

РИЧАРД БЭНДЛЕР  
АЛЕССИО РОБЕРТИ  
ОУЭН ФИЦПАТРИК

НЕ  
СКУЧ  
НАЯ  
ПСИХО  
ЛОГИ  
Я



ТЕХНИКИ  
ВЛИЯНИЯ

и ИЗМЕНЕНИЯ  
ЖИЗНИ

ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО



---

**Обязательная для каждого книга по самопомощи!**

***Пол Маккенна,***  
всемирно известный гипнотизер, один из наиболее продаваемых и авторитетных авторов Великобритании, личный трансформационный тренер голливудских звезд, олимпийских чемпионов, бизнесменов и королевской семьи

**Если вы не знаете, что такое НЛП, эта книга может быть лучшей для того, чтобы войти в тему.**

***Николай Голубев,***  
***Москва***

**Безоговорочно рекомендуется всем изучающим НЛП!**

***Дмитрий Пригожин,***  
***Казань***

---

Эта книга больше, чем любая другая, помогла мне понять, как работают наш мозг и наше мышление для совершения изменений.

*Дэйвид Франко,  
преподаватель, Белфаст*

Книга, способная изменить жизнь! Техники НЛП, помогающие понять, как люди могут достичь того, что доступно только гениям.

*Шон Хэтфилд,  
бизнесмен, Лондон*

РИЧАРД БЭНДЛЕР, РОБЕРТИ АЛЕССИО,  
ФИЦПАТРИК ОУЭН

**НЛП**

**ТЕХНИКИ ВЛИЯНИЯ  
и ИЗМЕНЕНИЯ ЖИЗНИ**



**ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО**

---

**НЛП**

**МЕХАНИЗМЫ ВЛИЯНИЯ  
и ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ**



**ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО**



Издательство  
АСТ  
Москва

УДК 159.96

ББК 88.6

Б97

*Права на перевод получены соглашением с HarperCollins Publishers Limited. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

**Richard Bandler, Alessio Roberti and Owen Fitzpatrick**  
**The Ultimate Introduction to NLP. How to build a successful life**  
**Originally published in the English language by**  
**HarperCollins Publishers Ltd.**

**Бэндлер, Ричард.**

**Б97** НЛП. Техники влияния и изменения жизни. Практическое руководство = НЛП. Механизмы влияния и достижения целей. Практическое руководство/ Ричард Бэндлер, Алессіо Роберти, Оуэн Фицпатрик. — Москва : Издательство АСТ, 2024. — 192 с.

ISBN 978-5-17-164912-8 (Нескучная психология)

ISBN 978-5-17-164914-2 (Умный тренинг,  
меняющий жизнь)

Самоучитель НЛП Ричарда Бэндлера — это изложение основ НЛП в форме простой, но увлекательной истории. Вы сможете окунуться в атмосферу семинаров мастера НЛП и из первых рук узнать о простых техниках, которые он разработал за последние 45 лет.

Опираясь на знания, полученные из этой книги, вы станете эффективным коммуникатором, сможете легко и быстро производить глубокие и устойчивые личностные изменения, преодолевать любые психологические ограничения, излечивать фобии и психосоматические расстройства, устранять нежелательные привычки и зависимости, нарушения обучения, производить изменения в отношениях с партнерами и близкими вам людьми.

С помощью простых техник НЛП вы станете сильной личностью, счастливым, успешным человеком, способным достигать своих целей.

**УДК 159.96**

**ББК 88.6**

*Книга выходила ранее под названием «НЛП: Самоучитель. Руководство для изменения жизни к лучшему».*

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

ISBN 978-0-00-749741-6 (англ.)

ISBN 978-5-17-164912-8

(Нескучная психология)

ISBN 978-5-17-164914-2

(Умный тренинг, меняющий жизнь)

**The Ultimate Introduction to NLP**

© Richard Bandler, Alessio Roberti and Owen Fitzpatrick, 2013

© Лоза О.,

перевод на русский язык, 2019

© ООО «Издательство АСТ», 2024

# ОГЛАВЛЕНИЕ

---

Благодарности .....	9
Введение .....	11
Глава 1. На семинаре у сооснователя НЛП ....	14
Глава 2. Краткая история НЛП .....	23
Глава 3. Как поддерживать хорошее самочувствие .....	47
Глава 4. Как стать искусным коммуникатором .....	92
Глава 5. Постройте лучшее будущее! .....	137
Глава 6. После семинара .....	158
Глава 7. Дневник Джо .....	162
Глава 8. Техники, описанные в этой книге ...	176
Ресурсы .....	187



# **БЛАГОДАРНОСТИ**

---

**Э**та книга увидела свет благодаря многим замечательным людям.

Без их помощи нам вряд ли удалось бы справиться с таким сложным проектом.

Мы выражаем признательность каждому, кто принимал участие в создании книги.

В первую очередь мы хотели бы поблагодарить нашего агента Роберта Кирби.

Его феноменальная энергия и безграничная вера в успех поддерживали нас на каждом этапе пути. Его советы, терпение и дальновидность стали для нас огромным подспорьем.

Мы говорим «спасибо» потрясающей команде издательства HarperCollins. Отдельно хотелось бы поблагодарить Кэрол Тонкинсон и Викторю Магоун за их высокопрофессиональную работу по реализации проекта.

Кроме того, мы благодарим всех коллег, организаторов и участников многочисленных семинаров, а также тренеров Общества НЛП по всему



миру. Без вас не было бы этих семинаров, изменяющих жизнь людей к лучшему.

## От Ричарда

Я хотел бы поблагодарить мою жену, Гленду, за ее помощь и волшебную улыбку.

Я также благодарю всех моих клиентов за последние сорок лет, которые преодолели свои трудности и многому научили меня.

Спасибо моим друзьям Джону и Кэтлин Ла Валль за их верность и постоянную поддержку.

## От Алессио

Я благодарен своему учителю, доктору Ричарду Бэндлеру, чьи глубокие знания и душевная щедрость позволили мне стать совершенно другим человеком.

Я в неоплатном долгу перед Джоном и Кэтлин Ла Валль, которые поддерживали меня

во всех начинаниях. Их внимание к моей работе, бесценные советы и постоянная обратная связь помогли мне стать настоящим мастером НЛП.

Я признателен руководителю итальянской школы коучинга и НЛП Антонелле Риццучо. Ее увлеченность позволяет ежегодно обучать десятки тысяч человек.

Спасибо Маттиа Бернардини и Алисе Рифелли, чья профессиональная и усердная работа помогает создавать книги, которые меняют жизнь.

Наконец, я хотел бы поблагодарить двух самых необычных людей в моей жизни, Чинзию и Дамиамо. Я люблю вас!

## От Оуэна

Я выражаю сердечную благодарность моим родителям, Марджори и Брайану Фицпатрик. Я рад, что судьба подарила мне таких замечательных родителей. Во всем, что бы я ни делал, я равняюсь на вас двоих. Я благодарен моим любимым крестницам — Люси и Ифе, чья красота заставляет меня улыбаться каждый день. Я хочу сказать «спасибо» моим близким друзьям Брайа-

ну, Терезе, Кристине, Сандре, Джиллиан, Елене, Кейту и Робу. Без вашей поддержки мне было бы очень трудно справляться со всеми моими проектами, включая эту книгу. Благодарю всех моих тренеров и наставников, особенно Джона и Кэтлин Ла Валль, за их бесценные советы. Они просто изменили мою жизнь.

И, конечно же, я хочу от всей души поблагодарить своего главного учителя — доктора Ричарда Бэндлера. Знакомство с ним определило всю мою жизнь. Его гениальная проницательность, доброе сердце и вера в меня буквально перевернули мой мир. Ричард — не просто наставник. Он — мой лучший друг и проводник по жизни.

# **ВВЕДЕНИЕ**

---

**К**нига, которую вы держите в руках, необычна. Можно с уверенностью сказать, что на сегодняшний день это самое доступное и понятное пособие для тех, кто делает первые шаги в НЛП.

По сути, это живой семинар под книжной обложкой. Мы расскажем вам историю молодого человека по имени Джо, который попал на однодневный тренинг по НЛП к Ричарду Бэндлеру — одному из создателей нейролингвистического программирования. На тренинге Джо узнает об НЛП, учится базовым техникам и вместе с другими участниками открывает для себя приемы, которые помогают добиться значительных результатов в личной и профессиональной сфере.

Вы окунетесь в атмосферу тренинга, услышите живой голос доктора Бэндлера и получите свой первый опыт по применению НЛП.

Главный герой в этой истории — не учитель, а ученик. И это неслучайно. Ведь именно запросы людей, их потребности, амбиции, желания и идеи позволили разработать новые

инструменты для решения любых жизненных задач.

В течение многих лет мы сами были учениками, а впоследствии и ассистентами доктора Бэндлера. Затем мы стали вести свои собственные тренинги. Делясь знаниями, полученными от Ричарда, мы постепенно приобрели известность во многих странах, так что теперь работаем международными тренерами.

Быть соавторами доктора Бэндлера для нас честь и особая ответственность. Мы охотно включились в работу, поскольку знаем не понаслышке, сколь велика потребность в знании, изложенном на страницах этой книги.

Мир, в котором мы живем, меняется каждую секунду. Человеческая цивилизация накопила колоссальное количество ресурсов и достигла невероятных успехов в развитии технологий. Вместе с тем эмоциональная сфера сегодня уязвима как никогда. Люди все больше подвержены депрессии, тревоге, панике и стрессу.

Но существуют универсальные инструменты, которые помогут любому человеку взять судьбу в собственные руки. Благодаря урокам Ричарда Бэндлера вы узнаете об этих инструментах и перестроите свое мышление, а значит, измените свою жизнь и научитесь помогать людям в изменении их жизни.

Книга, которую вы держите в руках, — результат многолетней практики. Мы начинали писать

ее в Риме, продолжили в Дублине, работали над ней в Лондоне и Нью-Йорке и получали отзывы из Лос-Анджелеса, Токио и даже Австралии. Это результат двадцатилетней работы с тысячами людей, посещавших тренинги по НЛП. На этих страницах собран опыт самых разных людей, с разными потребностями и целями. Мы рассказываем не о нейролингвистическом программировании, а о том, как с его помощью вы сможете решить любую жизненную задачу.

Человечество остро нуждается в новом менталитете, новой философии, новой надежде. Современные люди поставлены перед непростым выбором. Двигаться ли в общем потоке, подстраиваясь под сложные внешние обстоятельства? Или пойти своим собственным путем, который ведет к высшему призванию, к исполнению личных чаяний и надежд? Для выбора верной дороги нужно изменить сознание.

НЛП — это путь. Вы можете стать частью этого пути. Так скорее же открывайте первую главу!

Алессио и Оуэн

## Глава 1

---

# НА СЕМИНАРЕ У СОСНОВАТЕЛЯ НЛП

**Д**жо отключил телефон и нахмурился. Они снова поссорились! Не лучшее начало для такого ответственного дня. Надо как-то взять себя в руки... Джо сделал несколько глубоких вздохов и решительно вошел в вестибюль. В толпе помощников он увидел знакомое лицо. Это был Алан.

— Джо! — крикнул он. — Ты здесь? Просто фантастика! Рад тебя видеть, дружище!

— Взаимно, — ответил Джо, подходя к стойке. — Так долго ждал этого дня и теперь немного волнуюсь. Настало время побольше узнать об НЛП!

Джо уже знал, что НЛП означает «нейролингвистическое программирование». Всякий раз, заходя в книжный магазин, он с любопытством изучал полки, пестревшие всевозможными самоучителями, пособиями и исследованиями на эту тему.

НЛП пользовалось огромным спросом. Джо видел, что люди, применяющие эти методы, становятся более свободными, общительными и эффективными, с успехом решают личные и профессиональные проблемы. Сам же он всегда испытывал затруднения в отношениях с людьми и порой туго соображал. Он уже почти смирился с мыслью, что ничего не может поделать со своей собственной жизнью. Но год назад в его душе поселилась робкая надежда на то, что все может измениться благодаря НЛП.

— Хочу тебя немного ввести в курс дела. — Голос Алана оторвал Джо от размышлений. — С Ричардом ты уже знаком. Осталось только узнать, что же такое НЛП.

Джо знал доктора Бэндлера, одного из создателей нейролингвистического программирования. Он впервые увидел его год назад, на трехдневном семинаре «Мой выбор — свобода». Тогда Джо страдал от депрессии, и сестра прислала ему приглашение на семинар. Там же он познакомился с Аланом, одним из ассистентов Ричарда.

— Если что-то будет непонятно — обращайся, — сказал Алан.

— Спасибо, — кивнул Джо. — Думаю, поддержка мне понадобится.

Тот трехдневный семинар заставил Джо по-другому посмотреть на собственную жизнь. Он впервые осознал, что сам может изменить свою судьбу. Теперь, год спустя, он был готов к тому,



чтобы получить новые знания и применить их на практике.

— Расскажи, что сегодня будет, — попросил Джо.

— Программа очень насыщенная, — с готовностью откликнулся Алан. — Вам предстоит изучить эмоциональную сферу: вы будете входить в различные состояния и контролировать их. Потренируете приемы эффективного общения, а также составите план, как улучшить ту или иную сферу своей жизни. Возможно, это лучше всего описать одной фразой — «изменения, вызывающие улучшения». Ты узнаешь, как построить успешную жизнь.

Успех действительно не помешал бы Джо. В особенности его волновали два вопроса. После первого семинара жизнь Джо стала как будто налаживаться. Он нашел хорошую работу, и у него были прекрасные отношения с любимой девушкой. Казалось, чего еще желать? Но тревога не покидала Джо. Если раньше ему в буквальном смысле было нечего терять, то теперь все изменилось. Он в полной мере прочувствовал всю мудрость старой поговорки: «Чтобы стоять на месте, нужно бежать изо всех сил».

— Ну, рассказывай. — Алан взял его под руку и отвел в сторонку. — Как у тебя с той красивой девушкой?

— Лучше не бывает, — ответил Джо. — Конечно, есть нюансы... ты же знаешь: все не мо-

жет быть идеально. Сейчас мы подумываем о том, чтобы жить вместе.

— Вы съезжаетесь? — воскликнул Алан. — Потрясающая новость, Джо! Надеюсь, пригласишь на свадьбу?

— Притормози, дружище, — усмехнулся Джо. — Мы еще не женимся. Знаю, это было бы здорово, но пока...

Джо умолк на полуслове. То, что он чувствовал, было трудно объяснить.

— Понимаешь, ко всему нужно привыкнуть, — неуверенно продолжил он. — Мы довольно разные и иногда не понимаем друг друга.

Молодой человек опустил глаза, вспоминая недавнюю телефонную ссору.

— Джо, — голос Алана стал серьезным, — если ты действительно любишь ее, нельзя упускать такой шанс. Ты будешь жалеть об этом всю оставшуюся жизнь.

Алан был прав, и Джо прекрасно это понимал. Но любые разговоры о браке слишком задевали его.

— Зато с работой все в порядке. — Джо решил сменить тему. — Можешь меня поздравить: я получил повышение, чему очень рад. Правда, мне никак не войти в новую роль. Приходится много общаться с клиентами, а это непросто. Разговоры — не мой конек.

Алан смотрел на него очень внимательно. Джо почувствовал себя не в своей тарелке.

— Не бери в голову. — Джо смущенно улыбнулся. — На самом деле все лучше, чем может показаться с моих слов. Я просто хочу стать более общительным. Душой компании, так сказать.

— Ну что ж. — Алан расплылся в улыбке. — Я рад, что все в порядке. Только знаешь, ведь нет такого понятия, как «душа компании». Общительность — не дар божий. Все, что тебе нужно, — научиться чувствовать себя комфортно рядом с другими людьми. Вот и весь секрет.

Джо кивнул.

— Тренинг тебе точно поможет, — с уверенностью сказал Алан. — Вот твоя регистрационная карточка. Удачи, друг!

Джо поблагодарил его и направился в зал. По пути он встретил Терезу — врача из Ирландии. Они не виделись ровно год — с того самого семинара, где Джо впервые узнал об НЛП.

— Джо, какой сюрприз! — Она крепко обняла его. — Ты знаком с Эмили? Это моя дочь. Не правда ли, она прекрасна?

На вид Эмили не было еще и двадцати. Стройная, рыжеволосая, одетая в джинсы и футболку с изображением Минни Маус, она несколько отстраненно пожала руку Джо.

— Надеюсь, ты тоже новичок во всем этом? — улыбнулся Джо. — Или я здесь единственный дилетант?

— Это мой первый семинар, — ответила Эмили. — Я только пролистала пару книг. Вот

мама — настоящий эксперт по НЛП. Она так много знает, что мне порой становится страшно. Как говорится, «старая метла не пропустит ни одного грязного угла».

— Вот это да! — рассмеялась Тереза. — Дорогая, если в нашем доме и есть грязные углы, то только в твоей комнате, куда мне доступа нет!

Она взглянула на дочь по-матерински ласково.

— На самом деле не такой уж я и специалист, — сказала Тереза. — Я занимаюсь НЛП всего пару лет и использую его в своей врачебной практике и в личной жизни. Но знаешь, Джо: я открыла для себя главный секрет НЛП. Он заключается в том, что учеба никогда не закончится. Как говорит Ричард, «если вы считаете, что знаете все, — значит, вы упустили что-то очень важное». Самоуверенность — худшее, что может случиться с человеком на этом пути.

— До чего же классная у тебя мама! — с восторгом выдохнул Джо.

— Она идеальная, — кивнула Эмили. — Иногда я сомневаюсь в том, что она человек.

— Ну-ну, будет вам! — Тереза похлопала Джо по плечу. — Пойдемте, все уже начинается.

По пути они рассказывали друг другу о том, что произошло с ними за этот год. Внезапно перед ними возникла женщина, которая буквально потрошила собственную сумочку.

Дамочка пыхтела от усилий; лицо ее было красным, а сама она выглядела крайне взвол-

нованной. Тереза уже собиралась спросить, не нужна ли помощь, но тут женщина со вздохом облегчения извлекла из недр сумки маленькое зеркальце и стала усиленно приводить себя в порядок.

Джо и Тереза переглянулись. «Столько переживаний из-за какого-то пустяка! — подумал молодой человек. — Если тренинг будет так же хорош, как и год назад, эта женщина откроет для себя много нового».

Друзья вошли в комнату для проведения семинара и заметили три свободных стула как раз посередине. Рядом с Джо уселся мужчина лет пятидесяти пяти. Одет он был в стильный дорогой костюм, а красные очки в дизайнерской оправе привлекали внимание к его молодежавому лицу. Джо протянул ему ладонь.

— Привет, я Джо.

— Зови меня Эдгар Мартин, — пожимая руку, ответил мужчина. — И я заставляю жизнь играть по моим правилам. Можно спросить — что тебя сюда привело?

— В двух словах не расскажешь. — Джо с грустью усмехнулся. — Год назад в моей жизни все было просто отвратительно. Сестра заставила меня пойти к Ричарду на семинар, и все изменилось самым сказочным образом. НЛП помогло мне, поэтому я хочу побольше узнать о нем.

— Любопытная история, — заметил Эдгар. — Что до меня, то я пришел, чтобы доба-

вить пару разводных ключей в свой ящик с инструментами.

Эти слова привели Джо в замешательство. Он с непониманием взглянул на собеседника.

— О нет, я не сантехник, — рассмеялся мужчина. — Ну, разве что сантехник сознания. Я врач. Психиатр и психотерапевт.

— Ого! — с уважением произнес Джо. Он достал из рюкзака дневник и положил на колени.

— Солидная вещица, — сказал Эдгар. — Ты всюду носишь его с собой?

— Да, кроме туалета, — подмигнул Джо.

Попытка пошутить не удалась: лицо Эдгара осталось каменным. Джо покраснел и поторопился объяснить.

— Ричард рассказывает много историй. Он считает, что идеи лучше всего воспринимаются через метафоры: так они непосредственно входят в подсознание. Но мне все кажется, что сознательное восприятие тоже важно. Поэтому я и взял дневник, чтобы записывать ключевые понятия и техники.

— Надо же. — Эдгар взглянул на него с интересом. — А мне и в голову не пришло взять с собой блокнот. Впрочем, я могу попросить несколько листов бумаги на стойке регистрации, когда будет перерыв. И почему я не захватил iPad: можно было бы синхронизировать базу данных с внешним носителем! — с этими словами он дотронулся до своей головы.

Сочтя шутку удачной, он громко рассмеялся. Джо даже не попытался улыбнуться.

— Это мой первый тренинг у Ричарда, но НЛП я уже занимался, — продолжил Эдгар. — У Алана — ты с ним знаком? Это было так здорово, что я решил: уж если ученик столь силен, то каким же должен быть учитель! Алан тоже здесь, но сегодня он только ассистент.

— Алан проводит собственные тренинги? — Джо был заинтригован.

Ответа не последовало: свет погас, заиграла музыка, и на сцене появился Ричард Бэндлер.

## Глава 2

---

# КРАТКАЯ ИСТОРИЯ НЛП

**Д**жо во все глаза уставился на «гуру». НЛП... Его используют топ-менеджеры, олимпийские чемпионы, крупнейшие политики и президенты. Ричард Бэндлер стоял у его истоков. Кто же лучше, чем он, объяснит, что это такое? Так или иначе, Джо понимал: этот семинар может стать для него отличным стартом. Он достал дневник и приготовился записывать.

Позвольте рассказать вам, с чего все это началось. По сути, это была счастливая случайность. Я изучал математику, логику и естественные науки и во время обучения в колледже жил в доме одного психиатра. Все стены там были уставлены книжными полками, а я с детства испытывал патологическую страсть к чтению. Я с головой погрузился в учебники по психиатрии. Мне было до жути интересно узнать, где же на-



ходится та самая «кнопка», нажав на которую, можно привести человека в норму.

Увы, однозначного ответа я не нашел нигде. За исключением фармакологического справочника, в котором сообщалось, что при депрессии нужно принимать антидепрессанты. Довольно логично, не правда ли? Если бы не маленький нюанс: от таких лекарств депрессия может усилиться, это один из побочных эффектов. Согласитесь: не очень-то весело принимать таблетки, зная, что от них тебе станет еще хуже. Но я не сдавался и продолжал углубляться в книжки, надеясь найти там окончательный ответ на вопрос, как сделать человека абсолютно нормальным?

Я всерьез заинтересовался психиатрией. Но меня не устраивали никакие «побочные эффекты». Я хотел научиться решать самые сложные проблемы с помощью самых простых инструментов. С этой целью я стал общаться с людьми, которые, по общепринятому мнению, весьма далеки от нормы. В действительности же они просто имели свой особый взгляд на все, что их окружает. Я многому у них научился. Возьмем, к примеру, шизофрению. Чем отличается шизофреник, скажем, от моих соседей? Практически ничем — кроме того, что у него в голове другая карта мира. Но кто сказал, что она неверна только потому, что отличается от карт большинства людей?

В действительности, представление о том, что карта — это не территория, стало одной из базовых идей, легших в основу нейролингвистического программирования.

Это значит, что ваше понимание мира основано на том, как вы его представляете, — то есть на карте, а не на самом мире.

Джо показалось, что Ричард говорит что-то важное, и он сосредоточил все внимание на его словах.

Для того чтобы понять мир, мы создаем в сознании его карту. Когда мы это делаем, то проходим через три основных процесса.

Во-первых, часть информации вы просто опускаете. Вы не станете на карте города рисовать машины, вас не интересует форма крыш и так далее. И на самом деле это полезный процесс — правда, до тех пор, пока вы не упустите из виду целый квартал, а затем попытаетесь через него проехать, потому что карта сказала вам, что там пустырь.

Каждый из вас хотя бы однажды оказывался в такой ситуации. Вы идете домой по дороге, которую знаете как свои пять пальцев, вы ходили по ней тысячу раз туда и обратно. И вдруг перед вами возникает незнакомая витрина. Что это? Новый магазин? Заходите внутрь, и вам сообщают, что он открылся еще пять лет назад!

В зале многие закивали. Джо усмехнулся: такое с ним бывало не раз.

Далее, при создании карты вы обобщаете. На карте все второстепенные дороги представлены одинаково, независимо от того, как они выглядят. А когда вы видите область голубого цвета, то понимаете, что здесь должно быть озеро или море.

Обобщение — это составная часть процесса научения. Когда ребенок касается огня, он обжигает палец, но заодно и учится тому, что нельзя трогать горячее. Это очень полезное знание! Но когда женщина узнает об измене супруга и решает, что все мужчины — бабники, это может быть чрезмерным обобщением. Сам процесс обобщения ни плох, ни хорош; все зависит от того, когда и как вы его используете.

Ну, а третий процесс — искажение. Карта местности намного меньше, чем сама местность. К тому же карта плоская — просто потому, что она напечатана на бумаге. Сознание делает то же самое: искажает размер — мозг может как уменьшать крупное, так и увеличивать мелкое. Точно так же вы можете приписывать особый смысл какому-нибудь событию или словам и действиям людей. Например, вы пришли на работу, а одна из сотрудниц с вами не поздоровалась. Вы в недоумении: за что она рассердилась? А с чего вы решили, что вообще имеете к этому отношение?

Тем не менее, искажение — это не всегда плохо. Как ни странно, оно может привести к довольно точным выводам. При этом важно осознавать, что ваш взгляд на мир и реальное положение вещей — это не одно и то же. А самое главное — что бы вы ни думали о происходящем, я хочу, чтобы вы помнили: это всего лишь карта. И она не обязательно совпадает с картами окружающих вас людей.

Вспомните об этом, когда в следующий раз вам захочется поспорить о том, кто прав, а кто нет. Пока вы ориентируетесь на собственную карту, вы, конечно же, будете думать, что правда на вашей стороне. А другой человек будет убежден в обратном. Когда ваша карта и карты других людей не совпадают, начинаются проблемы.

Осознав это, я понял: для того чтобы иметь более широкие возможности, более вдохновляющие чувства, более эффективное взаимодействие с другими, нужно расширить свою карту. Вам необходимо научиться смотреть на одни и те же вещи с разных точек зрения. Чем больше вы детализируете карту, тем больше свободы действия у вас будет.

Последние слова Ричарда заставили Джо задуматься о своих отношениях с невестой. В последнее время между ними часто вспыхивали ссоры. Роман, который так хорошо начинался, рисковал превратиться в череду сплошных

склок и недоразумений. Джо любил эту девушку и не понимал, почему каждый их разговор заканчивается ссорой. Они говорили друг другу много ранящих слов, и от этого обиды копились и множились. Но то, что говорил Ричард, объясняло все. Возможно, карта Джо просто не совпадает с картой его невесты? А если так, то их отношения еще можно спасти. «Нам надо поговорить, — решил Джо. — Я больше не буду обвинять и упрекать ее. Я просто спрошу о том, что она думает и чувствует в отношении меня».

Раздался голос Ричарда, и Джо отвлекся от своих мыслей.

Вот вам отличный совет. Время от времени сверяйтесь с реальностью. Вы должны быть уверены в актуальности своей карты. Когда люди перестают сверяться с действительностью и опираются только на свою старую карту, они сталкиваются с одной из двух проблем. Либо они упираются в несуществующие стены, либо из раза в раз повторяют одно и то же, хотя это не работает.

К сожалению, большинство людей именно так и поступают. Не думайте, что это вас не касается: каждый второй в этом зале принадлежит к этому большинству. Все мы склонны опираться на прежний опыт, когда сталкиваемся с новыми задачами. Таким образом, мы формируем свое будущее исходя из прошлых удач или по-

ражений. А ведь будущее — это чистый лист! Вы можете написать на этом листе все что угодно. Нет такого понятия, как «судьба», «предопределенность». Правда в том, что жизнь полна возможностей. Не позволяйте вашим картам убедить вас в том, что все давным-давно расписано и нельзя ничего изменить.

Запомните одно: если в прошлом с вами случилось что-то плохое, это не значит, что в будущем вас ждет то же самое. Например, вы расстались со своим деловым партнером из-за какого-то конфликта, и отныне вам придется вести свой бизнес в одиночку. Но означает ли это, что другие ваши партнеры отвернутся от вас? Конечно же, нет! Вся эта ситуация никак не повлияет на ваше будущее — если вы извлечете из нее правильные уроки. Например, научитесь отстаивать свои интересы. Или поменяете критерии для выбора деловых партнеров.

Еще раз повторю: нет такого понятия, как судьба. Иначе что бы это была за жизнь? Как печально выглядел бы наш мир, если бы прошлые неудачи имели власть над будущим! Я думаю, если бы Вселенная была устроена именно так, мы бы до сих пор жили в пещерах и питались сырым мясом.

К счастью, в мире есть сила, которая противостоит хаосу. Это стремление к эволюции, оживляющее нашу душу и позволяющее воплотить мечты в реальность.

Услышав эти слова, Джо почувствовал необыкновенную легкость. Он перевернул страницу и записал: «Не имеет значения, кто прав, а кто ошибается. Не стоит искать „истину“. Хорошая карта отличается от плохой тем, что позволяет войти в ресурсное состояние в данной ситуации».

Ричард перешел к более важным вопросам.

НЛП — это не то, чему можно научиться по учебникам. Вы учитесь НЛП на практике. Именно поэтому в каждый свой семинар я включаю массу техник и упражнений. И сегодняшняя наша встреча — не исключение. Вам предстоит на собственном опыте испытать множество приемов. Вы получите массу информации. Возможно, вы не все поймете сразу, но помните, что подосознание тоже учится.

Все это началось с простой идеи — побеседовать с теми людьми, которые были успешны в жизни. И узнать, какие бессознательные процессы они использовали.

В этот момент Эмили повернулась к матери и прошептала:

— Что он имеет в виду под «бессознательными процессами»?

Тереза спокойно ответила: «Бессознательные процессы — это способы, которыми ты создаешь мысли, чувства и действия. Осознав их, ты можешь произвольно улучшать или изменять их».

Эмили кивнула, обдумывая услышанное.

Второй моей задачей было – научить людей сознательно участвовать в этих процессах для решения своих проблем или приобретения определенных навыков.

То, что люди говорят или думают о своих действиях, часто сильно отличается от того, что они реально делают.

НЛП потому и считается революционным подходом, что оно впервые дало возможность влиять непосредственно на подсознание. Теперь у нас есть инструменты, чтобы избавиться от того, что нам не нужно, и заменить все это на то, что мы хотим.

Джо покачал головой. Безусловно, за прошедший год его жизнь изменилась самым кардинальным образом. Но идея о том, что можно изменить подсознание, казалась ему слишком смелой.

Тем временем Ричард продолжал семинар.

Никто из нас не родился с плохими привычками. Никто из нас не явился на этот свет с готовыми навыками или убеждениями. Почти все, что вы делаете, – результат научения. Например, вы научились ходить или автоматически пожимать руку.

Вы научились даже своим страхам! Знаете ли вы, что существуют только два естественных



страха? Страх громких звуков и страх падения — вот и все. Все прочие были нами усвоены. Некоторые из этих страхов полезны — такие как боязнь гремучих змей. Вам не нужно полностью избавляться от страха — надо просто научиться бояться определенных вещей в определенных обстоятельствах. Например, следует бояться изменять своему партнеру. Это фобия, которая вам точно не помешает.

Когда я начинал, люди часто говорили мне: «Вы не понимаете, Ричард, перемены — это долгий и болезненный процесс».

Да, я непонятливый человек — я отказываюсь принимать ограничивающие убеждения только потому, что мне так говорят. К тому же мой жизненный опыт говорил об обратном. Я много раз видел, как люди меняются в одночасье. И причиной этому становится не какое-то стрессовое событие — несчастье или катастрофа. Иногда достаточно ерунды, чтобы сознание раскрылось и человек стал мыслить совсем в другом направлении. Такие моменты переживал каждый из вас. Вы читали книгу, смотрели фильм или просто перекинулись парой фраз с незнакомцем где-нибудь в автобусе. И вдруг вы осознали нечто, имеющее огромный смысл. И поняли, что ваша жизнь уже никогда не будет прежней. Вам не нужно читать одно предложение в течение тринадцати лет, вы просто читаете его один раз и говорите себе: «Здорово! Это все проясняет!»

«С логикой этого человека не поспоришь», — подумал Джо.

Я часто слышал от специалистов всех мастей, что нужно «познать себя настоящего». И принять эту свою истинную сущность. А я утверждаю, что это все чушь! Если вам не нравится какое-то свое качество, какой смысл его «принимать»? Чтобы всю жизнь испытывать дискомфорт и на каждом шагу попадать в неприятности? Знаете, как застенчивые люди страдают от того, что не могут нормально общаться с окружающими? Что же теперь — они обречены на одиночество, раз в процессе взросления у них появилось это качество? Конечно же, нет! Стеснительность, лень, безрассудство, недалекость — все это не врожденные свойства характера, а приобретенные паттерны поведения. Эти паттерны можно и нужно менять. Вы можете стать таким, каким захотите.

В этой жизни неизменны лишь постоянные изменения. Вопрос в том, собираетесь ли вы менять направление своей жизни и решать, каким человеком вы станете, или же вы будете сидеть сложив руки в ожидании того, что произойдет?

С помощью НЛП вы сможете изменить свое мышление, чувства и поведение. Вы можете перепрограммировать свое сознание и взять под контроль те области жизни, которые вам наиболее важны. Это действительно чудодейственное

средство, но работает оно лишь в одном случае: когда вы применяете его на практике. Вкратце схема такова: вы должны определить проблему, исполниться решимости расправиться с ней, а затем пойти и осуществить задуманное!

Я хочу рассказать вам, как вы можете не только чувствовать себя так же прекрасно, как когда-то в прошлом, но и делать нечто большее. Я научу вас буквально прокачивать свой мозг!

Джо тихо засмеялся. Сама мысль о том, что с сознанием можно делать все что угодно, ему очень понравилась. Он вспомнил известное телешоу, где мастера с золотыми руками берут какую-нибудь ржавую ружлядь и превращают ее в новенький сияющий суперкар. «Хотел бы я так же преобразить свою жизнь!» — подумал Джо. В его памяти всплыл тот разговор с сестрой, когда она уговаривала его пойти на первый семинар к Ричарду. Тогда, год назад, Джо чувствовал себя абсолютно никчемным существом. Ему казалось, что он навеки застрял в роли неудачника и ничто на свете не может ему помочь. Джо горько усмехнулся. Если бы в тот момент кто-то сказал ему, что можно сделать из своей жизни все что угодно, — он бы счел такого человека или проходимцем, или сумасшедшим. Теперь все было иначе.

Ричард тем временем продолжал семинар.

Тогда же, в студенческие годы, я познакомился с Вирджинией Сатир. Произошло это так: ко мне пришел хозяин дома, где я жил, и сказал, что Вирджиния Сатир собирается поселиться неподалеку. Он попросил меня присмотреть за ней и убедиться, что ей тут достаточно комфортно. Таким образом, Вирджиния стала причиной того, почему я оставил занятия математикой и естественными науками и в конечном итоге стал одним из создателей НЛП. Она была весьма талантливым психотерапевтом и действительно помогала людям добиваться устойчивых результатов.

Никогда не забуду день, когда я впервые ее увидел. Я как раз был на улице — мне нужно было поменять масляный фильтр в машине. Внезапно она возникла передо мной, как видение. Высокая, в красных туфлях на каблуках, в платье ярко-зеленого цвета. На лице у нее были большие очки в роговой оправе. Она смотрела на меня улыбаясь. Я выпрямился и спросил, могу ли я помочь ей.

— Надеюсь, да, — сказала она. — Научите меня пользоваться дровяной печью? Иначе я рискую спалить дом.

Мы отправились к ней. По дороге я спросил:

— Я слышал о вас много лестного. Говорят, вы отличный психотерапевт. В какой именно области вы работаете?

— В области человеческого счастья, — последовал ответ.

Я был заинтригован: ведь именно это меня интересовало больше всего! Тогда я задал вопрос, многим ли пациентам ей удалось помочь.

— О да, — ответила она. — И больше всего меня радует то, что мой метод терапии оказался эффективным даже в самых безнадежных случаях.

— В каких, например?

— Например, при шизофрении, — ответила Вирджиния. — Я заметила, что если в палату к таким больным время от времени приглашать всех их родственников, то в некоторых случаях люди уже не кажутся душевнобольными.

Поскольку я изучал системы, ее метод показался мне крайне любопытным. Я попросил ее как-нибудь взять меня с собой в клинику, и Вирджиния согласилась. В том городе она проводила тренинги с персоналом психиатрической больницы. Все, что она делала, было абсолютно логичным. Ее подход отличался ясностью и систематичностью. Даже самые запутанные случаи она разбирала так, что все вставало на свои места. Доктора ее обожали. Они называли ее не иначе как «волшебницей». И считали, что своими успехами она обязана уникальному дару, которым Всевышний наградил ее при рождении.

В переводе на человеческий язык это означало, что те люди просто не хотели ничему учиться.

Они считали, что никогда не добьются тех же результатов, потому что не столь одарены. Они просто не хотели замечать, что в своей работе она использует практические методы, которым может обучиться любой врач!

Она понимала, что карта — это не территория, и возвела эту концепцию в степень откровения. Разумеется, она делала массу вещей — некоторым из них вы научитесь чуть позже. Но главная заслуга Вирджинии была в другом — она не интерпретировала метафорические высказывания людей, а воспринимала их буквально. Когда клиент говорил ей, что все «выглядит» плохо, Вирджиния предполагала, что человек говорит о картинке в своей голове. И если ей сообщали, как нечто «звучит», она знала, что люди ссылаются на то, что слышат внутри себя. Вирджиния понимала самое важное: людям нужен тот, кто будет «говорить на их языке», «смотреть на вещи их глазами» или — если угодно — будет способен «охватить умом их внутренний мир».

Джо был несколько озадачен. Как можно проникнуть во внутренний мир другого человека, если так сложно разобраться со своим?

Сейчас вы поймете, что я имею в виду. Однажды на прием к Вирджинии пришли муж и жена. Их семейная жизнь трещала по швам. Можно сказать, они были на грани развода и пришли к психотерапевту, практически не надеясь спасти отношения. Вирджиния попросила их описать свое видение ситуации. Жена тут же начала жаловаться на мужа.

— Он не делает по дому абсолютно ничего! Со стороны *выглядит* так, будто он там не живет. Я весь день хлопочу, чтобы дом *смотрелся* красиво, — а Боб просто разводит беспорядок.

— Что ж, я *вижу*, в чем дело, Люси, — сказала Вирджиния.

Эта женщина описывала картину в своей голове, и Вирджиния сразу же поняла это.

Затем Вирджиния посмотрела на мужа и спросила:

— А что думаете вы, Боб?

— Я думаю, что с ней просто невозможно нормально *разговаривать*, — сказал мужчина. — Она все время *кричит*! Даже если все *тихо* и спокойно — это не значит, что в следующую секунду она не взорвется бог весть по какому поводу!

Вы *слышите*, что муж использовал много «аудиальных» или «звуковых» слов?

Но вернемся к их беседе. Бобу Вирджиния ответила так:

— Что ж, я вас *услышала*. Скажите, Люси, вы пробовали с ним *разговаривать* спокойно?

— Это невозможно, — сказала Люси. — *Смотрите* сами: я поставила мусорное ведро у двери, чтобы Боб *увидел* его, когда будет уходить, и отнес на помойку. Когда я *глянула*, чтобы убедиться, что он это сделал, то *увидела*, что ведро все еще там! Он не вынес его и когда вернулся, и утром *картина* была точно такой же: ведро так и стояло у двери.

— Понятно, — сказала Вирджиния. — Ситуация более-менее *вырисовывается*. Ну что ж, Боб, вы *слышали* все. Что скажете на это?

— Да я ни слова от нее не *услышал* об этом проклятом ведре! Как я могу делать то, о чем она не *просит*? Она сразу начинает *кричать* и *обвинять*!

После небольшой беседы с обоими супругами — выбирая слова в соответствии с теми словами, которые они использовали, — Вирджиния пытается заставить Люси попробовать *объяснить* Бобу, что именно он должен *увидеть*. Но вместо этого Люси говорит еще об одной вещи, которая ее волнует.

— Он все время *говорит*, что любит меня, — продолжает Люси, — но никогда этого не *показывает*.

— А как он должен вам это *показывать*? — спросила Вирджиния.

— Я стараюсь быть красивой для него, — ответила Люси. — Мне бы хотелось, чтобы он замечал, когда у меня новая прическа или платье.



А еще я хочу, чтобы Боб хотя бы иногда дарил мне цветы.

— Понятно, — кивнула Вирджиния. — Сейчас я *покажу* вам кое-что, но вы должны хорошенько *представлять* себе все то, о чем я буду вам говорить.

Таким способом Вирджиния попыталась наложить визуальные переживания Люси на ее способность говорить и слушать. Вот что делало Вирджинию настоящим гением. Она повернулась к Бобу и стала переводить то, что хотела выразить Люси, в понятную ему форму.

— Боб, а сейчас я хочу, чтобы вы внимательно *выслушали* меня. Для Люси очень важно знать, что вы на нее *смотрите*. Вы постоянно говорите ей о своей любви — но этого мало. Дайте ей понять, что вы цените ее красоту. Ведь когда вы не *замечаете* ее новое платье или прическу, это для нее то же самое, как если бы вы день и ночь *говорили* самые нежные слова, а она бы не *слышала* их!

— Она и так их не слышит! — воскликнул Боб.

— Это все потому, что ей нужно, чтобы вы *сказали* ей, что *видите* ее новое платье, *смотрите* на нее, обращаете внимание на то, как она *выглядит*. Теперь вы меня *услышали*?

— Да, *звучит* убедительно, — ответил Боб и обратился к жене. — Когда я *смотрю* на тебя и *вижу*, как ты красива, мне хочется *сказать* тебе, как сильно я тебя люблю. Я просто не осознавал, что это нужно *сказать* вслух. Прости.

На лице Джо заиграла улыбка. Его подруга постоянно говорила о том, как ей видятся их отношения, в то время как Джо предпочитал говорить о них. «Это знание может оказаться полезным для наших отношений», — подумал Джо.

Его внутренний голос стал звучать намного уверенней.

Тем временем Ричард продолжал семинар.

Мы с Вирджинией задались целью разработать вербальные паттерны, которые наши ученики могли бы использовать для взаимодействия с самыми разными людьми. Я недаром так подробно передал всю беседу с этой супружеской парой. Я хотел, чтобы вы отследили каждый шаг, который делала Вирджиния, ловили каждое ее слово. Как вы могли понять, в ее методе нет ничего сверхъестественного. Каждый человек может научиться задавать такие же вопросы и тем самым выстраивать взаимопонимание. Чуть позже мы приступим к практическим занятиям, и у вас будет возможность потренироваться в этом. Мой ассистент, Алан, поможет вам. Не так ли, Алан?

Все присутствующие дружно повернули головы к молодому человеку, сидящему в дальнем углу. Алан с улыбкой кивнул.

Живя в горах Санта-Крус, я познакомился с одним англичанином. Его звали Грегори Бейтсон,

и он был моим ближайшим соседом. Человек острого ума, эрудит и великолепный профессионал в своей области. Мы сошлись с ним на почве психотерапии. Я дал ему прочесть рукопись своей первой книги — и к моему удивлению, мистер Бейтсон настолько заинтересовался темой, что даже написал предисловие к первому изданию. Как-то вечером он сказал мне: «Ричард, мне кажется, ты должен поехать в Аризону».

— Но зачем, Грегори? — удивился я.

— Там живет Милтон Эриксон, и тебе просто необходимо познакомиться с ним.

Это имя мне ни о чем не говорило.

— Эриксон? — спросил я. — А кто это?

— Ты действительно не знаешь, кто это? — воскликнул Бейтсон. — Это знаменитый врач и очень хороший психотерапевт. Я много раз посылал к нему своих пациентов, чтобы они затем рассказали мне, в чем заключается его метод. Так вот: никто из них и вспомнить не мог, что именно Эриксон делал с ними! Хотя улучшения были налицо.

Итак, мы полетели в Аризону, чтобы встретиться с этим парнем, которого — не без оснований — считали одним из величайших психотерапевтов в мире. Мы наблюдали за тем, как Милтон работает с клиентами. А когда вернулись, написали книгу, в которой попытались объяснить, каким образом он использует язык.

Видите ли, я считал Милтона особенным по трем причинам. Во-первых, он выдвинул теорию, что подсознание всегда слышит нас и мы можем общаться на разных уровнях понимания. Даже когда просто беседуем.

Во-вторых, Милтон понял, что эмоции заразительны. Если вам хочется, чтобы человек почувствовал себя хорошо, прежде всего вам самим нужно войти в прекрасное расположение духа.

Ну, и третья причина — это то, что Милтон абсолютно всех своих пациентов воспринимал как полноценных людей, равных ему самому. Каким бы безумным ни был человек, Милтон никогда не рассматривал это «безумие» как повод навечно упрятать человека в психушку.

А еще Милтон считал, что лекарства бесполезны, если вы принимаете глупые решения.

Милтон и Вирджиния никогда не отказывали в помощи людям. Когда Вирджиния начинала с кем-то работать, она не останавливалась, пока не наступали изменения. Для нее не имело значения, сколько времени она потратит — один час или двадцать пять. Она просто продолжала работу до тех пор, пока улучшения не становились явными. Милтон поступал точно так же. Я унаследовал от них эти важнейшие для психотерапевта качества — настойчивость и веру в результат. И если вы хотите, чтобы ваши усилия принесли плоды, вы должны выработать в себе такую же непреклонную решимость.

В завершение первой части мне хотелось бы сказать еще пару слов о том, что такое НЛП для меня. В первую очередь, это стимулирование того, что я предпочитаю называть «личной свободой». Я имею в виду способность управлять своим мозгом, своим поведением и, в конечном счете, своей жизнью. Это — главная мысль второй части семинара. А пока я предлагаю сделать небольшой перерыв.

Ричард покинул сцену, и публика потянулась в фойе. Джо налил себе кофе и вернулся в зал. Эдгар, казалось, не покидал своего места. Джо воспользовался возможностью расспросить об Алане.

— Итак, Эдгар, ты сказал, что тебе очень понравилось, как Алан проводит семинары.

— Понравилось — не то слово! — воскликнул Эдгар. — Он просто Оби-Ван Кеноби\* от НЛП! Да пребудет с ним сила! LOL!!!\*\*

Джо не верил своим ушам. Этот человек вслух сказал «LOL»! Джо едва удержался от усмешки.

---

\* Оби-Ван Кеноби — легендарный мастер-джедай, один из ключевых персонажей саги о Звездных войнах. — *Здесь и далее прим. пер.*

\*\* LOL — laughing out loud, буквально: «громкий смех». Распространенное сленговое выражение, характерное в основном для молодежной среды. Джо смущен, потому что слышит его от представителя старшего поколения.

— Чем же он так хорош? — сдержанно спросил Джо.

— Когда Алан ведет семинар, с первых же его слов ясно: он знает, о чем говорит, — объяснил Эдгар. — Но самое главное — он умеет донести это знание до каждого слушателя! Алан прекрасно чувствует любую аудиторию и может увлечь кого угодно. Он мастерски владеет чужим вниманием, а примеры, которые он приводит, всегда попадают в самую точку. Он всегда шутит в нужных местах и показывает, каким образом различные методы и идеи обеспечивают органичный процесс.

Эдгар вдруг сделал смешное лицо и, подражая мастеру Йоде, сказал каркающим голосом: «Умеет силу свою использовать он. Научит хорошую сторону видеть, пойми, он любого...»

Джо не мог удержаться от смеха. Эдгар и в самом деле был очень оригинальным парнем.

— К сожалению, я никогда не бывал на его семинарах. — Джо покачал головой. — Но мне кажется, я понимаю, что ты имеешь в виду. Алан очень помог мне на том семинаре год назад. Не знаю, как это у него получалось, но всякий раз, когда меня одолевали сомнения, он находил те самые слова, которые могли меня воодушевить.

Краем глаза Джо заметил, что в зал входит Эмили. Она казалась очень расстроенной. Сев на место, она отвернулась от Джо и закрыла

---

лицо рукой. Но Джо не успел поинтересоваться, все ли в порядке, — появилась Тереза, и Эмили тут же преобразилась. На лице ее заиграла улыбка. Всем своим видом девушка изображала веселость. Хотя Джо понимал, что это не его дело, он решил понаблюдать за Эмили и выяснить, что с ней происходит.

## Глава 3

---

# КАК ПОДДЕРЖИВАТЬ ХОРОШЕЕ САМОЧУВСТВИЕ

**К**ак только закончился перерыв, Ричард быстро вернулся на сцену.

Один из самых важных уроков, который я извлек, изучая работу Вирджинии и Милтона, состоит в том, что они всегда изменяли эмоциональное состояние клиента в тот момент, когда он думает о своих проблемах.

Если им удавалось заставить клиента думать о проблеме, когда у него хорошее настроение, это помогало им вызывать важные изменения.

НЛП создавалось для того, чтобы помочь людям лучше контролировать свое сознание. В сущности, мы занимаемся с вами именно этим. Вы должны понять, что можете вызвать у себя любое состояние, какое захотите и когда захотите. Вы можете научиться иначе относиться к определенной части своей личной истории.



На самом деле, вас создает не личная история, а ваша реакция на нее.

«Ого! — подумал Джо. — Вот это действительно открытие! Оказывается, мое прошлое не властно надо мной, — все дело в том, как я к этому отношусь».

Тем временем Ричард продолжал семинар.

Сорок лет своей жизни я посвятил тому, что называют «личной свободой». Или свободой выбора, если вам угодно. Я не собираюсь лишать вас способности сердиться или бояться. Все, что я хочу, — это дать вам возможность самим решать, *когда* и *из-за чего* сердиться или бояться. Так вы сможете извлечь пользу из отрицательных эмоций. Например, страх предупреждает вас об опасности и удерживает от необдуманных поступков. Конечно, я не имею в виду иррациональные страхи, например, боязнь ездить в лифте. А вот чего вы должны бояться по-настоящему — так это потратить всю жизнь на мысли о своих прошлых потерях и поражениях!

Джо снова задумался. Он все больше укреплялся в той мысли, что одной из причин его ссор с невестой было состояние напряжения, в котором они оба находились.

«Мне нужно следить за своим эмоциональным состоянием», — решил Джо.

А сейчас мы с вами проведем небольшой мысленный эксперимент.

Но прежде я объясню вам, как происходит сам процесс мышления. Мы «думаем» тремя способами: создаем мысленные образы и фильмы, разговариваем с собой и испытываем ощущения.

Когда кто-то задает вопрос о вашем прошлом, вы, как правило, рассказываете о том, *что* с вами происходило, а не *как* вы думаете об этом. Я обнаружил, что способ, которым вы думаете, определяет ваше самочувствие. Это значит, что вы можете помочь людям измениться, обучая их контролировать те фильмы, которые они создают в уме, и то, как они говорят с собой.

Я полагаю, что все вы не раз бывали в кинотеатре. И вам хорошо знаком «эффект большого экрана». Вы посмотрели в кинотеатре фильм и остались в полном восторге. Но при просмотре той же самой картины по телевизору вы не можете понять, чем она вам так понравилась в первый раз.

Джо кивнул. Такой случай произошел с ним совсем недавно.

Он посмотрел по телевизору один фильм, который не просто выглядел хуже, чем при просмотре в кинотеатре, — даже сюжет казался менее осмысленным!

Степень погружения в фильм зависит от размера экрана. Даже если содержание остается тем же самым, когда вы меняете качество картинки: размер, яркость, расстояние до нее, цвет, — все переживания изменяются.

Вспомните какое-нибудь неприятное событие, лучше всего недавнее, которое вы хотели бы выбросить из головы.

Джо сразу вспомнилась ссора с пьяным парнем — тот приставал к его невесте. Это случилось буквально пару дней назад.

Бьюсь об заклад, что это событие представляется вам в натуральную величину, так же ярко, как это было на самом деле.

Джо улыбнулся: так и было. Он вспоминал это событие в виде фильма на большом экране.

Теперь возьмите образ этого события и для начала уменьшите его размер. Затем отодвиньте его от себя подальше и сделайте картинку черно-белой. Если, вспоминая событие, вы слышите какие-нибудь голоса и звуки, постепенно уберите их вместе с яркостью изображения. А теперь постепенно уменьшайте размер картинки. Делайте это до тех пор, пока она не превратится в едва различимую точку. Когда ваше воспомин-

нение будет размером с хлебную крошку, просто забудьте о нем.

Джо старательно следовал инструкциям. Уменьшив картинку, он также сделал звук голоса того парня тише и представил, что сама сцена отдаляется все дальше и дальше. При этом он почувствовал огромное облегчение.

— Ну что? Вы себя чувствуете сейчас намного лучше, не правда ли?

Почти все в аудитории закивали.

Вот и прекрасно. По крайней мере, с одним неприятным событием вы разобрались. Оно не будет вас больше тревожить. Хотя... Некоторые люди беспокоятся о том, что эти воспоминания вернутся. Возможно ли это? Да, возможно. Но вы уже знаете, что с этим делать: просто повторите упражнение сначала. Прodelывайте это столько раз, сколько потребуется мозгу для того, чтобы навсегда забыть о произошедшем. А раз уж мы с вами начали экспериментировать, предлагаю вам попробовать еще один способ.

Почему-то люди, думая о прошлом, вспоминают в основном о грустных событиях. Но сейчас я предлагаю вам вспомнить о чем-то хорошем, может быть даже смешном. Знаю, знаю:

это трудно! А вы как думали: испытывать радость — тяжелая работа! А между тем веселые воспоминания — это волшебная мастерская, где вы можете создать любое счастливое событие!

Я предлагаю вам вернуться в ваш внутренний кинотеатр. Представьте, что вы сидите в зрительном зале, а перед вами — абсолютно пустой экран. Вот на нем появляется картинка из прошлого — что-то радостное, прекрасное, о чем вы неизменно вспоминаете с улыбкой. Очень важно, чтобы это воспоминание вызывало у вас положительные чувства. Если вы не ощущаете никаких эмоций, это не то, что надо. Ищите другое событие. Постарайтесь увидеть его в полном цвете и объеме. Услышьте то, что вы слышали тогда. Почувствуйте то, что чувствовали. Вы должны полностью погрузиться в свои ощущения — так, как будто все это происходит с вами здесь и сейчас.

Джо вспомнил, как они с невестой катались на яхте. Он тогда был в ударе: много шутил, рассказывал веселые истории, а она смеялась чистым, заливистым смехом. Всякий раз, вспоминая о том прекрасном дне, Джо чувствовал себя счастливым.

Резкий звук из передних рядов заставил его вернуться к реальности.

Какая-то дама зашлась в приступе смеха: видимо, то, что она вспомнила, было действительно очень смешным.

Ричард с улыбкой посмотрел на нее.

Ну что ж, я вижу, вы движетесь в правильном направлении! Итак, если всем вам удалось вспомнить такое же яркое событие, как у этой леди в первом ряду, то продолжим эксперимент. Зафиксируйте свое воспоминание на вашем внутреннем экране. А теперь представьте, что рядом с экраном находится рычаг с надписью «удовольствие». Мысленно поднимайте его вверх до тех пор, пока не достигнете верхнего значения. А чтобы ваша фантазия стала еще более осязаемой, реально сделайте этот жест рукой.

Возможно, некоторым из вас кажется, что все это нелепо. И все же я прошу вас — хотя бы в качестве эксперимента возьмите воображаемый рычаг и поднимите его вверх. Если же вы считаете, что будете выглядеть глупо, подумайте о том, что в вашей жизни есть множество вещей, которые выставляют вас в еще более неприглядном свете. Как правило, это те самые вещи, которые доставляют вам самые неприятные переживания. Уж если вы не стесняетесь выглядеть нелепо, когда вам плохо, — почему бы не сделать глупость ради того, чтобы почувствовать себя хорошо?

Джо улыбнулся. Ему вспомнилось, как они плыли на яхте по безбрежному морю. Он взял воображаемый рычаг и начал поднимать его. Вскоре

он почувствовал, как щемящее сладкое чувство наполняет его существо.

Поднимайте рычаг до тех пор, пока волна счастья не захлестнет вас полностью. Наблюдайте за своим состоянием. Позвольте радости, смеху, восторгу и другим великолепным ощущениям проникнуть в каждую клеточку вашего тела. Сделайте картинку ярче. Добавьте цвета, обратите внимание на детали. Пусть все будет так, как было тогда, позвольте себе погрузиться в то счастливое время, представьте, что все это происходит здесь и сейчас. И когда вы это почувствуете, дайте команду: «Да будет счастье!»

В этот момент Джо показалось, что за спиной у него выросли крылья. Это было удивительное ощущение полета, хотя он прекрасно понимал, что находится в зале, где проходит семинар.

Ричард тем временем продолжал объяснять.

То, что вы сейчас делаете, называется техникой якорения. Вы думаете о чем-то приятном, вызываете в памяти нужное ощущение и привязываете его к какому-то образу. В данном случае я предложил вам образ рычага. Это и есть якорь. Поскольку образ рычага появился вместе с приятным воспоминанием, ваше подсознание решило, что они связаны друг с другом. Отныне

всякий раз, когда вы возьмете в руки этот воображаемый рычаг, ваш мозг будет готов испытать то ощущение, которое вы «включите».

Это поистине потрясающая техника. Вы можете выбирать любое чувство и связывать его с любым якорем, будь то рычаг, прикосновение, слово или движение. А затем, в нужный момент, пользоваться этим якорем для того, чтобы войти в определенное состояние. Таким образом, вы действительно можете управлять эмоциями! А сейчас я дам вам несколько минут, чтобы вы насладились теми ощущениями, которые вызвали в себе с помощью этого рычага.

Джо закрыл глаза. Он чувствовал себя великолепно. Ему хотелось навсегда остаться в своем внутреннем кинотеатре. Но мягкий голос Ричарда заставил его очнуться.

Что ж, настало время возвратиться на землю. Теперь, когда у вас есть прочный якорь, вам не понадобится много времени, чтобы войти в состояние счастья. Можете проверить это прямо сейчас. Закройте глаза, снова возьмите рычаг, поднимите его вверх и скажите: «Да будет счастье!»

Джо попробовал — и с удивлением понял, что волнующее сладкое чувство вернулось к нему снова!



Так работают якоря. Только представьте себе, сколько времени и сил люди тратят на то, чтобы постоянно находиться в плохом настроении! А ведь все это время они могут быть счастливы — при помощи одного лишь воображения! Мне часто приходится слышать от клиентов, что они слишком заняты, что им некогда практиковать все эти техники. Но разве это не безумие: отказываться от того, ради чего мы все живем, — от счастья? Я знаю, что такое занятость, мне тоже приходится спешить; но как это может мне помешать наслаждаться каждой прожитой минутой? Все, что вы делаете, может стать чудом, особенно когда вы находитесь рядом с другими людьми. Только не забудьте войти в правильное состояние.

Всякий раз, когда ко мне на прием приходит новый человек, я спрашиваю его: умеете ли вы радоваться без всякой на то причины? Вопрос совсем не праздный! Ведь подавляющее большинство людей испытывают беспричинную грусть, тоску, раздражение, гнев. Или же специально вводят себя в это состояние — с помощью внутренних диалогов. Они снова и снова прокручивают в голове разговоры, которых никогда не было, переживают конфликты, которые никогда не случались.

Недавно ко мне пришла женщина. Интеллигентный человек, кандидат наук. Знаете, что ее беспокоило? «Шестнадцать лет я хожу к разным

психотерапевтам, но никак не могу перестать ссориться с мамой», — вот что она сказала.

— Вы живете вместе с матерью? — спросил я.

— Нет, — ответила она. — Моя мать давно умерла.

Не знаю, как у вас, а у меня от ее слов волосы встали дыбом.

— И при этом вы все время ссоритесь с ней.

— Я ссорюсь с ней у себя в голове, — уточнила она, как будто это ее оправдывало.

Можете ли вы себе представить такое? За свою сорокалетнюю практику я видел много странных вещей. Но самые жуткие события происходят не во внешнем мире — а в человеческих головах. То, что мои пациенты рассказывают о своем разуме, может ужаснуть любого. Только подумайте: шестнадцать лет ссориться — с кем? С покойником!

— А вы не пробовали просто прекратить это? — поинтересовался я.

Она посмотрела на меня как на сумасшедшего. По ее мнению, я был не в своем уме. А она, каждый день затевающая ссоры со своей покойной матерью, абсолютно нормальна!

Есть очевидная разница между реальным миром и тем, что вы воображаете внутри себя. Ваши мысли, ваше воображение, ваши чувства — все это функции разума. Но вы можете заставить свой мозг работать так, как нужно вам. Просто осознайте, что у голосов в вашей

голове есть регулятор громкости. Вы можете делать их громче или тише, вы можете заставить их говорить то, что захотите, и выбирать любую интонацию.

Джо записывал то, что сказал Ричард, и вспоминал первое свидание с любимой девушкой. Ах, если бы он знал тогда, что может контролировать все эти голоса в своей голове!

Их отношения развивались бы совсем в другом ключе. Из-за этих воображаемых споров между ним и его невестой и начались разногласия. Джо понимал: он должен начать с чистого листа. Теперь в его жизни все будет иначе.

Сейчас я расскажу вам об одном любопытном эксперименте. Группа ученых решила измерить электрическую активность бактерий из закваски для йогурта. Они взяли некоторое количество закваски, поместили в две чашки и в одну из них опустили измерительный провод. В другую чашу они налили немного теплого молока: ведь молочнокислые бактерии питаются молоком. Так вот: когда бактерии в чашке с молоком приступили к трапезе, бактерии в другой чашке стали бурно реагировать! Каким-то образом они узнали, что другую половину кормят!

Но самое интересное, что эти ученые пришли со своими результатами ко мне. Они спросили меня: «Ричард, как ты можешь объяснить, что

бактерии знают, когда у их соседей обед?» Я ответил: «Потому что они все близнецы».

— Ну, нет, — возразили ученые, — это не объяснение.

Тогда я сказал: «Может быть, так вам будет понятнее: йогурт чует йогурт». Естественно, ученые посмотрели на меня как на ненормального. Но я убежден в том, что все в мире в каком-то смысле наделено жизнью. Даже наши идеи живые. Именно поэтому так важны результаты эксперимента с йогуртом.

С этим йогуртом проделывали множество экспериментов. Ставили чаши в разные коробки, сделанные из дерева, металла, стекла. Ставили между ними электромагнитный барьер. Даже помещали в разные комнаты! Но результат был прежним: когда кормили одну половину бактерий, другая начинала бунтовать. Исследователи были в шоке. Они говорили: «Этому должно быть строгое научное объяснение!» Тогда я предложил им провести мой собственный эксперимент. Я знал, что могу поставить такую перегородку, через которую грибки не смогут «докричаться» друг до друга. Ученые только засмеялись. «Мы все перепробовали, Ричард, можешь даже не пытаться».

— Нет, не все, — ответил я.

Почему я был так уверен в себе? По той простой причине, что эти ребята принимали свои внутренние карты за реально существующую

территорию. Они не понимали, что мир устроен намного сложнее и разнообразней, чем они думают. Никакая наука не способна описать и объяснить все, что происходит в природе. Если верить лишь собственным картам, у вас просто не останется места для роста и совершенствования.

Тем не менее, они согласились дать мне немного закваски для эксперимента. И я на самом деле построил перегородку. И когда мы снова встретились с учеными и проделали прежний опыт, то голодная половинка бактерий никак не реагировала. Ученые были поражены и, разумеется, спросили, из чего сделана моя перегородка. Я разобрал ее, и они увидели, что это был всего лишь очень узкий аквариум, до краев наполненный йогуртом. Когда кормили одну половинку, вибрации сытости поглощались йогуртом, помещенным в аквариум. Поэтому голодная половинка оставалась глухой к тем «звукам», которые издавали сытые бактерии. Конечно, я не мог знать этого заранее. Я просто предположил, что родственные бактерии, разделенные на две группы, имеют общие вибрации. Вот почему так важно осознавать, что настроение, в котором вы находитесь, — это ваш основной рабочий инструмент. Если вы подавлены, то не можете рассчитывать на то, что поможете людям развеселиться.

Когда я сделал перегородку из йогурта, я понял, что вибрации могут передаваться. Если щипнуть фортепьянную струну, все струны с той же гармоникой завибрируют. Они просто понимают друг друга. Это означает, что если вы вечно всем недовольны, то будете знакомиться с такими же недовольными людьми или рядом с вами у людей будет возникать недовольство. Что посеешь, то и пожнешь.

Йогурт чует йогурт, а люди чувствуют людей. Если вы хотите вызвать у человека определенное состояние, сначала вызовите его у себя.

Джо осознал, что его эмоциональные состояния оказывают большое влияние на его девушку. Всякий раз, приходя с работы, всю накопившуюся за день усталость и раздражение он вываливал на свою подругу. Неудивительно, что к ночи она превращалась в настоящую фурию. «Может быть, все дело не в ней, а во мне? И мы ссоримся потому, что мое состояние передается ей?» Это было очередным потрясающим открытием.

Словно подтверждая его мысль, Ричард заговорил о том, как внутреннее состояние может привлекать или же отпугивать людей.

Как-то раз ко мне пришел один молодой и очень успешный мужчина. Карьера его сложилась прекрасно: он был главой компании. Но кое-что

беспокоило его не на шутку. Он боялся встречаться с женщинами! Когда я спросил, есть ли у него хобби, он ответил: «О да! Горные лыжи. Я обожаю прыгать с трамплина».

— Вы хотите сказать, что забираетесь на высокую гору, чтобы затем скатиться по крутому склону и взлететь, как птица? — спросил я.

— Именно так.

— Но при этом боитесь женщин.

Он кивнул.

— Что ж, — поддержал я его, — признаюсь, порой женщины меня тоже пугают. Особенно когда дерутся из-за последней пары сапог в черную пятницу.

В зале послышался смех.

— Вы поняли, что я сделал? Я заставил его осознать всю нелепость его ситуации. В некоторых случаях люди должны понимать, что ведут себя глупо. Если вы слишком серьезно относитесь к проблемам, то они становятся более реальными. На самом деле это просто иллюзии. Вы можете наступить на гвоздь и сильно пораниться. При этом вам по-настоящему больно, однако можно научиться контролировать даже эту боль.

Так вот, этот парень буквально каменел в присутствии женщин. Это отравляло ему жизнь. Я посмотрел ему прямо в глаза и ска-

зал: «Поговорим как мужчина с женщиной. Вы надеваете на ноги пару досок, натираете их воском, съезжаете с горы на огромной скорости — и пулей несетесь в пространство. Вы пролетаете сотни метров без парашюта, каждый раз рискуя разбиться. И, тем не менее, это вас не пугает».

— О нет! — воскликнул он. — Это меня возбуждает!

— А когда вы видите симпатичную девушку, которая в одиночестве сидит за столиком в кафе и тихо-спокойно пьет кофе, вы впадаете в ступор?

— О, да. — Он сразу поник.

— Тут явно что-то не сходится. — Я покачал головой. — Спрыгнуть с горы — не страшно. А подойти и познакомиться — страшно.

— Я знаю, это выглядит по-идиотски... — Он был очень смущен.

— Да, потому что это так и есть! — ответил я. — Давайте сделаем вот что. Когда вы испытываете возбуждение — прямо перед прыжком?

— Да.

— А теперь представьте, что вы стоите на вершине горы. Вспомните это чувство и прокрутите его в своем теле. Усиьте его как можно больше. Теперь я хочу, чтобы вы спустились вниз, вышли на улицу и поздоровались с первой приглянувшейся вам девушкой. Если вам снова станет страшно — просто представьте, что вы стоите на вершине горы и готовитесь к прыжку. Это



единственное, что может вам помочь. Запомните: вам нужно только поздороваться. Сделайте это и сразу же возвращайтесь назад.

Хотите узнать, что произошло потом?

Ричард с улыбкой посмотрел на публику.

— Его не было десять, двадцать минут, полчаса, час. В конце концов, я забеспокоился и послал за ним моего помощника. Через пять минут тот вернулся и сказал, что этот стеснительный джентльмен просил передать, что больше не нуждается в моей помощи.

— Почему? — поинтересовался я.

— Наверное, потому что сейчас он сидит в кафе неподалеку и беседует с одной очень привлекательной особой!

Джо рассмеялся. Эта история напомнила ему то, как он познакомился со своей невестой. Ему было прекрасно знакомо чувство страха и неловкости. Перед тем как заговорить с ней, Джо был уверен, что она не найдет в нем ничего, что было бы достойно внимания. «Как странно, — подумал он, — мы вместе уже год, и нам так хорошо друг с другом. А ведь когда-то я боялся и слово сказать в ее присутствии!»

— Эта история — прекрасный пример того, как вы можете использовать уже знакомые вам при-

ятные чувства для того, чтобы менять жизнь.  
Простите, мэм, как ваше имя?

Ричард обратился к женщине, сидящей в первом ряду.

Джо узнал ее: это была та самая дама, которая так нервно рылась в сумочке перед началом семинара.

Он понял, что сейчас произойдет что-то весьма любопытное.

Женщина выглядела очень смущенной. Лицо ее покраснелось, губы подрагивали.

— Лиз, — преодолевая стыд, ответила она.

— А чем вы занимаетесь, Лиз? Я имею в виду, когда не волнуетесь.

Лиз была так изумлена, что не могла выдавить из себя ни слова. Ричард только улыбнулся.

— Не удивляйтесь, Лиз. У вас на лице написано все, что вы чувствуете. В буквальном смысле. Вы знаете, что с таким напряженным лицом вы никогда не почувствуете себя спокойно и уверенно?

Лиз покачала головой.

— Когда мы улыбаемся, в мозге выделяются гормоны счастья. А когда хмуримся и сжимаем

губы – в организм попадают гормоны стресса. Так что улыбайтесь чаще, чтобы получить дозу хорошего настроения! Итак, Лиз, чем вы зарабатываете на жизнь?

— Я учительница, — тихо сказала женщина.

— Учительница? Вот это да! В таком случае вам как никому другому нужно контролировать свое внутреннее состояние! Потому что дети – это тот же самый йогурт! И если вы хотите, чтобы этот йогурт был счастлив и здоров, то должны окружить его правильными вибрациями, если вы понимаете, что я имею в виду.

Надеюсь, Лиз не откажется помочь мне с одним интересным экспериментом. Но сначала сделаем небольшой перерыв.

Джо не мог дождаться окончания кофе-брейка. Что за эксперимент? Как будет вести себя Лиз? Удастся ли ей справиться с волнением?

Перерыв кончился. Публика неспешно возвращалась на свои места, а Джо просматривал записи. Как много нового он узнал сегодня!

На сцену вышел Ричард. Он пригласил Лиз подняться к нему. Это далось ей с большим трудом. От волнения она почти не могла дышать: это было видно по тому, как она хватала ртом воздух.

— Лиз, я хочу показать одну технику, которая поможет вам раз и навсегда справиться с волнением. Но сначала ответьте на один вопрос. Сколько времени вы волнуетесь? Я имею в виду, сколько часов каждый день у вас уходит на то, чтобы беспокоиться, тревожиться, стесняться и чувствовать себя не в своей тарелке?

— Ох, — вздохнула она. — Очень много!

Джо едва сдержал смешок. По крайней мере, она ответила честно! «Но как же это глупо — почти всю свою жизнь находиться в подобном состоянии», — подумал он.

От этой мысли ему вдруг стало грустно. Джо понял, что, по сути, ничем не отличается от этой бедной женщины. Он тоже тратил слишком много времени на неприятные чувства.

— Я очень рад, что вы ничего не скрываете от меня, Лиз. Мы справимся с этим, поверьте мне. Но, прежде чем мы приступим к эксперименту, я хочу спросить вас вот о чем. Когда вы избавитесь от волнения, что вы будете делать со всем этим временем? Ведь у вас освободится множество часов, которые раньше были заняты тревогой. Это действительно меня беспокоит, потому что у вас уже вошло в привычку тратить столько времени на волнения. И когда они уйдут, ваш разум, скорее всего, найдет себе

другое неприятное занятие. А мне бы этого совсем не хотелось.

Поэтому, если вы хотите, чтобы ваша жизнь изменилась к лучшему, вы должны во всем мне доверять и делать то, что я говорю. Итак, приступим. Садитесь на стул, Лиз, и закройте глаза.

А теперь вспомните о каком-нибудь очень приятном событии. В вашей жизни наверняка было время, когда вы чувствовали себя великолепно. Вернитесь туда. Я хочу, чтобы вы полностью погрузились в те прекрасные ощущения.

Ричард сделал паузу, чтобы Лиз вспомнила свои переживания. Она нахмурилась, пытаясь сосредоточиться. Было видно, что это дается ей с трудом.

— Вспомните что-нибудь настолько приятное, что, возможно, не сможете рассказать нам об этом.

**Лиз покраснела, на ее лице появилась улыбка.**

— Очень хорошо, Лиз! Об этом я и говорил. Одно приятное воспоминание может мгновенно изменить вашу физиологию. Это показывает, какой мощью обладает сознание. Именно такую реакцию вам нужно вызывать и усиливать, чтобы вы могли использовать ее каждый день. Тогда жизнь станет поистине фантастической.

А теперь, Лиз, прислушайтесь к своим телесным ощущениям и постарайтесь определить,

где расположено это прекрасное чувство? Откуда оно берет начало? Куда движется?

Лиз помолчала несколько секунд, а потом сказала: «Оно начинается в животе и поднимается вверх».

— Вверх, отлично. А куда оно уходит, когда исчезает? Куда оно уходит, когда вы прекращаете думать о нем?

— Оно течет по рукам и выходит наружу! — Лиз вскинула руки и развела их в сторону.

— Давайте сделаем так, чтобы это чувство не покидало вас. Погрузитесь в то прекрасное воспоминание, прочувствуйте то, что чувствовали тогда, и позвольте этому ощущению подниматься вверх. Но теперь, прежде чем оно уйдет, вытолкните его из тела и верните обратно в тело в то место, где оно начинается, чтобы оно двигалось по кругу. Начните прокручивать его.

Лиз попыталась сосредоточиться и улыбнулась.

— Прокручивайте это ощущение быстрее, думая о том воспоминании. Еще быстрее. Представьте, что вы вращаете его, словно светящееся колесо. Увеличивайте скорость, пусть эта энергия радости и удовольствия вибрирует внутри вас.

Лиз засмеялась. От бывшего напряжения не осталось и следа. Она была счастлива!

— Прекрасно! Не стесняйтесь, продолжайте наслаждаться! Я хочу, чтобы вы испытали эту радость сполна! Чем быстрее вы мысленно возвращаете эту энергию, тем плотнее она становится. И в какой-то момент вы чувствуете, что достигли предела, что ваше настроение изменилось окончательно и бесповоротно. Вот именно тогда и начинает меняться ваше окружение. Возможно, кто-то спросит, что с вами такое. А вы будете просто смотреть на них и улыбаться.

Джо поймал себя на том, что тоже улыбается. Он оглянулся: в зале явно что-то произошло! Люди, сидевшие со строгими сосредоточенными лицами, тихо смеялись. Им было весело! «Ричард прав, — подумал Джо. — Настроения заразительны».

— Когда вы чувствуете себя хорошо и радостно, вам хочется, чтобы это состояние длилось как можно дольше и не уходило никогда. Порой, когда мы испытываем счастье, к нему примешивается опасение, что все это ненадолго. Я очень хорошо это понимаю: жизнь может сложиться так, что вы снова столкнетесь с событием, которое когда-то заставило вас погрузиться в пучины страха. Что ж, на этот случай в НЛП тоже суще-

ствует техника, которую Лиз может продемонстрировать вам прямо сейчас. Вы согласны, Лиз?

**Женщина кивнула.**

— Теперь подумайте о том, что заставляет вас испытывать тревогу. Представьте, что вы видите эту неприятную ситуацию в виде кинофильма на экране, и перед вами находится регулятор яркости. Быстро поверните регулятор на полную яркость, чтобы экран стал почти белым и фигуры на нем были едва различимы.

**Делая это, Лиз слегка дернулась на стуле.**

— Отлично! Сделайте это еще раз. Представьте неприятное событие. Затем быстро увеличьте яркость картинки, чтобы она превратилась в белый экран. Повторите еще раз. И еще. Теперь, воображая эту ситуацию в будущем, возьмите то приятное чувство, которое вы ранее прокручивали, уберите неприятные мысли с помощью увеличения яркости и снова прокрутите внутри себя приятное чувство.

Возможно, вы услышите внутренний голос, который скажет: «Больше никогда!»

Или просто почувствуете освобождение.

Видите ли, у всего на свете есть предел. Если вы чувствуете, что с вас хватит, то просто прекращаете делать то, что вам неприятно. Просто



задумайтесь о том, сколько времени вы потратили на плохие чувства! А ведь все эти часы, дни и годы вы могли посвятить удовольствиям! Впрочем, не поздно все исправить: ведь жизнь продолжается.

Итак, представьте себя в сложной ситуации в будущем, но в этот раз превратите в белый фон любую негативную картину и почувствуйте, как приятное чувство все быстрее прокручивается в вашем теле, — и посмотрите, что произойдет.

А теперь остановитесь, подумайте об этой ситуации и посмотрите, как вы будете себя чувствовать. Вы можете представить какие-нибудь неприятные ощущения?

На лице Лиз отразилось удивление. Женщина вскинула брови, а затем улыбнулась. Весь ее вид говорил о том, что тревоги нет. Ее состояние осталось прежним!

— Истина заключается в том, что если вы находитесь в правильном состоянии, то сможете достичь чего угодно. Но если вы не в силах изменить собственное настроение, то как можно ожидать, что в вашей жизни вообще что-то изменится?

В начале своей научной карьеры я плотно занимался теорией информации. У меня был совершенно особый взгляд на вещи. Однажды мне пришло в голову, что должна быть какая-то

базовая причина для изменений. Для того чтобы выяснить это, я решил провести один эксперимент. Я пошел в редакцию местной газеты и дал объявление о том, что разыскиваю людей, которые избавились от своих страхов. Откликнулось около сотни человек. Я опросил их всех. Каждому я задавал один и тот же вопрос: «Как вы перестали бояться того, что пугало вас больше всего на свете?»

Они все рассказывали мне примерно одно и то же. Это выглядело примерно так: «Ну, после нескольких лет страхов мне все это так надоело, что я сказал: „Все. С меня хватит. Это была последняя капля“». Затем они останавливались, хлопали себя по лбу и говорили: «В тот момент я смотрел на себя и видел, насколько глупо испытывать страх».

Тогда я записал следующее.

1. Хлопните себя по лбу (возможно, по желанию!).
2. Диссоциируйтесь – то есть увидите себя со стороны.
3. Понаблюдайте со стороны за тем, как вы делаете это.

Я решил испробовать эту технику на одном из моих пациентов. Как раз в то время я проводил сеансы с одним молодым человеком из Уэс-сингтона. Всякий раз, когда он пытался уехать из города, у него случались панические атаки. Когда он пришел ко мне на очередной прием,

я попросил его закрыть глаза и представить, как он едет в своей машине по городу, подъезжает к окраине... А затем понаблюдать за собой — но в роли Супермена, летящего рядом с машиной. Когда он все это вообразил, я спросил его: «Что происходит сейчас с человеком, который сидит в машине?» Пациент ответил: «Он развернул автомобиль у границы города». — «А Супермен? Где он сейчас?» — «О, он полетел дальше!»

Несмотря на то что страх все еще оставался, какая-то часть его сознания все же смогла вырваться за пределы города. Вы можете попробовать эту технику сами. Например, если вы боитесь кататься на американских горках, просто представьте, что наблюдаете за тем, как вы катаетесь. Понимаете, это совершенно два разных переживания: сидеть на сиденье вагонетки и наблюдать за этим. Вы смотрите на ситуацию с другой точки зрения и, как следствие, испытываете совершенно другие чувства. Поэтому, если вы хотите изменить чувства, вызываемые какой-то ситуацией, просто посмотрите на нее под новым углом.

Эта техника и эксперимент с кинофильмом, который мы с вами провели раньше, тесно связаны друг с другом. Изменение точки зрения — это просто еще один параметр сознания наряду с яркостью и размером картинки. В НЛП эти параметры называются *субмодальностями*.

А теперь поаплодируем Лиз.

Лиз отправилась на свое место. Джо отметил, что сейчас Лиз выглядела намного более уверенной, чем прежде. От растерянности и волнения не осталось и следа.

Джо с интересом слушал рассказ Ричарда о субмодальностях.

— Итак, что такое субмодальности? Все картинки в вашей голове имеют определенный размер, цвет, вид. Это может быть динамичная картинка — как кино, а может быть застывший кадр. Картинка может звучать, может молчать. Может быть яркой и насыщенной или же черно-белой. Звук может исходить как справа, так и слева; приближаться или отдаляться. Все эти параметры невероятно важны. Выполняя какое-либо мысленное упражнение, вы должны учитывать все свойства картинки. Почему это так важно? По одной простой причине: определив характеристики картинки, вы можете их менять — и тем самым влиять на свое состояние!

Он подошел к краю сцены и встал напротив того места, где сидела Лиз.

— Скажите мне, Лиз, сколько времени занял наш с вами эксперимент? Минут пять-семь?

Женщина широко улыбнулась и кивнула.

— Итак, пять-семь минут на то, чтобы раз и навсегда вычеркнуть из своего сознания дурные чувства и вернуть себе прекрасное расположение духа! Мы с вами проделали серьезную работу, не так ли, Лиз?

Ответом ему был залиvistый смех. Ричард, казалось, был озадачен. Он сурово посмотрел вниз.

— Я не понимаю, что тут смешного! Вы что, забыли, сколько у вас проблем? А как же боль и страдания? Неужели вы хотите вот так запросто выбросить все, чем вы жили столько лет? Может, пока не поздно, вернем все как было? На самом деле, когда ко мне приходит очередной пациент, мне совершенно необязательно знать, с какой проблемой он пришел. Моя задача — изменить его настроение. Очень часто люди сопротивляются переменам, они хотят вернуть себе свои прежние проблемы. Но я рискую вернуть им не ту проблему...

Лиз окончательно развеселилась. Лицо ее покраснелось от смеха.

— Лиз, нельзя же так относиться к серьезным вещам! Вспомните все те неприятности, которые вгоняли вас в тоску! Как же ваше привычное волнение? А тревога? Неужели вы сможете жить без постоянного стресса?

Лиз смеялась все громче и громче.

— Я не верю своим глазам! Думаю, вам стоит порыться в памяти и найти событие, которое заставит вас ужаснуться! Вы ужасный пациент, Лиз! С вами просто невозможно работать! Вспомните, сколько ошибок вы совершили в жизни! А скольких вещей вы должны стыдиться? Почему же вы смеетесь?

Лиз не могла ответить: очередной приступ смеха заставил ее схватиться за живот. Этот смех был так заразителен, что в зале то и дело раздавались смешки. Публика была готова взорваться от смеха. Ричард хитро оглядел присутствующих.

— Интересно, что будет, если каждый раз, когда к вам подступают страх и тревога, вы начнете произвольно смеяться? Вот где магия, вот где волшебство! Когда кажется, что обстоятельства против вас, вы просто входите внутрь себя, изменяете образы в своем сознании и то, как вы разговариваете с собой, и заставляете сознание испытывать самые приятные чувства! Это то, что я называю «парадоксальной терапией».

Этот метод помог молодому человеку, который боялся женщин. Как только он изменил свое отношение к тому, что с ним происходило, его проблема ушла сама собой! Порой мы ничего не можем поделать с теми трудностями,

которые перед нами встают. Но мы можем изменить точку зрения и посмотреть на них с другой стороны. Я убежден: нет никакого смысла рыться в детских воспоминаниях. Если, будучи ребенком, вы пережили тяжелый опыт, то, вспоминая о нем, рискуете еще больше испортить себе жизнь.

Кстати, о детях. Лиз, я хочу попросить вас кое о чем. Сегодня вы получили хороший урок, так постарайтесь преподать его своим ученикам! Не нужно учить их техникам НЛП — просто, когда вы будете общаться с детьми, сохраняйте позитивный настрой и веселое настроение. Вы ведь наверняка замечали: когда вам грустно или тревожно, даже мелкие неприятности воспринимаются чуть ли не как конец света? Вы не задумывались о том, что ваше раздражение, волнение и страх могут передаваться детям? И наоборот: когда вы настроены позитивно, вам гораздо проще управляться с классом?

Лиц помолчала секунду. Джо обратил внимание, каким приветливым и спокойным было ее лицо.

— Вы правы, — ответила она. — Если утром я встаю не с той ноги, то заранее знаю, что день будет тяжелым. Дети словно с ума сходят...

Ричард перебил ее.

— Не вздумайте вообразить, что обладаете какими-то экстраординарными способностями

ми! То, что вы можете предсказать, как поведут себя дети, еще не значит, что вы экстрасенс. В каком бы настроении вы ни проснулись, у вас есть выбор. Теперь вы умеете настраивать свое состояние сознательно. А значит, управлять настроением своих учеников. Поработайте с этим, Лиз. Ваша жизнь станет намного проще.

Лиз чуть прищурилась и сосредоточенно посмотрела куда-то вдаль. Было видно: мысль о том, что она с помощью своего внутреннего состояния может повлиять на детей, была для нее новой.

— А чтобы каждое утро вставать с той ноги — просто поставьте кровать к стене!

Эти слова вызвали у женщины новый приступ смеха.

Ричард повернулся к аудитории.

— Ну, а теперь у каждого из вас есть немного времени испытать эту технику на себе. Выберите себе партнера, познакомьтесь и начинайте. Решите между собой, кто будет первым. Покопайтесь в памяти и вспомните событие, в котором вы как бы «застряли». То, что заставляет вас испытывать страх, тоску, чувство беспомощности. Такие события представляют для вас большую опасность. Ведь все эти чувства ограничивают вашу решимость. Всякий раз, сталкиваясь



с подобной ситуацией, вы начинаете колебаться и, в конце концов, упускаете возможность изменить свою жизнь к лучшему. Что в свою очередь приводит к новому витку депрессии. Вы жалеете об упущенных возможностях, ваша самооценка падает, уверенность в себе сходит на нет. Этим можно заниматься до конца жизни! Но если вы проработаете негативные чувства, связанные с каким-то событием, то можете действительно изменить свое будущее!

Джо заерзал на стуле. Ему не терпелось приступить к практике. Но Ричард продолжал давать инструкции.

— Я хочу, чтобы вы ввели своего партнера в состояние, в котором он будет чувствовать себя по-настоящему хорошо. Секрет в том, чтобы вы сами сначала вошли в это состояние. Помните — йогурт чует йогурт. Итак...

1. Посмотрите внутрь себя и подумайте о том, что заставляет вас почувствовать радость, восторг, вдохновение. Представьте, что вы сидите в кинотеатре и смотрите на это радостное событие. Теперь сделайте изображение большим и ярким, чтобы усилить эти чувства.

2. Пусть ваш партнер сделает то же самое. Попросите его прокручивать это приятное чувство внутри тела, пока он не придет в полный восторг.

3. Попросите партнера вспомнить событие, которое до сих пор заставляет его тревожиться. Пусть это событие предстанет на его внутреннем экране в виде застывшего кадра. Затем он должен увеличивать яркость до тех пор, пока образ этого события не превратится в белый экран. Сделайте это два или три раза в быстром темпе.

4. Пусть ваш партнер прокрутит это замечательное чувство в своем теле и наполнится ощущением невероятного комфорта.

Как только вы проделаете все это, вы сможете изменить отношение партнера к тревожной ситуации. Кроме того, вы дадите ему главное — свободу. Отныне он сам сможет прекрасно себя чувствовать, когда больше всего в этом нуждается.

Итак, приступайте.

Джо выбрал в качестве партнера Терезу. С его первого семинара прошел год — и за это время молодому человеку удалось преодолеть свою застенчивость в отношении женщин. Благодаря этому у него появилась невеста. Тем не менее, в профессиональной сфере Джо все еще испытывал затруднения. Сегодня он осознал, что не использовал навыки НЛП на работе, и это сильно отражалось на его взаимодействии с клиентами. Всякий раз, назначая встречу, он боялся, что на переговорах обязательно «ляпнет» какую-нибудь глупость. Или забудет все те слова, кото-

рые так тщательно готовил. Особенно же он волновался, когда ему приходилось разговаривать с человеком тет-а-тет. Ему все время казалось, что он слишком надоедлив и люди хотят от него поскорее избавиться. С этой проблемой он и решил поработать.

Они сели друг напротив друга и начали выполнять упражнение.

Для начала Тереза сама вошла в нужное состояние, а затем стала работать с Джо. Она заставила его заглянуть в свое сознание и вспомнить то время, когда он чувствовал себя на вершине блаженства. Джо припомнился один удивительный уик-энд, когда он вместе со своей подругой уехал за город. В тот день он веселился так, как никогда. Улыбка не сходила с его лица. Ему было действительно хорошо. Когда Джо дал понять, что поймал нужную волну, Тереза попросила его увеличить картинку на внутреннем экране, сделать ее более живой и яркой.

— В каком месте рождается чувство блаженства? — спросила она. — Прокручивай его в своем теле.

Затем Тереза попросила Джо подумать о проблеме, которая его беспокоила. Через пару недель должна была состояться одна важная встреча — всякий раз, думая об этом, Джо сильно нервничал. Вот и сейчас он почувствовал, как тревога незаметно овладевает им. Но Тереза велела ему представить регулятор яркости и крутить его

до тех пор, пока картинка не станет совсем белой. Джо проделал это несколько раз, а затем она попросила его еще раз прокрутить в теле приятное чувство.

— Теперь снова подумай о предстоящей встрече, — попросила Тереза. — Что ты чувствуешь?

Джо улыбнулся. Он понял, что больше не боится! Это привело его в восторг. «Какая мощная техника! — подумал он. — Я использовал ее всего один раз, и ситуация полностью изменилась. Что же будет, если я начну это практиковать регулярно?»

То, что произошло, удивило и обрадовало его. Возможно, застенчивость не была врожденной чертой его личности. Возможно, это просто состояние ума.

Затем они поменялись местами, и Джо помог Терезе решить проблему, которая ее беспокоила. Несмотря на то что Тереза давно и успешно практиковала приемы НЛП в своей жизни и работе, все же она сталкивалась с некоторыми трудностями, когда дело доходило до общения с конфликтными клиентами. Люди, настроенные агрессивно, заставляли ее чувствовать себя беспомощной. Она теряла уверенность в себе.

Теперь Джо был ее психотерапевтом. Он находился в чудесном настроении, а потому ему не составило особого труда помочь Терезе. Он заставил ее пройти через все этапы. Сначала Тереза вспо-

мнила день, когда она была невероятно уверена в себе. Затем прокрутила это чувство в своем теле. А потом подумала об одном агрессивном клиенте, с которым должна была встретиться на днях. Так же как и Джо, она представила себе этого человека на большом экране и увеличила яркость до предела. Когда изображение исчезло, она представила, как приятное чувство прокручивается у нее внутри.

К концу упражнения Тереза словно ожила. Плечи распрямились, глаза засияли, в ней чувствовались уверенность и сила.

Ричард вернулся на сцену.

— Ну, как вам это понравилось? Забавно, не правда ли? А вы заметили, что, когда вы думали о приятных вещах, ваш партнер тоже начинал улыбаться? Настроение — как инфекция: передается по воздуху. Общаясь, мы неизбежно влияем друг на друга. Вот почему вы должны создавать и поддерживать хорошее настроение не только здесь, на семинаре, но и в своей повседневной жизни. Когда вы думаете о романтических отношениях, вспоминайте только приятные моменты. Ну, а если случаются какие-то плохие вещи — просто смотрите на это событие со стороны. Видите ли, если любовные отношения у вас ассоциируются со ссорами, конфликтами и тем, что партнер делает неправильно, — вы будете злиться все время.

Если вам случится подумать о какой-нибудь неприятности, представьте ее в виде черно-белого снимка полароида.

Отодвиньте картинку так далеко, чтобы она превратилась в маленькую ничтожную точку, и вскоре она не будет вас беспокоить.

Все на свете излучает энергию. Если вы будете генерировать энергию счастья, радости и восторга, то люди вокруг вас начнут делать то же самое. При этом они могут даже не осознавать, что происходит. Все эти процессы идут на подсознательном уровне. Главное — чтобы ваше состояние было устойчивым и сильным.

Ну что ж, вот и настало время обеда! Через полтора часа я жду вас здесь. Предупреждаю сразу: вторая часть семинара может для кое-кого из вас стать сюрпризом!

Ричард покинул сцену под бурные аплодисменты.

Джо, Тереза и Эмили направились в небольшой ресторанчик неподалеку. К ним присоединился и Эдгар. Пока они ждали, когда принесут заказанные блюда, Джо спросил Терезу: «Сегодня утром ты сказала, что твердые убеждения могут мешать учебе. Можешь объяснить, что ты имела в виду?»

— Плохи не сами по себе убеждения, — уточнила Тереза. — Плохо, когда они становятся препятствием на пути к новому знанию.

— Все равно непонятно, — признался Джо.

— Хорошо, я сейчас поясню. Помнишь, Ричард в начале своего выступления сказал, что карта — это не территория. Я понимаю это так: если ты, придя сюда, не столкнулся с чем-то таким, что заставило тебя изменить свои мысли — значит, ты вписал эту информацию в свою старую карту. Некоторые люди настолько непоколебимы в своей позиции, что могут адаптировать к своим убеждениям все что угодно. Вот что я имела в виду.

Джо слушал Терезу очень внимательно. Тут он заметил, что Эмили ведет себя как-то странно. Она не слушала мать, взгляд ее был направлен куда-то вдаль. Что-то явно беспокоило девушку, но она не хотела подавать вида. Когда Джо поймал ее взгляд, она тут же отвела глаза.

— Это то же самое, — продолжала Тереза, — что пытаться вставить квадратную палочку в круглое отверстие. Тот, кто не готов встать на иную точку зрения, твердо убежден, что все палочки должны быть круглыми. И что же происходит в этом случае? Человек либо «обстругивает» квадратную палочку — то есть искажает информацию, либо отбрасывает ее как ложную, то есть отказывается видеть часть реальности. Убежденность служит хорошим цементом для веры в собственную правоту. А сомнение дает возможность принять иную картину мира. Оно побуждает нас найти квадратное отверстие для квадратной палочки. Вот почему я всегда гово-

рю, что без путаницы нет ясности. Ты не сможешь узнать о себе или об окружающем мире ничего нового до тех пор, пока не изменишь или не расширишь свою карту. Замешательство всегда предшествует открытию. Путаница — это путь к пониманию.

— И если ты внимательно наблюдал за Ричардом, — добавил Эдгар, — то наверняка заметил, что он заставляет нас формировать новые убеждения. Но в то же время безжалостно разрушает старые — те, которые мешают нам меняться. Например, убеждение в том, что изменения обязательно должны происходить медленно и болезненно.

— У меня такое ощущение, что вы двое знаете об НЛП все, — сказал Джо с оттенком зависти.

— Серебро в волосах — признак мудрости, — улыбнулся Эдгар.

— Кстати, — спросил Джо. — Я хотел спросить, как тебе удается соединять психотерапию и НЛП?

— Легко и просто! — задорно откликнулся Эдгар.

— Но разве между ними нет противоречий? — удивился Джо.

— Абсолютно. НЛП предлагает дополнительные инструменты для того, чтобы люди эффективнее взаимодействовали. Эти инструменты тем и хороши, что их можно применять в самых разных ситуациях. Думаю, это объясняет, почему НЛП занимаются люди столь разных профессий.



— А как ты сам пришел в НЛП? — спросила Тереза у Эдгара.

— Ну, люди моей специальности рано или поздно узнают о работах Ричарда Бэндлера. Я всегда был жаден до всего нового. Я постоянно ищу подходы и методы, которые могли бы повысить мою квалификацию как специалиста. Всякий раз, когда ко мне приходит трудный клиент, я понимаю: пришло время попробовать что-то неизведанное. Я открыт для всех новых идей. Возможно, потому что любопытен по своей природе. В любом случае, трудности держат меня в тонусе. Проблемы мотивируют меня.

— Скажи, что дало тебе НЛП? — спросил Джо.

— Многое. Но одну вещь мне хочется выделить особо. Когда клиент ведет себя безобразно, я всегда напоминаю себе еще один важный принцип НЛП: что бы ни сделал человек — это всегда лучшее решение на данный момент. Да, этот выбор может быть разрушительным или парадоксальным. Но он основан на той картине мира, которая есть у человека внутри. Помогите человеку расширить его карту мира, и он будет принимать более правильные решения.

Джо очень понравилась эта идея о том, что нужно понимать и уважать чужие карты. «Моя карта, — размышлял он, — отражает то, как я вижу мир. И она же определяет мой способ взаимодействия с людьми. Если же я общаюсь с че-

ловеком, чья карта отличается от моей, то мы оба испытываем трудности. Нам трудно понять друг друга».

Джо решил, что отныне он будет уделять больше внимания тому, что думают другие люди.

Тут в разговор включилась Эмили.

— Значит ли это, — спросила она, — что, когда я не могу что-то объяснить одному из моих друзей, это происходит потому, что его карта отличается от моей? Просто иногда я слушаю человека и думаю: «Молчи, дурак, за умного сой-дешь».

Джо усмехнулся. Все же Эмили была такой непосредственной! Кто бы мог подумать, что девушке в ее возрасте приходят в голову мысли, которые можно услышать разве что от умудренного жизнью старца за кружкой пива где-нибудь в ирландском баре.

— Да, дорогая, — улыбнулась Тереза. — Все это из-за разницы между вашими картами. И поэтому, когда в следующий раз тебе не понравятся чьи-то слова, подумай: что если смысл коммуникации состоит не в том, что ты хотела сказать, а в полученной реакции?

Эмили бросила на нее недоуменный взгляд.

— Это один из принципов НЛП, — пояснил Эдгар. — Если ты хочешь, чтобы общение с кем-то было более эффективным, то судишь об этом по той реакции, которую получаешь от человека. То есть если ты получаешь желаемую реак-

цию, то коммуникация была успешной, а если ты не получаешь эту реакцию, у тебя есть возможность добиться своего, попробовав другие действия.

— Другими словами, — попыталась резюмировать Эмили, — дело не столько в том, чтобы другой человек правильно меня понял, сколько в том, чтобы я сама сделала так, чтобы он меня понял.

— Можно и так сформулировать, — кивнул Эдгар. — А вы что на это скажете?

Он взглянул на Терезу.

— Пожалуй, я с вами соглашусь. При такой установке вы никогда не потерпите неудачу в общении, поскольку реакция другого человека становится обратной связью, которая позволяет вам понять, двигаетесь ли вы в правильном направлении. Безусловно, это значит, что вам придется взять на себя полную ответственность за коммуникацию, и если вы не получаете желаемый результат, вам нужно действовать по-другому.

— Именно так, — подтвердил Эдгар. — Всегда нужно помнить о том, что люди не умеют читать твои мысли. Если, конечно, ты не разговариваешь с джедаем.

Тереза хихикнула.

— Конечно, люди способны догадаться о том, что вы имеете в виду, но в итоге они могут реагировать только исходя из того, как поняли смысл сказанного, даже если ошиблись, — сказал Эд-

гар. — Тонкость моей профессии состоит в том, что, если мы хотим, чтобы люди адекватно реагировали на наши слова, мы должны говорить им, а не с ними. Это значит, что нужно постоянно отслеживать реакции других людей на то, что мы говорим, и при необходимости изменять коммуникацию, а не просто предполагать, что они поймут то, что мы хотим донести до них.

Джо ел, тщательно обдумывая то, что он услышал за обедом. Он был очень доволен собой. В семинарах ему больше всего нравилось то, что можно было знакомиться с новыми людьми, делиться с ними своим опытом и идеями.

## Глава 4

---

# КАК СТАТЬ ИСКУСНЫМ КОММУНИКАТОРОМ

**Д**о окончания перерыва было еще около тридцати минут. После обеда Джо направился в ближайший парк: ему хотелось немного прогуляться в одиночестве. А заодно опробовать техники, которые Ричард давал в первой части. Он думал о предстоящих встречах с клиентами и старался убрать из головы все негативные мысли, связанные с переговорами. К своей великой радости он понял, что НЛП действительно работает! Теперь Джо мог контролировать свои чувства. Молодого человека переполняла гордость: наконец-то он взял на себя ответственность за свою жизнь! Джо решил поэкспериментировать с субмодальностями. Он представлял себе неприятные сцены из прошлого или воображаемого будущего. Уменьшал их изображение, убирал цвет и звук. Все это действительно помогало. Но, тем не менее, был еще один аспект, который

беспокоил молодого человека. Джо никак не мог справиться с критикующим внутренним голосом. В конце концов Джо решил, что должен поработать с этим. Он сделал тембр этого голоса более приятным. Он повторил это несколько раз и после этого почувствовал себя намного лучше.

Удовлетворенный результатами прогулки, он вернулся в аудиторию. На сцене появился доктор Бэндлер. Началась вторая часть семинара.

— Сегодня вы узнали много нового, не так ли? Теперь вы умеете контролировать чувства и влиять на других с помощью своего внутреннего состояния. Наше настроение передается другим людям, даже если мы с ними не разговариваем. Йогурт чует йогурт.

А теперь я скажу, чем мы займемся во второй половине дня. Начиная изыскания в области человеческой коммуникации, я старался отбирать те приемы, которые работали лучше всего. Я анализировал не только свои разговоры с пациентами в процессе терапии, а вообще все контакты с людьми — дружеские, случайные, деловые и так далее. На основе этих данных я строил модели наиболее успешного общения. И понял, что самые эффективные продавцы, бизнес-лидеры, учителя, врачи и психотерапевты пользуются общими приемами. Прежде всего, все отлично умели устанавливать раппорт при общении с другими людьми. Они умели до-

носить свои мысли четко, конкретно и убедительно. Они прекрасно знали, какие вопросы следует задать, чтобы человек моментально почувствовал себя лучше.

Но ведь я обещал вам сюрприз! И сюрприз этот — в том, что следующую часть семинара проведет Алан. Это один из лучших моих учеников и великолепный тренер. Он научит вас устанавливать раппорт и познакомит с репрезентативными системами. Давайте поприветствуем Алана!

Джо аплодировал вместе с другими участниками семинара, пока Алан шел к сцене. Ему было интересно узнать, насколько хорош его давний знакомый как тренер. Джо улыбнулся, глядя на Алана. «Возможно, ему нужно чье-то доброжелательное отношение», — подумал он.

Когда Алан вышел на сцену и пожал руку Ричарду, он казался очень уверенным в себе. Он поблагодарил Ричарда и сразу начал семинар.

— Всем добрый день! Я надеюсь, вы отлично пообедали и готовы к новым открытиям. Нас ждет потрясающее путешествие! Вы уже знаете, что с помощью НЛП можно очень быстро изменить свое эмоциональное состояние. А теперь я предлагаю вам сосредоточиться на том, как вы можете улучшить качество своего общения. Думаю, вам будет интересно узнать о моем опыте.

Я пришел в НЛП, потому что испытывал настоящие трудности с общением. Меня никак нельзя было назвать компанейским парнем. Как собеседник я был полный ноль. Чаще всего я молчал, а когда меня о чем-то спрашивали, я страшно нервничал. Поэтому я избегал компаний и уклонялся от любых контактов с людьми. Как вы понимаете, это сильно влияло на всю мою жизнь. Я упускал массу возможностей! Я случайно узнал об НЛП и сразу же записался на курс. Каково же было мое удивление, когда я узнал, что существует множество приемов, которые могут мне помочь!

**Джо слушал его с недоверием. Разве может быть так, что Алан, такой раскованный и уверенный в себе, когда-то испытывал трудности в общении!**

Самое большое открытие заключалось для меня в том, что, оказывается, я могу влиять на свою способность налаживать отношения с другими людьми. Я понял, что можно стать более приятным человеком, и это изменило мою жизнь.

Так или иначе, первый шаг в любой коммуникации — это найти взаимопонимание с другим человеком. Для этого мы используем раппорт. Позвольте мне объяснить вам, что такое раппорт. Это незримая, но очень прочная связь, которую вы выстраиваете между собой и сво-



им собеседником. Эта связь позволяет вам лучше почувствовать другого человека, найти точки соприкосновения с ним. Когда два человека действительно хорошо ладят друг с другом — это значит, они находятся в раппорте.

Установление раппорта — это естественный процесс. Мы используем раппорты каждый день, только называем это по-другому: взаимопонимание, сопереживание, сочувствие, сопричастность, настроенность на чужую волну. Это для нас так естественно, что мы считаем раппорт чуть ли не врожденной способностью человека. Вспомните, что говорили люди о Вирджинии Сатир. «Она умеет творить чудеса!» Ее воспринимали как человека экстраординарных способностей. Но, к счастью, кое-кто понял, что ее действия основаны на определенных паттернах мышления и коммуникации, а также смоделировал их, чтобы любой человек мог овладеть этими навыками.

Вот в чем главное достоинство НЛП: оно учит людей обращать внимание на то, что происходит вокруг нас. Ричард и его коллеги заметили: когда два человека действительно хорошо ладят, они стремятся присоединиться к паттернам коммуникации друг друга на всех уровнях, вербальном и невербальном. Они обнаружили, что если вы сознательно присоединяетесь к паттернам коммуникации другого человека, у вас возникает ощущение глубокой связи с ним.

Хочу обратить ваше внимание, что я не говорю о подражании. Если вы будете повторять за человеком каждое слово или копировать каждое его движение, то очень скоро у него появится желание набить вам рожу. Присоединяться — значит тонко и постепенно подстраиваться к отдельным элементам коммуникации другого человека. Речь идет не только о вербальной коммуникации. Также важны тон голоса, скорость и размеренность речи. Для установления раппорта имеют большое значение поза, движения головы, жесты, положение ног и рук и так далее.

Для того чтобы удостовериться в словах Алана, Джо украдкой посмотрел на Терезу и Эмили. Удивительно! Но обе они слушали ведущего в одной и той же позе: чуть наклонившись вперед и подперев рукой подбородок.

На самом деле, лучше всего присоединяться к дыханию. В начале каждого контакта постарайтесь прислушаться к дыханию собеседника. А затем начинайте дышать с той же скоростью и периодичностью вдохов и выдохов. Высший пилотаж — это когда вы делаете это уже на автомате. Опытные специалисты присоединяются к дыханию мгновенно. Для них это так же естественно, как ходьба или управление автомобилем. Вы тоже должны тренировать этот навык

до степени автоматизма. Это то, что должно работать в фоновом режиме, — иначе все ваше внимание будет сосредоточено только на дыхании, и вы не сможете следить за всем остальным.

Но все достигается практикой. Как только вы научитесь автоматически присоединяться к паттернам другого человека, вы сможете вызывать у него те же чувства, которые испытываете вы, и заставлять его повторять ваши действия. В НЛП это называется «подстройка и ведение». Эффект от такой техники особенно заметен, когда вы разговариваете с закрытым и абсолютно не настроенным на контакт человеком. Сначала вы подстраиваетесь к нему, а затем начинаете постепенно изменять свой язык тела, становясь более открытым. Тогда ваш собеседник таким же образом изменит свой язык тела. Все происходит так...

**Алан сделал шумный глубокий вдох, задержал дыхание и медленно выдохнул через рот.**

**Джо поймал себя на том, что сделал то же самое!**

**А теперь ответьте мне честно: кто из вас повторил за мной этот вдох и выдох?**

**Джо оглянулся: почти все присутствующие подняли руки!**

**Лицо Алана осветилось широкой улыбкой.**

Об этом я вам только что говорил. Видите, как естественно и незаметно это происходит? Возможно, вам будет интересно, что я только что проделал? Давайте по частям разберем, что такое раппорт. Он состоит из множества компонентов, как вербальных, так и невербальных. Вы уже знаете о дыхании, позе и жестах. Но мы с вами общаемся, прежде всего, с помощью речи. Когда люди говорят с вами о чем-то, они демонстрируют свою картину мира и делают это с помощью слов, которые используют. А теперь вернемся чуть-чуть назад.

Как было неоднократно сказано, карта — это не территория. Наш мозг отражает реальность совсем не в том виде, в котором она существует на самом деле. Мы получаем информацию с помощью пяти чувств — а значит, эта информация представлена для нас пятью различными способами. По существу, все сводится к внутренним образам, звукам и ощущениям. Два оставшихся чувства — обоняние и вкус — имеют ограниченную сферу действия. В НЛП эти модальности восприятия известны как репрезентативные системы. В качестве примера того, как можно работать с репрезентативными системами, Ричард рассказал вам один из клинических случаев из практики Вирджинии Сатир, а также показал, как контролировать репрезентации, изменяя их субмодальности, то есть параметры репрезентаций.

Хотя все мы имеем одинаковый набор чувств, все же каждый из нас отдает предпочтение какой-то одной репрезентативной системе. Одни люди предпочитают мыслить визуальными образами, другие воспринимают мир на слух, а третьи полагаются на телесные ощущения. Это нужно знать не для того, чтобы делить людей на типы, а чтобы понимать, как человек думает в конкретной ситуации.

Джо снова вспомнил о своей подруге. Теперь ему было совершенно понятно, что в восприятии мира она опирается в основном на визуальную модальность. «Удивительно, но я не обращал на это внимания, пока мне не рассказали о репрезентативных системах», — подумал он.

Если вы знаете, к чему присматриваться и прислушиваться, то вы становитесь на шаг ближе к пониманию того, как люди представляют мир, а это, в свою очередь, помогает вам устанавливать раппорт на более глубоком уровне. Когда люди говорят с нами, они используют слова, связанные с определенными модальностями восприятия. Эти слова сообщают нам о репрезентативной системе собеседника. Если вы будете внимательно слушать, то заметите, что для какой-то части людей характерны фразы: «это *выглядит* как...», «я *вижу* это так...», «на мой *взгляд*». Другая часть людей будет говорить:

«я вас *услышал*», «*звучит* логично», «ваши слова *созвучны* моим мыслям». А третий тип людей в разговоре употребляет такие сочетания, как: «я *чувствую*, что вы правы», «я *уловил* вашу мысль» или «этот костюм хорошо *сидит* на мне».

Алан говорил энергично, так что Джо едва успевал записывать. Слушая Алана, он вспомнил случай с супружеской парой, пришедшей к Вирджинии на консультацию. Те двое тоже не могли найти общий язык из-за того, что использовали разные репрезентативные системы.

Зачем нам нужно знать, как человек воспринимает мир? В первую очередь для того, чтобы понять, на каком языке с ним разговаривать. Если ваш собеседник использует слова, связанные с визуальной модальностью, вам тоже нужно пользоваться описанием зрительных образов, чтобы у него перед глазами была четкая картина. Если человек использует аудиальные выражения — дайте ему возможность быть услышанным и говорите так, чтобы он тоже вас слышал. Если же он использует слова, связанные с телесными ощущениями, ухватитесь за эту возможность и добейтесь твердого понимания. Это поможет людям почувствовать, что вы говорите с ними на одном языке.

Был ли кто-нибудь из вас недавно в отпуске? Можете рассказать о своих впечатлениях?

Эдгар поднял руку и сразу же начал говорить:

— Я только что вернулся из Рима. Красивейший город! Я был очень впечатлен огромными зданиями, которые, тем не менее, вписываются в классический вид. Я целыми днями любовался на достопримечательности и наблюдал, как живут современные римляне. Я считаю Рим самым живописным городом на земле.

Алан перебил его.

— Звучит потрясающе! А вам удалось пообщаться с местными жителями? О чем вы с ними говорили?

Джо посмотрел на Эдгара: тот выглядел растерянным.

— Они... — Эдгар запнулся, словно не знал, что сказать. — Я видел... Знаете, когда с ними общаешься, они так машут руками!

В зале послышались смешки.

Алан продолжил.

— Вы поняли, что произошло? Эдгар нарисовал нам великолепную картину красивого города. Но когда я спросил его об аудиальных переживаниях, у него словно отшибло память. Может быть, кто-то еще хочет рассказать о своем отпуске?

— Я недавно была в Индии, — неуверенно сказала женщина из второго ряда. — Но не думаю,

что смогу описать это, основываясь на репрезентативной системе.

Алан улыбнулся.

— А вы попробуйте.

— Хорошо, — кивнула женщина. — Индия мне понравилась невероятно. Там я чувствовала глубокую связь с этой древней культурой. Просто находиться там для меня — уже блаженство. Знаю, многим не по нраву индийский климат, жаркий и влажный, но я чувствовала себя там отлично.

— Так значит, Индия вас привела в восторг. А как вы общались с индийцами? Комфортно ли вам было рядом с ними?

— О, да! — воскликнула дама. — Индийцы такие трогательные, такие эмоциональные, такие доброжелательные! Они приветствовали меня так, словно я им родня! Я чувствовала себя как дома. Индия — это страна с огромным любящим сердцем.

И снова в зале послышался смех. Джо тоже улыбнулся: он понял, что Алан на этот раз присоединился к репрезентативной системе, которую использовала эта дама. В ее речи было много слов, связанных с телесными ощущениями, и он отвечал ей так же. Поэтому они прекрасно поняли друг друга.



— Когда вы присоединяетесь к репрезентативной системе, используемой собеседником, он начинает чувствовать, что между вами устанавливается раппорт. Если же вы отсоединяетесь от нее, человек чувствует себя не в своей тарелке — как вы могли видеть, — поскольку он не слышит ничего, что вызывает в нем резонанс.

Джо заметил, что в последней фразе Алан использует все три репрезентативные системы. Следующие слова ведущего объясняли, зачем он это сделал.

— Когда вам приходится иметь дело с большой аудиторией — такой, как эта, — и вы хотите присоединиться к предпочитаемой репрезентативной системе присутствующих, вам нужно использовать все системы по очереди. Тем самым вы убьете сразу двух зайцев: установите раппорт и лучше донесете свою мысль до каждого человека.

Но что-то я заговорился. Давайте-ка попробуем все это на практике! Предлагаю вам выполнить одно упражнение. Разбейтесь на пары. Первый человек будет говорить, а второй — внимательно наблюдать за языком тела своего собеседника. При этом жесты и позы второго должны быть абсолютно противоположны невербальным знакам, которые подает первый. Кроме того, когда второй будет отве-

чать первому, он должен говорить с другим темпом речи и использовать другую репрезентативную систему. Тем временем первый человек будет отмечать свои переживания и то, какие эмоции у него вызывает второй человек.

Затем второй человек, продолжая слушать первого, должен незаметно привести свои слова и язык тела в соответствие с тем, что делает его визави. При этом первый человек снова отмечает свои переживания.

После этого поменяйтесь ролями и повторите упражнение. Я оставляю вас на пятнадцать минут.

Джо стал вертеть головой, чтобы найти себе партнера. Он встретился взглядом с хорошенькой молодой женщиной. Она улыбнулась и помахала ему рукой. Джо подошел и сел рядом.

— Привет, я Джо, — представился он.

— Я Кэролайн, актриса, — ответила женщина.

— Что привело тебя сюда, Кэролайн?

— Недавно я пережила кризис в творческой и личной жизни, — она потупила взгляд. — Год назад у меня обнаружили рак груди, и мне пришлось нелегко. То, что я пережила, изменило все мое мироощущение. Но теперь мне намного лучше, и я хочу вернуться на сцену. Правда, сделать это нелегко, поэтому я обратилась к книгам по самопомощи и открыла для себя НЛП.

— Ого! — воскликнул Джо. — Это просто невероятно! Тебе пришлось через многое пройти — но ты справилась, и это чудесно!

— Спасибо, Джо. — Ее глаза засияли. — Это был долгий путь через боль. Но я многое узнала о себе. Теперь я больше всего в жизни хочу исполнить свою мечту. Днем я работаю, а вечером хожу к педагогам, чтобы готовиться к прослушиваниям. Кстати, — она грустно усмехнулась, — знаешь, что чаще всего спрашивают у начинающей актрисы?

— И что же?

— «Кофе и булочку, пожалуйста!»

— Значит, ты подрабатываешь в кафе? — понимающе спросил Джо.

— Да, — кивнула Кэролайн. — Пока не повезет с прослушиванием, нужно на что-то жить.

— Ясно, — сказал Джо. — Может, начнем упражнение? Хочешь рассказывать первой?

— Я к твоим услугам, — ответила она.

Джо внимательно присматривался к тому, как сидит Кэролайн, какие жесты она использует. Когда она положила ногу на ногу и чуть склонилась вбок, Джо немедленно сел прямо. Когда она в разговоре приблизилась к нему, он отстранился.

Это было похоже на игру, и Джо веселился от души. Но Кэролайн выглядела все грустнее и грустнее. Слушая ее, он заметил, что она говорит, как она смотрит на вещи и на чем она фокусируется, поэтому он стал использовать слова,

связанные с телесными ощущениями: «я чувствую, что тебе это важно» и «я уловил твою мысль». Она же все больше раздражалась, в то время как Джо получал удовольствие — и даже не скрывал этого. Через пять минут Кэролайн пришла в бешенство.

— Джо, если ты сейчас же не прекратишь надо мной издеваться, я тебя ударю! — в гневе воскликнула она.

Джо хихикнул, но все же извинился. «Ничего себе, какая она чувствительная!» — подумал он. Когда Кэролайн немного успокоилась, он стал понемногу менять стратегию.

Теперь он точно повторял ее позы и использовал слова, которые соответствуют ее репрезентативной системе. И это сработало! Кэролайн начала улыбаться, шутить. Она выглядела абсолютно расслабленной и спокойной.

Затем они поменялись ролями. Кэролайн прекрасно справлялась со своей задачей: не прошло и двух минут, как Джо почувствовал раздражение. «А она не такой уж и нытик!» — решил он.

Кэролайн могла видеть, что у Джо нарастает ощущение дискомфорта. Она посмотрела на него торжествующим взглядом:

— Что, неудобно ходить в ботинках не по размеру? — рассмеялась она. — Видел бы ты сейчас свое лицо!

— Ладно, квиты! — сквозь зубы проговорил Джо. — Теперь присоединись ко мне.

— Это скучно, — вздохнула Кэролайн. — Подначивать гораздо веселее.

Когда они закончили, Джо решил, что сегодня же вечером, когда вернется домой, применит эти навыки.

Вскоре на сцену вернулся Алан.

— Я вижу, все уже закончили. Есть ли какие-нибудь вопросы или комментарии?

Он оглядел зал. Ни поднятых рук, ни реплик, ни даже недоуменных лиц.

— Даже так! Похоже, у вас все получилось. Неплохо повеселились, правда?

В зале послышался смех.

— Сейчас мы перейдем к одной очень большой и важной теме. Но прежде я хочу еще кое-что сказать о тех техниках и моделях общения, которые мы изучаем. Как вы понимаете, за все годы существования НЛП было изобретено множество техник. В рамках одного семинара их невозможно даже перечислить, не говоря уже о том, чтобы испытать, поэтому сегодня мы с вами касаемся только базовых концепций, которые помогут вам в повседневной жизни. Прежде всего, НЛП — это установка, и в этом отношении Ричард является истинным мастером.

Установление раппорта и использование репрезентативных систем — это фундамент НЛП. Без этого вы не сможете стать настоящим мастером коммуникации. Сейчас я познакомлю вас с еще одним фундаментальным понятием, известным как метамодель.

Ричард вместе с Джоном Гриндером разработал метамодель еще на заре НЛП. Она была создана на основе наблюдений за тем, как самые успешные психотерапевты — такие как Вирджиния Сатир, — задавали вопросы клиентам, чтобы помочь им добиться улучшений в жизни.

Метамодель имеет три основные функции: уточнить информацию, выяснить подробности и помочь человеку раскрыть свою модель мира.

Алан подошел к флипчарту, висевшему в правом углу сцены, и написал:

1. Уточнить информацию.
2. Выяснить подробности.
3. Раскрыть модель мира человека.

— Модель — это карта мира. Вам это о чем-то говорит?

— Карта — это не территория, — слышалось из зала.

— Вот именно! Каждый раз, когда мы общаемся с другим человеком, мы ориентируемся на свои

собственные карты. Мы опускаем, искажаем и обобщаем информацию. Мы делаем это, чтобы сэкономить время и силы — иначе наши разговоры длились бы вечно. Например, на вопрос: «Как дела?» мы обычно отвечаем: «Отлично». Как вы понимаете, за этой парой слов стоит масса самой разнообразной информации, которую мы просто удаляем, чтобы не терять время.

Создавая карту реальности, мы неизбежно опускаем, обобщаем и искажаем информацию, которую получаем от наших органов чувств. Описывая — себе или другому — эту карту с помощью слов, мы также опускаем, обобщаем и искажаем информацию о карте.

Что значит «уточнить информацию»? К примеру, вы приходите домой, а жена сообщает вам, что случилось нечто ужасное. Что это значит? Взорвалась плитка и ужин сгорел? Разбилась ваша любимая ваза? Кто-то угнал машину? Или, не дай бог, кто-то умер? Когда вам говорят, что конкретно случилось, вы выясняете подробности — то есть стараетесь получить как можно более подробную информацию о случившемся. Если мы пользуемся метамоделью, то задаем правильные вопросы, которые помогают восстановить полную картину.

А вот свежий пример из моего личного опыта. Один молодой человек сообщил мне, что не умеет быть «душой компании».

Алан встретился глазами с Джо. Джо густо покраснел, вспомнив их утренний разговор.

Тогда я спросил его: а что это значит — быть «душой компании»? Он ответил, что чувствует неуверенность в обществе других людей, не знает, о чем с ними говорить. Таким образом, я переключил его внимание с того, кем он *является*, на то, что он *делает*. А с этим уже проще работать.

Уточняя информацию и узнавая подробности, мы нащупываем путь для решения проблемы. Например, того молодого человека можно было спросить: со всеми ли людьми он чувствует неуверенность, или только с конкретными личностями? Если мы конкретизируем, то отдаляемся от своей карты и подходим к реальной территории.

Джо знал, что эти вопросы адресованы ему. «Что значит „быть душой компании“? С кем конкретно я чувствую себя неуверенно?» — задумался он. Тем временем Алан продолжал семинар.

Таким образом, метамодель позволяет человеку обогатить его карту мира. И такие люди, как Вирджиния Сатир, прекрасно понимали это. Поэтому один из важнейших навыков, которые вам следует приобрести, это умение задавать правильные вопросы. Например, если кто-то



говорит вам: «Меня все ненавидят», вы прекрасно понимаете: это обобщение, и оно не отражает всей правды. Хотя бы потому, что подавляющее большинство жителей планеты Земля знать не знают о существовании этого человека. Как же они могут его любить или ненавидеть? Таким образом, мы уже можем удалить из этого сообщения слово «все».

В таких случаях речь идет всего лишь о конкретных людях, с которыми у человека напряженные отношения. И этих людей не так уж и много. Когда вы называете их имена и выясняете подробности конфликта, проблема становится управляемой. Используя метамоделю, вы заставляете человека сомневаться в своих убеждениях. Это создает возможность для того, чтобы человек мог изменить убеждения на более эффективные и полезные.

Конечно, для начала вы можете поставить под сомнение свои собственные опущения, обобщения и искажения.

**Джо был заинтригован: эта метамоделю казалась ему действительно мощным инструментом коммуникации. Он также подумал, что она идеально подойдет для изменения некоторых его ограничивающих убеждений.**

Чем ближе вы подбираетесь к реальным сенсорным переживаниям, тем легче вам решать

проблемы. Поэтому старайтесь как можно подробнее описывать то, что вы видели, слышали и чувствовали. Подробное описание чувственного опыта — это верный способ детализировать вашу карту.

Ну, а теперь я дам вам список вопросов, которые работают в любых ситуациях. Они будут полезны вам как в деловых переговорах, так и при общении со своими детьми-подростками. Эти вопросы я задаю всем: клиентам, менеджерам, психологам, учителям, продавцам, участникам семинаров. Вы тоже должны использовать эти вопросы, чтобы получить ясное представление о том, что говорит человек. Это абсолютно необходимо — в противном случае вы рискуете получить то, чего не заказывали. Предположим, вы руководитель компании и приглашаете коуча для того, чтобы он провел тренинг по управлению стрессом. И вот к вам является некто в желтой рясе, зажигает ароматические свечи и просит вас и ваших коллег войти в контакт с животным-проводником, бить в там-там и бегать голышом по коридорам. Вы сочли бы его сумасшедшим, не так ли?

**В зале послышался смех.**

А причина ведь только в том, что, прежде чем договариваться с коучем, вы не выяснили, ка-

кой метод «управления стрессом» он использует. В бизнесе, как, впрочем, и в частной жизни, так много путаницы именно потому, что люди не пытаются прояснить — что же имеет в виду другой человек. Когда вы кого-то нанимаете, вы просто обязаны проговорить все детали. И вы, и ваш исполнитель должны знать: что конкретно он будет делать, каким способом и когда. Уточняющие вопросы позволяют убедиться в том, что вы и ваши партнеры понимаете задачу одинаково.

Джо покачал головой. Он вспомнил, сколько раз присутствовал на деловых переговорах с крупными руководителями, где звучали сплошь пафосные слова и загадочные аббревиатуры. На таких встречах Джо чувствовал себя дилетантом, потому что не знал половину терминов. Позже он обнаружил, что многие участники таких переговоров сталкиваются с той же проблемой! Вопросы метамоделей могли помочь ему лучше понять своих коллег.

Алан тем временем перевернул страницу флипчарта и на чистом листе записал: «Как? Что? Когда? Где? Кто именно?»

Это базовые вопросы, которые помогут вам перейти от обобщений к конкретике. Благодаря им вы сможете понять, о чем именно говорит ваш собеседник, а также составить представление

о том, как он строит свою карту. Например, кто-то говорит вам, что вся его жизнь — сплошная борьба. Вам следует спросить: «В чем заключается эта борьба?», или «Как вы решили, что это борьба?» С помощью таких вопросов вы быстро проникнете в суть проблемы.

Вопросы «Кто это сказал?» и «Кто так считает?» позволяют превратить утверждение о факте в чье-то мнение. Озвучивая свои убеждения, люди формулируют их как истинные суждения. Когда вы задаете вопрос «кто это сказал?», ответ на него превращает утверждение о факте в мнение. А если это всего лишь чье-то мнение, то оно не обязательно верно. Например, тот человек, который утверждал, что его никто не любит. Если спросить его, кто так считает, то ему придется приписать кому-то это убеждение. Скорее всего, в результате он скажет: «Я полагаю, что меня никто не любит». Утверждение, поданное как факт, превратилось в его личное мнение, а это облегчает процесс изменений.

Эта мысль показалась Джо очень полезной. Он не мог не признать, что слишком часто выдавал свое мнение за факты. Например, он всегда считал, что не может быть «душой компании». Но ведь это только его личное мнение!

Алан повернулся к флипчарту и записал еще несколько вопросов: «Все? Всегда? Никогда? Никто? Ничего?»

Как вы уже догадались, эти вопросы помогают нам оспорить чрезмерное обобщение. Эти слова люди используют как утверждение — но вы можете превратить их в вопрос. И если вам говорят: «Я никогда не...» — просто спросите: «Никогда?»

Следующий вопрос: «Что конкретно вы имеете в виду?»

Этот вопрос метамодели не только очень полезен для выяснения того, что думает человек, но его можно использовать для постановки под сомнение убеждений человека, когда он говорит о более абстрактных понятиях. Например, часто люди указывают на тот факт, что у них депрессия или их постоянно преследует паника. Подобные искажения очень распространены, поскольку люди чувствуют, что происходит именно это. Когда вы попросите их пояснить, что они имеют в виду, обычно они переформулируют проблему в словах, больше ориентированных на процесс, — они могут сказать, что они «чувствуют» депрессию или «паникуют». Если они представляют проблему как свое действие, то они могут вместо этого сделать что-то другое.

Следующие вопросы метамодели: «По сравнению с кем?» и «По сравнению с чем?»

Люди часто создают ограничивающие убеждения, сравнивая себя с другими. Например, они говорят: «Я плохо это делаю», — и когда вы задаете вопрос: «По сравнению с кем?», это

заставляет их увидеть, что они делают несправедливое и бесполезное сравнение. Если вы подавлены из-за того, что на ваш взгляд не умеете играть в гольф, и я спрашиваю вас: «По сравнению с кем?», то вы скорее всего сравните себя с каким-нибудь профессиональным игроком. Когда вы это выясните, вам будет легче понять, что это в сущности несправедливое сравнение.

Я знаю немало молодых девушек, которые сравнивают себя с моделями на обложках журналов. Когда они видят, что кто-то стройнее и красивее их, то впадают в настоящую депрессию!

Такова природа человека: фокусироваться на собственных недостатках и сравнивать себя с другими в тех областях, где мы показываем скромные результаты. От этого наша самооценка падает еще ниже, и мы чувствуем себя плохо почти все время. Настало время бросить вызов таким сравнениям! Вы должны осознать, что у каждого человека есть сильные и слабые стороны, и это нормально. Мы все уникальны. Есть единственное корректное сравнение: когда мы сравниваем себя нынешних с тем, какими мы были в прошлом. Нет смысла плохо себя чувствовать из-за того, что я — это я.

Джо признал справедливость этих слов. Он много лет считал себя недостаточно умным, недостаточно успешным. Правда, в последний год такие мысли посещали его намного реже, но все равно

при общении с людьми он иногда чувствовал неловкость. Думая об этом, он осознал, что постоянно сравнивает себя с окружающими.

Следующий важный вопрос: «Откуда вы знаете?» Некоторые люди почему-то считают, что знают все мысли и чувства другого человека, а также то, что произойдет в будущем. Это одно из самых разрушительных убеждений. Например, вы считаете, что вас никто не любит. В этом случае я задаю вопрос: «Откуда вы знаете?» Допустим, вы отвечаете: «Я пришел на вечеринку, и кто-то из гостей со мной не поздоровался». Но тому может быть множество объяснений. Я могу также спросить: «Когда кто-то не говорит тебе „привет“, это всякий раз означает, что тебя не любят?» Обратите внимание, что я использую обобщение, когда говорю «всякий раз». Если бы вы мне ответили на этот вопрос утвердительно, то как бы я мог оспорить ваше убеждение?

— Задав вопрос: «Всякий раз?» — раздался голос из зала.

— Схватываете на лету! Отлично!

Другой пример. Человек говорит, что никогда не сдаст экзамен по вождению. Я спрашиваю: «Откуда вы знаете?» В качестве доказательства он приводит мне примеры из прошлого, когда он пытался получить права, но не смог. Но про-

шлое не равно будущему! Откуда ты знаешь, что произойдет в будущем? Этот волшебный вопрос заставляет человека исследовать свою собственную ошибочную логику и понимать, где он сделал неверные выводы.

**Алан записал на флипчарте новые вопросы: «Что вам мешает?», «Что будет, если вы все-таки сможете это?»**

Люди очень часто недооценивают собственные возможности. Поэтому мне, как тренеру, нередко приходится слышать: «Я не могу», «Я не в состоянии», «У меня нет возможности». Тогда я задаю им эти два вопроса. Вопрос первый: «Что вам мешает?» Этот вопрос помогает нам определить, какие препятствия реальны, а какие — нет. Что стоит между тобой и твоей мечтой? Какие трудности тебе придется преодолеть, чтобы получить желаемое? Таким образом, мы превращаем тупиковую ситуацию в ряд конкретных задач. А задачи можно и нужно решать! Для этого, конечно, вам нужно отказаться от ряда ограничивающих убеждений. Или же, наоборот — признать свои слабые стороны и подумать над тем, как их усилить. Каких ресурсов вам не хватает? Какие знания нужно приобрести? Ответив на эти вопросы, можно приступать к достижению цели.

Второй вопрос не менее важен. «Что будет, если вы сможете?» Отвечая на него, человек



представляет себе будущее, в котором он успешен. Он видит себя победителем. Это рождает ощущение, что на самом деле возможно все! Два этих вопроса — мощная практика, которая действительно помогает. Помню, ко мне на консультацию пришла учительница. Ее проблема была в том, что она «не может достучаться до своих учеников». Я спросил: «Что вам мешает?» Она ответила очень конкретно: дети совсем ее не слушают, неуважительно относятся к ней и не выключают телефоны на уроке. Я спросил ее, позволило бы решение этих проблем найти общий язык с учениками, и она ответила утвердительно. Таким образом, она увидела, что перед ней стоят три задачи, решением которых следует заняться. Для того чтобы еще больше помочь ей, я задал вопрос: «Что будет, если вы сможете достучаться до своих учеников?» Ее лицо просияло. Она сказала, что будет чувствовать себя абсолютно счастливой, потому что больше всего на свете ей нравится, когда дети на ее уроках учатся чему-то новому. От этого вопроса ее самочувствие улучшилось моментально. Настроение, с которым она от меня уходила, в корне отличалось от того чувства беспомощности, которое преследовало ее долгое время.

Следующие вопросы: «Что случится, если вы это сделаете?» и «Что случится, если вы этого не сделаете?»

Принятие решений – очень большой стресс для каждого человека. Для того чтобы долго не сомневаться, задайте себе эти два вопроса. Что происходит, когда мы никак не можем на что-то решиться?

Мы все больше погружаемся в опасения – как бы не вышло хуже. Нужно обязательно высказать все эти опасения вслух или же записать их на бумаге. Пока эти страхи находятся внутри вас, они будут вас стопорить. Если вы их озвучите или запишете, то на каждое опасение сразу же найдется контраргумент. Например, я консультировал женщину, которая была убеждена, что ей во что бы то ни стало нужно «сохранить рабочее место». Она ненавидела свою работу всей душой, но очень боялась остаться без заработка. Я задал ей эти вопросы, и она смогла выйти за пределы своей внутренней карты. Мы проработали с ней все возможные варианты, и она обрела душевное спокойствие. В конце концов, ей удалось найти работу по душе.

Джо внимательно посмотрел на флипчарт. Такие простые вопросы, но какой громадный смысл за ними скрывается! Он никогда не думал, что может изменить отношение к вещам, всего лишь спрашивая себя о чем-то. Джо переписал все вопросы в дневник и поставил на полях огромный восклицательный знак.

— Это всего лишь малая часть тех вопросов, которые вы можете использовать для того, чтобы конкретизировать информацию. Они помогают нам менять ограничивающие убеждения и видеть нашу внутреннюю карту мира. Причем обратите внимание, все эти вопросы очень просты. Мы произносим эти слова каждый день, они нам прекрасно знакомы. Не нужно изобретать что-то глубокое, сложное, недоступное для понимания обычному человеку. Нужно всего лишь задать правильный вопрос в правильный момент времени. Для этого, разумеется, нужна практика. И сейчас как раз время для того, чтобы вы испробовали эту технику на себе.

Разбейтесь на пары и поработайте над ограничивающими убеждениями. Понаблюдайте за тем, как скоро эти вопросы позволят вам добраться до самой сути. Но имейте в виду: все эти вопросы очень личные и в каком-то смысле бесцеремонные. Поэтому, прежде чем их задавать, установите раппорт. Иначе единственный ответ, который вы получите, — это возмущенный взгляд!

На эту практику у вас есть полчаса. Как раз к этому времени вернется Ричард. Ну, а я свою часть работы выполнил. Спасибо за внимание!

С этими словами Алан удалился под всеобщие аплодисменты.

На этот раз Джо выбрал в качестве партнера Эмили.

— Итак, чем я могу вам помочь, юная леди? — спросил он с улыбкой.

Эмили с полминуты молчала, затем робко выговорила: «Есть одна вещь, из-за которой я чувствую себя ужасно, и не знаю, что с этим делать. Самое отвратительное, что мне и поделиться-то не с кем. Это разъедает меня изнутри».

Это была серьезная заявка! Джо понял, что у девушки действительно есть проблема, но не знал, сможет ли он ей помочь. Он решил, что можно начать с того, чтобы конкретизировать ее обобщение.

— Что это значит — «разъедает меня изнутри»? — мягко начал он. — Ты чувствуешь физическую боль? Это происходит постоянно, каждый час, каждую минуту? Думаешь, это может угрожать твоей жизни?

— Нет, — она покачала головой. — Я имею в виду, что мне трудно говорить об этом.

— А что произойдет, если ты все-таки с кем-нибудь поделишься, например, со мной?

— Думаю, мне стало бы легче, — ответила Эмили.

Она все же не сказала, в чем именно заключается ее проблема. Джо хотел спросить ее об этом напрямую, но увидел, что она все еще грустна и подавлена. «Видимо, сейчас не лучший момент», — подумал он и сразу вспомнил, что Алан рекомендовал для начала установить раппорт. Джо чуть прикрыл глаза и прислушал-

ся к дыханию Эмили. Он попытался войти с ней в единый ритм. Еще он заметил, что она использует аудиальную репрезентативную систему. Значит, нужно разговаривать с ней, используя соответствующие слова

— Я был бы рад услышать, что с тобой происходит, но я ни в коем случае не настаиваю на том, чтобы ты мне все рассказала. Если ты решишь молчать, я приму это как должное. Но могу я спросить тебя еще кое о чем?

Эмили улыбнулась. Сейчас она выглядела более непринужденно.

— Конечно, можешь. Я не знаю, что из этого выйдет, но... посмотрим.

— Хорошо. — Джо улыбнулся в ответ (и отметил про себя, что она использовала «визуальное» слово). — Давай взглянем на эту проблему по-другому. Что мешает тебе говорить об этом с другими людьми?

Эмили нахмурилась и затаила дыхание.

— Я чувствую, что могу их подвести.

Джо заметил: хотя она и говорит неопределенно, но, похоже, знает, кто эти «они». Ему нужно было больше ясности.

— Кого конкретно ты боишься подвести, Эмили? — спросил он.

Эмили бросила короткий взгляд на Терезу, а затем опустила глаза.

— Это твоя мама, правда? — догадался Джо. — Ты боишься подвести ее?

Эмили нервно кивнула и закусила губу.

Джо понял: девушка боится, что матьотреагирует на ее слова слишком бурно.

— Откуда ты знаешь, что это разочарует ее?

— Я не знаю... я это чувствую.

— Как думаешь, Эмили, твоя мать любит тебя? — Он решил зайти с другой стороны.

Эмили снова кивнула.

— Ты думаешь, она не попытается понять тебя? Не поможет тебе? — спросил Джо.

— Я боюсь не оправдать ее ожиданий, — грустно сказала Эмили. — Она думает, что я могу постоять за себя, а это не так... В школе есть один человек, который превращает мою жизнь в ад.

Она с тревогой посмотрела на Джо, словно ждала от него какого-то подвоха.

Джо был озадачен. Он не знал, что делать дальше. Он искренне хотел помочь девушке — но как ей объяснить, что мать может быть не частью проблемы, а ее решением? Тогда он задал один из «волшебных» вопросов, написанных на доске флипчарта:

— Что произойдет, если твоя мама узнает, что ее дочь нуждается в помощи?

Когда он произнес это вслух, до него дошло, что проблема Эмили очень похожа на то, чем делилась с ним Тереза.

И мать, и дочь испытывали одни и те же трудности. Эмили столкнулась с травлей в школе —

а Тереза не могла иметь дело с агрессивными людьми.

Джо был уверен, что вопросы метамоделей помогут девушке.

— Эмили, ты сказала, что этот человек превратил твою жизнь в ад. Что ты конкретно имеешь в виду?

— Она все время пытается меня чем-то зацепить. Например, называет меня душой и кричит на меня.

Джо пришло в голову, что это может не вполне соответствовать правде.

— Кто это тебе сказал? — поинтересовался он.

— Она же сама мне и сказала, что считает меня душой, и говорит об этом всем.

— Душой по сравнению с кем, Эмили? С ней самой?

На лице девушки появилась легкая улыбка.

— Это вряд ли. На самом деле она гораздо глупее меня, — сказала она и хихикнула.

— Если глупый человек говорит про тебя такие вещи, значит ли это, что ты действительно дура?

Эмили замотала головой.

— В следующий раз, когда она примется тебя обижать, — добавил Джо, — просто посмотри на нее с сожалением. Она ведь обзывает тебя из-за того, что сама чувствует себя глупой.

К концу разговора Эмили развеселилась. Ей было легко, как будто с плеч свалился тяжелый

груз. Она решила, что пора обсудить эту ситуацию с матерью.

А Джо был в восторге от того, как некоторые простые вопросы могут заставить человека увидеть проблему с другой точки зрения. Он решил, что нужно глубже изучить метамоделю и начать применять ее в своей жизни.

Тем временем настала очередь Эмили стать «психотерапевтом» для Джо.

— Джо, перед тем как мы начнем, хочу попросить тебя не особо торопиться. Я буду задавать тебе вопросы, а ты отвечай на них, хорошенько подумав. Есть старая поговорка: «Когда не знаешь дороги, двигайся медленно».

Джо не мог скрыть улыбку: он представил, как они с Эмили обсуждают вопросы мироздания за пинтой «Гиннеса».

— Итак, Джо, что беспокоит тебя? — спросила девушка.

Он вздохнул. Пришло время обнаружить свое самое больное место.

— Всякий раз, когда я общаюсь со своей невестой, я веду себя просто ужасно.

— Ужасно — это как? — уточнила Эмили.

— Я свожу ее с ума.

— Каждый день? — не сдавалась Эмили.

— Ну... нет. — Джо засомневался. — Далекое не каждый день.

Эмили посмотрела на флипчарт, словно искала там подсказку.



— А как именно ты сводишь ее с ума? — спросила она.

— Например, когда она грустит, я говорю вещи, которые ее еще больше расстраивают.

— Понимаю, — кивнула Эмили. — Как говорится, «у мудрой головы рот всегда на замке».

— Что? — удивился Джо.

— Ничего. Это просто шутка. Извини, — смутилась Эмили. — Значит, каждый раз, когда вы видите, ты говоришь что-то не то?

— Нет... далеко не каждый раз. Но иногда я действительно ляпаю глупости. Я никак не могу подобрать правильные слова, — признался Джо.

— А что мешает тебе подобрать правильные слова?

— Даже не знаю. — Джо задумался. — Быть может, я трачу слишком много времени, когда пытаюсь выяснить, как ее проблемы касаются меня?

Джо вдруг умолк. Глаза его сделались большими. То, что он только что произнес, стало для него озарением. Ведь он всегда думал только о себе! Вот почему его девушка всякий раз сердилась, когда он задавал ей подобные вопросы!

— Джо, а что будет, если вместо того, чтобы выяснять, какое отношение это имеет к тебе, ты сосредоточишься на том, почему она делится с тобой своими переживаниями? Чего она хочет?

— Точно! Если я буду думать о ее потребностях, то смогу помочь ей! — Джо хлопнул себя по лбу. — Это же так просто!

— Что ты мог бы сделать, чтобы она почувствовала себя лучше? — с улыбкой спросила Эмили.

Джо на мгновение замолчал.

— Есть много вещей, которые могут порадовать ее, — сказал он. — И эти вещи мне по силам! Ох, Эмили, ты действительно дочь своей матери! Спасибо тебе, это было потрясающе!

Эмили порозовела и смущенно улыбнулась. Глаза ее засияли.

В этот момент со сцены раздался голос Ричарда. Его неожиданное появление вызвало переполох в зале.

— Вы были так увлечены этой практикой, что не заметили, как я зашел в аудиторию. Между прочим, я услышал немало интересного: ваша практика дала мне множество замечательных примеров. Раз уж вы начали изучать метамоделю, давайте продолжим эту тему. Знаете, меня всегда поражало — почему люди, общаясь друг с другом, задают всегда самые бесполезные вопросы? Например, когда кто-то жалуется на депрессию, его обязательно спросят: в чем причина?

Ни я, ни Вирджиния, ни Милтон никогда не задавали подобных вопросов. И своим уче-

никам я тоже запрещаю спрашивать у клиентов такие вещи. А знаете почему? Потому что нас не волнует, из-за чего человек расстроен или подавлен. И нам не важно то, как люди загоняют себя в депрессию. Кому-то покажется, что нам плевать на людей, но зачем нам знать о стратегии, с помощью которой можно вызвать депрессию у других людей по тому же поводу и таким же способом? Наша цель совершенно другая.

Я всегда спрашиваю у этих людей: «Откуда вам известно, что у вас депрессия? Может быть, вы путаете, и это что-то другое?»

Они смотрят на меня, как на идиота, а потом уверенным голосом сообщают: «Я абсолютно убежден, что у меня депрессия».

— Хорошо, — говорю я, — а во сне вам тоже грустно?

Здесь всегда происходит некая заминка, после чего люди признаются, что во сне, наверное, они чувствуют себя нормально. Я же иду дальше и спрашиваю, есть ли более или менее спокойные часы, когда нет ощущения подавленности. Обычно клиенты начинают вспоминать о том, как они были счастливы когда-то, но теперь это все ушло.

Самое интересное, что люди, как правило, представляют себе прошлое несколько иначе, чем это было на самом деле. Нашей памяти свойственно искажать события. Но это еще полбеды. Настоящая проблема в том, что мы дела-

ем то же самое, когда смотрим в будущее. И вот с этим нам предстоит работать. А прошлое... Я считаю, что самое замечательное в нем — то, что оно закончилось.

Я полагаю, проблема заключается не в сложной ситуации, а в том, как вы о ней думаете.

Вирджиния никогда не спрашивала людей, почему они застенчивы. Она задавала другие вопросы. Например: «Что бы вы делали, если бы не были застенчивы?» Она всегда старалась подвести человека к самой границе его внутренней карты, чтобы он смог увидеть другие горизонты. И она, и Милтон верили, что люди могут и должны меняться. Они никогда не сдавались — это их свойство передалось и мне. Все дело в том, что люди находятся в плену своих заблуждений, именно это и мешает им действовать по-новому. Но если вы очень сильно верите в то, что человек может вырваться из этого плена, то ваша вера поможет ему сломать оковы.

Теперь я хочу обратить ваше внимание на то, как мы используем слова. Я постоянно замечаю, что люди выбирают неправильные слова для обозначения каких-то вещей, событий и проблем. На днях мне довелось побывать в заведении под названием «Центр сексуальной дисфункции». Там работают отличные специалисты — но эти ребята ничего не знают о том, как действуют на человека такие названия! А вот еще прекрасное: «Клиника боли».

Я получаю визитки, в которых говорится, что человек работает «алкоголическим консультантом» или «специалистом по хронической боли», но я не думаю, что для этого нужно быть специалистом. В мире и так много боли. Единственные специалисты, которые нам действительно нужны, — это люди, которые знают, как вернуть нам хорошее расположение духа. В конце концов, если вы порезались бумагой и не чувствуете боли, пока не увидели порез, то на что-то лучше не обращать внимания.

Знаете, какое слово я ненавижу? «Неполноценный». Меня оно просто выводит из себя! Если человек родился с мозгом, который обучается иначе, чем мозг остальных людей, это не значит, что этот человек неполноценен. И проблема здесь не в неспособности обучаться, а в неспособности обучать. Я понимаю, что такая постановка вопроса усложнит жизнь психологам и учителям. Не стоит винить учителей в том, что им никто не объяснил, как лучше обучать детей. Они ходят в университет, но никто не учит их тому, как нужно учить других. Поэтому не бывает инвалидов, есть неумение их обучать. И людям приходится страдать, потому что так устроен наш мир.

Сейчас вам нужно остановиться и понять, что на этом семинаре вы научились доверять себе. Если вы войдете в правильное состояние, то вам будет ясно, как действовать.

Вы должны внимательно слушать людей. Они говорят не метафорами. Если вы будете действительно слушать их, они расскажут вам именно то, что вам нужно знать.

Но если вы будете спрашивать их, почему возникли эти проблемы, люди назовут вам тысячи причин — и все эти причины будут прекрасно укладываться в их внутреннюю карту. А вам нужно вывести их за пределы карты и показать новую территорию. Именно для этого предназначены вопросы метамоделей.

Я безумно рад за вас, потому что знаю: никто не выйдет отсюда прежним. Теперь вы умеете не просто слышать слова, а видеть, что за ними стоит. Например, люди будут подходить к вам и говорить: «Понимаете, я постоянно говорю себе, что у меня ничего не получится, и это лишает меня уверенности в себе». А вы посмотрите на них и скажете: «Что ж, возьмите голос, который говорит вам, что ничего не получится, и сделайте так, чтобы он звучал неуверенно». Или предложите им оспорить то, что говорит этот голос, с помощью вопросов метамоделей.

Самое главное — фокусироваться не на том, что вам мешает, а пытаться выяснить: как попасть туда, куда вы хотите попасть. И учиться ставить цели, которых действительно стоит достигать.

Я не хочу, чтобы вы повторили весь мой сорокалетний путь. Я хочу, чтобы вы начали с того места, где я сейчас нахожусь.

По-моему, это намного практичнее. И если вы испытываете беспокойство или тревогу, то я хочу, чтобы вы посмеялись над своими тревогами. Лиз, вы где?

Лиз подняла руку.

— Лиз, я хочу, чтобы вы подумали о том, что вас больше всего беспокоит.

Зрители повернулись к ней. Лиз засмеялась: по-видимому, ее это забавляло.

— Bravo, Лиз! Ваша реакция как нельзя лучше говорит о том, что изменения — это не то, что происходит однажды. Они продолжаются! Какие бы трудности ни ждали вас в будущем, я верю, что вы встретите их с улыбкой!

А теперь, друзья мои, пора сделать перерыв! Вы хорошо поработали, и вам нужны силы для последней части семинара.

Увидимся здесь через двадцать минут.

Джо вышел на улицу прогуляться. Ему было о чем подумать. Больше всего на свете он хотел применить полученные знания в реальном мире.

Позже, возвращаясь в аудиторию, он столкнулся с Лиз.

— Это было здорово! — сказал он. — Я имею в виду то, в каком нервном настроении ты сюда

пришла, и что случилось потом. Ты словно поднялась на лифте с нижнего этажа на верхний!

— Спасибо. — Лиз улыбнулась. — Удивительно, но я чувствую себя абсолютно свободной от всех своих тревог! Не могу дождаться завтрашнего дня, чтобы дети в классе увидели меня в новом состоянии.

Джо рассмеялся.

— А ты открыл сегодня что-то полезное для себя? — спросила Лиз.

— О, да! — воскликнул Джо. — Ричард — потрясающий человек. Особенно меня захватила метамоделка. Я и не знал, сколько силы таится в обычных словах!

До начала оставалось еще несколько минут, и Джо с Лиз решили выпить кофе. Он отметил, что сейчас она держалась очень уверенно. От утренней нервозности не осталось и следа.

— Не перестаю удивляться тому, как быстро и кардинально ты изменилась, — признался он.

Лиз кивнула.

— Мне и самой трудно в это поверить. Видишь ли, я очень тревожный человек. Любая мелочь может заставить меня дергаться. Но это упражнение, которое я выполнила с Ричардом, действует самым чудесным образом. Как только я замечаю, что начинаю волноваться, — сразу вспоминаю об энергетическом колесе, которое вращается внутри меня. И мне моментально становится легче.



Джо ободряюще улыбнулся.

— И хотя сегодня я разобралась лишь с одной из множества проблем, — пояснила Лиз, — я абсолютно уверена, что смогу решить и другие. Теперь это невероятное ощущение покоя будет всегда со мной. Ты не согласишься, — Лиз хихикнула, — но когда я начинаю думать о вещах, которые меня напрягали, мне хочется смеяться!

## Глава 5

---

# ПОСТРОЙТЕ ЛУЧШЕЕ БУДУЩЕЕ!

**К**ак только зрители расселись по местам, на сцену вышел Ричард. Не желая терять ни минуты, он сразу же приступил к объяснениям.

— Обычно то, что мы воспринимаем как главное препятствие в жизни, на самом деле не представляет собой ничего серьезного. Реальная проблема в том, что люди тратят на беспокойство большую часть своей жизни. И когда оно исчезает, они просто не знают, чем заняться! В результате они выдумывают какие-то новые беды, на ровном месте создают себе трудности. Я хочу, чтобы вместо этого они видели перед собой будущее, наполненное замечательными переживаниями.

Я потратил массу времени и сил на то, чтобы заставить людей выйти за пределы своей карты.

Для этого я изобретал множество приемов. Парадоксально, но факт: чтобы одержать победу над собой, вы должны оставить всякую борьбу. Если вы хотите избавиться от дурной привычки, например, от курения, — худшее, что можно сделать, это противиться желанию покурить. Вы выбрасываете сигареты. Вы повторяете: «Курение — зло, я не хочу курить, я не буду даже думать об этом». В итоге ваш мозг наполнен образами курения! Вы представляете себе сигареты, запах табачного дыма. Так удастся ли вам в этом случае бросить курить?

Если вы просите кого-то не думать о конкретном предмете — его воображение моментально рисует этот предмет. А значит, этот человек уже думает в неверном направлении. Вместо этого вы обращаете внимание на ощущения, которые человек испытывает при желании курить. Затем вы усиливаете их и направляете это чувство на что-нибудь полезное. У меня было несколько клиентов с одной и той же проблемой. Они буквально умирали от шоколада, поскольку ели его так много, что у них начались проблемы с печенью. С каждым из этих клиентов я проделал такой трюк. Когда человек, зависимый от шоколада, приходил ко мне, я брал большую плитку и клал ее на стул. Затем я заставлял этого человека смотреть на шоколад во все глаза.

— Эта плитка обладает большой силой, — говорил я. — Она может контролировать свои

действия — она не вылезает из обертки. А вот вы себя не контролируете.

— Хм, — отвечал человек, — я чувствую себя идиотом.

— Отлично! — улыбался я. — Это нам и нужно!

— Что вы имеете в виду? — неизменно спрашивал человек.

— Прямо сейчас постарайтесь ощутить это чувство глупости, погрузитесь в него. Позвольте ему полностью овладеть собой. Представьте это чувство в виде энергетического сгустка. Пусть он растет, становится ярче и сильнее.

Когда человек проделывал эту технику, он в какой-то момент начинал смеяться. Потому что понимал: чувство, которое он испытывал, — не глупость, а желание. Нельзя бороться со своими желаниями. Ведь это энергия, необходимая нам для свершений! Все, что требуется, — это направить энергию желания в нужную сторону. Моих «шоколадозависимых» клиентов губило не желание, а то, что оно было направлено на шоколад.

Вы можете сделать то же самое. Возьмите свое желание и направьте на то, чтобы построить лучшее будущее. Желайте здоровья, успеха, добра — как себе, так и людям рядом с вами. Потому что желание — это энергия, а энергия передается. Если вы будете счастливы, то и те, с кем вы общаетесь, тоже станут немного счастливее.

Для Джо это было большим открытием. Всю жизнь он боролся со стеснительностью. Он прилагал большие усилия, чтобы не думать о ссорах со своей невестой. Но все его усилия приводили к тому, что ситуация становилась лишь хуже и запутанней. Теперь он может направить энергию этого желания на то, чтобы стать веселым, уверенным в себе, компанейским парнем. А вместо того, чтобы обращать внимание на недостатки своей девушки, он должен сфокусироваться на любви к ней. «Это все изменит, — сказал себе Джо. — Это должно сработать!»

Ричард продолжал говорить.

— Я считаю, что использовать НЛП для решения проблем — значит недооценивать всю мощь этого подхода. Вы должны не просто решить проблемы, а изменить свое поведение. Вам нужны новые, позитивные мысли и привычки. Без этого вам не удастся построить свое прекрасное будущее и обрести счастье. А именно в этом я вижу свою главную задачу как наставника.

А теперь мне нужен доброволец. Итак, кто из вас хочет раз и навсегда поменять свое настроение и быть счастливым до конца жизни?

Откликнулись почти все участники семинара. Каждый хотел измениться в одно мгновение. Но Ричард выбрал Кэролайн — актрису, с которой Джо выполнял одно из упражнений. Она

поднялась на сцену. Ричард любезно пододвинул ей стул.

– Итак, Кэролайн, вы хотите чувствовать себя радостно безо всякой на то причины?

**Женщина кивнула и улыбнулась.**

– Что ж, это возможно. Но для этого мне понадобится ваше воображение. Представьте, что будет с вами через год. Вы должны вообразить себе это в красках и объеме, картинка должна быть очень четкой.

А теперь представьте себе такую же яркую картинку, но из прошлого. Скажите мне, Кэролайн, где находится образ вашего будущего? Я имею в виду местоположение. Слева, справа, впереди или сзади?

**Вместо ответа Кэролайн указала вперед.**

– Хорошо. Ну, а прошлое?

— **Прошлое находится позади меня. — Кэролайн махнула рукой назад.**

– Кэролайн только что продемонстрировала один из способов сортировки времени в уме. Со временем можно работать по-разному. Например, провести воображаемую линию от про-

шлого к будущему. Она называется вашей линией времени.

Если какая-то сцена из прошлого находится спереди слева от вас, вам будет легче получить к ней доступ. Когда же образ прошлого находится за вашей спиной, вам легче забыть его. Таким образом, урок, который вам нужно запомнить, лучше представлять перед собой, а негативные чувства — позади.

Для Джо это было совершенно новой информацией. Он никогда не задумывался о том, что его образы будущего или прошлого могут иметь конкретное местоположение. Он сосредоточился сначала на прошедших событиях, а затем представил себе предстоящие встречи. Обнаружилось, что будущее находится спереди и немного справа, в то время как прошлое — слева.

— То, как вы сортируете время, говорит о вашем отношении к конкретным событиям. И сейчас мы с вами, Кэролайн, будем учиться переносить чувство радости в будущее. А также поработаем с вашим прошлым, чтобы вы вспоминали о нем с благодарностью. Но прежде всего я хочу спросить вас: есть ли проблема, которая беспокоит вас больше всего? То, что мешает вам достичь цели?

— Я начинающая актриса, — ответила Кэролайн. — И хожу на прослушивания. Но почти

всегда их проваливаю. Если мне и дают роли, то самые незначительные. Так или иначе, после каждой пробы я чувствую разочарование.

— Разочарование — это чувство, которое нельзя испытать просто так, на ровном месте. Оно должно быть запланировано. Именно этим вы и занимаетесь: вы ожидаете, что провалитесь или получите не ту роль. И у вас все получается! Но если вы хотите получить другой результат, то должны чувствовать себя решительной, мотивированной и страстной. Вам нужно войти в состояние абсолютной уверенности в своих силах и таланте.

— Это то, чего я хочу больше всего на свете! — воскликнула Кэролайн. — Я хочу с оптимизмом смотреть в будущее и знать, что я обязательно получу роль, на которую претендую.

— Это уже половина успеха. Значит, все, что вам осталось, — это найти способ изменить свое отношение к негативному опыту прошлого и одновременно развить веру в лучшее будущее. Я прав?

— Вы абсолютно правы, — с энтузиазмом ответила она. — Я слишком долго переживаю по поводу отказов и каждый раз с ужасом жду, что мне скажут «нет».



Отказ ничего не значит. Это ерунда! Я не понимаю, почему люди принимают отказ так близко к сердцу. Ведь если кто-то говорит вам «нет», это не значит, что он вас ненавидит. Отказ — это просто информация о том, что вам нужно подтянуть. Либо есть что-то, чего вы еще не пробовали делать, — и значит, нужно попробовать. Либо вы делаете что-то не так — и значит, нужно просто прекратить это делать. В любом случае, лучшая реакция на отказ — это решительность и гибкость.

А теперь, Кэролайн, сделайте вот что. Закройте глаза. Дышите медленно и глубоко. Постарайтесь расслабиться — настолько, насколько это возможно. Почувствуйте, как вам комфортно здесь, со мной. С каждым вдохом вы чувствуете себя все спокойнее и спокойнее.

Каждое слово Ричард говорил медленно и растянуто. Его бархатный голос звучал певуче.

— Я хочу, чтобы вы, погружаясь в состояние комфорта и мягкости, представили, что парите над линией времени и смотрите на свое прошлое, настоящее и будущее.

Кэролайн, посмотрите на одно из прошедших прослушиваний. Что вы видите? Что вы чувствуете? Постарайтесь представить себя игроком на тренировочной площадке. Что делает игрок, если мяч не достигает цели? Он не рас-

страивается. Он продолжает тренироваться. Каждая неудача только подкрепляет его упорство. Теперь окиньте внутренним взором все ваши прослушивания. Видите ли вы свечение? Это энергия вашего желания получить роль. Заберите этот свет с собой, в будущее. А неудачи оставьте в прошлом — там им самое место.

А теперь вспомните о событии, которое заставило вас испытать величайшую радость. Подумайте — когда вы чувствовали себя на седьмом небе? Было ли такое в вашей жизни?

Не открывая глаз, Кэролайн медленно кивнула и улыбнулась.

— Сосредоточьтесь на этом чувстве потрясающей радости. Представьте, как эта энергия счастья течет сквозь ваше тело. У вас есть любимый цвет, Кэролайн? Такого же цвета и эта энергия. А теперь вернитесь к тем дням, когда вы чувствовали разочарование. Представьте, что вы берете в руки большую кисть, окунаете ее в эту цветную энергию и раскрашиваете негативные события прошлого. И вот уже в них нет ничего грустного, потому что ваше прошлое пропитано цветной энергией радости.

Оглянитесь на свое прошлое, Кэролайн. Теперь оно выглядит по-другому, не так ли? Все, что вас беспокоило, больше не будет давать повода для грусти.

**Кэролайн широко улыбнулась.**

— Правда в том, Кэролайн, что некоторые вещи можно забыть навсегда, но есть и то, о чем стоит вспоминать. Я хочу, чтобы вы помнили только хорошее. Любое событие, которое с вами произошло, будет вызывать у вас чувство радости и благодарности. Опираясь на эти чувства, вы сможете добиться успеха в будущем. Кстати, Кэролайн: посмотрите теперь на свое будущее. Видите ли вы, каким ярким, сияющим и счастливым оно стало? Отныне так будет всегда.

Ну а теперь вы вернетесь обратно, в этот зал для семинаров. Вас наполняет сила. Вы словно вошли в волну энергии и находитесь в предвкушении самых удивительных событий.

В вашем будущем есть все: новые замечательные вещи, интересные встречи, верные друзья и целое море самых потрясающих возможностей. На следующее прослушивание вы пойдете с энтузиазмом, страстью и безусловной верой в себя. А теперь — вернитесь к нам, Кэролайн, и откройте глаза!

**Кэролайн открыла глаза и выпрямилась, сидя на стуле. Вид у нее был сияющий.**

— Ваши глаза лучше всяких слов говорят о том, что вы чувствуете. Но все же нам хотелось бы услышать это от вас лично.

Кэролайн рассмеялась.

— Мне кажется, я очнулась от долгого мутного сна, — призналась она. — Реальность выглядит теперь совершенно иначе! Я настроена решительно. Готовься, Голливуд: я иду на тебя штурмом, и на этот раз ты сдашься!

Ричард не скрывал удовольствия.

— Есть ли в зале продюсеры? Хватит ли у вас сил отказать женщине, которая излучает такую энергию?

Вот что я имею в виду, когда говорю о правильном настрое.

Ну, а теперь, Кэролайн, можете идти. Ваше будущее состоит из побед!

Давайте поаплодируем Кэролайн.

Под гул всеобщего одобрения женщина вернулась на место. Ричард подошел к краю сцены и посмотрел в зал.

— Думаю, каждый из вас хотел бы оказаться на месте Кэролайн. Что ж, прямо сейчас я предоставлю вам такую возможность. Устройтесь как можно удобнее, постарайтесь расслабиться. Закройте глаза. Сегодня вы усвоили множество важных вещей. Если вы начнете считать какое-то дело трудным, то оно сразу же станет таким. Если вы выясните, почему что-то невозможно, то будете знать, что никогда этого не сделаете.

те. А если вы всерьез намерены разобраться со своими проблемами, то избавиться от них вам не составит особого труда. Но не это главное. Главный вопрос, на который вы должны ответить, — что вы будете делать с освободившимся временем после того, как исчезнут все ваши проблемы? Все, что необходимо людям, — это взять курс на самое блистательное будущее, которое только можно представить. А это начинается с умения чувствовать себя хорошо в любой обстановке. Но без практики вы никогда не овладеете этим навыком.

А теперь дышите медленно и глубоко. Наблюдайте, как воздух входит в вас и выходит обратно. Позвольте своему сознанию просто существовать в этой череде вдохов и выдохов.

Возможно, в вашей голове все еще звучат какие-то голоса... Неважно, о чем они говорят. Не нужно вникать в смысл слов — просто сделайте их тихими и приглушенными, продолжая ровно дышать.

Если у вас в сознании возникает какая-то напряженная ситуация, то обратите внимание на ту область в своем теле, которая полностью расслаблена. Представьте, что этот комфорт и покой распространяется на все тело. Не думайте об этом слишком долго. Вы запустили процесс — дальше все случится само собой.

Вернитесь в прошлое. Вспомните какое-нибудь прекрасное событие, когда вы чувствовали

себя на вершине блаженства. Вызывайте в памяти образы того дня. Что вы видели тогда? Что слышали? Что чувствовали? вспомните, по крайней мере, пять таких событий. И постарайтесь снова пережить каждое из них.

Большинство людей предпочитают вспоминать события, которые связаны со стыдом, страхом, страданиями и горем. Все эти негодные воспоминания сильно отравляют мысли о будущем. Но что мешает вам прямо сейчас погрузиться в самые светлые моменты прошлого и напитаться энергией радости, которую вы возьмете с собой в будущее? снова вернитесь к пяти прекрасным воспоминаниям. Пусть они проходят перед вами, как сцены кинофильма... Первая сцена... вторая... третья... четвертая... пятая... снова первая. Эта карусель счастливых мгновений крутится в вашем сознании, и вы снова испытываете пережитое счастье. Когда вы почувствуете, что эта радостная энергия достигла предельного накала, — загляните в ближайшее будущее. Подумайте о том, что вы сделаете завтра. И дайте себе слово сделать это по-новому.

Тренируйте свое сознание, чтобы оно по первому требованию предоставляло вам ресурсы из лучших событий прошлого. Это ваш материал для создания лучшего будущего. Каждый день вы просыпаетесь обновленным, и каждый вечер приносит вам новый опыт. Вы можете встречать разных людей, и некоторые из них не будут соот-

ветствовать вашим ожиданиям. Но вместо того, чтобы испытывать разочарование, вы можете продолжать улыбаться и сохранять позитивный настрой. Эта энергия неизменно будет передаваться тем, кто находится рядом с вами. Потому что йогурт всегда чувствует йогурт. А счастье чувствует счастье. Все, что нужно людям, — это оптимизм и блаженство. И вы можете дать им это. Неважно, с кем вы общаетесь — с покупателем, которому нахваливаете новый автомобиль, или же с самым близким на земле человеком. Всегда оставайтесь оптимистом. Вы теряете время, только когда останавливаетесь. Так что остановка — это не то, что вам нужно. Значит, следует проявить больше упорства. Фокус не в том, чтобы никогда не чувствовать грусти. А в том, чтобы пройти через все эти трудности так, чтобы после всего этого вы чувствовали себя по-другому. Не стоит возвращаться к тому, чем вы были до этого. Идите дальше — к тому, чем вы можете стать.

Все начинается с мыслей. Мысли становятся действиями, действия — привычками, а привычки — частью вас самих. Итак, настала пора с помощью новых мыслей создать нового себя. Если вы станете делать то, что вам нравится, и испытывать удовольствие, то поймете, что относитесь к себе, другим людям и окружающему миру намного лучше и добрее.

Пришло время осознать: все страдания, через которые вы прошли, были обязательным этапом

на пути роста. Но все это осталось в прошлом. Теперь перед вами стоит новая задача: привлечь в свою жизнь столько счастья, сколько вы можете выдержать.

Я хочу, чтобы сегодня ночью, когда вы будете спать и видеть сны, исчезли все ваши дурные привычки, пережитые кошмары, самокритика, низкая самооценка, беспокойство о будущем или о том, что подумают о вас другие люди. Вам так долго внушали, что вы ничего не стоите, что вы и сами поверили в это. Настало время сказать всем этим голосам: «Идите к черту!» Потому что все те, кто так говорил, вам откровенно лгали. Я знаю это лучше, чем кто-либо другой. Потому что я видел тысячи людей, которые, казалось, обречены на тоскливую жизнь и вечное отчаяние. Но все они сумели изменить свою жизнь и взять то, что им полагалось по праву, — счастье и процветание. И даже если вы думаете, что никогда не сможете быть счастливы просто потому, что до этого знали только страдания, просто подождите, когда вы заснете. Когда все эти неприятные мысли снова придут вам в голову, ваше подсознание создаст для вас пространство, где вы наконец-то сможете испытать настоящее блаженство. Я знаю, что подсознательная часть вашего разума уже приступила к этой работе. Улыбки на ваших лицах — лучшее тому доказательство. А сейчас возвращайтесь к реальности. И не забудьте



взять с собой теплое сияние абсолютного счастья, которое отныне останется с вами навсегда.

Джо открыл глаза и несколько секунд просто смотрел перед собой. Он чувствовал себя потрясающе. Ричард поблагодарил Алана и других ассистентов, после чего вновь обратился к аудитории.

— Сегодня вы сделали для себя множество удивительных открытий и приобрели несколько важных навыков. Какие-то из них будут работать прямо с сегодняшнего дня, а что-то «догонит» вас потом. Напоследок я хочу сказать одну вещь, которая поможет вам в любой ситуации. А именно: если у вас что-то не получается — значит, существует более простой путь. Всегда ищите способ упростить решение. Либо перестаньте делать то, что вы делаете, либо пробуйте что-то новое. Но самое главное — измените свое внутреннее состояние. Вот и все. Но не позволяйте себе застревать в разочаровании. Что бы ни происходило — находите повод для радости. Всегда и везде старайтесь чувствовать себя хорошо, и мир ответит вам тем же! Удачи!

Ричард поклонился и под бурные аплодисменты покинул сцену. Когда умолк последний хлопок, Джо повернулся к Терезе и Эмили.

— Может, поужинаем вместе? — спросил он. — Неподалеку есть неплохое кафе. Эдгар, ты

присоединишься к нам? — обратился он к новому знакомому.

У самого выхода кто-то тронул Джо за плечо. Это был Алан.

— Как впечатления? — поинтересовался он.

— Да, это было... Я действительно чувствую в себе изменения, — кивнул Джо.

Алан улыбнулся.

— Джо, ты помнишь, о чем мы говорили с тобой перед самым началом семинара? — спросил он. — Я надеюсь, что сегодня ты узнал то, что позволит тебе наладить личную жизнь. Я так беспокоюсь об этом, потому что боюсь, как бы ты не повторил ошибку, которую я совершил много лет назад. Я встретил самую удивительную женщину на земле — и позволил ей исчезнуть из моей жизни. И если ты чувствуешь, что вы созданы друг для друга, попытайтесь найти общий язык.

Джо залился румянцем.

— Спасибо, друг, — сердечно произнес он. — Я буду очень стараться.

— Рад помочь, Джо. Надеюсь, мы еще увидимся. Удачи тебе!

Они обнялись, словно самые близкие друзья.

По дороге Джо догнал свою компанию, к которой присоединились еще несколько участников курса. Среди них была и Кэролайн. В кафе они уселись за большой стол и наперебой стали делиться впечатлениями о семинаре. В какой-то

момент Джо заметил, что все присутствующие сидят в похожих позах, присоединяясь друг к другу. Он не мог сдержать улыбки.

— Как тебе семинар? — спросил он Эдгара.

— Выше всех похвал. Я получил именно то, за чем пришел. В первую очередь, приобрел новые навыки. Ведь можно изучить всю теорию, но если знание не применять на практике, оно будет бесполезным. Мы меняли состояния, научились избавляться от дурных воспоминаний, вызывать в себе и фиксировать хорошие чувства... Да, это было изумительно! — Эдгар вдруг соорудил забавную рожицу и заговорил скрипучим голосом мастера Йоды: — Счастлив я: полезный и веселый семинар был.

— Ну ты и шутник! — рассмеялся Джо. — Но я с тобой полностью согласен. Мне тоже важно было попробовать все на собственном опыте — просто для того, чтобы воочию убедиться в том, что изменения возможны. Особенно мне понравились вопросы метамоделей. Я понял, что и раньше использовал их, но это было спонтанно. Теперь же я буду практиковать их осознанно.

Джо еще раз вспомнил о различных инструментах и навыках, которыми участники семинара овладели сегодня. Эдгар был прав: НЛП — это в первую очередь практика, а не пускание пыли в глаза и общие «позитивные» мысли. Джо хотел как можно быстрее применить все, о чем он узнал.

Голос Терезы заставил его вернуться на землю.

— Джо, спасибо тебе, — сказала она, пожимая ему руку. — Я только что узнала обо всей этой ситуации в школе. Бедная Эмили: она столько времени не решалась мне признаться! А сегодня это, наконец, произошло — и все благодаря тебе.

— Не стоит благодарностей, Тереза, — откликнулся Джо. — Эмили мне тоже очень помогла. У нее наследственный дар!

— О, в этом нет сомнения! Но ты не находишь забавным, что мы обе позволяли грубиянам запугивать нас? Больше этого не будет. Теперь уж мы сможем за себя постоять.

Лицо Джо расплылось в улыбке.

— Джо, — продолжала Тереза, — хоть я и не знакома с твоей невестой, но все же прошу тебя передать ей привет и мои наилучшие пожелания. Наверняка она будет спрашивать тебя о том, что было на курсе.

— Это точно! — усмехнулся Джо.

— Если хочешь совет, — вклинился Эдгар, — то я скажу тебе вот что. Когда она спросит тебя об этом — ответь, что ничего не запомнил...

Джо посмотрел на него удивленным взглядом.

— Потому что ты думал о ней все время! — закончил свою мысль Эдгар.

Все, кто это слышал, дружно расхохотались.

— Отличный совет, Эдгар, — смеясь, ответил Джо. — Так я и поступлю.

Когда смех умолк, к разговору присоединилась Эмили.

— Мне интересно: вот, побывали мы на семинаре — и что дальше? — задумчиво спросила она.

— Лично я планирую больше времени посвящать своей любимой девушке, — решительно ответил Джо. — Я всегда мечтал о том, чтобы мы лучше понимали друг друга. А сегодня я узнал, как этого достичь. Эти навыки мне помогут и в отношениях с невестой, и на работе...

Эмили изобразила зевок, а затем закрыла глаза и стала громко храпеть, притворяясь спящей.

Тереза и Эдгар хихикнули.

— Отлично, Эмили, — похвалил Джо. — Мне нравится твое чувство юмора. Вот еще одна вещь, которую я усвоил сегодня: не стоит относиться слишком серьезно к чему бы то ни было! Мне кажется, это и означает быть свободным. Над любой проблемой лучше не плакать, а смеяться. Ведь смех и радость — это основа жизни!

И все снова рассмеялись. Джо был счастлив: сегодня он обрел настоящих друзей. Он был уверен, что теперь они с Терезой, Эмили и Эдгаром будут встречаться часто.

Сквозь общий смех Джо услышал телефонную трель. Он посмотрел на экран и улыбнулся. Извинившись, он вышел на улицу, чтобы ответить на звонок. Нажав на кнопку, Джо услышал голос своей невесты. Волна восторга подхватила его.

**Он представил это чувство в виде светящегося круга, который с бешеной скоростью вращается в его груди. Настало время применять полученные знания!**

## Глава 6

---

# ПОСЛЕ СЕМИНАРА

**П**рошел месяц. После работы Джо решил не много пройтись.

Он был абсолютно счастлив. Наконец-то его отношения с коллегами и клиентами вышли на новый уровень. Он с удивлением обнаружил, что прекрасно понимает людей и умеет с ними ладить. На днях была корпоративная вечеринка, где Джо неожиданно для себя стал «душой компании». Все хотели с ним поговорить, а некоторые молодые коллеги смотрели на Джо с нескрываемым восторгом.

После ужина Джо уселся на диван с чашкой чая и взял дневник с журнального столика. Это уже вошло в привычку: каждый вечер перечитывать семинарские записи, чтобы понять, какие навыки уже прочно усвоены, а какие еще следует отточить.

Джо ужасно гордился тем, что с успехом применял НЛП на работе. Его усилия действительно

приносили плоды: он стал настоящим мастером переговоров и пользовался популярностью среди коллег. Конечно, случались и неудачи — но улучшения были налицо. Теперь Джо умел выяснять потребности и желания других людей, будь то его коллеги, начальство или клиенты.

Джо задумчиво листал страницы дневника. Мысли его вернулись к отношениям с невестой. Они окончательно решили съехаться: завтра он должен был помочь ей перевезти вещи. Весь этот месяц Джо с успехом применял навыки установления раппорта, полученные на семинаре. Ему удалось выстроить глубокие доверительные отношения с любимой девушкой. И, тем не менее, его беспокоило какое-то непонятное предчувствие. Как будто судьба готовила им новый вызов.

Послышался звук открываемой двери: это вернулась его подруга. Увидев ее, Джо обомлел: лицо ее было красным и мокрым от слез. Джо застыл на месте, не зная, что предпринять. Она же, не говоря ни слова, прошла мимо него, плюхнулась в ближайшее кресло и, свернувшись калачиком, заплакала навзрыд.

Джо сразу же пришло в голову, что девушка решила не переезжать к нему и вообще хочет прекратить отношения. Первым его порывом было — броситься к ней и выяснить, не разлюбила ли она его? Но вместо этого Джо сделал глубокий вдох и спросил себя: «Откуда я знаю, с чем связаны эти слезы? Причин может быть множество,



и наши отношения — только один из вариантов». Затем Джо подумал о том, в чем она нуждается сейчас больше всего. Ответ пришел незамедлительно. Он подошел к ней, сердечно обнял и прошептал на ухо: «Мне грустно видеть тебя в таком состоянии, принцесса. Но что бы это ни было, мы справимся».

Она уткнулась в его грудь и всхлипнула.

— Прости, Джо, — сквозь рыдания сказала она. — У меня был ужасный день. Я полное ничтожество.

— Почему ты так думаешь? — ласково спросил Джо.

— Я отнесла агенту рукопись своей новой книги, но он не проявил к ней абсолютно никакого интереса. Похоже, я ничего не стою как автор.

«Боже мой, какая ерунда, — подумал по себя Джо. — Вот уж совсем не повод так расстраиваться». Но обучение на семинаре не прошло даром: второй раз за вечер у Джо хватило ума сделать паузу, прежде чем открыть рот.

— Милая, я знаю, что тебе кажется, будто жизнь закончена, — с любовью в голосе произнес он. — Но я также знаю, что твой агент не согласился бы работать с тобой, если бы не считал тебя талантливым автором.

Девушка подняла голову и сквозь слезы посмотрела на Джо.

— Ты думаешь? — с робкой надеждой спросила она.

Джо с улыбкой кивнул.

— Я абсолютно в этом уверен. Вспомни, какой фурор произвела твоя первая книга. У тебя хватит идей для десятка потрясающих книг, и впереди тебя ждет новый успех.

Она медленно кивнула. Лицо ее высохло от слез, глаза засияли.

— Кроме того, — сказал Джо, — ты не забыла, какой завтра день? Ты должна переехать к самому потрясающему мужчине во Вселенной!

— Вот как? — хихикнула она. — А я думала, что переезжаю к тебе!

Джо обнял ее и начал щекотать. Через секунду они уже хохотали.

## Глава 7

---

# ДНЕВНИК ДЖО

\* \* \*

Учеба никогда не заканчивается. Если ты считаешь, что знаешь все, — значит, ты упустил что-то важное.

\* \* \*

Карта — это не территория: ваше понимание мира основано на том, как вы его представляете (то есть на карте), а не на самом мире.

\* \* \*

Что бы вы ни думали о происходящем, помните: это всего лишь карта.

\* \* \*

Когда ваша карта и карты других людей не совпадают, начинаются проблемы.

\* \* \*

Для того чтобы иметь более широкие возможности, более вдохновляющие чувства, более эффективное взаимодействие с другими, нужно расширить свою карту. Вам необходимо научиться смотреть на одни и те же вещи с разных точек зрения. Чем больше вы детализируете карту, тем больше свободы действия.

\* \* \*

Время от времени сверяйтесь с реальностью. Вы должны быть уверены в актуальности своей карты. Когда люди перестают сверяться с действительностью и опираются только на свою старую карту, они сталкиваются с одной из двух проблем. Либо они упираются в несуществующие стены, либо из раза в раз повторяют одно и то же действие, хотя это не работает.

\* \* \*

Будущее — это чистый лист! Вы можете написать на этом листе все что угодно. Нет такого понятия, как «судьба», «предопределенность». Правда в том, что жизнь полна возможностей.

Не позволяйте вашим картам убедить вас в том, что все давным-давно расписано и нельзя ничего изменить.

\* \* \*

Не имеет значения, кто прав, а кто ошибается. Не стоит искать «истину». Хорошая карта отличается от плохой тем, что позволяет войти в ресурсное состояние в данной ситуации.

\* \* \*

То, что люди говорят или думают о своих действиях, часто сильно отличается от того, что они реально делают.

\* \* \*

У нас есть инструменты, чтобы избавиться от того, что нам не нужно, и заменить все это тем, что мы хотим.

\* \* \*

Вы можете стать таким, каким захотите.

\* \* \*

В этой жизни неизменны лишь постоянные изменения.

Собираетесь ли вы менять направление своей жизни и решать, каким человеком вы станете, или же вы будете сидеть сложив руки в ожидании того, что произойдет?

\* \* \*

Людям нужен тот, кто будет «говорить на их языке», «смотреть на вещи их глазами» или — если угодно — будет способен «охватить умом их внутренний мир».

\* \* \*

Если вам хочется, чтобы человек почувствовал себя хорошо, — прежде всего вам самим нужно войти в прекрасное расположение духа.

\* \* \*

Вас создает не личная история, а ваша реакция на нее.

\* \* \*

Все, что вы делаете, может стать чудом, особенно когда вы находитесь рядом с другими людьми. Только не забудьте войти в правильное состояние.

\* \* \*

У голосов в вашей голове есть регулятор громкости. Вы можете делать их громче или тише, вы можете заставить их говорить то, что захотите, и выбирать любую интонацию.

\* \* \*

Настроение, в котором вы находитесь, — это ваш основной рабочий инструмент. Если вы подавлены, то не можете рассчитывать на то, что сможете людям развеселиться.

\* \* \*

Если вы вечно всем недовольны, то будете знакомиться с такими же недовольными людьми, или рядом с вами у людей будет возникать недовольство. Что посеешь, то и пожнешь.

\* \* \*

Если вы слишком серьезно относитесь к проблемам, то они становятся более реальными.

\* \* \*

Настроения заразительны.



\* \* \*

Если вы находитесь в правильном состоянии, то сможете достичь чего угодно.

Если вы не в силах изменить собственное настроение, то как можно ожидать, что в вашей жизни что-то изменится?

\* \* \*

Застенчивость не является врожденной чертой личности. Это просто состояние ума.

\* \* \*

Создание хорошего настроения должно стать частью повседневной жизни.

\* \* \*

Если вам случится подумать о какой-нибудь неприятности, представьте ее в виде черно-белого снимка полароида. Затем отодвиньте так далеко, чтобы она превратилась в маленькую ничтожную точку, и вскоре она не будет вас беспокоить.

\* \* \*

**Что бы ни сделал человек — это всегда лучшее решение на данный момент.**

\* \* \*

**Помогите человеку расширить его карту мира, и он будет принимать более правильные решения.**

\* \* \*

**Нужно понимать и уважать чужие карты.**

\* \* \*

**Вы должны брать на себя полную ответственность за коммуникацию, и, если вы не получаете желаемый результат, нужно действовать по-другому.**

\* \* \*

Наше настроение передается другим людям, даже если мы с ними не разговариваем. Йогурт чувствует йогурт.

\* \* \*

Установление раппорта — это естественный процесс.

\* \* \*

Когда два человека действительно хорошо ладят, они стремятся присоединиться к паттернам коммуникации друг друга на всех уровнях, вербальном и невербальном.

\* \* \*

Присоединяться — значит тонко и постепенно подстраиваться к отдельным элементам коммуникации другого человека.

\* \* \*

Когда люди говорят с вами о чем-то, они демонстрируют свою картину мира и делают это с помощью слов, которые они используют.

\* \* \*

Одни люди предпочитают мыслить визуальными образами, другие воспринимают мир на слух, а третьи полагаются на телесные ощущения. Это нужно знать не для того, чтобы делить людей на типы, а чтобы понимать, как человек думает в конкретной ситуации.

\* \* \*

Когда вы присоединяетесь к репрезентативной системе, используемой собеседником, он начинает чувствовать, что между вами устанавливается раппорт. Если же вы отсоединяетесь от нее, человек чувствует себя не в своей тарелке, поскольку он не слышит ничего, что вызывает в нем резонанс.

---

\* \* \*

Создавая карту реальности, мы неизбежно опускаем, обобщаем и искажаем информацию, которую получаем от наших органов чувств. Описывая — себе или кому-то другому — эту карту с помощью слов, мы также опускаем, обобщаем и искажаем информацию о карте.

\* \* \*

Уточняя информацию и узнавая подробности, мы нащупываем путь для решения проблемы.

\* \* \*

Используя метамоделю, вы заставляете человека сомневаться в своих убеждениях. Это создает возможность для того, чтобы человек мог изменить свои убеждения на более эффективные и полезные.

\* \* \*

Когда вы испытываете затруднения, проблема заключается в том, как вы думаете о ситуации.

\* \* \*

Обычно то, что мы воспринимаем как главное препятствие в жизни, на самом деле не представляет собой ничего серьезного. Реальная проблема в том, что люди тратят на беспокойство большую часть своей жизни. И когда оно исчезает, они просто не знают, чем заняться! В результате они выдумывают какие-то новые беды, на ровном месте создают себе трудности.

\* \* \*

Если вы просите кого-то не думать о конкретном предмете — его воображение моментально рисует этот предмет. А значит, этот человек уже думает в неверном направлении.

\* \* \*

**Разочарование — это чувство, которое нельзя испытать просто так, на ровном месте. Оно должно быть запланировано.**

\* \* \*

**Если вы начнете считать какое-то дело трудным, то оно сразу же станет таким. Если вы выясните, почему что-то невозможно, то будете знать, что никогда этого не сделаете.**

\* \* \*

**Все, что необходимо людям, — это взять курс на самое блистательное будущее, которое только можно представить. А это начинается с умения чувствовать себя хорошо в любой обстановке.**

\* \* \*

**Вы теряете время, только когда останавливаетесь.**

---

\* \* \*

Если у вас что-то не получается — значит, существует более простой путь. Всегда ищите способ упростить решение. Либо перестаньте делать то, что вы делаете, либо пробуйте что-то новое. Но самое главное — измените свое внутреннее состояние.

\* \* \*

Все начинается с мыслей. Мысли становятся действиями, действия — привычками, а привычки — частью вас самих.



## Глава 8

# ТЕХНИКИ, ОПИСАННЫЕ В ЭТОЙ КНИГЕ

## Избавление от плохих воспоминаний

1. Подумайте о неприятном событии из прошлого. Представьте его в виде фильма или фотографии.

2. Возьмите эту картину, сделайте ее меньше, отодвиньте на дальнейшее расстояние, уберите из нее цвет и яркость.

3. Заставьте звуки и голоса из этой сцены замолчать.

4. Сделайте изображение настолько маленьким, что оно станет трудноразличимым, а затем еще сильнее уменьшите его.

5. Когда это изображение станет размером с хлебную крошку, сметите его.

## **Стимулирование позитивных чувств с помощью якорения**

1. Представьте, что вы сидите перед экраном, на который в виде фильма проецируются ваши мысли, а рядом находится рычаг, управляющий изображением на экране.

2. Вспомните какое-нибудь счастливое событие. Почувствуйте все, что вы испытывали тогда.

3. Представьте, что изображение этого события на экране становится больше, ближе и ярче. При этом представьте, что вы медленно поднимаете вверх рычаг с надписью «Удовольствие». Сделайте соответствующий жест рукой.

4. Поднимая рычаг вверх со скоростью, соответствующей изменениям вашей физиологии и чувств, позвольте этим счастливым воспоминаниям становиться все ближе, больше и ярче.

5. Добавьте цвета и света. Заставьте этот образ сиять. Посмотрите на детали.

6. Услышьте внутренний голос, который говорит: «Да будет счастье!»

7. Наслаждайтесь этим прекрасным ощущением несколько мгновений. Затем снова опустите рычаг до исходного положения и позвольте своему телу вернуться в более спокойное состояние.

8. Для того чтобы проверить, успешно ли вы установили якорь, остановитесь на минуту и сно-

ва возьмитесь за рычаг. Поднимите его вверх, говоря себе: «Да будет счастье!» Вы должны вернуться в такое же экстатическое состояние, что и раньше.

## **Усиление ПОЗИТИВНЫХ ЧУВСТВ**

1. Закройте глаза и вспомните самое приятное в вашей жизни чувство.

2. Увидьте и услышьте то, что вы видели и слышали, когда испытывали это чувство.

3. Отметьте, откуда приходит это восхитительное чувство. В каком месте тела оно начинается? Куда перемещается?

4. Когда вы прекращаете думать об этом чувстве, куда оно уходит?

5. Снова вернитесь к счастливому воспоминанию и погрузитесь в состояние блаженства. Но теперь, прежде чем оно уйдет, вытолкните его из своего тела и верните обратно в тело в то место, где оно начинается, чтобы оно двигалось по кругу, и начните прокручивать его все быстрее.

6. Обратите внимание, что, чем быстрее вы раскручиваете это чувство, тем оно сильнее. Доведите удовольствие до предела.

## Устранение негативных чувств

Для этого упражнения вам нужно вызвать приятное чувство, которое вы научились усиливать в предыдущем упражнении.

1. Подумайте о нерешенной проблеме, которая делает вас несчастным и ограничивает ваши действия.

2. Представьте, что вы смотрите на изображение этой проблемы на экране, и у вас есть регулятор яркости. Одним быстрым движением усилие яркость до максимума, чтобы экран мгновенно стал белым.

3. Сделайте это еще раз. Представьте то, что портит вам настроение в данной ситуации, и быстро уберите это с экрана, сделав его белым.

4. Повторите предыдущие шаги два или три раза, чтобы ваши действия стали автоматическими.

5. Вспомните то удивительное чувство блаженства, над которым вы работали в предыдущем упражнении. Затем представьте сложную ситуацию в будущем, снова уберите с экрана негативный образ и прокрутите приятное чувство.

6. Услышите уверенный внутренний голос, который говорит: «Больше никогда!»

7. Сосредоточьтесь на этом приятном чувстве, пусть оно все быстрее прокручивается в вашем

теле. Обратите внимание, что происходит, когда ваше тело наполняется невероятным ощущением комфорта.

8. Встряхнитесь и вернитесь в нейтральное состояние.

9. Для того чтобы убедиться в том, что эта стратегия работает автоматически, подумайте о негативной ситуации и посмотрите, как вы себя будете чувствовать. Можете ли вы представить себе неприятные чувства?

Повторяйте упражнение, пока эта стратегия не будет работать автоматически.

## **Сила присоединения: невербальная коммуникация**

Для этого упражнения нужны два человека (А и Б).

Отсоединение.

1. А рассказывает о себе.

2. Б слушает, но отсоединяется от языка тела А.

3. Б отвечает на то, что говорит А, но с другой скоростью речи и используя другую репрезентативную систему.

4. Тем временем А думает о своих переживаниях и отмечает, как они влияют на его отношение к Б.

Присоединение.

1. А рассказывает о себе.

2. Б тонко присоединяется к его языку тела, тону голоса, скорости речи и репрезентативным системам.

3. А думает о своих переживаниях и отмечает, как они влияют на его отношение к Б.

Поменяйтесь ролями, чтобы у каждого из вас была возможность отсоединиться и присоединиться.

## Вопросы мета модели

Используйте эти вопросы, когда вам нужно:

- 1) уточнить информацию;
- 2) выяснить подробности;
- 3) раскрыть модель мира человека.

Вопросы

- Как? Что? Когда? Где? Кто именно?
- Кто это сказал? Кто так считает?
- Все? Всегда? Никогда? Никто? Ничего?
- Что конкретно вы имеете в виду?

- По сравнению с кем? По сравнению с чем?
- Откуда вы знаете?
- Что вам мешает? Что будет, если вы все-таки сможете это?
- Что случится, если вы это сделаете? Что случится, если вы этого не сделаете?

## Создание лучшего будущего

1. Замедлите дыхание и позвольте себе без усилий войти в комфортное состояние.

2. Представьте линию времени, на которой прошлое находится позади вас, а будущее — впереди. Представьте, что вы парите над ней и смотрите сверху вниз на свое прошлое, настоящее и будущее.

3. Глядя на прошлое, вы можете увидеть все случаи, когда вы чувствовали себя ужасно. И когда вы смотрите на эти переживания, вы можете осознать, что каждое из них — это тренировочная площадка для будущих успехов.

4. Отметьте полезную информацию, полученную из каждого такого переживания. Пусть эта информация расплывается над вашей линией

времени как сияющее свечение. Возьмите этот свет с собой, а все остальное оставьте позади, в прошлом.

5. Затем вспомните, когда вы чувствовали себя на седьмом небе от счастья. Погрузитесь в эту ситуацию и позвольте усилиться этому фантастическому ощущению. Представьте, что оно движется через все ваше тело.

6. Возьмите это чувство, окрасьте его в свой любимый цвет и представьте, что вы распространяете его на свое прошлое, чтобы оно покрыло все негативные воспоминания, все неприятные переживания, пропитывая их этим самым замечательным чувством.

7. Представьте, что вы смотрите вниз и видите, как теперь изменилось прошлое. Осознайте, что оно вызывает у вас приятные чувства. Что бы вас ни беспокоило раньше, теперь это позади и с каждой секундой становится все дальше.

8. Испытывая приятные чувства по поводу прошлого, представьте, что вы смотрите сверху вниз на свое будущее и видите, как самые приятные ощущения проливаются на него дождем, делая каждый момент счастливым. Посмотрите, насколько прекрасно ваше будущее.

9. Медленно возвратитесь в свое тело. Постарайтесь удержать восхитительное чувство предвкушения самых прекрасных и удивительных событий, которые произойдут с вами в будущем. Перед вами открывается мир возможностей.



## Список субмодальностей

Ниже представлен список субмодальностей (параметров) внутренних образов, звуков и разных ощущений.

### Визуальные (образы, фильмы)

- Ассоциированность (видение собственными глазами) или диссоциированность (видение себя в картине).
- Расположение: слева, справа, сверху, снизу.
- Угол обзора.
- Количество сцен или кадров.
- Размер.
- Расстояние.
- Яркость.
- Цветное или черно-белое изображение.
- В рамке (какая именно рамка?) или панорамный вид.
- 2D или 3D.
- Четкое или размытое.
- Форма: выпуклая, вогнутая, специфическая форма.

- **Движение:** неподвижный, фото, слайд-шоу, видео, кино, повторяющееся движение.
- **Стиль:** фотография, картина, плакат, рисунок, реальная жизнь.

## Аудиальные (звуки, голоса)

- **Моно/стерео.**
- **Тональность.**
- **Громкость, высота тона, темп, ритм, интонации, паузы, тембр.**
- **Повторяющийся, постепенно появляющийся или постепенно исчезающий, откуда и куда распространяется.**
- **Звуки внутри головы или снаружи.**
- **Кому принадлежит голос? Один голос или множество голосов?**
- **Есть ли другие фоновые звуки?**

## Кинестетические (телесные ощущения)

- **Вибрация.**
- **Давление.**
- **Постоянное или прерывистое.**

- **Интенсивность.**
- **Вес.**
- **Внутреннее или внешнее.**
- **Расположение.**
- **Форма.**
- **Размер.**
- **Температура.**
- **Движение.**
- **Текстура.**

# РЕСУРСЫ

---

## Рекомендуемая литература

Bandler, Richard, *Using Your Brain for a Change*, Real People Press, Durango, CO, 1985.

\_, *Magic in Action*, Meta Publications, Capitola, CA, 1985.

\_, *The Adventures of Anybody*, Meta Publications, Capitola, CA, 1993.

\_, *Time for a Change*, Meta Publications, Capitola, CA, 1993.

\_, *Get the Life You Want*, HarperElement, London, 2008.

\_, *Make Your Life Great*, HarperElement, London, 2010.

Bandler, Richard, Delozier, Judith, and Grinder, John, *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson Volume 2*, Meta Publications, Capitola, CA, 1977.

Bandler, Richard, and Grinder, John, *Frogs into Princes*, Real People Press, Capitola, CA, 1979.

- 
- \_, *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, Volume 1*, Meta Publications, Capitola, CA, 1975.
- \_, *The Structure of Magic*, Meta Publications, Capitola, CA, 1975.
- \_, *The Structure of Magic, Volume 2*, Meta Publications, Capitola, CA, 1975.
- \_, *Trance-formations*, Real People Press, Durango, CO, 1980.
- Bandler, Richard, and Fitzpatrick, Owen, *Conversations with Richard Bandler*, Health Communications, Inc., Deerfield Beach, FL, 2009.
- Bandler, Richard, and La Valle, John, *Persuasion Engineering*, Meta Publications, Capitola, CA, 1996.
- Bandler, Richard, and McDonald, Will, *An Insider's Guide to Submodalities*, Meta Publications, Capitola, CA, 1989.
- Bandler, Richard, Roberti, Alessio, and Fitzpatrick, Owen, *Choose Freedom: Why Some People Live Happily and Others Don't*.
- Fitzpatrick, Owen, *Not Enough Hours: The Secret to Making Every Second Count*, Poolbeg Press, Ltd, Dublin, 2009.
- Wilson, Robert Anton, *Prometheus Rising*, New Falcon Press, 1983.
- \_, *Quantum Psychology*, New Falcon Press, 1990.

---

## Рекомендуемые интернет-ресурсы

[www.bandlervision.com](http://www.bandlervision.com)

[www.coach.tv](http://www.coach.tv)

[www.nlp.ie](http://www.nlp.ie)

[www.nlp.mobi](http://www.nlp.mobi)

[www.nlpcoach.com](http://www.nlpcoach.com)

[www.NLPInstitutes.com](http://www.NLPInstitutes.com)

[www.owenfitzpatrick.com](http://www.owenfitzpatrick.com)

[www.purenlp.com](http://www.purenlp.com)

[www.richardbandler.com](http://www.richardbandler.com)

[www.theultimateintroductiontonlp.com](http://www.theultimateintroductiontonlp.com)

*Популярное издание / Танымал басылым*

**Ричард Бэндлер, Алессіо Роберти,  
Оуэн Фицпатрик**

**НЛП.**

**ТЕХНИКИ ВЛИЯНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ ЖИЗНИ.**

**Практическое руководство**

**=**

**НЛП. МЕХАНИЗМЫ ВЛИЯНИЯ И ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ.**

**Практическое руководство**

*В оформлении использованы материалы, предоставленные  
фотобанком Shutterstock, Inc., Shutterstock.com*

Подписано в печать 03.07.2024. Формат 60×90/16. Гарнитура PT Serif.

Бумага типографская. Печать офсетная. Усл. печ. л. 12,0.

Тираж 2000 экз. Заказ 2980/24 (Умный тренинг, меняющий жизнь)

Тираж 2000 экз. Заказ 2981/24 (Нескучная психология)

Общероссийский классификатор продукции  
ОК-034-2014 (КПЕС 2008); 58.11.1 — книги, брошюры печатные.

ООО «Издательство АСТ»

129085, Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 1,  
комн. 705, пом. I, 7 этаж

Наш сайт: [www.ast.ru](http://www.ast.ru) E-mail: [ask@ast.ru](mailto:ask@ast.ru)

Интернет-магазин: [www.book24.ru](http://www.book24.ru)

Оригинал-макет подготовлен редакцией «Прайм»

Произведено в Российской Федерации. Изготовлено в 2024 г.

Отпечатано в Публичном акционерном обществе

«Можайский полиграфический комбинат»

143200, Россия, г. Можайск, ул. Мира, 93.

[www.oaomprk.ru](http://www.oaomprk.ru), тел.: (49638) 20-685

«Издательство АСТ» ЖШК

129085, Ресей Федерациясы, Звездный бульвары,

21-үй, 1-құрылыс, 705-бөлме, I үй-жай, 7-қабат

Біздің электрондық мекенжайымыз: [www.ast.ru](http://www.ast.ru) E-mail: [ask@ast.ru](mailto:ask@ast.ru)

Интернет-магазин: [www.book24.kz](http://www.book24.kz). Интернет-дукен: [www.book24.kz](http://www.book24.kz)

Дистрибьютор и представитель по приёму претензий  
на продукцию в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы».

Дистрибьютор және Қазақстан Республикасында өнімге шағымдар  
қабылдау жөніндегі өкіл: «РДЦ-Алматы» ЖШС,

Алматы қ., Домбровский көш., 3«а», Б литері офис 1.

Тел.: 8 (727) 251 59 90,91 , факс: 8 (727) 251 59 92 ішкі 107;

E-mail: [RDC-Almaty@eksmo.kz](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz), [www.book24.kz](http://www.book24.kz)

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген

Ресей Федерациясында өндірілген. Өндірілген жылы: 2024



Майкл ХОЛЛ,  
Боб БОДЕНХАМЕР

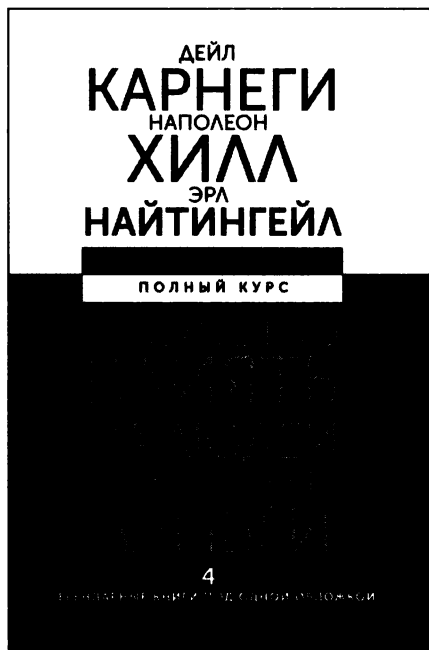
ПОЛНЫЙ КУРС НЛП

*Формат 70×108/16,  
Твердый переплет  
640 стр.*

Грамотно структурированное и профессионально организованное, отличающееся богатством упражнений и методов, насыщенное полезной информацией, способствующей надежному усвоению материала, — данное руководство предоставляет читателю превосходную возможность получить все лучшее из НЛП как для удовлетворения первого любопытства, так и для повышения своей профессиональной квалификации до уровней Практика и Мастера НЛП.

Эта книга учит совершенству в использовании всех возможностей человеческой психики. Практические занятия, упражнения и демонстрации, которыми изобилует книга, позволяют вам обогатить свой тренерский, управленческий или методический репертуар на основе новейших достижений прикладного НЛП.





Дейл КАРНЕГИ  
Наполеон ХИЛЛ  
Эрл НАЙТИНГЕЙЛ

ИСКУССТВО  
ВЛИЯТЬ НА ЛЮДЕЙ  
И ЗАРАБАТЫВАТЬ  
ДЕНЬГИ.

4 легендарные книги  
под одной обложкой

*Формат 70×90/16,  
Твердый переплет  
560 стр.*

Дейл Карнеги, Наполеон Хилл и Эрл Найтингейл — легендарные авторы, чьи книги занимают верхние строчки рейтингов на протяжении десятков лет, их продолжают читать и цитировать, передавая ценнейшие мысли и советы из поколения в поколение. Книг на тему успеха написано множество, но ни одна из них не смогла затмить успех трудов Карнеги, Хилла и Найтингейла.

У вас в руках сразу четыре мировых бестселлера легендарных авторов. Это проверенные годами и поколениями советы по достижению успеха, личностному росту и мотивации, благодаря которым любой человек может стать счастливым, успешным, богатым и знаменитым — все, что нужно, чтобы прожить жизнь ярко, достойно и так, как вам всегда хотелось.

**Ричард Бэндлер** — один из создателей нейролингвистического программирования (НЛП), а также создатель Design Human Engineering («технология проектирования человека») и Neuro-Hypnotic Repatterning («нейрогипнотическое реструктурирование»). Сорок пять лет своей жизни доктор Бэндлер посвятил исследованиям в области личностного роста, его книги и научные труды навсегда изменили психотерапию и образование.

<https://richardbandler.com>

**Алессио Роберти** — руководитель международного отдела по бизнес-коучингу Общества НЛП, имеет международный сертификат тренера по НЛП. На своих тренингах и семинарах он обучил более 60 000 участников. Среди его клиентов — президенты, политики, топ-менеджеры крупнейших корпораций.

[www.coach.tv](http://www.coach.tv)

**Оуэн Фицпатрик** — международный тренер, психотерапевт и гипнотерапевт, основатель Ирландского института НЛП, проводит мотивационные тренинги для ведущих мировых корпораций.

[www.owenfitzpatrick.com](http://www.owenfitzpatrick.com)

**Лучшее в нейролингвистическом программировании для:**

- повышения эффективности общения
- личностного роста
- избавления от фобий
- вредных привычек
- плохого настроения
- избавления от психосоматических заболеваний

ISBN 978-5-17-164912-8



9 785171 649128



[www.ast.ru](http://www.ast.ru) | [www.book24.ru](http://www.book24.ru)  
[vk.com/izdatelstvoast](http://vk.com/izdatelstvoast)  
[ok.ru/izdatelstvoast](http://ok.ru/izdatelstvoast)