муках умирал в дале­ких джунглях, захлебываясь кровью. В результате у очень многих молодых людей сформировались совер­шенно новые внутренние представления о том, что та-

кое эта война, — и в результате изменилось и их пове­дение. Я не хочу сейчас рассуждать о том, была ли та война справедливой или нет. Я просто хочу сказать, что с изменением внутренних представлений людей изме­нилось их поведение, и именно средства массовой ин­формации выработали механизм этих изменений.

Даже в наши дни можно заметить изменения в соз­нании и поведении людей, каких не отмечалось прежде. Например, что вы теперь думаете об инопланетянах, по­сле того как посмотрели фильмы «Инопланетянин», «Звездный человек», «Кокон», «Близкий контакт третьей степени»? До этого инопланетяне представлялись нам в виде безобразных кровожадных монстров, которые прилетят на Землю и проглотят нас и наши дома. А сейчас мы чаще представляем их в виде добродушных маленьких существ, прячущихся *в* детских шкафчиках, катающихся на велосипедах вместе с нашими детьми. Или в виде славных парней, которые оставили вашему дедушке бассейн, чтобы ему было где охладиться в жа­ру. Если бы вы были инопланетянином, желающим ус­тановить добрые контакты с землянами, разве вы бы хо­тели, чтобы перед этим они посмотрели «Вторжение похитителей трупов», а не фильмы Стивена Спилберга? Если бы я был инопланетянином, то, прежде, чем отпра­виться на Землю, подбросил бы туда несколько филь­мов, повествующих о том, какой я славный парень, что­бы, посмотрев их, люди приняли меня с распростертыми объятиями. Я бы послал на Землю лучшего агента по связям с общественностью, чтобы он изменил массовое сознание землян о том, что я собой представляю. Воз­можно, Стивен Спилберг является именно таким по­сланником какой-то далекой планеты?

Или что вы думаете о войне, посмотрев фильм «Рэм-бо»? Этот фильм представляет уничтожение людей с помощью огнемета как веселое и необыкновенно инте-

ресное развлечение, не правда ли? Разве он не застав­ляет нас примириться с самой идеей войны? Конечно, один фильм не в состоянии изменить менталитет и по­ведение нации. И заметьте, как ловко Сильвестр Стал­лоне смещает акцент с самого убийства людей на тему преодоления человеком своей ограниченности через ад­скую работу над собой и самодисциплину. Его герои всегда побеждают, несмотря на чудовищное неравенст­во сил. Но, в любом случае, просматривая фильмы с участием Сталлоне, мы не можем не почувствовать влия­ния, которое оказывает и на него массовая культура. Нам важно чувствовать, какой заряд постоянно полу­чает наше сознание и поддерживает ли это нас в дости­жении наших собственных целей.

Подумайте, что бы произошло, если бы удалось изме­нить внутренние представления о войне у населения земного шара? Что, если бы та же самая энергия и тех­нология, которые в наше время работают на то, чтобы огромные массы людей стремились схлестнуться в бит­ве, стали бы эффективно использоваться для того, чтобы выравнивать наши системы ценностей и объединять всех людей? Как вы думаете, такое возможно? Я верю, что возможно. Поймите меня правильно. Я не говорю, что все это элементарно просто: снял несколько фильмов, показал их всем — и весь мир немедленно переменит­ся. Я хочу только сказать, что механизмы перемен в массовом сознании так же доступны нам, как и средства массового уничтожения. Я хочу сказать, что нам необ­ходимо сознательно относиться к тому, что мы видим, слышим и ощущаем, — и не только индивидуально, но и коллективно. Если мы добьемся того, чего хотим, в масштабах нашей личности, семьи, города, страны и ми­ра, жизнь на планете станет значительно разумнее.

Все то, что мы постоянно видим, слышим и чувствуем как члены человеческого общества, имеет тенденцию ин-

тернализироваться в массовом сознании. Эти представ­ления влияют на поведение людей как внутри опреде­ленной культуры, так и в глобальном масштабе. Таким образом, если мы хотим создать для всего мира нор­мальную жизнь, мы должны постоянно планировать и корректировать массовое сознание, создавая в нем та­кие представления, которые способствовали бы нашему общему процветанию на земле.

Мы можем прожить свою жизнь одним из двух спо­собов. Можем уподобиться собакам Павлова, реагиро­вавшим на любые сообщения и стимулы, посылаемые им. Можем упиваться идеей войны, пускать слюни при одном упоминании риса «Анкл Бене», с благодарно­стью принимая любую гадость, поступающую в нашу кровь через капельницу СМИ. Кто-то однажды назвал рекламу «наукой брать под арест человеческий разум, пока вы не внесете за него выкуп». Некоторые из нас так и живут с «арестованным» разумом.

Другой способ человеческого существования пред­ставляется мне более элегантным. Вы можете попытаться жить собственным умом, выбирая для себя такие моде­ли поведения и внутренние представления, которые бу­дут способствовать совершенствованию и вас самих, и мира. Вы можете научиться чувствовать, когда ваше сознание пытаются запрограммировать или манипули­ровать им. Вы можете научиться сами определять, когда ваше поведение отражает ваши жизненные ценности, а когда нет, — и по своей модели включать одни метапрограммы и выключать другие.

Мы живем в мире, в котором постоянно происходит что-то новое. Если вы умеете убеждать, то можете сами стать зачинателем какого-нибудь движения, вместо то­го чтобы послушно следовать туда, куда вам укажут. Само направление, в котором развивается жизнь, столь же важно, как и события, которые в ней происходят.

Направление движения определяет пункт назначения. Поэтому очень важно определить направление бурного потока, пока вы не оказались над Ниагарским водопа­дом в маленькой лодке без весел. В функции провод­ника входит не только прокладывать путь, но и снаб­жать своих спутников картами местности, где указаны пути, которые могут быстрее привести к цели.

Многие люди ошибочно думают, что День Благодаре­ния стал американской традицией еще со времен пилиг­римов, когда первые переселенцы из Англии устроили праздник в честь индейцев, оказавших им гостеприимст­во в октябре 1621 года, но на самом деле это не так. В течение 155-летнего колониального периода в Америке не было такого официального праздника. Только побе­да в Войне за независимость была отпразднована всена­родно как День Благодарения. Но традиция не прижи­лась. Даже после того, как Джордж Вашингтон объявил день 26 ноября 1789 года Днем Национального Благо­дарения в честь принятия Конституции, этот праздник далеко не везде и далеко не регулярно отмечался.

Только в 1827 году благодаря целеустремленной жен­щине по имени Сара Джозеф Хейл\* этот праздник стал частью культурной традиции США. Будучи матерью пятерых детей, она выбрала для себя профессию лите­ратора, что было весьма смелым шагом для женщины в ту пору. Работая редактором журнала для женщин, она смогла сделать его самым популярным периодическим изданием в стране с тиражом 150 тысяч экземпляров. Сара Хейл была инициатором кампании в поддержку женских колледжей, за создание бесплатных игровых площадок, детских садов. Это она написала знамени-

\* Сара Джозеф Хейл (Sarah Joseph Hale) (1788-1879) - журна­листка, активистка движения за права женщин, главный редак­тор журналов «Лейдиз мэгэзин» и «Годдиз лейдиз бук».

тый детский стишок «У Мэри был барашек». Однако самым значительным ее вкладом в национальную куль­туру было превращение Дня Благодарения во всена­родный национальный праздник.

На протяжении тридцати шести лет она атаковала своими личными письмами президентов и губернато­ров. Тридцать шесть раз ее журнал готовил специаль­ный праздничный номер, посвященный этому празднику, публикуя кроме ее собственной статьи, в которой она пропагандировала идеи, лежащие в основе этого празд­ника, специальные меню к праздничному столу, расска­зы и стихи на эту тему.

Но только окончание Гражданской войны дало Саре Хейл шанс привлечь на свою сторону общественное мне­ние. «Разве не будет крупным достижением с социаль­ной, патриотической и религиозной точек зрения, если мы официально признаем наш истинно американский праздник — День Благодарения? — писала она в сво­ей редакторской статье в октябре 1863 года; — Если отложить в сторону все местнические интересы и фрак­ционные чувства, побуждающие представителей различ­ных штатов и областей предлагать свои даты для празд­нования дня национального примирения, разве не должны мы признать, что сам Бог выбрал для нас этот день, чтобы мы праздновали свое национальное едине­ние, вознося хвалу ему за все хорошее, что он послал в уходящем году? Это будет и более благородно, и истин­но по-американски!» Она отправила свое письмо гос­секретарю США Уильяму Севарду, который показал его президенту Аврааму Линкольну. Тот не мог не при­знать, что момент для празднования выбран в самом деле удачно. Спустя четыре дня президент издал указ об объявлении последнего четверга ноября 1863 года Днем Национального Благодарения. Дальнейшее — ис­тория. И все это благодаря одной женщине, обладавшей

упорством и умением воздействовать на массовое со­знание через средства массовой информации.\*

Позвольте мне предложить вам две возможные мо­дели эффективного создания новых тенденций. Сразу же хочу подчеркнуть позитивную роль в этих процес­сах образования. Если мы хотим оказать положитель­ное воздействие на будущее нашей планеты, мы должны давать каждому следующему поколению самые эффек­тивные средства для создания того мира, который они хотят иметь. Наша лаборатория пытается это делать через организацию Лагерей Неограниченных Возмож­ностей. В этих лагерях мы обучаем детей специальным методам управления своим сознанием и поведением, бла­годаря чему они могут стать творцами собственной жиз­ни. Они учатся достигать взаимопонимания с людьми, принадлежащими к разным общественным слоям, мо­делировать преуспевающих людей, прорываться сквозь ограничения и переконтекстуализировать свои представ­ления о возможном. К концу курса большинство детей признаются, что никогда в жизни им не доводилось узнать так много полезного за такое короткое время. Я, со своей стороны, считаю, что никогда в жизни не полу­чал такого удовольствия, как руководя этими курсами.

Осознавая, что мне с коллегами не охватить всех детей в стране, мы разработали специальную програм­му обучения, которая доступна всем учителям и бази­руется на НЛП, в том числе и на моих Оптимальных Деятельностных Технологиях. Это был большой шаг вперед, хотя, конечно, явно недостаточный для создания новой тенденции в образовании. Сейчас мы находимся на первом этапе разработки нового проекта, в основу которого заложена идея воспитания на положительных

\* Эту информацию автор позаимствовал у Маршалла Бергеса из газеты «Лос-Анджелес тайме»

примерах. Дело в том, что многим ребятам в наше вре­мя — особенно в неблагополучных районах и неблаго­получных семьях — очень не хватает положительных примеров для подражания. Мы собираем видеотеку, по­священную наиболее выдающимся личностям нашего времени, сыгравшим положительную роль в нашей куль­туре. Таким как Джон Ф. Кеннеди, Мартин Лютер Кинг или Махатма Ганди, а также менее известным деяте­лям из мира политики, бизнеса, искусства. Это даст де­тям бесценный жизненный опыт. Вы можете услышать рассказ о Мартине Лютере Кинге от учителя, вы може­те читать его речи, но это будет только частью опыта. А что, если бы вы смогли провести тридцать минут перед экраном и живо представить себе, что это он вошел в класс, сел рядом с вами и рассказывает вам о своей жизненной позиции? И что, если бы в заключительные пять минут он призвал вас бросить вызов и совершить что-то важное в своей жизни? Я хотел бы, чтобы дети почувствовали его как личность, изучив интонацию, фи­зиологию, мимику, жесты... Многие дети знают о Кон­ституции, но совершенно не представляют, как она влияет на их жизнь. А что, если им дать посмотреть ролик, на котором председатель Верховного суда рассказывает о том, как трудно бывает порой отстаивать букву и дух этого документа? И вообще, представляете, как было бы хорошо, если бы наши дети могли иметь постоянный доступ к положительным примерам? Я думаю, это зна­чительно изменило бы их будущее.

Другой пример создания новых позитивных тенден­ций предлагает Эмори Лавине, директор научно-иссле­довательского центра при институте «Роки маунтин» в Сноумасс, штат Колорадо. Он уже более семи лет зани­мается созданием проекта, цель которого — пропаган­да альтернативных источников энергии. Сегодня мно­гие считают, что ядерная энергия слишком дорога,

неэффективна и слишком опасна, чтобы ею пользовать­ся. Тем не менее антиядерное движение не сильно про­двинулось вперед, хотя бы по той простой причине, что оно — *анти*ядерное. Многие конструктивно мыслящие люди предпочитают участвовать в движениях *за* что-то. Иногда это довольно трудно объяснить. Однако Ла-винсу удалось добиться колоссального успеха в работе с энергетическими компаниями благодаря тому, что он не относится к числу людей, которым лишь бы протес­товать. Вместо того чтобы нападать на атомные стан­ции, Лавине предлагает альтернативные проекты, кото­рые не требуют миллиардных капиталовложений и поэтому не особенно опустошат бюджет.

Свою излюбленную тактику Лавине называет «по­литикой айкидо». Он всегда предпочитает уступить нажиму, чтобы затем направить взаимодействие в вы­годное для него русло. Однажды его пригласили уча­ствовать в обсуждении проекта строительства новой атомной станции. Строительство еще не начиналось, но фирма уже затратила на проект около трехсот мил­лионов долларов. Лавине начал свое выступление с того, что он не собирается ни возражать, ни поддержи­вать этот проект. Он сказал, что в интересах обеих сторон — и самого предприятия, и заказчиков, — что­бы атомная станция строилась на прочной финансовой основе. Затем он указал на то, сколько денег будет сэкономлено, если заморозить строительство, и сколь­ко средств потребует завершение строительства этой станции. Оперируя только сухими экономическими терминами, он объяснил, какие последствия это будет иметь для предприятия. Все это он говорил спокойно и без нажима. Он ни слова не сказал против этой стан­ции или ядерной энергии вообще.

Вскоре ему позвонил вице-президент по финансо­вым вопросам предприятия, и они договорились о ветре-

че. Когда они встретились, вице-президент высказался о тех проблемах, которые могут возникнуть у предпри­ятия с финансами, если оно будет продолжать строи­тельство. Он сказал, что из-за строительства компания не сможет выплачивать дивиденды и ее акции начнут падать. В заключение он сказал, что компания приняла решение отказаться от строительства, смирившись с убытками в триста миллионов долларов. Если бы Ла­вине на совете директоров *в* агрессивной форме потре­бовал замораживания проекта, компания бы уперлась и продолжала строительство. Но в поисках общего, в по­пытках найти приемлемую альтернативу они сумели достигнуть соглашения, устраивающего обе стороны. По­сле этого репутация Лавинса сильно возросла. К нему стали обращаться другие директора, надеявшиеся с его помощью уменьшить свою зависимость от атомных про­ектов и таким образом повысить рентабельность.

Лавине сумел помочь фермерам в долине Сан-Луи, проходящей через штаты Колорадо и Нью-Мексико. Фермеры традиционно пользовались дровами в качест­ве единственного источника тепла. Но землевладельцы огородили лесные массивы, где фермеры ранее заготав­ливали дрова. Фермеры сначала пришли в отчаяние, поскольку другие «энергоносители» им были не по кар­ману. Но тут Лавине увидел в этой ситуации не беду, а подарок судьбы. Получив субсидию от правительства штата, фермеры начали в этом районе строительство крупнейшей станции по преобразованию солнечной энер­гии. В результате к решению их проблемы прибавилось еще чувство уверенности, что коллективными усилиями они смогут добиться чего угодно.

Лавине приводит еще один аналогичный случай, про­изошедший в городке Осейдж, штат Айова, где местное топливное предприятие обратилось к горожанам с прось­бой утеплить дома и бережнее расходовать электроэнер-

гию. В результате расходы предприятия настолько со­кратились, что оно трижды за два года снижало плату за обогрев домов, отблагодарив, таким образом, горожан за сотрудничество. А экономия была немалая —1,6 мил­лиона долларов в год в городке с населением 3800 жи­телей.

В этих случаях много общего. Люди получили вза­имную материальную выгоду, найдя приемлемое для всех решение проблемы. Они получили моральное удо­влетворение, принимая участие в коллективных дейст­виях, направленных на достижение общей цели. Это об­разцы новых положительных тенденций, которые могут быть созданы людьми, умеющими убеждать.

В компьютерном мире есть такое выражение — «принцип МЗМП» (мусор заложишь — мусор полу­чишь). Это означает, что качество того, что вы получаете на выходе из системы, полностью зависит от того, что вы в нее ввели. Если вы вводите путаную, ошибочную или неполную информацию, то такими же будут и резуль­таты. Многие люди в нашей культуре уделяют недо­статочное внимание качеству той информации и того опыта, которыми их пичкают каждый день. Согласно новейшим статистическим данным, средний американец смотрит телевизор семь часов в день. По данным еже­недельника «Ю. С. ньюс энд уорлд рипорт», средний старшеклассник за четыре года учебы (с 9-го по 12-й класс) видит на экране примерно 18 тысяч убийств. Каждый из них просиживает перед телевизором 22 ты­сячи часов — в два с лишним раза больше времени, проведенного в классе за все 12 школьных лет. Нам должно быть небезразлично, чем загружается их созна­ние, если мы хотим, чтобы они выросли нормальными людьми и испытали радость и удовлетворение от того, что мы называем жизнью. Наш мозг устроен так же, как компьютер. И если формируемые нами такие внут-

ренние представления говорят нам, что сметать с лица земли мирные деревни с помощью огнемета — это нор­мально или что сомнительные полуфабрикаты быстро­го приготовления — это то, чем питаются все преуспе­вающие люди, — то именно эти представления и будут определять наше поведение.

Сейчас мы в большей степени, чем когда-либо преж­де подвержены, различным влияниям, способным изме­нять наши внутренние представления, которые, в свою очередь, определяют наше поведение. Нет никакой га­рантии, что это будут изменения к лучшему. Одна из самых сложных проблем, которые нам, представителям своей страны и своей планеты, предстоит решить, — как все-таки обеспечить эту гарантию?

Создание новых тенденций — это и есть цель лидер­ства, и именно к этому сводится пафос этой книги. Вы уже знаете, как руководить своим сознанием и обраба­тывать информацию самым эффективным способом. Вы умеете уменьшать громкость и убирать яркость из потока негативной информации, и вы знаете, как разре­шать внутренние конфликты между духовными ценно­стями. Но, если вы действительно хотите насладиться полнотой жизни, вам надо стать лидером, освоив искус­ство убеждения, чтобы сделать мир лучше. Быть лиде­ром для меня — это значит представлять собой более позитивную и сильную модель для подражания со сто­роны моих детей, коллег, партнеров по бизнесу. Надо уметь убедить человека, находясь с ним с глазу на глаз, и надо уметь убедить коллектив. В противоположность Рэмбо надо научиться общаться с инакомыслящими, ста­раться прибегнуть к вашему идеалу.

Помните, миром правят те, кто умеет убеждать. И ваш личный опыт, и информация, почерпнутая из этой книги, убеждают вас в этом. Если вы сможете вопло­щать в массовом сознании свои внутренние представле-

ния о том, каким должно быть поведение человека, о том, что элегантно, эффективно и позитивно, вы сможете создать более оптимальные условия жизни для ваших детей, друзей, знакомых, страны и всего мира. У нас есть соответствующие технические средства, чтобы сделать это сейчас. Я предлагаю вам ими воспользоваться.

Ради этого я и написал эту книгу. Конечно, в ней говорится о том, как многократно увеличить свои внут­ренние силы, как научиться добиваться успеха во всем, что предпринимаешь. Однако какой смысл быть пове­лителем гибнущей планеты? Все, о чем мы говорили — о важности позитивной контекстуализации, о природе контакта, о моделировании совершенства, о синтаксисе успеха, — все это срабатывает только тогда, когда име­ет позитивный смысл не только для вас одного, но и для других.

Подлинное могущество всегда синергично. Оно ис­ходит от тех, кто работает вместе, а не поодиночке. В нашем распоряжении есть технология, позволяющая практически мгновенно изменять представления людей. Самое время использовать ее на благо всем нам. Томас Вулф когда-то писал: «Ничто на свете не заставляет так быстро выбросить все камни, которые мы носим за пазухой, как ощущение успеха». Это истинное испыта­ние на совершенство: использовать все эти навыки на более высоком, межличностном уровне, чтобы воодушев­лять себя и других на достижение общего значительно­го успеха и радости.

И время начать это делать уже пришло.

**21**

**Живое**

**совершенство мечта человечества**

*Человек — это не сумма того, что у него есть, а производное того, чего у него пока нет, но может быть.*

*Жан Поль Сартр*

Мы прошли с вами большой путь. Сколько мы еще пройдем вместе, зависит только от вас. Эта книга дала вам инструменты, навыки и идеи, способные изменить вашу жизнь. Что вы дальше будете с ними делать — решать вам. Может быть, вы придете к выводу, что уз­нали кое-что новое, а затем, отложив книгу, будете про­должать жить как жили раньше. А может быть, вы все-таки сделаете попытку стать хозяином своего сознания и своей жизни. Вы можете создать мощную систему верований и состояний, которая совершит чудеса и для вас, и для тех людей, кого вы втянете в свою орбиту. Но o все произойдет только в том случае, если вы заставите это произойти.

Давайте повторим главное, чему вы научились. Вы теперь уже знаете, что самое мощное орудие на зем­ле — это биокомпьютер, помещенный матерью-приро­дой в емкость, ограниченную с двух сторон ушами. Если им правильно пользоваться, он способен изме­нить вашу жизнь, сделать реальностью самые смелые ваши мечты. Вы освоили Формулу Абсолютного Успе­ха: знай свою цель, предпринимай решительные дей­ствия, вырабатывай остроту чувств, чтобы знать, что ты получаешь, изменяй свое поведение до тех пор, пока не получишь то, чего хочешь. Вы узнали, что мы живем в эпоху, когда каждый может достичь фантастического успеха, но его добивается только тот, кто действует решительно. Знания важны, но недостаточны. Многие люди знали не меньше, чем Стив Джобе или Тед Тер-нер. Но только тот, кто действует, может насладиться сказочным успехом и возможностью влиять на судьбы людей.

Вы узнали о важности моделирования. Можно учить­ся методом проб и ошибок на собственном опыте, а можно значительно ускорить этот процесс, освоив метод моде­лирования. Любой результат достигается человеком с помощью определенного набора действий, выполняемых в определенной последовательности. Вы можете значи­тельно сократить время на овладение каким-либо уме­нием, навыком или искусством, если будете моделиро­вать внутренние (ментальные) и внешние (физические) действия людей, уже достигших выдающихся резуль­татов. За несколько часов, дней или лет, в зависимости от сложности задачи, вы можете овладеть тем, на что у других уходили месяцы или десятилетия.

Вы узнали, что качество жизни определяется качест­вом общения. Коммуникация может быть двух типов. Первый тип — это ваша коммуникация с самим собой. Любое событие имеет только то значение, которое мы

ему придаем. Вы можете направить в свой мозг мощ­ные, позитивные, заряжающие вас энергией сигналы, ко­торые заставят все ваши ресурсы работать, но вы также можете направить в свой мозг такие сигналы, которые будут сообщать ему о том, что вам что-то не по силам, т. е. парализующие ваши ресурсы. Люди, достигшие совершенства, могут взять любую ситуацию и заставить ее работать на себя. Это такие люди, как У. Митчелл, Хулио Иглесиас, Джерри Коффей, которые сумели пре­вратить свою трагедию *в* триумф. Нельзя совершить путешествие во времени. Мы не в состоянии изменить то, что уже произошло. Но мы можем контролировать наши представления о прошлом таким образом, что они заставят наше прошлое работать на наше будущее. Вто­рой тип коммуникации — это общение с другими. Лю­ди, изменившие судьбы мира, были мастерами такой ком­муникации. Используя методики, предлагаемые в этой книге, вы можете научиться угадывать, чего хочет ваш собеседник, и таким образом делать вашу коммуника­цию эффективной, элегантной, искусной.

Вы узнали о потрясающей власти, которую имеют над нами наши убеждения. Положительные убежде­ния могут сделать вас властелином. Негативные могут лишить вас всего. Но вы научились изменять свои убе­ждения и заставлять их работать на себя. Вы познали энергию состояний и мощь физиологии. Вы изучили синтаксис и стратегии, используемые людьми. Вы на­учились устанавливать атмосферу взаимопонимания с любым человеком. Вы овладели эффективными мето­дами переконтекстуализации и создания зацепок. Вы знаете, как сделать вашу коммуникацию четкой и яс­ной, как избегать языковых «пустышек», которые уби­вают ее смысл, и как использовать уточняющие модели, чтобы заставить других эффективно общаться с вами. Вы научились разбирать пять типов завалов, которые

поджидают вас на дороге к успеху. Вы знаете, что такое метапрограммы и ценности, служащие организующими принципами нашего поведения.

Я не тешу себя мыслью, что вы почувствуете себя новым человеком, когда отложите в сторону эту книгу. Некоторые приемы, о которых мы говорили, будут да­ваться вам легче, другие — труднее. Но жизнь — это динамический процесс. Одни изменения провоцируют другие. Начав расти, растешь. Медленно, но верно вы начнете изменять свою жизнь. Как камень, брошенный в стоячую воду пруда, вы создаете круговые волны, ко­торые, убегая в будущее, становятся все шире. Часто мельчайшие вещи, рассматриваемые сквозь призму вре­мени, оказываются значительными событиями.

Возьмем две стрелы, направленные в одну сторону. Если внести самые ничтожные изменения в направле­ние полета одной из них, если направить ее всего на три-четыре градуса в сторону, то эта разница в начале полета будет не столь заметна. Но если вы проследите направления, которые указывают эти стрелы, то увиди­те, что расстояние между стрелами, а также разница в их направлениях по мере движения увеличивается.

Именно такой эффект может оказать на вас эта кни­га. Она не изменит вас в одночасье. Но, если вы научи­тесь управлять своим сознанием, если вы поймете и освоите такие вещи, как синтаксис, оттенки чувств, цен­ности и метапрограммы, через шесть недель, через шесть месяцев, через шесть лет разница между тем, что вы собой представляете сейчас, и тем, чем вы станете, будет очень заметна. Некоторые приемы, описанные здесь, уже применяются вами в той или иной форме. Другие будут внове. Только не забывайте, что все в жизни накапливается. Если вы сегодня используете на прак­тике хотя бы один принцип из этой книги, считайте, что вы сделали первый шаг вперед. Вы сдвинулись с мерт-

вой точки, а любое движение дает результат, при этом любой результат суммируется с предыдущими, и все эти результаты будут в вашу пользу.

*В жизни есть только две достойные цели: пер­вая из них состоит в том, чтобы получать то, чего вам хочется, а вторая — в том, чтобы на­слаждаться этим.*

*Логан Пирсалл Смит*

И вот напоследок еще один вопрос, с которым следу­ет разобраться. В каком направлении вы сейчас двигае­тесь? Если вы продолжите движение в прежнем направ­лении, где вы окажетесь через пять или десять лет? То ли это место, где вы хотите оказаться? Будьте совер­шенно честны перед собой. Джон Несбитт однажды ска­зал, что самый лучший способ предсказать будущее со­стоит в том, чтобы точно знать, что происходит сейчас. Поэтому, закрыв эту книгу, сядьте и задумайтесь, в том ли направлении вы идете, и ведет ли оно туда, куда вам действительно нужно. Если нет, то все очень просто из­менить. Если эта книга хоть чему-то вас научила, то у вас есть возможность произвести в себе такие позитив­ные изменения молниеносно — как на личностном, так и на межличностном уровнях. Беспредельная власть над собой означает способность меняться, приспосабли­ваться, расти, развиваться. Беспредельная власть не га­рантирует, что вам всегда будет сопутствовать успех или что вы застрахованы от неудач. Ваше беспредель­ное могущество заключается в том, что вы можете учить­ся на любом человеческом опыте и заставлять этот опыт работать на себя. Это беспредельные возможности ме­нять свои восприятия, изменять свои действия и изме­нять результаты своей деятельности. Но самое главное, что может качественно изменить вашу жизнь, так это

ваши неограниченные возможности любить и быть лю­бимым.

Я хотел бы предложить вам такой способ изменения жизни и обеспечения устойчивого успеха: подберите себе команду. Не забывайте, что истинное могущество явля­ется результатом взаимодействия людей. Это может быть ваша семья или группа верных друзей. Это могут быть деловые партнеры или ваши сотрудники. Вы буде­те работать лучше и результативнее, если будете знать, что стараетесь не только для себя, но и для других. Чем больше вы отдаете, тем больше получаете сами.

Если спросить человека о его самом богатом жиз­ненном опыте, он обязательно вспомнит эпизоды, ко­гда он ощущал себя частью какой-то коллективной си­лы. Может быть, это была спортивная команда. А может быть, рабочая бригада. Или командой была его собст­венная семья. Быть членом коллектива означает ста­рание, напряжение сил и рост. Для других человек способен сделать гораздо больше, чем для себя самого. И в этот момент он примет помощь от другого челове­ка, хотя для себя самого он никогда бы ее не принял. А иногда и от других мы получаем что-то, не всегда бесполезное.

Человеческая жизнь проходит только в коллективе и для коллектива. Это может быть ваша семья, родст­венники, ваши друзья, ваш город, ваша страна, ваша пла­нета. Вы можете сидеть на скамейке запасных и наблю­дать. А можете вскочить и вступить в игру. Мой совет вам — будьте игроком. Погоняйте мяч. Поговорите «за жизнь». Чем больше вы отдаете, тем больше получаете. Чем чаще вы будете пользоваться почерпнутыми из этой книги умениями и навыками, тем чаще вы будете замечать, что и другие ими пользуются.

Подберите себе такую команду, которая стимулиро­вала бы вашу работу над собой. В жизни так легко

сойти с дистанции. Как часто мы знаем, что делать, но сидим сложа руки. Один из законов жизни — закон всемирного тяготения, то есть движение вниз. У каждо­го из нас бывают спады, у всех бывают периоды, когда мы не используем все, что знаем. Но если вы окружите себя людьми, устремленными вперед, ставящими перед собой цели и достигающими их, это будет стимулиро­вать вас на новые дела, вы будете расти, работая упор­нее и щедрее раздавая заработанное. Если вы сможете окружить себя людьми, которые никогда не позволят вам опустить планку ниже того, на что вы способны, считайте, что вам крупно повезло. Общение — мощней­ший инструмент. Желаю вам, чтобы общение с людьми, которыми вы себя окружите, побуждало вас становить­ся лучше.

Если вы однажды взяли обязательство перед коллек­тивом, будь то руководство компанией «Форчун-500», или начальной школой, или вашими собственными деть­ми, вызов совершенству — вот что делает лидером. Ис­тинные лидеры знают о необходимости быть последова­тельным в своих действиях, постоянно помня о том, что крупные перемены складываются из множества мел­ких. Они понимают, что все слова и действия обладают огромной властью над поведением других, зачастую из­меняя его кардинально.

Вот случай из моей жизни. Я тогда учился в стар­ших классах, и учитель риторики однажды попросил меня остаться после уроков. Я удивился и спросил, в чем я провинился. Он сказал: «Мистер Роббинс, я считаю, что вы прирожденный оратор, и я хочу подго­товить вас к публичной дискуссии, которая состоится на следующей неделе. Вы будете членом команды на­шей школы». Я никогда не считал себя классным ора­тором, но он был очень серьезен и убедителен. Я пове­рил ему. Это его обращение ко мне переменило всю

мою жизнь. Слова учителя определили мою карьеру. Вроде бы незначительный эпизод, но он резко изменил мою жизнь.

Позиция лидера обязывает предвидеть результаты каждого из своих действий — и больших, и малых. Мне в жизни повезло: среди моих учителей были на­стоящие лидеры. От них я усвоил многие ценности, которые определили мою жизнь. И я счастлив, что ра­ботаю в такой сфере деятельности, что могу вернуть им свой долг. Надеюсь, эта книга тоже погасит часть моего долга.

Моим первым учителем был человек по имени Джим Рон. Он учил меня, что счастье и успех в жизни опре­деляются не тем, что мы имеем, а тем, как мы этим распоряжаемся. Он учил меня тому, что кажущееся нам пустяком может вызвать радикальные перемены в жизни. Он говорил мне, что нужно всегда быть «че­ловеком двух квотеров». Для примера он приводил чистильщика обуви. Можно сказать, что чистильщик делает великое дело. Насвистывая и ловко орудуя своими щетками, он наводит глянец на ваших ботин­ках. Так вот, объяснял Джим, когда вы опускаете руку, в карман, чтобы расплатиться с ним, и у вас нет уверен­ности, давать квотер или два, всегда делайте выбор в пользу большей суммы. Этим вы делаете лучше не толь­ко для него, но и для себя. Если вы дадите ему один квотер, то позднее в тот же день, глянув на свои сияю­щие башмаки, будете сожалеть о том, что пожадничали и дали всего квотер. «Почему я поскупился, ведь он сделал такую прекрасную работу?» А если вы дадите ему два квортера, то всякий раз, взглянув на свои бо­тинки, похвалите себя. Почему бы не сделать это сво­им жизненным принципом? Что, если вы возьмете за правило всякий раз, проходя мимо собирающего по­жертвования, опускать пару монет в кружку? Что, ее-

ли вы сделаете своим автоматическим обязательством покупать хоть что-нибудь на благотворительном база­ре у бойскаутов? Что, если вы будете звонить своим друзьям время от времени, просто чтобы сказать: «Я звоню не по какому-то важному делу. Я просто хочу, чтобы ты знал, что я тебя люблю и что у меня все в порядке»? Что, если вы никогда не будете забывать посылать письма со словами благодарности всем, кто что-то для вас сделал? Что, если вы не будете жалеть времени, чтобы находить все новые и новые поводы радоваться жизни самому и делать приятное другим людям? Все мы имеем определенные ресурсы време­ни. Вопрос только в том, как мы ими пользуемся. Жи­вем ли мы по старинке или постоянно пытаемся сде­лать что-то уникальное и особенное? Все это как будто мелочи, но воздействие, которое они оказывают на на­шу личность, очень сильно. Они накладывают свой от­печаток на наши представления о том, кто мы есть, и, следовательно, на качество наших состояний и самой жизни. В своей жизни я придерживаюсь «принципа двух квотеров» и уже получил от этого немало поль­зы. Рекомендую его и вам. Я полагаю, в нем заключе­на глубочайшая жизненная философия, которая по­зволит вам значительно повысить качество своей жизни. Возможно, вы его уже давно интуитивно применяете сами.

*Химик, который может извлечь из своего сердца атомы сострадания, уважения, желания, терпе­ния, удивления и снисхождения и соединить их вместе, получит молекулу, называемую любовью.*

*Халилъ Джибран*

Моя последняя обязанность состоит в том, чтобы убе­дить вас поделиться этой информацией с другими по

двум причинам. Во-первых, обучая других, мы учимся сами. Делясь своими идеями с другими, мы слышим их сами и еще раз напоминаем себе о том, что мы ценим и считаем важным в жизни. Во-вторых, получаем необык­новенную, необъяснимую радость, помогая изменить их жизнь к лучшему.

Летом 1984 года в нашем теперь уже традиционном летнем лагере для школьников со мной произошел слу­чай, которого я никогда не забуду. Я уже рассказывал об этих лагерях. В течение двенадцати дней дети обу­чаются по интенсивной программе всему, о чем я рас­сказываю в этой книге. В конце курса каждому из слу­шателей вручается медаль наподобие олимпийской с надписью: «Ты способен на чудеса». В тот год мы за­кончили эту волнующую церемонию, в два часа ночи.

Я вернулся к себе в комнату, валясь с ног от устало­сти, зная, что выспаться не придется, поскольку мне на­до вставать в шесть утра, чтобы успеть на самолет и лететь на другое важное мероприятие. Около трех но­чи я уже готов был лечь, как вдруг услышал стук в дверь. Я подумал: «Бог мой, кто бы это мог быть?»

Я открыл дверь и увидел подростка. Он сказал: «Мистер Роббинс, мне нужна ваша помощь». Я спро­сил, не сможет ли он позвонить мне в Сан-Диего на следующей неделе, ведь уже ночь, а утром вставать ра­но. Но тут я услышал, что за его спиной кто-то плачет.

Я спросил, в чем дело, и он ответил, что его подружка не хочет возвращаться домой. Я попросил их зайти в комнату, чтобы я мог успокоить ее, применив нашу ме­тодику: смена контекста и т. д. Но парень меня не слу­шал. Она не хочет возвращаться, потому что ее старший брат вот уже семь лет достает ее своими сексуальными домогательствами.

Я усадил их обоих и, используя методы, изложенные в этой книге, изменил внутренние представления де-

вушки, сформированные прошлым негативным опытом, таким образом, что они больше не вызывали в ней боли. После этого я перевел ее в самое продуктивное состоя­ние и связал его с новыми, измененными внутренними представлениями так, чтобы одна мысль о брате или его образ немедленно приводили ее в продуктивное состояние, в котором она была бы способна дать отпор. Дове­дя ее рефлексы до автоматизма, я посоветовал прямо из своей комнаты позвонить брату. Она решительно на­брала номер, и, когда на другом конце подняли трубку, назвала брата по имени: «Слушай, братец! — сказала она тоном, которого, наверное, он от нее никогда прежде не слышал. — Я хочу, чтобы ты знал, что я возвращаюсь домой. Однако помни, что, если ты еще хотя бы раз взду­маешь притронуться ко мне, ты до конца дней своих будешь каяться в тюремной камере. Это я тебе обе­щаю. Ты мой брат, и я люблю тебя как брата. Но я больше не потерплю такого со мной обращения. Заруби себе это на носу. Пока».

Девочка положила трубку. Она чувствовала себя уве­ренной и сильной как никогда прежде. Мальчик, что привел ее ко мне, не мог найти слов, чтобы выразить свою благодарность. В глазах его стояли слезы. Я ему сказал, что лучшая награда учителю — новое поведе­ние его учеников. «Нет, я должен хоть как-то вас отбла­годарить», — возразил он. Мальчик снял с себя ме­даль, которой я сам несколько часов назад наградил его, и повесил мне на шею. Когда я рассказал об этом своей жене Бекки, она растрогалась до слез. Она сказа­ла: «Невероятно! Жизнь этой девочки уже никогда не будет такой, как раньше». «Спасибо, дорогая, — ска­зал я. — Но все это — дело техники. Всякий владею­щий данной методикой мог помочь ей». На это она воз­разила: «Да, Тони, любой мог бы. Но помог-то ты».

*Если бы ты только мог научиться любить, не было бы на свете человека могущественнее тебя.*

*Эмметт Фоке*

В этом и заключается главная идея книги. Станьте деятельным. Берите на себя ответственность. Предпри­нимайте решительные действия. Используйте все, чему научила вас эта книга, и прямо сейчас. И, главное, не только ради самого себя, но и ради других. Польза от таких действий больше, чем вы даже можете вообра­зить. Слишком много развелось любителей поговорить о том, как стать сильным, но большинство из них поче­му-то не добиваются желаемых результатов. Мало толь­ко говорить. Надо обязательно воплощать слово в де­ло. Вот для чего нужно человеку его безграничное мо­гущество. Оно нужно ему для того, чтобы совершать необходимые действия и совершенствовать себя. Джу­лиус Ирвинг выразил свою жизненную философию так: «Я требую от себя большего, чем от меня ожидают». По-моему, такое отношение к себе достойно восхище­ния и моделирования.

В античные времена было два великих оратора: Ци­церон и Демосфен. Хотя жили они в разное время и в разных государствах, но им обоим приходилось при­зывать сограждан к оружию. Когда Цицерон закан­чивал свою речь, люди устраивали ему овацию стоя и долго хвалили за блестящую речь. А вот Демосфена никто не хвалил и не восхищался его красноречием. Когда он заканчивал свою речь, люди говорили: «По­ра в поход», и отправлялись на битву. Вот в чем раз­ница между искусством выражать свои мысли и ис­кусством убеждать. Надеюсь, что в моей книге больше второго. Если вы только прочтете ее и воскликнете: «Да, прекрасная книга, в ней столько полезных вещей»,

но при этом ничего не измените в своей жизни, значит, мы с вами зря потратили время. Но если она хоть на какое-то время станет вашей настольной книгой, если вы будете пользоваться ею как руководством к дейст­вию, изменяя в себе с помощью методик то, что вы счи­таете нужным изменить, — тогда время не потрачено даром.

Я призываю вас сделать из своей жизни подлинный шедевр. Я призываю вас вступить *в* ряды тех, кто живет в согласии с принципами, ими проповедуемыми. Чьи дела красноречивее их слов. Такие люди — модели со­вершенства, о подражании которым грезит весь осталь­ной мир. Присоединяйтесь к уникальной команде лю­дей, объединяющей тех, кто действует, добиваясь результатов, которые делают их жизнь именно такой, какой они хотят ее видеть, а не тех, кто только хочет лучшей жизни, но не может ее добиться ни для себя, ни для других. Меня всегда вдохновлял пример людей первого типа, и я с детства люблю слушать рассказы о них. Однажды, возможно, я расскажу другим и о вас. Если моя книга поможет вам продвинуться в этом на­правлении, я буду считать себя счастливым человеком.

А пока я благодарю вас, мой читатель, за интерес к проблемам развития личности, за то, что позволили по­делиться с вами принципами, следуя которым я смог изменить свою жизнь. Пусть ваши неустанные поиски моделей человеческого совершенства будут плодотвор­ными! Пусть ваши цели по совершенствованию собст­венной жизни реализуются и побудят вас идти к но­вым целям, чтобы вы не только оставались верны своим мечтам, но не переставали мечтать и впредь! Чтобы вы не только радовались, что живете на этой благодатной земле и наслаждаетесь ее плодами, но и стремились сде­лать ее еще более пригодной для счастливой жизни! Чтобы вы не только брали от жизни все, что она может

вам дать, но чтобы и вы всегда были готовы поделиться с другими, были щедры на любовь и нежность!

А в завершение разрешите мне процитировать ста­ринное ирландское благословение: «До тех пор пока мы не встретимся снова, пусть дорога ласково изгибает­ся, знакомясь с тобой, пусть ветер дует тебе только в спину, пусть солнце ласкает твое чело своим теплом, пусть дожди не дают твоим полям засохнуть, поливая их своей благодатной влагой, и пусть Бог бережно дер­жит тебя на своей доброй ладони!»\* Будьте счастливы, и да благословит вас Бог.

\* Ирландское благословение, авторское право принадлежит с 1967 г. компании «Боллинг инк.», г. Боулдер, штат Колорадо, США.

**Глоссарий**

**Введение зацепок** — процесс, посредством которого любое представление (внутреннее или внешнее) «при­вязывается» и служит как бы спусковым крючком для соответствующей последовательности других представ­лений или реакций. Зацепки могут внедряться непро­извольно или вводиться намеренно. Примером зацеп­ки, вызывающей определенный набор реакций, является ваше поведение, когда вы слышите свое имя, произне­сенное близким вам человеком.

**Взаимопонимание (согласие, контакт)** —явление, когда люди разделяют конкретные модели поведения или обмениваются ими. Это обычно происходит естест­венным путем и бессознательно в процессе обучения. Взаимопонимания можно достигать сознательно и на­меренно при помощи отражения и согласования, что облегчает и улучшает общение.

**Внутреннее представление** — конфигурация инфор­мации, которую мы создаем и накапливаем в своей па­мяти в виде образов, звуков, чувств, запахов и вкусовых ощущений. Чтобы вспомнить дом, в котором вы роди­лись и выросли, вы создаете в своем сознании внутрен­нее представление о нем.

**Выявление** — сбор информации либо путем наблю­дения за приемами доступа человека, его жестами и т. д., либо с помощью целенаправленных, конкретных вопросов с целью определения структуры его внутрен­него опыта.

**Зеркальное копирование — повторение** моделей пове­дения другого человека (их отражение), как если бы вы были зеркалом. Если вы видите, как кто-то поднес левую руку к щеке, вы делаете то же самое правой рукой.

**Искажение** — процесс неточного включения отдель­ных элементов во внутреннее представление человека, что определенным образом ограничивает его. Они мо­гут быть непропорциональны, несколько искажены и т. д. Это позволяет нам изменять наши чувственные данные.

**Калибровка (идентификация)** — способность заме­чать и измерять изменения относительно эталона. Уме­ние выполнять калибровку базируется на отточенной остроте чувств. Хорошим примером этого понятия мо­жет служить ощущение либо неуверенности, либо радо­сти, которое вы замечаете у любимого вами человека. Это означает, что вы сумели калибровать оттенки его философии.

**Коммуникация (связь)** — процесс передачи инфор­мации посредством языка, знаков, символов и поведе­ния. Она может быть направленной, то есть момент, ко­торым вы заканчиваете общение, отличается от того, с чего оно началось, как это имеет место при переговорах, лечении или торговых операциях.

**Конгруэнтность/неконгруэнтность —** ситуация, в которой сообщение, которое передает говорящий, одина­ково или подобно во всех своих выходных каналах, то есть слова, сообщения передают то же самое значение, что и интонация голоса, а жесты передают то же значе­ние, что и эти два канала. В этом случае выходные каналы синхронизированы (.совмещены). Неконгруэнт-

ность означает конфликт сообщений, передаваемых по различным каналам. Например, сказать «Да, я уверен в этом!» слабым, неуверенным голосом.

**Модели движения зрачков глаз —** конкретный на­бор приемов доступа, позволяющий по положению и движению зрачков глаз собеседника определять его внутренние представления. Знание того, какой внутрен­ний процесс проявляется через конкретное выражение или движение глаз, помогает понять и выявить страте­гию поведения.

**Моделирование** — процесс выявления совокупно­сти внутренних представлений и моделей поведения, по­зволяющих достичь желаемого результата. После того как компоненты стратегии, языка, веры и поведения де­тализированы, ему можно легче обучить другого.

**Модель** — описание того, как что-то работает (но не возможных причин того, почему это может или не мо­жет работать). Когда мы говорим «чья-то модель внеш­него мира», мы понимаем под этим весь комплекс веро­ваний человека, внутренних процессов и моделей поведения, который позволяет ему вести определенный образ жизни. Модель является способом организации опыта.

**Обобщение** — процесс познания, посредством кото­рого элементы внутреннего опыта человека отделяются от исходного опыта и становятся самостоятельным клас­сом. Это может быть полезно во многих случаях. На­пример, ребенок приобрел опыт, когда притронулся к горячей плите и получил небольшой ожог. Он может обобщить этот опыт следующим образом: «Плита горя­чая» или «Нельзя касаться включенной плиты!» Но

в некоторых случаях обобщение может нежелательным образом ограничивать внутреннюю модель мира чело­века.

**Описание, основанное на чувствах —** использова­ние слов, передающих информацию, которую можно не­посредственно наблюдать или проверить с помощью пяти органов чувств. Это разница между двумя выражения­ми: «Губы ее напрягаются, показываются кончики зу­бов, уголки губ поднимаются выше уровня общей ли­нии рта» и «Она — счастлива».

**Опыт, основанный на чувствах** — опыт, который об­рабатывается на уровне того, что можно увидеть, услы­шать, почувствовать, понюхать и(или) ощутить на вкус.

**Оттенки чувств** — дополнительная классификация элементов внешнего опыта: изображение имеет яркость, протяженность, глубину, резкость. Звуки имеют гром­кость, источник происхождения, тональность и т. д.

**Поведение** — вид деятельности человека. В это по­нятие входят более выраженные модели поведения, та­кие как жесты или бросание мяча, а также менее замет­ные, например мыслительная деятельность, движения зрачков глаз, ритм дыхания и т. д.

**Подстраивание (подгонка)** — подражание элемен­там поведения другого человека: жестам, выражениям лица, манере речи, интонации голоса и т. д. Умело вы­полненное, оно позволяет установить контакт с собесед­ником.

**Приемы доступа** — модели поведения, которые воз­действуют на работу нашей нервной системы таким об-

разом, что мы получаем к какой-то одной системе пред­ставлений более быстрый и легкий доступ, чем к дру­гим. Например, замедление ритма дыхания или скоро­сти речи может облегчить переход в кинестетический режим, а наклон головы, как если бы мы держали у уха телефонную трубку, может направить нас в слуховой режим и т. д.

**Пристроиться (идти в ногу) —** установление и под­держание контакта в течение некоторого промежутка времени в процессе взаимодействия с собеседником. Можно «идти в ногу» как в области веры или идей, так и моделей поведения.

**Синтаксис** — взаимосвязанная и упорядоченная сис­тема; способ организации, последовательность, в которой события (внутренние или внешние) могут быть соедине­ны вместе. В языке это понятие порядка, в котором слова образуют грамматически правильные предложения.

**Системы представлений** — порядок кодирования чувственной информации в нашем сознании. Включа­ют визуальную, аудитивную и кинестетическую систе­мы, обоняние и вкус. Они позволяют нам восприни­мать и запоминать, а также сортировать и использовать информацию. Различия, которые мы делаем между раз­ными людьми (внутренние и внешние), приходят к нам через эти системы.

**Состояние** — сумма всех нервных процессов, проис­ходящих в человеке в определенный момент времени. Состояние является своеобразным фильтром, влияю­щим на итоговый результат нашего представления лю­бого опыта, который мы имеем на тот момент.

**Стирание** — удаление из памяти чего-то оставшего­ся от прошлого опыта. Один из процессов познания, который защищает нас от переизбытка чувственной ин­формации. Но некоторые вещи, которые мы считаем важ­ными и полезными для дальнейшего использования, со­храняются.

**Стратегия** — укоренившаяся последовательность представлений, которые мы используем для руководства собственным поведением. Стратегия обычно включает каждую из систем чувственного представления (визу­альную, аудитивную, кинестетическую) в определенном порядке. Мы можем обнаружить ее в себе и в других, когда прислушиваемся к словам, которые выбираем, ко­гда наблюдаем за моделями поведения глаз и задаем вопросы о форме и последовательности внутренних пред­ставлений.

**Чувственная острота** — процесс совершенствования нашей способности делать различия между визуальной, аудитивной, кинестетической системами, обонянием и вкусом. Это дает нам более полное, более богатое чувст­венное представление об опыте и способность создавать детальные, основанные на чувствах описания, являю­щиеся результатом взаимодействия с внешним миром.

**Экология** — обеспокоенность по поводу единения или модели взаимоотношений между живым сущест­вом и окружающей его средой. В НЛП мы также ис­пользуем этот термин в отношении внутренней эколо­гии — модели соотношения ценностей, стратегий и поведения, которую человек использует в отношениях с самим собой.

**Содержание**

Выражение благодарности ........................... 4

Предисловие.................................................. 6

Введение....................................................... 9

**Часть 1**

**Моделирование человеческого совершенства....... 12**

1. Достояние королей .................................. 15

2. Разница, которая составляет разницу.......... 43

3. Энергия состояний .................................. 63

4. Рождение совершенства — вера................. 89

5. Семь сомнительных представлений

об успехе ..............................................111

6. Совершенствование ума —

как управлять своим мозгом .................... 133

7. Синтаксис успеха................................... 175

8. Как выявить стратегию другого ............... 195

9. Физиология — дорога к совершенству ...... 227

10. Энергия — топливо совершенства ............. 251

**Часть2**

**Формула Абсолютного Успеха ......................... 291**

11. Освобождение от пределов —

чего же ты хочешь? ................................ 293

12. Сила точности ........................................ 317

13. Волшебство взаимопонимания .................. 335

14. Признаки совершенства — метапрограммы. 365

15. Как преодолевать сопротивление

и решать проблемы ................................ 397

16. Смена контекста — мощь перспективы ......415

17. Как зацепиться за успех .......................... 449

**Часть 3**

**Лидерство — вызов совершенству..................... 483**

18. Иерархия ценностей — мерило успеха .......485

19. Пять ключей к богатству и счастью ........... 523

20. Создание тенденции — сила убеждения .....543

21. Живое совершенство —

мечта человечества .................................569

Глоссарий................................................... 583

Научно-популярное издание Серия «Успех!»

РОББИНС Энтони

БЕСПРЕДЕЛЬНАЯ ВЛАСТЬ

Перевёл с английского *Л. М. Щукин*

Редактор *В. И. Курьязова*

Художник обложки *М. В. Црако*

Компьютерная вёрстка оригинала-макета — *В. А. Киселёв*