

Анвар Бакиров

НАП

**ИГРЫ, В КОТОРЫХ
ПОБЕЖДАЮТ
ЖЕНЩИНЫ**

Сильные
техники
психологического
влияния
для слабого
пола



Анвар Бакиров

НЛП. Игры, в которых побеждают женщины

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=602545

Анвар Бакиров. НЛП. Игры, в которых побеждают женщины: Эксмо;

Москва; 2008

ISBN 978-5-699-28782-6

Аннотация

В ваших руках – практическое руководство по исполнению желаний. Преимущественно женских. Книга наверняка будет интересна и мужчинам, но написана она специально для женщин – для тех из них, кто хочет почувствовать себя свободной и независимой, сильной и властной, эффектной и целеустремленной, сексуальной и необыкновенно привлекательной. Для тех, кто хочет радоваться жизни и получать от нее удовольствие.

Легко, непринужденно и с юмором автор книги познакомит вас с эффективнейшими техниками современного направления в психологии – нейролингвистического программирования (НЛП). Это техники, позволяющие не только влиять на окружающих, получать максимум психологического комфорта в отношениях с людьми, добиваться гармонии в общении и абсолютного взаимопонимания на вербальном и невербальном уровнях,

успешной реализации многих замыслов и идей как в личной, так и в профессиональной сфере, но и защищать себя от нежелательного психологического воздействия.

Вы узнаете, в какие игры – честные и не очень, справедливые и иногда жестокие, веселые и интригующие – способны играть **НАСТОЯЩИЕ ЖЕНЩИНЫ**. Кто-то называет их стервами, кто-то – восхищенно – королевами, а кто-то просто им завидует. Еще бы! Ведь они играют по своим правилам. Какую игру выберете вы? Читайте – выбор за вами...

Содержание

Предисловие	6
Глава 1	9
Походка модели	11
Принципы личностного редактирования	16
Ускоренное обучение по-нэлперски	24
Три обязательных шага к успеху	30
Повторение пройденного	35
Глава 2	39
Где мы взяли эту цель?	42
Похудеть или постройнеть?	54
«Ем, что вижу», или «Виджу, что ем»?	58
Волшебная техника «Взмах»	63
Экологическая проверка	84
Повторение пройденного	100
Конец ознакомительного фрагмента.	105

Анвар Бакиров
НЛП. Игры, в которых
побеждают женщины

Дочке Лерочке!

Предисловие

Книга понравилась. Первый раз с ходу «проглотила» – спать не легла, пока не прочитала. С утра стала подробно штудировать. И что характерно – появился странный блеск в глазах. И – до сих пор. Книга дает заряд уверенности в себе – однозначно.

Из письма читательницы

Каждый раз, открывая книгу по практической психологии, люди подсознательно ждут обещания: «Прочитав эту книгу, вы сможете стать счастливее». Здесь этого обещания не будет. Здесь вообще нет обещаний – только рецепты. Рецепты счастья? Скорее, рецепты *успеха*.

Успех – это когда ваши желания исполняются. Успех – это когда исполнение желаний приносит радость. Успех – это когда и исполнение, и последствия исполнения желаний зависят от вас.

Поэтому эту книгу можно было бы назвать «Практическое руководство по исполнению желаний», но она называется «НЛП. Игры, в которых побеждают женщины», потому что желания будут исполняться – женские. Это книга для женщин. Это книга о женщинах. И это книга, написанная мужчиной. И здесь я вынужден объясниться.

Когда я только думал над тем, стоит ли браться за эту кни-

гу, меня одолевали сомнения. С одной стороны, я не знал, воспримут ли мои идеи и мысли женщины, смогу ли я научиться говорить на нужном языке, достаточно ли я понимаю женщин, чтобы оказаться им полезным. С другой – я задумывался, стоит ли делиться с женщинами секретами о том, как побеждать в любви.

Действительно, отзывы на первое издание книги пестрели отчетами об удачном замужестве, отбитых у соперниц мужчинах, освобождениях от привязанностей, влюбленных поклонниках... Меня хвалили за знание женской души, но ругали за то, что я научил женщин коварству. Так что инструменты показали свою эффективность.

Откуда я их взял? Мне в этом помогло *нейролингвистическое программирование (НЛП)* – ведущее направление современной психологии. Смысл НЛП – раскрытие секретов успешных людей. Превращение магии в технологию. Его идея очень проста: если хоть один человек в мире может достигать нужного тебе результата, этому можешь научиться и ты.

Что же касается того, что женщины от этой книги выиграли больше, чем мужчины, то я убедился в простой вещи: настоящий мужчина интересуется настоящей женщиной. И чем больше будет действительно интересных и ярких женщин, тем лучше будет выбор у нас – настоящих мужчин.

И пару слов о себе. Кто я такой? Я НЛП-тренер и консультант. Веду тренинги «Развитие личной силы» и «Разго-

ворный гипноз» и ряд других проектов. В свое время написал и издал ряд книг по НЛП и практической психологии. Мои статьи в Интернете регулярно читают тысячи человек из самых разных слоев населения. Возможно, прочитав эту книгу, вы захотите познакомиться со мной ближе на сайте www.duals.ru

Но не это главное, правда? А главное то, что я счастлив в личной жизни, у меня чудесная жена и прекрасная дочка. Моя жизнь наполнена любовью, и я делюсь ею со своими читателями. Поэтому я знаю, о чем говорю.

Глава 1

Идеальная походка

*– Как вы ходите?! Ведь это уму непостижимо!
Вся отключится, в узел вот здесь завяжется, вся
скукожится, как старый рваный башимак, – и вот
чешет на работу, как будто сваи вколачивает... А
мы как ходим?..*

*Эмиль Брагинский, Эльдар Рязанов. «Служебный
роман»*

Идеальных походок не бывает. Как не бывает идеальных фигур, лиц, причесок, голосов... Не бывает. Зато можно приобрести, создать, придумать нечто, максимально соответствующее вашим собственным представлениям об идеале. Или общественным нормам.

Наша с вами задача – создать походку, идеально отвечающую требованиям и запросам вашего тела. Чтобы и впечатление нужное произвести, и чувствовать себя при этом комфортно. Запомним сейчас: бывают походки более подходящие для вас и менее подходящие.

Но чтобы раз и навсегда удовлетворить ваше «стремление к идеалу», я так опишу вам способ, каким можно научиться походке «общественных эталонов красоты» – моделей. Это относительно стандартный тип походок, которому специально обучают моделей, танцовщиц, участниц многочисленных

конкурсов красоты – профессиональных красавиц.

Им очень важно произвести правильное впечатление: привлечь внимание, заставить обернуться, вызвать восхищенные взгляды... А вам – важно? Наверняка. Вспомните сцену из бессмертного «Служебного романа»:

– А можно научиться так ходить, или это... недоступно? – с робкой надеждой спрашивает Людмила Прокофьевна.

– Ну, понимаете, можно, конечно, и зайца научить курить... В принципе ничего нет невозможного... – Верочка оседлала своего любимого конька.

– Вы думаете?

– ...для человека с интеллектом. Ну, вот встаньте-ка!

Походку модели мы вам сделаем прямо сейчас.

Походка модели

Несмотря на то что я вряд ли смогу заявить что-нибудь вроде: «Нет ничего проще!» – освоить походку модели действительно легко. Даже при том, что учебной видеокассеты к книге не прилагается, да и картинок здесь тоже нет... Все можно объяснить с помощью простой метафоры – «Веревочки» (как это делает Игорь Незовибатько на своих тренингах по «Искусству очарования»).

Итак, есть две веревочки. Одна привязана к макушке и тянет вверх, вторая – к груди, она тянет вперед. Конечно, вы можете реально привязать все эти веревочки, но для достижения нужного эффекта будет достаточно их только представить.

Персональная консультация. Нэлпер:

– Представьте, что вы умеете мгновенно перемещаться на любые расстояния... Эй! Куда вы подевались?

Пробуем. Прикрепили первую веревочку, и вот она уже тянет нас ввысь – к небесам. Позвоночник распрямляется, появляется талия (даже у тех, кто давно уже и думать забыл о ее наличии), подбородочек чуть-чуть уходит вниз (веревка привязана к *макушке!*) – так и хочется встать на цыпочки... Правильно – мы действительно стали чуть более воздушными. Но на земле стоим плотно: на полной ступне, вытянув-

шись в струнку. Каблуки здесь, понятное дело, только приветствуются: мы же модели из себя делаем!

Теперь расслабляемся! А веревочка продолжает тянуть вверх. Все тело расслаблено, позвоночник вытянут. Дышать не забываем! Дыхание глубокое, ровное... Висим на веревочке спокойно и расслабленно. Так плащик на вешалке висит. Пробуем.

Вторая веревочка. Она тянет вперед. Она задает первичный импульс к движению: веревочка натянулась – грудь за ней, плечи чуть приотстали, и вот уже все тело поплыло, поддерживаемое двумя веревочками. Главное здесь – не удивляться, когда заметите, что грудь словно бы увеличилась... Плечи-то сами собой расправились! Расслабление...

Только не надо пытаться улететь! Прыгающая походка способна украсить разве что пятилетнюю девочку – вам же пристала «спокойная грация пантеры». Делаем шаг сразу на полную ступню – заодно и голеностопные суставы разминаем. И плавней, медленней... С достоинством!

Замечаем: сама собой «нарисовалась» походка «от бедра», сами собой задвигались плечи в ритм движения – чуть-чуть, а за ними – расслабленные руки. Не просто перемещение в пространстве – танец. Пусть в голове играет подходящая случаю мелодия. Красота! «Мужчины такую женщину не пропускают».

– Зачем джентльмен пропускает даму вперед?

– Чтобы посмотреть на нее сзади.

Вот, собственно, и все. Осталось только сделать новую походку привычной – освоить. И когда она станет полностью вашей – держитесь, мужики!

Новая походка – новый человек. Мы изменяли только походку, но только ли походка изменилась? Не только. Еще изменилось самочувствие, самовосприятие – поднялась самооценка. Так? Если не так – вам предписывается отложить книгу в сторонку и погулять хотя бы двадцать минут, пробуя, примеряя, осваивая новую походку. *Сознание и тело – части единой системы.*

Что происходит, когда мы начинаем двигаться по-иному? Сначала приходит замешательство – тело *удивляется!* Еще бы тут не удивиться: всю жизнь двигалось по наработанным траекториям, а тут хозяйка заставляет пробовать что-то совсем новое. Это «замешательство» нам на руку – мы им обычно пользуемся для *переключения эмоционального состояния.*

Очень удобно! Как переключиться с одной эмоции на другую – противоположную? Один из способов – через *нейтральную — замешательство.* Что делать, если ваш собеседник заскучал, разозлился или загрустил? Вызвать удивление! Оно мгновенно смывает следы предыдущего состояния, и человек открывается для новых эмоций.

Причем это действует не только на душу, но и на разум. Удивляясь, собеседник попадает в ситуацию, когда в его голове нет готовой программы реагирования. Он сей-

час первую попавшуюся программу действий готов воспринять, лишь бы выйти из этой ситуации неопределенности! Это один из принципов разговорного гипноза, мы об этом еще поговорим, а сейчас вернемся к вашим внутренним изменениям.

Итак, предложив телу новую походку, мы вызвали его удивление. Куда дальше направятся наши эмоции? Давайте проследим.

«Верхняя веревочка» выпрямляет позвоночник: все внутренние органы наконец-то принимают уготованное природой положение – вздохнули свободно. Макушка ушла вверх, подбородок – чуть-чуть вниз. Ощутимо увеличивается рост, появляется королевское достоинство и снисходительность.

«Нижняя веревочка» приподнимает грудь, расправляет плечи – теперь можно нормально дышать. Расслабленно. То же облегчение. Общее расслабление тела, снятие «мышечных зажимов» позволяет забыть все тревоги – погрузиться в спокойное, чистое, уверенное состояние. Теперь мы свободны!

Кстати, когда мои коллеги моделировали внешние признаки уверенного поведения, ими оказались:

- телесная устойчивость, прочная опора под ногами;
- свободное дыхание, с возможностью вдохнуть полной грудью, не меняя позы;
- плавность жестов.

И это понятно, ведь любое неудобство постепенно, капля

за капель, тратит нашу личную силу. А какая уверенность без внутренней силы? Поэтому даже такие простые изменения в позе и походке дают ощутимый эффект.

Приятное переживание. Насладитесь им! Сам только что прогулялся – красота... Правда, мне-то легче: я с этой походкой не первый год развлекаюсь – привык. Но, даже привыкнув, пользуюсь ею отнюдь не всегда: она не моя. А как найти *свою* походку?! Спокойствие, ради этого данная глава и затевалась.

Принципы личностного редактирования

Походка могущества – так называется одна из техник НЛП из блока *личностного редактирования*. Что это за блок такой? Это набор поведенческих стратегий, предназначенных для поиска, совершенствования и применения «скрытых» резервов собственного организма. Часто – это чисто исследовательский поиск, когда в начале пути не имеешь никакого представления о том, куда он вас заведет.

Я не зря поместил слово «скрытые» в кавычки: нам не придется вскрывать «глубинные пласты подсознания» в поисках ресурсов, мы не станем погружаться в состояние глубокого гипнотического транса – мы попробуем то, что всегда было нам доступно. Мы просто раньше об этом не догадывались. Не догадывались, что все наши ресурсы – на поверхности.

Почему такое название – «походка могущества»? Видимо, это следствие того внутреннего состояния, которое неминуемо образуется в теле, когда вы идете, используя эту походку. Она идеально вам подходит! И это значит, что в вас высвобождается вся та энергия, которая раньше тратилась на поддержание прежнего привычного, но неудобного положения. Энергия расходовалась на фиксацию мышечных зажимов, на сдерживание естественных движений – на борьбу с

самой собой. Когда вы идете своей (!) *походкой могущества*, вы совершенно реально ощущаете прилив сил. Отсюда и название.

Можно дать и более веселую интерпретацию. Могущество – от слова «могу»! Могу идти так, могу – сляк. Я могу! И всегда могла. И я могу найти еще десяток подобных походов! Или больше – как захочу. Я – разная! Это и есть то самоощущение, которое дает походка могущества.

Что нам потребуется для ее приобретения? Около часа свободного времени и метров пять свободного пространства. И все.

Прямо-таки слышу смешанный гул внутренних голосов читателей. Некоторые особы сказали себе, что часа свободного у них нет и в ближайшей пятилетке не предвидится. Другие – прикинули в уме размеры собственной квартирки и поняли, что «проще зайца научить курить». Третьи – напротив – не поверили моему оптимизму, вспомнив, сколько лет ставят свои походки модели и танцовщицы.

Встречаются двое новых русских.

– Братан, я слышал, ты самолет купил.

– Да, купил. Очень удобно!

– И почему нынче самолеты?

– Пять миллионов долларов.

– Ни фиги себе! Это ж два месяца работать!!!

Что тут можно сказать? Только то, что верить «на слово» мне не надо. Пробуйте, проверяйте, ищите варианты. Не по-

лучится – можете вообще эту книжку выкинуть. Зачем читать, коль все равно толку мало?

Первый принцип личностного редактирования.
«Как съесть слона? – По кусочку за раз». Походка – это довольно сложный процесс. Одновременно (в строго определенной последовательности) задействуются десятки групп мышц. И в эту давно отлаженную систему мы собираемся вносить изменения.

Поэтому мы выделим ключевые параметры походки, с которыми и будем работать. С каждым – по отдельности. Это важный момент – следить только за одним параметром «за раз». Сознательное внимание – вещь, до обидного ограниченная. Но уж что есть, то есть – будем пользоваться им с максимальной эффективностью.

Мы можем перенаправить свое внимание и осознать то, что раньше не осознавалось. На этой идее и основано переучивание: мы «вытаскиваем» уже сформировавшийся навык на уровень сознания и меняем сознательно, то есть так, как это нужно нам.

Вообще, когда мы работаем с любым отработанным до автоматизма навыком, мы действуем по следующему алгоритму:

- Осознание навыка и необходимости его коррекции.
- Внесение необходимых изменений.
- Сознательная отработка нового навыка до полного автоматизма.

- Бессознательное использование навыка.

Именно по этому алгоритму проходит большинство процессов обучения. Именно по нему мы будем отрабатывать новые стратегии, предложенные в этой книге. Мы с вами будем брать то, что вы и так успешно делали (бессознательно), ставить вопросы, позволяющие задуматься над этим сознательно, и вырабатывать новые бессознательные навыки. Ясное дело, более эффективные.

При этом не удивляйтесь, если в промежутке, когда вы будете пытаться управлять собой сознательно, ваши действия растеряют свою грацию и естественность. Все же у *сознания* мощность гораздо скромнее, нежели у *бессознательного*.

Когда у сороконожки спросили, как она управляется со всеми своими ногами, она задумалась и не смогла сделать ни шагу... Правда, после того как она догадалась ходить «в ногу», она смогла ходить намного быстрее.

Поэтому, до того как у вас сформируется новый навык, тренируйтесь «на кошках». В смысле в тех условиях, когда эти тренировки не принесут никому существенного вреда. Особенно вам!

С какими параметрами походки обычно работают? Вообще-то, если у вас есть подруга, готовая помочь вам в деле приобретения новой – более совершенной – походки, то задача существенно упрощается. Достаточно пару-тройку (десятков – ха-ха!) раз пройтись перед ней своей при-

вычной походкой, и она с легкостью укажет на параметры, требующие дополнительной корректировки. Скажем, голова слишком низко опущена, плечи ушли вперед, одна рука неподвижна... Бывает и такое.

Поскольку такую подругу еще надо найти, а потом еще уговорить заниматься вами, ее заменю вам я. Заочно, естественно. И раз уж я не имею счастья лицезреть вас лично, работать будем со всей вашей походкой. С головы до пят.

Параметры, на которые мы будем обращать внимание при корректировке каждого элемента походки, такие:

- амплитуда движений;
- их симметричность;
- тонус мышц;
- скорость движения.

Сложно? Будет еще сложнее! Или проще: многие делают свою походку могущества минут за двадцать, да еще и удовольствие от этого умудряются получать. Я, например. Так что – не парьтесь! Все у нас получится!

Теперь наметим, как будем «разбивать» походку на элементы.

Урок географии. Учительница спрашивает Вовочку:

– Какие части света ты знаешь?

– Лампочка, выключатель, провода, розетка...

Сначала мы выделим «крупные блоки», потом и их разобьем на части:

- голова, шея, лицо;

- плечевой пояс, руки, кисти;
- грудь, живот, таз;
- бедра, колени, ступни.

Что со всем этим делать? Играть! Возьмем, например, самый нижний блок. Здесь можно регулировать длину шага, его ширину («по струнке» или «по двум рельсам» – «походка моряка»), носки внутрь или наружу, с носка на пятку или с пятки на носок, колени сгибаем или нет, насколько... Пришло время сформулировать второй принцип личностного редактирования.

Второй принцип личностного редактирования.
Осваивая свое личностное пространство, пробуем крайние варианты. Например, осваивая такой параметр походки, как наклон головы, мы пробуем варианты от буквального касания подбородком груди до максимального запрокидывания головы назад. Зачем? Для расширения границ комфорта.

Предоставление максимально возможного выбора – это один из главнейших методов изменения в НЛП. Дело в том, что нэлперы исходят из того, что мы в каждый момент времени бессознательно выбираем *наилучшее действие из доступных нам на данный момент*. Вопрос лишь в том, как познакомить наше бессознательное с новыми возможностями.

Иногда на своих консультациях я даю «простое» задание – написать 100 ответов на вопрос «Кто я?». Конечно, людям приходится потрудиться. Но какое ощущение свободы при-

ходит в тот момент, когда они понимают, насколько разными они могут быть! А ведь весь этот ролевой диапазон доступен в любой момент!

Каждый выбирает лучший вариант из тех, что считает доступными. Это действительно довольно глобальный принцип. Если кто-то на вас орет – это наилучшее, что он может сейчас сделать. По его мнению. И стоит подкинуть ему вариант получше (с его точки зрения) – он выберет его.

Некоторые сеансы семейной терапии проходят примерно по такой схеме. Приходит пара, жалуется на постоянные ссоры, например. После пары вопросов выясняется, что «все идет нормально, пока он не начинает на меня кричать». Далее консультант работает с мужем:

– Чего вы хотите добиться, когда кричите на свою жену?

– Я хочу, чтобы она прислушалась к моим словам.

– И как – работает?

– Вообще-то не очень...

– Вы хотели бы узнать, как добиться этой же цели эффективнее?

– Конечно!

– Как вы думаете, ваша жена сможет вам подсказать, как лучше привлечь ее внимание?

– Да, наверное...

Теперь консультант обращается к жене:

– Скажите, были ли такие ситуации, когда ваш муж говорил так, что вы сразу понимали, что к его словам

стоит прислушаться?

– Были.

После того как жена вспомнит несколько подобных ситуаций, консультант предлагает ей рассказать мужу о том, как это было. Задача консультанта – акцентировать внимание пары на интонациях, мимике и жестах, характерных для ситуаций эффективного общения.

Осталось только дать паре опробовать «новые» варианты поведения и убедиться, что они действительно эффективны. Проблема снята. И заметьте: консультант ни словом не обмолвился о том, что криком теперь пользоваться не надо – этот вариант по-прежнему остается с ними.

Готовить можно и на костре, но, когда есть микроволновая печка, никого не удивляет, что хозяйка предпочитает пользоваться ею. Зато в походных условиях уместен именно старый вариант – костер.

Точно так же и с походкой. Прежняя походка останется при вас. Отнять ее я не смогу. И не стану. Да и пользоваться новой вас никто не заставит. Поэтому смело пробуйте самые «дикие» варианты: размахивание руками, как пропеллерами, «скрючивания-скукоживания», походку «носки внутрь», на прямых ногах... Мы даем своему телу максимальный выбор, максимальную свободу. Только так мы гарантированно не упустим ни одного шанса сделать походку еще комфортнее, еще удобнее. А себя – еще могущественнее.

Ускоренное обучение по-нэлперски

Как найти идеальный вариант походки? Сама процедура «примерки» новых параметров походки достаточно проста: пройтись в одном крайнем положении, пройтись в другом. Потом ходим – ищем баланс. Ориентируемся, понятное дело, исключительно на свои *внутренние ощущения*.

Обычно, выбирают максимально *удобное* положение, но есть и варианты. Для кого-то критерием будет состояние уверенности, для кого-то – легкости. Кто-то будет искать спокойствие, кто-то – игривость. Вариантов – масса. Как и порожденных в результате походов.

Понимаю, предложение выбрать в качестве главного параметра именно *внутренние* ощущения может несколько удивить тех из красавиц, которые взялись создавать свою походку могущества исключительно ради *внешнего* эффекта. Не волнуйтесь, к этому мы тоже придем. В качестве дополнительного успокоения скажу, что женщина, чувствующая себя комфортно и раскованно, просто не может производить неблагоприятное впечатление. До определенных пределов, разумеется. Но повторюсь: оценивать внешний эффект мы тоже будем. Потом. Всему свое время.

А как же походка модели, которую мы изучали в начале этой главы? Как она соотносится с походкой могущества? Когда подобный вопрос возник на тренинге, я просто пред-

ложил сомневающимся пройти перед публикой той и другой походкой. Результаты сравнения показали: походка могущества выглядит естественнее и часто красивее походки модели. Хотя, возможно, это не более чем реакция на то, что ваша собственная походка создается вами и под вас, а походку модели еще осваивать и приспособливать надо. Модели-то ходят ох как эффектно!

Итак, чтобы не было особых разногласий по поводу того, на какое ощущение кому ориентироваться, я буду использовать понятие *баланса*. Мы пробуем крайние варианты, а затем – ищем баланс. Это очень важное ощущение – ощущение баланса. Именно оно дает нам кусочек того, из чего и складывается «могущественность» нашей походки. Поэтому только что найденное ощущение баланса нужно стабилизировать – закрепить.

Как закрепить найденный вариант? Для этого нам понадобится *якорь* – метка в сознании, которая будет ассоциироваться с найденным состоянием баланса. Тема *якорения* – это отдельная и достаточно большая тема. Она появилась в НЛП благодаря развитию теории *условного рефлекса* Павлова. И через разработки американских поведенческих психологов. Помните: *стимул – реакция*? Так и здесь – нам нужно выбрать какой-нибудь управляемый нами стимул, который будет *автоматически* вызывать в нас требуемую реакцию – ощущение баланса.

Что для этого может подойти? Любой звук или слово, про-

изнесенные вслух или про себя в тот момент, когда вы наконец-то нашли требуемый баланс. Когда походка могущества конструируется под руководством опытного нэлпера, вы можете не задумываться ни над какими якорями – он сам заякорит все, что нужно. Например, словом «баланс». Или хмыканьем в нужный момент. Или касанием: ему можно.

Боксер жалуется врачу на бессонницу. Тот:

– Попробуйте считать.

– Пробовал – на счет «девять» вскакиваю!

Чем еще можно заякорить свое внутреннее состояние? Внутренней картинкой – образом, опять же – любым. Можете представить себе цветок, или любимую книжку (эту, разумеется), или восхищенное лицо своего возлюбленного... Неважно, что именно вы себе представите, важно, в какой *момент* вы это сделаете. Представляем картинку в момент наиболее сильного, чистого и ясного ощущения баланса.

Теперь с этим звуком и/или этим образом будет ассоциироваться требуемое ощущение. Но не только. *Одновременно закрепляется наш выбор конкретного значения параметра*: наклона головы, длины шага, скорости движения – с чем вы там работали?

Но и это еще не все.

Наложение состояний на единый якорь. На *точно такой же* якорь наложится состояние баланса, которое мы будем находить для каждого параметра. Баланс плеч, баланс движения бедер, баланс напряжения мышц лица, баланс ки-

стей рук – все это составляет единый баланс. Нанизывая на один-единственный якорь множество *подобных* состояний, мы *усиливаем* то общее, что в них есть. Мы создаем максимально чистый и сильный якорь.

Точно так же – наложением – можно создать якорь совершенно произвольного состояния. Удивления, например. Помните, что мы говорили о состоянии удивления? Из него можно перейти к любому другому переживанию. Удивление – это полезный якорек. Выбираем якорь (характерный жест, например) и нанизываем на него все ситуации удивления, которые только вспомнились. Удивление от дружеского сюрприза, удивление от неожиданного решения, удивление от нехарактерного поступка знакомой, удивление от внезапно-го изменения ситуации... Все эти «удивления» – на один якорь. Не поленитесь – создайте. В трудной ситуации пригодится! Надо только запастись якорьком еще какого-нибудь *приятного* состояния, чтобы было на что переключаться *после* вызова удивления.

Девочка показывает язык мужчине, ее бабушка возмущена:

– Что ты делаешь?! Нельзя показывать язык!

– Да это же наш доктор! Ему это нравится.

Якорь состояния баланса – это то, что поможет потом собрать всю походку воедино. Собственно, именно благодаря ему мы и способны создать, собрать и освоить новую походку менее чем за час. А попробовали бы вы сделать все это без

якоря! Поди уследи, чтобы голова была именно в найденном положении, дыхание было именно такого типа и такой глубины, ширина шага соответствовала требованиям баланса, высота поднятия ступней... Параметров – море! И сознательно уследить за всеми не-воз-мож-но! А вот с помощью якорения – легко. Вы словно назначаете некоторую часть своего мозга секретарем; пусть он за всем этим следит.

Как собрать походку воедино? Хорошо, теперь мы знаем, как работать с каждым конкретным параметром походки, как искать и закреплять идеальные варианты, как объединить все это единым состоянием. Осталось только предложить вариант, в какой последовательности собирать все это в единую систему – походку могущества.

Зная, что сознательное внимание способно охватить лишь небольшой участок работы, в каждый конкретный момент времени мы работаем только с одним параметром походки. Другие – опускаем. Вполне нормально, если, обращая внимание на ширину шага, мы разрешим своим рукам двигаться так, как они сами посчитают удобным. Тем более что в момент включения нашего якоря баланса удобным для них окажутся те движения, которые мы для них выбрали и закрепили. Естественно, если мы успели поработать с руками до того, как перешли к длине шага.

Собирать походку будем по группам. Например, та-

КИМ:

- голова, шея, лицо;
- плечевой пояс, руки, кисти;
- грудь, живот, таз;
- бедра, колени, ступни.

Последовательность действий: выбор параметра, примерка крайних вариантов, поиск баланса, якорение баланса. Заякорили всю группу? Собираем с помощью якоря и пробуем пройтись. При этом если мы сейчас собираем плечевой пояс и руки, то про ноги, туловище и шею временно забываем. Собрали группу? Переходим к следующей. Собрали все группы? Соединяем их воедино и пробуем походку целиком.

И внимание здесь – на внутреннем состоянии. На состоянии могущества, порожденном объединением десятка балансов. А еще добавляется удовольствие от работы, бодрость от физической нагрузки, радостное ожидание получения окончательного результата, предвкушение успеха и восхищенных взглядов... И много чего другого. Хорошего и светлого, разумеется. И это состояние могущества теперь крепко связано с вашей новой походкой. Что еще больше улучшает ее.

Походка готова? Да. Можно идти в народ? Можно, конечно, но лучше сделать еще пару вещей. Об этом – дальше.

Три обязательных шага к успеху

Оценка проделанной работы выполняется из *мета-позиции* – позиции наблюдателя. Как это делается на практике?

Мы отходим на несколько шагов в сторону от того места, где обучались новой походке. Это очень важно, так как нам желательно оценивать результаты «на трезвую голову», а уже само место, где мы учились походке, ассоциируется у нас с сильными эмоциями. Несколько шагов в сторону, и мы в позиции беспристрастного наблюдателя, позволяющей оказаться вне переживаний.

Из мета-позиции мы мысленно представляем себе то, как мы ходим, используя походку могущества. Здесь важно именно видеть себя со стороны, а не вспоминать, как это было в момент, когда вы создавали походку. Вы «смотрите» не со своей тогдашней позиции, а с точки зрения камеры, расположенной в мета-позиции. Иначе как вы собирались оценивать созданное?

Самое интересное, что одного такого мысленного представления вполне достаточно, чтобы найти и исправить практически все видимые недостатки походки. Чудеса бессознательного! Если спросить женщи-

ну, все ли у нее в порядке с прической, то она с легкостью увидит себя со стороны. В воображении, разумеется. И только потом решит поискать зеркало или прикоснуться рукой к волосам, чтобы убедиться в том, что уже и так знает.

Итак, выходим в мета-позицию, смотрим на себя со стороны, оцениваем качество новой походки, находим недостатки и устраняем. Потом вновь выходим, оцениваем, исправляем. Пока не убедимся, что созданная походка совершенна.

Где, когда и с кем вы хотите применять свежеприобретенную походку могущества? Везде, всегда и со всеми? Так не бывает. Да и не захотите вы, если задумаетесь хоть ненадолго. Еще вариант ухода от ответа: тогда и там, когда сама решу. Хороший уход, почти безукоризненный. Сам пользовался. Но все равно это уход!

Давно замечено: отказываясь выбирать конкретные обстоятельства для применения походки могущества, вы оставляете ее там, где вы ей обучались. В момент, когда она могла бы реально пригодиться, она не вспомнится. Если, конечно, мы не подумали об этом заранее. Или не применяем ее так часто, что это стало автоматическим навыком.

А вот задумываясь над контекстами применения нового навыка, мы программируем мозг на автоматическое включение походки в нужный момент. И ради этого стоит потратить толику мысленных усилий.

Контекст очень важен. И понять это помогает простой вопрос: *при каких обстоятельствах применение походки могущества нежелательно? Где, когда и с кем?*

Теща пришла к зятю и говорит:

– Вот что, зятек мой дорогой, делай, что хочешь, выкручивайся, как можешь, но похоронить ты меня должен на Новодевичьем кладбище.

Зять на следующий день:

– Делайте, что хотите, но похороны завтра. В два.

У каждой читательницы будут свои ответы. Я назову максимально очевидные: в темном переулке, когда вы одна и есть опасность нападения, на похоронах, когда от вас ждут отнюдь не торжественности, зимой при гололеде... В общем, это ситуации, когда требуется другой *внешний эффект*, другое *внутреннее состояние* и просто другие телодвижения.

И теперь, когда вы уже знаете, при каких обстоятельствах вы не будете пользоваться походкой могущества, вам будет легко назвать ситуации, когда она вам больше всего пригодится. Это ситуации, когда вы хотите произвести определенный внешний эффект, почувствовать себя на коне или просто двигаться с удобством и комфортом.

Назовите не менее *трех ситуаций* каждого типа! Максимально *конкретно*! «Участок от дома до автобусной остановки», «коридор на втором этаже в институте», «приемная и кабинет начальника». И не волнуйтесь: выбрав конкретные ситуации, вы оставляете за собой право пользоваться своим

приобретением везде, где вам только захочется. Но, выбрав их, вы даете своему мозгу зацепку: самостоятельно запустить походку там и тогда, где вы прямо сейчас выбрали. И это уже называется...

Подстройка к будущему. Это – мысленная репетиция будущих действий с привязкой к определенному контексту. Это – последний шаг в любой технике НЛП, гарант того, что все преимущества, полученные в результате работы над собой, окажутся востребованными. Нэлперы так и говорят: «Назовите день, место и час, когда вам понадобятся эти навыки».

Новый русский приехал в Италию. Остановился в Риме, в пятизвездочном отеле. Горничная:

– Синьор, когда вам приготовить ванну?

– Так, сегодня среда?.. В субботу, пожалуйста.

Правда, в технике создания походки обойтись только мысленным проигрыванием не удастся – придется подвигаться. А именно: предлагаю разметить то место, где вы создавали походку могущества, – вашу дорожку. Для этого нужно выбрать точку, начиная с которой вы мысленно оказываетесь там, где вам нужна новая походка. Этот участок дорожки назовем *ситуацией*. Точка перехода – *порог*. По «обычной» части дорожки вы идете, как обычно, а переступая порог – походкой могущества. На обратном пути, находясь в *ситуации*, вы все еще идете походкой могущества. Переступив порог – выйдя из ситуации, – возвращаетесь к сво-

ей обычной походке.

Эффективность подстройки к будущему, как вы уже догадались, основывается на *якорении*. Мы создаем связь между заданной ситуацией и требуемым поведением. Поэтому желательно, выбирая точку порога, привязать ее к какой-либо детали из самой ситуации – к виду двери, звуку чьего-нибудь голоса, зовущего вас по имени, последней ступеньке на лестнице... По той же причине может потребоваться *многократное повторение* подстройки к будущему: мы же *условный рефлекс* создаем. Впрочем, пяти-шести «прогулок» должно хватить. А если еще учесть, что нам нужно проработать не менее трех контекстов, навык перехода «туда и обратно» нарабатывается с легкостью!

Повторение пройденного

Вот и подходит к концу первая глава этой книги. Некоторые из читательниц уже примерили на себя походку *модели* и с восторгом ею пользуются. Другие – создали свою собственную *идеальную* походку и с радостью предвкушают свой успех у окружающих. Третьи – обогатили себя новыми знаниями. Возможно, они применяют эту информацию, как только дочитают главу до конца. Есть и четвертые, читающие ради удовольствия от чтения, – это тоже неплохо.

Солдатская столовая. Диалог повара с врачом, проверяющим качество пищи. Повар:

– Не хотите *попробовать*?

– Спасибо, я уже *посмотрела*.

Действительно, зачем жить самой, если можно прочесть о том, как это делают другие? В конце концов, читать об удовольствиях – тоже удовольствие. Своеобразное, правда.

Но правда и то, что книги по НЛП – это не просто книги. Здесь есть и попутная информация, когда через описание техники создания походки даются знание важнейших базовых принципов НЛП и полезные внушения, которые действуют вне зависимости от того, осознаются они или нет. Поэтому даже простое чтение книги оказывает позитивное влияние на вас. Причем меняется к лучшему не только походка, но и вся ваша жизнь.

Это ясно. А нам осталось только повторить и обобщить информацию, полученную в этой главе. Повторить, чтобы *применять* в жизни, очевидно.

- Воображение – огромная сила. Чтобы ходить, как это делают модели, достаточно представить себе веревочку, прикрепленную к макушке и тянущую вверх, и веревочку, тянущую от груди вперед. Шаг делается по возможности на полную стопу. Все тело максимально расслаблено, дыхание свободное.

- Сознание и тело – части единой системы. Изменение походки влияет как на самочувствие, так и на психологическое состояние. Походка модели придает уверенности в себе, дарит раскрепощение и чувство собственного достоинства.

- Изменить свое настроение на противоположное помогает нейтральная эмоция – удивление. Удивленный человек крайне легко поддается любым внушениям. В том числе и внушенной эмоции. И здесь нам поможет якорение.

- Якорь – это условный стимул, находящийся под нашим непосредственным контролем, который вызывает известную нам реакцию. Якорь сам по себе должен быть эмоционально нейтральным. Один из способов объяснения действия якорей – теория условного рефлекса Павлова.

- Постановка якоря – якорение – производится путем предъявления стимула в момент наиболее интенсивного проявления эмоции. В этом случае петля «стимул – реакция» образуется с первого же раза. Также можно ставить

якоря многократным предъявлением стимула в момент проявления нужного состояния.

- Можно создать свою собственную походку могущества, пользуясь принципами личностного редактирования. К ним относят: сознательное изменение выполняемых автоматически деталей поведения по схеме осознание – изменение – отработка – автоматизм, при этом в каждый момент времени сознательное внимание уделяется только одному параметру изменения; поиск и примерка новых вариантов поведения с максимально полным использованием собственных возможностей. Любое поведение – выбор наилучшего варианта из имеющихся в данный момент.

- Создавая походку могущества, обращаем внимание на мимику, положение головы, плечевого пояса, рук, кистей, груди, живота, бедер, коленей, ступней. При этом регулируем амплитуду и скорость движений, их симметричность и тонус мышц.

- Изменяя параметры походки, ориентируемся на внутренние ощущения удобства, комфорта, естественности, гармоничности – баланса.

- Найденное значение параметра и ощущение баланса закрепляется с помощью якоря. При этом балансы для каждого параметра накладываются на один якорь, что позволяет построить максимально чистое и сильное состояние баланса. Ориентируясь на это состояние, мы с легкостью соберем воедино всю походку.

- Оценка проделанной работы производится из мета-позиции. При этом мы отходим в сторону от того места, где работали, и мысленно представляем, как мы выглядим, когда идем своей новой походкой. Найденные недостатки устраняем, выйдя из мета-позиции. При необходимости после выполнения этой проверки можно спросить мнение сторонних наблюдателей.

- Полезно осознать и выделить группы ситуаций, в которых будет полезно пользоваться походкой могущества, а также те, в которых применение этой походки неуместно. При этом ориентируемся как на внешний эффект и внешние обстоятельства, так и на собственное внутреннее состояние. Полезно выделить не менее трех ситуаций каждого типа.

- Для тех ситуаций, когда походка нужна, выполняем подстройку к будущему – репетицию проживания ситуации с новыми возможностями. Это позволяет заякорить детали внешнего мира на автоматический вызов нужной походки. При этом естественным образом отрабатывается вход и выход из походки могущества.

Итак, мы познакомились с тем, чем должна владеть любая женщина, претендующая на эпитеты *эффектная, уверенная в себе, грациозная, царственная...* Мы овладели искусством идеальной походки. Она уже сама по себе придает вам стройность и подтянутость, но если вы и вправду хотите построить, читайте дальше.

Глава 2

Цель – стройность

В попытке заполнить пустоту, которую она ощущает, она ест. Но коль скоро пустоту от голода можно заполнить, набивая желудок, пустота эмоционального состояния, когда хочется быть предметом заботы, быть нужной, не заполняется так легко. Однако пока для Шарон осуществление столь высоко ценимых эмоциональных состояний не является предметом выбора, а лишь волей случая, она делает только одно, что ей известно, что может изменить чувства, роящиеся внутри нее, – она ест.

Лесли Камерон-Бендлер, Дэвид Гордон, Майкл Лебо

Тема эта, очевидно, весьма актуальная. Ей посвящены годы рекламного времени на телевидении, гектары рекламного места в газетах! А сколько тонн специально синтезированной «еды» съедено женщинами всего мира в отчаянной попытке соответствовать идеалам красоты! Сколько специальных колгот изношено, сколько сотен диет напридумано!

Персональная консультация. Клиентка – женщина больших размеров:

- Сажу одновременно на трех диетах – не помогает!
- А на каких конкретно?

– На мучной, овощной и мясной.

Да, попытки создать (и продать) универсальный способ похудения настолько сильно противоречат друг другу, что я понял: можно все. В смысле, всегда можно найти подходящую диету, дающую разрешение именно на этот лакомый кусочек... А люди все ищут и ищут: «Что бы такого съесть, чтобы похудеть?» Не помню автора этого перла, но звучит великолепно.

Нас со всех сторон бомбардируют новейшими средствами для похудения. Временами создается впечатление, что все только об этом и думают. Ложное впечатление. Специально создаваемое. Говорят, в США чуть не запретили показ «Телепузиков» за «формирование неверных идеалов» человеческой фигуры. Хорошо хоть нашего Чебурашку общественность пока не трогает...

Я не буду трогать тему похудения, но, прочитав эту главу, вы, возможно, сможете кое-что изменить в себе, чтобы стать *стройнее*. А в чем разница? Об этом – дальше.

Предвижу вопрос: «С чего это тема стройности возникла в книге, посвященной психологии?» Ну, во-первых, эта книга не по психологии, а по НЛП, так что «что хочу, то и пишу». Во-вторых, пишу я, скорее всего, то, что хотят читательницы: откройте любой женский журнал... В-третьих, «пусть первым бросит в меня камень» тот, кто докажет, что НЛП абсолютно бесполезно в вопросе лишнего веса. Как вы уже поняли, каждая тема нашей с вами беседы используется

мною лишь как повод для дальнейшего рассказа о техниках и подходах НЛП...

Те, у кого нет абсолютно никаких претензий к своей фигуре, могут эту главу пропустить. Правда, даже они смогут найти здесь кое-что полезное. Обращаться же я буду преимущественно к тем, кого проблемы фигуры волнуют или хотя бы интересуют.

Где мы взяли эту цель?

Начнем с того, с чего начинается классическая НЛП-консультация: а почему вас это волнует? Как вы поняли, что своей фигуре следует уделять внимание? С чего вы взяли, что с ней что-то не так? Может, с ней-то как раз все в порядке?

Задумайтесь над этим.

Возможно, ответ на эти вопросы кроется в другой серии вопросов. Например, *кому выгодно*, чтобы вы имели прекрасную фигуру? Кстати, откуда вы взяли *эталон* этой самой «прекрасной фигуры»? Кому выгодно, чтобы вы волновались на эту тему? Кому нужно ваше стремление к ней?

Наткнувшись на очевидный ответ, продолжайте поиски: вполне может оказаться, что очевидный ответ не является единственным, тем более – определяющим.

Кто за нас решает? В свое время нэлперы выделили три основных направления, на которые мы ориентируемся при принятии решений: *сам*, *другой* и *контекст*. Говоря научным языком, это ответ на вопрос, где находится мой *фокус силы* или же *ответственности*.

- Я могу принять решение самостоятельно, опираясь при этом на свои собственные ценности и критерии. Мне важно свое мнение.

- Я могу подстраиваться под «начальника» – другого: «Дорогой, как тебе моя прическа?» Своего мнения как бы и нет.

Оно появляется только после того, как кто-либо другой (авторитет) его сформулирует.

- Я могу ориентироваться на внешние обстоятельства, контекст, среду обитания. «Что модно в этом сезоне?»

Муж постоянно проигрывался на бегах, и жена, решив взять дело в свои руки, пошла с ним на ипподром. Придя, она дает мужу сотню евро и посылает его поставить на номер 15. Начался забег. Пятнадцатая лошадь мгновенно вырывается вперед и, лидируя все время, приходит первой. Жена довольна:

– Пойдем, заберем наш выигрыш!

– Понимаешь, я тут встретил одного приятеля, и он посоветовал мне поставить все на двойку...

Жена закатывает ему шикарную истерику, но, успокоившись, протягивает ему еще сотню и посылает поставить на номер 7. История повторяется: муж снова встретил приятеля. Тогда она принимает решение:

– Мы уезжаем! Вот тебе деньги – иди поймай такси.

Через пять минут муж возвращается с тремя бутылками пива:

– Дорогая, ты будешь смеяться, но я опять встретил своего приятеля.

Сразу уточню, что каждый из этих фокусов силы в определенных обстоятельствах оказывается наиболее эффективным. Советовать, какой из них и где уместен, я не стану. Скажу только, что мне подходит такое распределение:

- Я ориентируюсь *на себя* и только на себя в том, что ка-

сается моего личного здоровья и благополучия. Здесь работают мои ценности и критерии. Я принимаю решения сам, когда считаю себя достаточно компетентным в данном конкретном деле.

- Я ориентируюсь *на другого* при коммуникации – общении то есть. Смысл коммуникации – в реакции, которую она вызывает. Если я хочу добиться чего-то *от другого*, под него я и буду подстраиваться. Еще один повод положиться на другого – его профессионализм, опять же в данном конкретном деле.

- Я стараюсь соответствовать *стандартам*, принятым в обществе, в котором я нахожусь. «В чужой монастырь со своим уставом...» Соответственно, «вылезают» *эталоны, идеалы, этикет, социальные рамки*... Впрочем, если все это сильно расходится с моими ценностями, я предпочту «сменить обстановку» – уйти туда, где это различие меньше. А можно создать обстановку – «свой круг».

Так откуда возникло ваше стремление к стройности? Действительно ли это решили вы? Или так решил ваш начальник, муж, любовник, мама, тетя, соседка, подруга? Вам ли это выгодно? «Красота женщины уже давно относится к достоинствам ее спутника», – примерно так сформулировал Ларошфуко. Убедитесь хотя бы, что вам это *тоже* выгодно.

– Вы понимаете, сколько ни знакомлю девушек с моей матерью, ни одна ей не нравится.

- Тогда найди невесту, похожую на маму.
- Нашел, но отец категорически против.

Интересно, а кто будет жить с найденной им идеальной женой: отец или мать? Или он сам? Сомневаюсь, впрочем. Точно знаю только то, что со «свежеприобретенной» фигурой жить придется именно вам.

Чего стоят («с какого фонаря» взяты) стандартные 90—60—90? Милые мои модницы, вы даже платье второй раз не наденете, если увидите его на другой! А если у всех будет точно такая же фигура?

Автор замечательной книги «Курс выживания для подростков» Ди Снайдер высказался так:

«Куклы вроде популярной грудастой Барби предлагают такие физические идеалы, которых просто невозможно достичь по двум естественным причинам: сила земного притяжения и реальность».

Миллионы девушек и женщин доводят себя до грани физического истощения, пытаясь приблизиться к этому «хрупкому во всех отношениях» идеалу. Вам оно надо?

Допустим – надо, чтобы стать привлекательнее для Него. Наверное, это и правда достойная цель. Правда, даже в этой книге есть главы, которые позволят добиться Его внимания без добровольного принятия голодной смерти. Здесь вопрос в другом. Вы уверены, что вашему объекту нравятся «барби»? То-то же.

И снова: все эти вопросы поднимаются как на консульта-

ции, так и в книге с тем, чтобы помочь вам разобраться с собственной целью. Кого-то они убедят в собственной правоте и еще больше усилят стремление к работе над собой, а кто-то решит, что «есть дела и поважнее», а стройность – это «беспопутал».

В любом случае нам всем полезно иногда задумываться как над источниками, так и над последствиями собственных решений. И менять их по собственному усмотрению.

Как взять власть в свои руки? Как изменить свой фокус силы? Обратите внимание! Я не стал спрашивать: «Можно ли...» – я сразу обратился к средствам. Это, кстати, одна из причин столь высокой эффективности НЛП-технологий. Причем в любой области: от открытия собственного дела до лечения приобретенной аллергии.

С вопроса «как?» началось НЛП. Его создателей волновало одно: как одни люди умудряются с легкостью получать то, о чем остальные могут только мечтать? Как они к этому пришли? И, естественно, как этому научиться? Так нэлперы пришли к изучению *структуры субъективного опыта* людей – обустройства их внутреннего мира. Рано или поздно появился один из самых эффективных способов изучения, описания и изменения кодирования наших мозгов – *субмодальности*. Субмодальности – это характеристики внутренних образов, звуков и ощущений. Это настройки наших «внутренних телевизоров»: яркость, контрастность, размер, насыщенность, громкость...

– Доктор! У меня круги зеленые под глазами!!!

– А какой цвет вы предпочитаете?

Одна из самых излюбленных фраз психологов-практиков: «На переживании не написано, как к нему надо относиться!» Да нет – написано. На языке субмодальностей. И эти надписи с легкостью читает наш мозг. И слушается.

Прислушаемся и мы. «Близкий человек»: вероятно, его образ находится на меньшем расстоянии от нас, нежели остальные. «Его мнение довлеет надо мной» – картинка сверху, возможны телесные ощущения – уточним. «Это резко контрастирует с моими выводами» – контрастность, яркость, другие цвета – поищем, спрашиваем...

Субмодальности звуков, картинок и ощущений

Картинки		Звуки	Ощущения
Сходные	Расположение	Источник	Расположение
	Количество	Количество	Количество
	Яркость	Громкость	Сила
	Размер	Длительность	Размер
	Объем	Стерефоничность	Объем
	Устойчивость	Устойчивость	Устойчивость
	Динамика изменения	Динамика изменения	Динамика изменения
	Четкость	Четкость	Твердость
Частные	Удаленность	Удаленность	Температура
	Цвета	Тембр	Направление усилия
	Слайд или фильм	Скорость	Фактура поверхности
	Точка зрения: внутри или снаружи	Тон	Внутреннее или тактильное
	Блеск	Эхо	
	Наличие рамок, границ		
	Контрастность		

Хорошая иллюстрация темы субмодальностей – песня Константина Никольского «Мой друг художник и поэт» – весьма нэлперская, как вы сейчас поймете:

Моя любовь сменила цвет,
Угас чудесный, яркий день.
Мою любовь ночная укрывает тень.
Веселых красок болтовня,
Игра волшебного огня —
Моя любовь уже не радует меня.
Поблекли нежные тона,
Исчезли высь и глубина,
И четких линий больше нет —
Вот безразличия портрет.

И так далее. Удержимся от цитирования всей песни: суть уже ясна. Стоит только уточнить, что Никольский описывает, как все устроено в *его* внутреннем мире. Как пишут авторы политических детективов, «все совпадения случайны» — у вас может оказаться все иначе.

Ричард Бендлер – один из основателей НЛП – положил в основание своей работы такую логическую цепочку: *Субмодальности кодируют все переживания. Мы можем контролировать субмодальности. Значит, мы можем контролировать все свои переживания. Приятно.*

Приятно, но непонятно. Что значит «все переживания»? Несколько примеров: эмоциональная оценка любого собы-

тия, убеждение или сомнение, понимание или замешательство, расположение события на нашей *линии времени*, реальность или надуманность, субъективная значимость...

Еще конкретнее? Хорошо. Что значит способность выбора произвольной «эмоциональной оценки любого события»? На меня кричат, а мне – по барабану. Ушел из-под носа автобус – радуюсь. Причем не через поиск «уважительной причины» для радости, как это делают «простые смертные» психологи, а естественно. Поскольку так запрограммировал свой мозг. Нужно срочно обидеться – минутку, подрегулирую субмодальности под эмоцию обиды...

Маленький практический эксперимент.

Вспомните двух различных людей. Мнение одного из них, скажем, крайне важно. Слова другого – «пустой звук». Или так: один – ваша «любовь до гроба», другой – «просто друг». Вспомнили?

Теперь представьте их одновременно и сравните субмодальности этих картинок. Кто из них ближе? Кто больше? Кто выше? Объемнее, цветнее, ярче, контрастнее? Кто движется, а кто – неподвижен? Кто находится справа от вас, кто – слева? Найдите максимальное количество отличий.

Сравнение визуальных субмодальностей

Субмодальность	Образ любимого	Образ нейтрального
Расположение		
Яркость		
Размер		
Объем		
Устойчивость		
Динамика изменения		
Четкость		
Удаленность		
Цвета		
Слайд или фильм		
Точка зрения		
Блеск		
Наличие рамок, границ		
Контрастность		

Следующий шаг. Постепенно, субмодальность за субмодальностью, изменяем оформление второго образа, чтобы сделать его точно таким же, как и первый. Содержание – человек – остается тем же. А вот отношение... Меняется? Не вопрос! Только не забудьте вернуть все «как было»!!! Сейчас мы экспериментируем, а не терапию проводим. Теперь – наоборот: приводим субмодальности первого образа в соответствие со вторым... Это просто магия какая-то!.. Вернем

обратно.

Тимур Гагин, кстати, предлагает довольно забавный эксперимент. Отследите субмодальности того, что вы называете «большие деньги», «нормальные деньги» и «маленькие деньги». Теперь сделайте сумму, соответствующей нормальным деньгам, субмодальности маленьких денег. А большие деньги сделайте нормальными. Какая сумма соответствует большим деньгам сейчас? Вслед за восприятием постепенно подтянутся как доходы, так и расходы...

Как видите, у нас действительно есть полная власть над нашим внутренним миром. И мы ею воспользуемся, чтобы научиться управлять своим фокусом силы и научиться наконец доверять своему мнению. Кстати, довольно часто встречаются ситуации, когда, напротив, полезно притушить/приглушить собственное мнение, дабы услышать/ воспринять чужое... (Субмодальности отследили?)

Субмодальности фокуса силы. Вспомните несколько ситуаций двух типов: когда для вас было важнее ваше собственное мнение – и когда вы полагались на мнение других. Найдите общее в субмодальных характеристиках ситуаций одного и того же типа. После этого обратите внимание на отличия между ситуациями разных типов. На отличия в структуре, а не в содержании! Это важно.

Понятно, что сделанные вами находки будут несколько отличаться от обобщенных представлений, но чтобы вам было на что ориентироваться, кое-какую информацию я вам

дам. Во-первых, играет роль *количество* картинок с разными мнениями – своими и чужими. Во-вторых, чье-то мнение может дополнительно *озвучиваться*, а чье-то – нет. В-третьих, более значимое мнение часто *буквально* заслоняет собой другие. Оно располагается выше, оно больше, ближе, ярче, имеет объем, оно будет скорее фильмом, чем статичной картинкой...

Как тут не вспомнить про рекламные и политические технологии, основанные на субмодальностях! Смотрите телевизор – получите массу удовольствия, распознавая уже известные вам механизмы в мастерской режиссерской и операторской работе. Ленин со своим броневином (субмодальность – высота) обзавидовался бы!

Итак, мы знаем субмодальную структуру настоящего состояния. Мы знаем структуру желаемого. Как перейти от настоящего состояния к желаемому – тоже знаем. Вперед!

Похудеть или постройнеть?

То, что это, очевидно, разные цели, мне понятно. Но также понятно, что пока эта разница для вас, может стать, и не очевидна. Хороший повод приглядеться к ней повнимательней.

Вспомним известные рекламные слоганы: «Хочешь похудеть? Спроси меня, как!», «Похудеть навсегда!», «Худейте с нами!», «Похудеть за 10 дней», «Лучший способ похудеть»... Признаю за собой некоторую аморальность и каюсь: в школьные годы редкое объявление такого рода оставалось без моей «редакторской правки», позволяющей путем затирания всего двух букв «вскрыть истинную сущность» предлагаемых методов похудения. Уже догадались, каких букв?

Теперь – чуть более серьезно. Какой корень в слове худеть? То-то и оно, что худеть от слова «худо». Это корни из «великого, могучего, *правдивого* и свободного русского языка». Желая похудеть, наши потенциальные «худышки» собираются стать хуже. «Худо мне, маменька!» А что в русском языке противостоит слову «худеть»? Слова «поправиться», «поздороветь».

Строй солдат. Новый командир роты знакомится с личным составом. Подходит к первому бойцу – тот вытягивается:

– Рядовой Орлов.

– Молодец, Орлов! Орлом будешь! – хвалит командир.

Подходит к следующему:

– Рядовой Козлов, – представляется тот.

Командир участливо:

– Ну, ничего-ничего...

Возможно, это не более чем результат стихийно сложившегося столетия назад общественного мнения (вспомним, кстати, старинные эталоны красоты, не только древнегреческие, естественно). Возможно. Но дело в том, что нашему бессознательному гораздо ближе исконные значения слов. Поэтому, если уж ставить себе цель, то лучше все-таки *стать стройнее*, чем хуже – хуже.

Отдельная тема, в которую мы не станем особо углубляться, – *фоносемантика* – бессознательное осмысление звучания речи. Так вот, есть компьютерные программы, позволяющие анализировать фонетическое воздействие текстов. На слово «похудеть» программа «ВААЛ» Владимира Шалака среди прочего выдала: печальный, страшный, слабый, низменный. Здорово, правда? А вот цель «стать стройнее» оставила программу равнодушной, что уже неплохо.

Если уж говорить об эмоциональной насыщенности наших целей, то уместно будет добавить утверждение, что *цель должна вызывать позитивные эмоции*. Эмоции – это способ, которым пользуется наше тело, чтобы дать нам знать, будет ли оно выполнять наши пожелания. Если эмоции пло-

хия – не будет. Правда, это только в лучшем случае. В худшем – будет, но результат вам не понравится.

На тренинге «Развитие личной силы» я специально обращаю внимание участников на их эмоциональное состояние. Действия, продиктованные страхом, злостью, виной или обидой, до добра не доводят.

Кто, например, любит жаловаться на плохую память? Память у вас хорошая! Просто, если вы ненавидели «эту проклятую химию», вы ее и не запоминали, а то, что вы любите, вы и сейчас помните и знаете. Известны случаи, когда ребенок, неспособный выучить даже пару английских слов, с легкостью перечислял названия десятков покемонов из японских мультфильмов. И не только названия, но и все их характеристики, привычки и т.п.

Теперь вопрос на засыпку: какой эмоциональный заряд содержит реклама вроде «Избавьтесь от ЖИРА!!!»? Сильный заряд. И негативный. Сколько ненависти в этой короткой фразе? Ненависти к себе. С этого обычно начинается рак – отторжение телом собственных тканей.

– Вы слышали, Лариса Долина попробовала поглотитель жира?

– И что?

– Исчезла!!!

Но дело не только в этом. Первое условие хорошо сформулированного результата гласит: *«Цель должна быть сформулирована утвердительно»*. В книге «Как управлять собой

и другими с помощью НЛП»¹ я не одну страницу текста посвятил подробному обоснованию этого и других правил. Здесь я лишь упомяну, что бессознательное совершенно не воспринимает отрицаний. Оно их автоматически отбрасывает, и человек приходит к тому, что так хотел избежать. Чего стоит доброе пожелание «не надорваться»...

Нэлпер подает милостыню профессиональному нищему.

– Да не оскудеет рука дающего! – провозглашает тот.

– Да не отсохнет рука берущего! – отвечает нэлпер.

Добрые пожелания, правда? А насколько добры были люди, придумавшие такой способ отказа от любимой пищи: переписывать сотни раз фразы вроде «Я не буду есть кремовые пирожные! Я отказываюсь от жареного мяса! Я не хочу пирогов с капустой!» Ужас! Я уже сейчас всего этого хочу! А если думать об этом изо дня в день...

Итак, мы не убегаем от плохого – мы стремимся к хорошему! Мы становимся стройнее, красивее, моложе – мы учимся при необходимости контролировать собственный вес.

¹ М.: Эксмо, 2007.

«Ем, что вижу», или «Вижу, что ем»?

Если вы являетесь не очень счастливой обладательницей нескольких килограммов дополнительного веса, то не исключено, что большую его часть вы приобрели благодаря способности принимать пищу «на автопилоте». Скажем, бывало у вас такое, что, вскрыв за разговором, телевизором, книгой пачку чипсов, коробку конфет или же упаковку печенья, через некоторое время вы обнаруживали ее пустой? А сам процесс получения удовольствия от лакомства прошел мимо.

Другой пример: «Открываю холодильник, достаю еду, ставлю на стол... Уф! Наелась». Здесь ключевое слово «еда» – неважно, какая. Или «вкусненькое»... А то, что едят не еду, а конкретные блюда, в голову не приходит. «Лежит в тарелке – надо съесть». А хочу ли я это? Хочу я этого или того? Умение выбирать себе еду по вкусу – прислушиваться к желаниям собственного тела – навык стройных людей. Полные едят все подряд.

Новый русский хвастается перед «братвой» своим новым крокодилом:

– Зацените, пацаны! У моего крокодила все зубы золотые!!!

– Ну, ты крут! А хавку ему прям с Африки доставляют?

– Да не... Понимаете, пацаны, он, пока ему зубы вставляли, к стоматологам привык...

Между прочим, когда ешь именно то, что в данный момент больше всего хочется, – насыщаешься малым. Важно только успеть это заметить.

Отдельный вопрос, на что ориентируются стройные люди при выборе еды. И правда: на что? На собственные желания, очевидно. Или не очевидно? Вот люди, стремящиеся похудеть, – те, например, ориентируются на придуманную кем-то диету, на калорийность пищи, указанную на упаковке...

«Три «бигмака» и диет-колу, пожалуйста!»

Похудевшие тоже просчитывают свой рацион... А стройные, повторяю, ориентируются на собственные ощущения.

Но ведь многие из тех, кто ест неумеренно и потом жалеет об этом, тоже «следуют своей природе»! Именно их влечет вкус обильно приправленной жареной свининки, они готовы заранее «истекать слюной», представляя, как вкусный крем размазывается по полости рта... А потом они мучаются от тяжести в желудке, изжоги и т.п.

Чувствуете, где подвох? Правильно! Естественная стратегия рационального питания отдает приоритет ощущениям *после* принятия пищи – ощущениям в желудке. Да, это вкусно. Ощущения – великолепные. В момент принятия пищи. А потом? Потом – по-разному. Вот и выбирайте. Я, кстати, делаю выбор то в ту, то в другую сторону – по собственному

желанию. И с полным осознанием собственной ответственности.

Есть и другой способ принятия решения – осознавать, к каким изменениям во внешности приведет поедание очередного блюда или отказ от оногo. Он тоже основывается на *ориентации на будущее*. И он приносит кое-какие плоды. Плохие, правда. Почему? Потому что в данном случае человеку приходится сравнивать *физические ощущения с визуальным образом*. Правда, легко?

Сравните вес и яркость! Или цвет и громкость... Один из способов, которым многие люди реально пользуются, чтобы «привести к общему знаменателю» ощущения и образы, – сравнение своих *эмоций по поводу* каждого из них. Вкус мне нравится, изменения во внешности – нет. Делаем выводы.

В чем проблема? В том, что для многих людей предпочтительнее все равно окажется непосредственное физическое влечение. Кинестетическая (телесная) система восприятия «древнее» визуальной. И сильнее часто. Результат? Чувство вины, портящее аппетит. И здоровье. Мы же вышли при сравнении на эмоциональный план!

Как вы понимаете, сравнение ощущений во время еды с ощущениями после нее снимает все эти проблемы. Тем более если учесть, что вкус можно растянуть на минуты, а тяжесть в желудке – это уже часы... В случае чего можно легко найти компромисс если не по содержимому тарелки, то по количеству съеденного.

Соответственно, возникает вопрос: сколько есть за раз? Типичный ответ любителей поесть – «Досыта!». Обычно его следует понимать как «До отвала!». Не менее типичный ответ от «хороших хозяев» и не менее «хороших гостей» – пока не доедите до конца. Помните «садистское» «за маму, за папу, за дедушку...» – до упора! Что ж, компромиссом здесь было бы использование порций поменьше.

Дочка богатых родителей, весьма упитанная девочка, делится впечатлениями со школьной подругой:

- Мы вчера с мамой в ресторан ходили, чего мы там только не ели: омаров, лангет, барбекю! Я так объелась – чуть не лопнула!
- А почему чуть: у мамы денег не хватило?

Теперь типичный совет: «До чувства легкого голода». Типично игнорируемый! И правильно: Андрей Плигин советует «завершать еду тогда, когда это действительно становится приятным», то есть на чувстве приятной сытости: пусть мы при этом съедим чуть больше, зато у организма не появится идея запастись едой впрок.

Итак, в питании можно выделить несколько ключевых моментов:

- выбор еды;
- сам процесс наслаждения;
- контролирование чувства насыщения;
- и, само собой, принятие решения о начале и окончании процесса.

Осознание каждого этапа – ключ к истинному наслаждению. Стройность здесь – побочный продукт. Впрочем, очень приятный.

Есть, правда, во всех этих советах одно затруднение: они помогут лишь тем, кто мало-мальски контролирует моменты выбора, начала, процесса и окончания еды. Если же за вас это делает «автопилот», то сначала хорошо бы научиться его выключать. Чтобы переучиться – переучить себя. Будем учиться.

Волшебная техника «Взмах»

Она специально разработана для прерывания автоматических действий. «Взмах» позволяет перепрограммировать наши мозги, когда те действуют по принципу *вижу – делаю*, здесь – *вижу – ем*.

Муж, находясь в командировке в Австралии, решил послать жене подарок – экзотического попугая, говорящего на семи языках. Заплатил бешенные деньги, выслал. Через некоторое время звонит жена:

– Спасибо! Попугая получила – очень вкусно.

– О боже! Он же говорил на семи языках!!!

– То-то мне показалось, что он хотел мне что-то сказать, когда я его ощипывала...

Кстати, этой же стратегией часто пользуются при курении или когда грызут ногти или же авторучки, импульсивно реагируют на невымытую посуду и т.д. Во всех этих случаях техника «Взмах» отлично срабатывает.

Что мы знаем? Есть некоторая условная точка отсчета, начиная с которой запускается внутренний «автопилот». Теперь наши действия не контролируются сознанием – они автоматические. Рука сама тянется за очередной порцией лакомства и доносит его до рта, челюсти жуют, горло глотает... А сознание в это время – занято. У него – свои дела. Застольная беседа, например.

Классический вариант *взмаха* заключается в установлении жесткой однонаправленной связи между картинкой (внешней или внутренней), видимой до начала автоматического действия, и картинкой, отражающей наши представления о желаемом направлении развития. Мы хотим, чтобы сам факт появления первой – *стартовой* – *картинки приво-дил к появлению перед нашим мысленным взором второй – желаемой*.

Стартовый образ. Как это делается? Начинается все с выбора *точки вмешательства*. Если представить все образы, проходящие перед нами в виде киноплёнки, то нам нужно просто выбрать кадр, начиная с которого мы аккуратненько разрежем плёнку и приклеим свое развитие сюжета.

Важно, таким образом, выбрать точку вмешательства, чтобы, с одной стороны, вовремя прервать процесс, с другой – захватить как можно больше типовых ситуаций.

Юноша покупает обручальное кольцо:

– Пожалуйста, сделайте гравировку «Кларе от Генри».

Пожилой ювелир:

– Я бы посоветовал вам написать короче: «От Генри». Мало ли...

Скажем, выбрав в качестве *стартового образа* вид накрытого на вашей кухне стола, мы уже не влияем на ситуации, когда вы едите вне собственного дома. Также понятно, что, взяв за стартовый вид пустой тарелки, мы тоже вряд ли су-

щественно повлияем на ситуацию.

Будем думать.

Лично мне нравятся два типа образов. Первый – это вид *собственной руки*, подносящей ко рту лакомство. А что? И вовремя, и довольно обобщенно! Своя рука везде с собой. и дома, и в гостях, и на улице. Правда, иногда приходится делать технику дважды: для правой и для левой руки.

Второй тип стартовых образов – мотивирующие *внутренние картинки*. Но для начала их нужно хотя бы осознать. Задайте себе вопрос: «Как я понимаю, что хочу съесть именно это?» Если, кроме прочих ответов (словесных, например), перед внутренним взором возникает соблазнительный вид лакомства, можно начинать работу с него.

Бывает, что стартовым образом оказывается вид из серии «мне плохо», который у некоторых означает «надо поесть». Тоже хороший выбор. Когда вы примените технику, мысль о еде просто не успеет появиться в мозгу: мысли сразу же потекут в нужном направлении.

Итак, стартовый образ должен:

- обеспечить своевременное вмешательство в автоматический процесс;
- быть максимально обобщенным.

Какие еще есть требования к стартовому образу? Очень желательно, чтобы он содержал не только визуальную информацию, но и звуки и ощущения. Внутренние, по большей части. Теперь стартовый образ уже достаточно реали-

стичен, чтобы «зацепило». Можете, кстати, проверить: если одно только представление этого образа вызывает желание поесть – мы выбрали то, что надо.

Желаемый образ. Мир не любит пустот, и если мы что-то из него изымаем, мы должны заполнить образовавшийся пробел. Иначе это сделают за нас или просто не дадут изъять. Мы не можем просто «не кушать пирожные», нам придется выбрать то, что мы будем делать вместо этого. Например, кушать пирожки. Или смотреть телевизор, или гимнастикой заниматься. Или сидеть, скривив рот, внушая себе полное отвращение к еде. Короче, вы уже поняли, что подобное решение лучше принять сознательно. И заранее – прямо сейчас.

Для этого требуется сконструировать желаемый образ. Еще его называют *образом совершенства*, *желаемым Я-образом*, *образом желаемого результата* и т.п. Для успеха техники вам нужно максимально отчетливо представить ту себя, для которой переедание уже давно не является проблемой. Возможно, она теперь по-настоящему стройна. Она вполне естественно выбирает только ту еду, которую хочет съесть в данный момент. Она с легкостью останавливается, когда понимает, что съела достаточно. Она...

Но все это – не главное.

Главное в том, что она все это может, потому что стала *совсем другим человеком*. Она изменилась как личность, и это позволило ей забыть обо всех тех проблемах, которые

когда-то заставляли ее так много есть. Мы еще будем разбирать те мотивы, которые побуждают «среднестатистических обжор» набивать себе брюхо. А сейчас для нас важно понять то, что как раз она-то с ними уже давно разобралась. Поэтому мы и будем на нее равняться.

Но как понять, образ какой личности мы будем создавать? Кого мы будем из вас делать? Очень просто. Сначала мы просто мысленно заменяем одно действие на другое. То, что вы раньше делали, на то, что представляется вам более эффективным выбором.

Я в свое время заменил поедание печенья несколькими глотками воды. Отлично работает! Особенно если учесть тот факт, что истинным намерением, лежащим за моим желанием съесть печенье, было бессознательное стремление оторваться на пару минут от работы. Отвлечься. Вот я и отвлекаюсь теперь – на поход за парой глотков водички. Хорошо: и почки промываются, и желудок «всякой ерундой» не забивается. И, что главное, первоначальное намерение реализуется.

Итак, мы заменяем одно поведение другим, задав себе вопрос «Зачем?» по поводу первоначального поведения. Новый вариант должен удовлетворять тому же самому намерению.

На этом можно было бы остановиться, но возможности техники существенно богаче. Поэтому мы пойдем дальше и

к уже найденному ответу на вопрос «Зачем?» зададим тот же самый вопрос еще раз. И еще раз. И еще. Рано или поздно мы выйдем на достаточно высокий уровень изменений.

Ем фисташки. *Зачем?* Чтобы доставить себе удовольствие. *Зачем?* Чтобы успокоиться. *Зачем?* Чтобы почувствовать себя хорошо. *Зачем?* Чтобы радоваться жизни. *Зачем?* Чтобы быть интересным человеком. *Интересно. Это уже можно назвать образом совершенства.*

Согласитесь: цель «стать интересным человеком» существенно отличается от какого-либо другого способа доставлять себе удовольствие. Это уже эволюционное изменение. А главное, достигнув этой цели, вы автоматически получаете все предыдущие. Вся ваша жизнь – удовольствие. Вы просто сделали ее такой! А фисташки... это такая мелочь!

Помните: выбирая желаемый образ, мы выбираем внутреннюю программу изменений, которая будет действовать столь же безотказно и бессознательно, сколь и прежнее автоматическое поведение. По той же жесткой схеме. Далеко не всегда уместно просто заменить одно привычное действие на другое.

Даже в примере со мной, когда я заменил печенье на воду, я сохранил возможность разнообразить свои действия. И это благодаря тому, что я проводил внутренние изменения на более высоком уровне – научил себя вовремя отдыхать. И это дало мне дополнительную свободу. Свободу выбирать конкретный способ реализации первоначального намерения.

Моделирование фигуры. Стоит обратить внимание на еще один важный аспект, связанный с Я-образом. Этот образ – прямая команда бессознательному, какой вы хотите себя видеть. С какой талией? С какой грудью? С какими бедрами, попой? Наше тело очень пластично. Большинство клеток организма сменяется примерно каждые полгода. И повлиять на этот процесс можно силой мысли.

Культуристы наращивают мышечную массу, усиливая атлетические упражнения путем самовнушения. Известны случаи, когда женщины меняли размер и форму своей груди, просто регулярно представляя желаемые параметры. Внутренний образ себя влияет не только на поведение и самооценку, но и на физическое строение тела. Когда-то напрямую, когда-то – через создание мотивации к правильному образу жизни.

Первое требование к образу желаемого результата. Мы его уже почти разобрали: *желаемый образ должен отражать ваши новые качества, а не ваше новое поведение.* На этой картинке отражены способности, а не их конкретная реализация.

Думаю, вам будет легко вспомнить людей, по виду которых сразу ясно, что они обладают всеми необходимыми вам качествами. По их внешности, по манере двигаться, по выражению лица... Например, совсем не обязательно видеть этого человека в ситуации общения, чтобы приблизительно понять, как он будет общаться.

Довольно часто мы замечаем, что что-то в человеке изменилось. Но вот что? Именно эти мельчайшие детали мы и станем искать в той красавице, с которой уже произошли все требуемые вам изменения.

Помнится, на одной из консультаций всплыла тема привычки к обгрызанию ногтей. Работать решили с помощью «Взмаха». Так вот, когда клиентка создала желаемый образ, мы стали анализировать, чем он отличается от ее привычного образа себя. Выяснилось, что она представила не только красивые ногти, но и царственную осанку, женственную одежду и уверенное выражение на лице. Это говорит о более глубоких изменениях, которые она решила с собой провести. Хотя первоначально она желала перестать грызть ногти.

Мы выбираем достаточно глобальную цель – изменение собственных *способностей, ценностей* или даже *самовосприятия*. И желаемый образ должен отражать «запрограммированные» качества.

Между прочим, иногда в качестве образа совершенства полезно выбрать *образ молодости* – воспоминания о том, какой вы были тогда, когда вы себе больше всего нравились. Говорят, можно вполне реально помолодеть. Я, правда, не проверял: молод еще.

И прежде чем перейти к разбору второго требования, еще раз напомним первое: желаемый образ должен отражать ваши новые качества, а не ваше новое поведение.

Второе требование к образу желаемого результата.

Целевой образ должен вам нравиться. То есть он должен быть именно *желаемым*. Он должен притягивать вас, привлекать ваше внимание. Вам должно хотеться стать ею, стать более совершенной.

Думаю, объяснять, зачем это нужно, вам не требуется. Само по себе первоначальное поведение довольно привлекательно. Вам как минимум вкусно. Не будете же вы отказываться от привлекательного образа в пользу отвратного, хоть и целесообразного! Нет. Мозгу подавай лучшую альтернативу. Чтобы «слюнки текли»! Только тогда он на нее согласится.

Вице-президент компании проводит воспитательную беседу с талантливым сотрудником-пьяницей:

– Если бы вы не пили, я бы давно уже назначил вас начальником отдела!

– А зачем? Когда я выпью, я представляю себя самым президентом.

Как повышается притягательность образа? Во-первых, чисто содержательно. То, что происходит внутри образа, должно вызывать в вас хорошую белую зависть – стремление стать такой же. Если же девушка с картинки вызывает скорее недоумение («С чего это она от такого лакомства отказалась?») или даже жалость, то что-то мы не то запланировали.

Во-вторых, полезно дополнительно поработать с субмодальными характеристиками – изменить их на те, что сде-

лают образ совершенства более внушительным. Например, размер увеличить, придвинуть поближе, золотистый ореол добавить, осветить поярче... Здесь уже все определяется вашими личными субмодальными пристрастиями. Поэкспериментируйте, поищите свои варианты. Эта работа – окупится.

Итак, *целевой образ должен вам нравиться.*

Третье требование к образу желаемого результата.

Создавая желаемый образ, вы должны видеть себя со стороны. Другими словами, образ желаемого результата должен быть *диссоциированным*.

Наряду с многочисленными визуальными субмодальностями, которые могут быть изменены *плавно*, есть и такие, которые работают по принципу переключателя: *или – или*. Например, у картинки или есть рамка, или нет. Третьего не дано.

«Мамочка, ты понимаешь... В общем, я немножечко беременна».

Ассоциация/диссоциация – это субмодальное различие типа переключателя. Либо вы *ассоциированы* в переживание, либо *диссоциированы* от него. Вы диссоциированы, если можете видеть себя со стороны. Вы ассоциированы, если видите со своей собственной точки зрения, «из глаз».

Невольно вспоминаются компьютерные игрушки типа гонок. Вы можете выбрать вид из кабины – ассоциированный. Или вы можете видеть свою машину со стороны – диссоциированно.

Почему такие названия? Ассоциация – это связь. Диссоциация – это разрыв связи. В ассоциированных переживаниях вы имеете доступ к собственным внутренним ощущениям. В диссоциированных – нет. Вы как бы отрываетесь от переживаний. Теперь вы смотрите и слушаете со стороны. А от ощущений – избавлены.

Для чего желаемый образ должен быть диссоциирован? На то есть две причины. Первая – *информационная*. Если вы ассоциированы, вы не видите, к чему стремиться. Если же вы смотрите на себя со стороны, вы имеете полную визуальную информацию о себе, желанной.

А вот чтобы прочувствовать изменения изнутри, нужно еще при проверке второго критерия *на время* ассоциироваться в созданную картинку. Лишний раз убедиться в том, что к этой цели приятно стремиться, и, достигнув ее, вы будете чувствовать себя хорошо – полезно. Да и бессознательное будет знать, чего вы хотите не только на уровне притягательного образа, но и на уровне тела.

Прочувствовали? Убедились, что ваша цель вас достойна? Тогда диссоциируйтесь! Ведь на это есть и вторая причина – *мотивационная*. Чтобы к чему-либо стремиться, надо быть от этого отделенной. Диссоциированной.

Одного поэта спросили, почему он не женится на той, кому посвятил столько нежнейших поэм.

– Откуда же я тогда буду черпать вдохновение для стихов?

Ассоциированное «проживание» будущих успехов в своем воображении – вещь замечательная! *Мечтания* называется. Но много ли вы видели среди мечтателей людей, которые реально чего-то достигают? Я – нет. Им это не надо, они все получают, «не отходя от кассы». Сразу, непосредственно, мгновенно. Но – в воображении.

И это, кстати, «не есть плохо». Всем известно, что некоторые из желаний отнюдь не являются социально приемлемыми. А хочется! Скажу больше: многие мечты теряют всю свою притягательность, стоит только их реализовать на практике. «Это оказалось не так хорошо, как я думала». Так вот, желание есть. Энергия на ее реализацию – выделена. А нельзя! А хочется! Нельзя!!!

Что тогда происходит? Как говорят психоаналитики, *нерезализованные желания вытесняются в бессознательное*, где начинают жить своей жизнью. И портить жизнь нам. Так, например, желание отомстить близкому человеку за причиненную им обиду сознательный контроль не пройдет – вытеснится в бессознательное. И будет вылезать оттуда в виде постоянных подколов, придирок, наездов по поводу и без повода, опозданий на встречи, обесценивания благодарений... Список могуч! А для сознания – все нормально: «Давно простила его, козла!»

Хороший способ «выпустить пар», ничего не скажешь. Но есть способ лучше! И вы уже догадались, какой! Мечтания. Промечтав хорошенько процесс реализации запретного же-

лания, вы дадите своему телу все необходимые ему переживания. Суррогат, конечно. Но это лучше, чем вытеснять. Тем более что можно делать это качественно, на всю катушку!

Аналогично, разбирая на тренингах способы работы с сильными негативными эмоциями, я рекомендую участникам использовать «управляемый занос». Не бороться с эмоцией, а, напротив, выразить ее. Прожить до конца. И, прожив, люди освобождаются. И от гнева, и от страха, и от обиды, и от жажды мести...

Почему это действительно работает? Потому что тело живет переживаниями. Ощущениями. И ему все равно, на самом деле все это происходило или в воображении. Адреналин от воображаемого тигра ничуть не хуже адреналина от реального. Физиологическая реакция одна и та же. Поэтому, кстати, так популярны фильмы переживательного жанра, а также приключенческие, боевики, фильмы ужасов... Эмоции – есть. Достаточно ассоциироваться с персонажами. А уж об этом режиссер с оператором позаботятся. Работа у них такая.

Поэтому после того, как все необходимые ощущения получены, в мозг поступает информация: «Желание исполнено, можно переходить к другим делам». И если вы сделаете желаемый образ ассоциированным, стремления к нему не возникнет. Чего париться, если у нас уже все есть?!

Итак, *желаемый образ должен быть диссоциированным.*

Четвертое требование к образу желаемого резуль-

тата самое простое: *фон должен быть размытым*. Зачем? Во-первых, чтобы сконцентрировать все ваше внимание на себе, любимой. Но не это главное: главное содержится в «во-вторых». Ведь, во-вторых, мы хотим получить изменения в вас *безотносительно контекста*.

С одной стороны, это требование *обобщенности* ситуаций: вы же не хотите, чтобы все изменения касались исключительно вашей любимой кухни, да еще когда там вполне конкретные блюда на столе!

С другой стороны, я не собираюсь помогать вам в программировании себя на то, чтобы каждый раз, решив вкусить желаемого лакомства, вы хотели бы оказаться в какой-то строго определенной обстановке. Свечи, полумрак, розы, тихая музыка... Мы не хотим связывать изменения с внешними обстоятельствами: это путь к роботизации. Неохота. Поэтому *фон на желаемом образе должен быть размытым*.

Обобщим. Итак, мы получили четыре требования к образу желаемого результата:

- Он должен отражать ваши новые качества, а не просто новый вариант поведения. На желаемом образе с вами произошли личностные изменения, и это выражается в мельчайших внешних проявлениях.

- Желаемый образ должен выглядеть мотивирующим «снаружи» и комфортным «изнутри». При диссоциации он вызывает желание ассоциироваться – попасть внутрь. При ассоциации – желание остаться.

- В желаемом образе вы должны видеть себя со стороны – быть диссоциированной.
- Образ цели должен иметь размытый фон.

Адвокат посылает телеграмму клиенту: «Сегодня ночью скончалась ваша теща. Что заказать: похороны, бальзамирование или кремацию?»

Клиент: «Закажите все! Не хочу рисковать».

Как работает взмах? Механизм работы взмаха столь же прост, сколь и гениален. Гениален настолько, что я сомневаюсь, что его кто-то придумал – он был открыт. Открыт путем изучения структуры субъективного опыта кого-нибудь, кто легко перепрограммировал себя с одной привычки на другую. Такие «развлечения» были популярны одно время. В результате родилось нейролингвистическое программирование – НЛП. Сначала практика, потом – теория. И снова практика.

Когда мы делаем взмах, мы *одновременно ослабляем один образ и усиливаем другой*. Немного напоминает переключение стрелок на железнодорожных путях. Один путь исчез, другой – появился. Теперь поезд пойдет по новому пути, хочет того машинист или нет. Все это имеет достаточно разумное объяснение с точки зрения *теории самоорганизации*, но мы объясним все проще: кнут и пряник. Одновременно.

Как именно мы ослабляем и усиливаем влияние образов на нас? Разумеется, с помощью субмодальностей. Когда мы делали желаемый образ более привлекательным, мы уже на-

шли те субмодальности, которые усиливают именно ваше влечение к нему, правда?

Если нет, то в очередной раз проводим эксперимент. Берем два образа. Один – привлекательный, второй – не очень. Находим максимальное количество субмодальных различий между ними. Один ближе, второй – дальше. Один ярче, второй – темнее. Больше/меньше, левее/ правее, выше/ниже... Насыщенность цветов, преобладание конкретного цвета, контрастность, объем... И так далее.

Найдя различающиеся субмодальности, пробуйте менять их одну за другой. По очереди! По одной за раз! Обратите внимание: изменение некоторых субмодальностей приводит к согласованному изменению всех остальных. Они называются *критическими* субмодальностями. Запомним их. Запомним также и те, изменение которых сильнее всего влияет на ваше отношение к картинке.

Теперь пришло время выбрать две субмодальности, с помощью которых мы и будем делать взмах. Лучше, чтобы среди них была критическая. Лично я буду описывать технику для *размера* и *яркости*: они отлично работают для большинства людей. Почему две? Ну, можно, конечно, и больше... Только сложнее. Вторая субмодальность – это своеобразный предохранитель, гарант, что техника сработает.

Последовательность действий при взмахе. Берем стартовый образ. Помещаем на нем сильно уменьшенный и затемненный образ желаемого результата. Начинаем одно-

временно уменьшать и затемнять стартовый образ, увеличивая и освещая целевой. Начиная с некоторого момента образ цели полностью заслоняет собой стартовый и занимает «запрограммированное» место, соответствующее наибольшей привлекательности. После этого очищаем поле зрения, открывая глаза, например, если они были закрыты.

Предыдущий абзац очень важен – перечитайте его еще пару раз!

При этом выполняется еще одно действие: только что мы были *ассоциированы* в стартовый образ, непосредственно воспринимали все то, что говорили нам наши органы чувств, а после взмаха мы оказываемся лицом к лицу с *диссоциированным* желаемым образом. Происходит переключение с ассоциации на диссоциацию.

Очень важно научиться работать с субмодальностями, чтобы проводить именно одновременные изменения. Более того, мы должны постепенно наращивать *скорость* процесса, чтобы он действительно стал *взмахом*. Как говорит Ричард Бендлер, *мозг не умеет изменяться медленно*. Зато он может изменяться мгновенно. Что мы и делаем.

Еще один важный момент – *однонаправленность* процесса. Изменять субмодальности «туда и обратно» – хороший шанс вызвать довольно сильное замешательство. Суету. Поэтому сделали взмах – стерли картинки. Восстановили запускающий кадр – повторяем взмах чуть быстрее. Очищаем экран. И так до тех пор, пока одно только появление запус-

кающего образа не будет приводить к мгновенному субмодальному изменению и появлению перед нами мотивирующего желаемого образа. Взмах! А по-английски swish – со свистом!

Проверяем результаты. Итак, взмах сделан. Первая проверка: пробуем вызвать стартовый образ. *Если взмах сделан качественно, вызвать стартовый образ не получится: сразу возникнет образ цели.* Это будет означать, что мозг уже перепрограммирован. Теперь ваши мысли станут автоматически менять направление на выбранное вами.

Вторая проверка – поведенческая. Пробуем поднести ко рту то самое лакомство, что раньше съедалось «само по себе». *Если взмах сделан качественно, рука сама остановится на полпути.* Теперь вы имеете возможность принять решение: продолжить движение руки или нет. Автоматизм ушел – пришла осознанность.

Обратите внимание! Взмах ни в коем случае не лишает вас возможности есть то, что вы хотите. Он просто возвращает вам возможность выбора. Как говорят нэлперы, *НЛП – не хирургия: мы ничего не отрезаем.* Но лишний повод обдумать последствия своих решений НЛП дает.

Более того, возвратив своим действиям осознанность, мы возвращаем себе возможность наслаждаться каждым оттенком вкуса. Мы возвращаем себе то, что отнял у нас автоматизм. Я не спорю, застольная беседа – это отдельное и совершенно особое удовольствие, но лишать себя радости вкуса...

Интересно то, что, начав по-настоящему наслаждаться блюдом, мы уменьшаем количество съедаемого. Как говорится, йог извлечет из куска хлеба столько пользы, сколько английский лорд из целого бифштекса. То же самое и с курением: одна со вкусом выкуренная сигарета заменяет несколько выкуренных в спешке.

Первичная проверка сделана. Но главная проверка – проверка жизнью. Правда, жизнь проверяет уже не технику, а вашу готовность к изменениям. Техника НЛП – это всего лишь техника. Она помогает нам следовать нашим собственным решениям, но работать должны мы сами.

И если вы вместо того, чтобы радоваться своим достижениям, будете раз за разом испытывать их на прочность: например, проверять, сможете ли вы съесть то самое лакомство, даже когда его совсем не хочется, – вы рискуете убедиться, что взмах и кодирование – это разные вещи, и заново наработать ту же самую привычку.

Мужик решил бросить пить. И бросил. И буквально через пять минут решил проверить свою силу воли: «Смогу я не покупать водку или нет?» Прислушался к ощущениям. «Смогу! Класс!!! А если купить, смогу ли не открыть? Надо проверить...» Сходил в магазин, купил. «Смогу! Вот это силища!!! Интересно, а если открыть, сумею не понюхать?» Открыл, прислушался к ощущениям... «Смог!!! Налить, что ли? Вот это проверка будет! Настоящая!» Налил. «Могу не выпить! И даже не хочу... Я смог!! Я бросил!!! Но если уж

налил, не выливать же...»

Выпил.

Сидит: «Вот это я понимаю – сила воли! Не хотел, а выпил!»

В этом анекдоте, правда, есть еще одна деталь – последствия формулировок через отрицания. Но началось-то все с желания проверить...

Практический вывод? Техника проверяется сразу после ее исполнения. И *только* после исполнения. Эффект есть – ура! Пользуемся. Если же воздействие оказалось недостаточным – усиливаем. То есть совершенствуем образ цели, подбираем более подходящие для вас субмодальности, ускоряем взмах...

И самое главное: если вы сошли с дороги, это еще не значит, что вы не сможете на нее вернуться. Если вы споткнулись – это только повод подняться и пойти дальше. Срывов не бывает. Вы имеете право иногда наестся до отвала! И после этого вернуться к выбранной диете. Только не забудьте найти и отработать вторичную выгоду, о которую «споткнулись». Как это сделать, читайте дальше.

Влияние взмаха на жизнь может проявляться самым замысловатым образом. Возможно, вы просто обнаружите, что стали есть заметно меньше. Возможно, количество еды сохранится, но изменится ее качество. Но, скорее всего, произойдут изменения в вашем характере. Вы станете немного другой.

И у этой женщины будет та талия, какую вы себе заказали. Вы прямо сейчас начинаете свой путь к собственному совершенству. И не забудьте периодически пользоваться весами и сантиметром, чтобы не прозевать собственную радость.

Экологическая проверка

Проверка жизнью. Если делать взмах так, как это описано выше, результаты техники могут и не пройти проверку жизнью. Потому что в том описании не хватает одного важного шага – *проверки на экологию*. И эта проверка должна быть сделана *до* проведения изменений – на этапе формирования желаемого результата. Простое требование. Потому что, после того как новая стратегия уже встроилась в мозг, что-либо изменить будет значительно труднее.

Экологическая проверка – это проверка на уместность заявленного результата в вашей жизни. Как то, что вы просите, повлияет на вас? Как от этого изменится ваше поведение? Какие изменения это принесет в вашу жизнь? Все ли из них вас устраивают? Что произойдет в отношениях с вашими близкими?

Первичную экологическую проверку мы с вами уже прошли, когда разбирались, кому выгодна эта цель. Еще одна проверочка заключается в вопросе, готовы ли вы платить за достижение этой цели. Чем? И зачем?

И чтобы вам было легче задумываться над этими вопросами, начну вас пугать, приводя всяческие страшненькие примеры.

Ну, например, можно старательно худеть и, получив-таки желаемый результат в килограммах и сантиметрах, узнать,

что ваш возлюбленный предпочитает пухленьких. «Мужики не собаки – на кости не бросаются».

Бывает, что в погоне за новомодными диетами хозяйюшки сажают на тот же голодный паек и своих домочадцев. И этим вызывают к себе волну «благодарности». Или, напротив, готовят и для себя, и для них. Удваивая свой и без того нелегкий кухонный труд. Да и зависть гложет...

Некоторые умудряются отказываться от еды неделями, а потом «компенсировать». Или забросить булочки... в пользу чизбургеров. Отказаться от конфет и пить вино... «Из огня, да в полымя».

Случается, что, стараясь избежать лишних соблазнов, люди отказываются от любых застолий. И начинают реже видаться с друзьями.

И так далее.

Примеров, как вы уже поняли, можно привести массу. Только зачем? И так уже ясно, что неточно сформулированный результат может «не встроиться» в жизнь. Или встроиться *неэкологично* – с массой «дурных» последствий. И тогда лучший выбор, который мы можем сделать бессознательно, – это «вернуть все как было».

Мужик стоит с Золотой рыбкой в руке и пытается понять, что с ним происходит. Золотая рыбка:

- Ну, давай загадывай свое последнее желание!
- А какое было предыдущее?
- Чтобы все стало по-прежнему. Так ты придумал,

какое у тебя третье желание? Я спешу!

– Хочу, чтобы в меня влюбились все женщины на свете!

– Хорошо. Кстати, точно таким же было твое первое желание...

Именно так можно не пройти проверку жизнью. Если предварительно не проверить экологию, разумеется. Но мы повторим: *если результат сформулирован неэкологично, лучшие его вообще не достигать*. Пояснить подробнее?

Что понимают нэлперы под экологией? Представители благородной профессии экологов тут практически ни при чем. Мы не будем сейчас заниматься глобальными проблемами человечества. Нам и своих хватает. Да и сами экологи понимают свою профессию не совсем так, как это укоренилось в массовом сознании: «Экология – забота о целостности взаимосвязей между существом и окружающей средой. Динамическое равновесие элементов в системе».

Идея экологичности заявленного результата настолько важна, что мы не поленимся рассмотреть ее с нескольких точек зрения. То есть мы придем к одним и тем же выводам с разных сторон – продедаем путь несколько раз. «Повторенье – мать его, ученья! Са-а-ам придумал!» (Мирзакарим Норбеков.)

Первый способ описания экологии. *Мы и мир.* Или мы и то, что вокруг нас. Ни для кого не секрет, что мы постоянно взаимодействуем с окружающим нас миром – ока-

ываем взаимное влияние. Хорошо это или плохо, но мы уже установили какое-никакое динамическое равновесие. И оно устраивало и нас, и тех, кто нас окружает.

Мы образуем единую систему с окружающим нас миром. А теория систем гласит: *изменение одного элемента системы приводит к изменению всей системы в целом*. Что происходит, когда мы начинаем меняться? Равновесие нарушается! И возмущающий фактор – мы. И это, вполне естественно, вызывает возмущение. И стремление системы вернуть все «на круги своя».

Что такое *экологичный результат* с точки зрения системы *мы и мир*? Это такое изменение в нас, которое приводит всю эту систему в новое положение равновесия, которое устроит всех. И вас в том числе, разумеется. Потому что, если (не дай бог) удастся привести систему в новое устойчивое положение, которое вас не устраивает, выбираться будет сложно-вато.

В книжном магазине:

– У вас есть книга «Как стать миллионером за неделю»?

– Есть. Только вместе с ней советую купить «Уголовный кодекс».

Экология – это взвешенный учет мнений каждой из заинтересованных сторон. Интересы порою настолько тесно переплетены, что требуется воистину дипломатическое искусство, чтобы все остались довольны реформами.

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

Второй способ описания экологии основывается на взаимодействии *частей вашей личности*, на равновесии и эффективной работе вашей внутренней системы. Есть мнение, что все наши внутренние процессы можно описать как взаимодействие различных частей личности – *субличностей*.

Этим самым субличностям приписываются свойства полноценных индивидов с одним дополнением: все они трудятся на ваше благо. В этом смысл их существования. Каждая часть личности имеет *цель*. Одна из этих частей отвечает за то, чтобы вы всегда была сыты, другая обеспечивает вас кислородом, третья заботится о вашей самооценке, четвертая строит грамотные отношения с окружающими и т. д.

Каждая часть занята какой-то важной работой. И, выполняя свою работу, части личности могут мешать друг другу. Как и люди. Простейший пример: часть, отвечающая за развлечения, и часть, обеспечивающая «хлеб насущный», имеют отличное поле для конфликтов. Особенно в том случае, если они борются за одно и то же время. А если в этот спор вступит еще и часть, заботящаяся о своевременном отдыхе...

И опять же: хорошо или не очень, но все наши части лич-

ности так или иначе уже пришли к некоторому компромиссу. А мы со своим вмешательством – мешаемся. Ну... можем помешать. Если экологию блюсти не будем.

Что происходит в нашей голове с точки зрения *модели* субличностей, когда мы ставим перед собой цель построить? Появляется новая часть личности, стремящаяся к этой цели. Здорово? Здорово. Только теперь она вполне закономерно начинает «путаться под ногами» у других частей личности – «старожилов». У кого больше шансов победить в этой схватке? У них. И только что поставленный неэкологичный результат теряет все шансы на реализацию. А если победит новая часть? Жди проблем с другими частями, которым уже она «наступит на горло».

– Слушай, как твоей жене удалось так быстро похудеть?

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

Страшно? Ага. Не пугайтесь. Просто постарайтесь при загадывании очередного желания учесть мнения всех аспектов своей личности. Ниже постараюсь привести список вопросов, над которыми полезно задуматься, чтобы учесть мнения всех заинтересованных сторон.

Еще один момент. *Каждая часть личности использует свои средства для достижения собственной цели.* Поэтому не исключено, что у вас есть часть, которая использует лиш-

ний вес для достижения одной ей ведомой цели. Например, забота о безопасности. Ну, втемяшилось ей, что худеть опасно. Или еще что-нибудь. Логику здесь искать бесполезно: большинство подобных нелогичностей «родом из детства», когда нам было не до логики.

Что с этим можно сделать? Как всегда: выяснить *намерение* части, ответственной за лишний вес, и помочь ей найти *новые способы* реализации этого намерения.

Как это делается? С помощью собственного внутреннего диалога. Задайте себе вопрос: «Часть, ответственная за лишний вес, что ты для меня делаешь, поддерживая мой лишний вес?» Ответ придет! В виде образа, звука или ощущения. И нам останется только сформулировать его словами.

Этот ответ вряд ли оставит вас равнодушной – поблагодарите свою часть за заботу о вас. После этого подключаем фантазию и предлагаем своей части как можно больше альтернативных вариантов достижения той же самой цели. Может, примет какой... Лучше, конечно, чтобы принятых вариантов оказалось не менее трех. Дальше по книге будет обоснование этой цифры, а пока... Примите на веру. Или не принимайте – проверьте на себе.

После того как новые варианты найдены и оказались приемлемы для вашей части, осталось только убедиться, что она согласна *взять* на себя ответственность за их использование вместо поддержания лишнего веса. Так и спрашиваем себя: «Часть, ответственная за лишний вес, согласна ли ты взять

на себя ответственность за использование выбранных тобой альтернативных вариантов поведения?» Она согласится: сама же выбрала.

Итак, во избежание возникновения внутренних конфликтов при формулировании желаемого результата полезно учесть мнение и других аспектов своей личности. А иногда придется и дорогу своей новой части расчистить – найти новые варианты для той из них, которая использует мешающее поведение для достижения своих целей.

Третий способ описания экологии. *Оценка по времени.* Можно дать очень простое определение экологичности поставленного результата. *Результат сформулирован экологично, если вас устраивают все его последствия по истечении любого промежутка времени.* Попросту говоря, можно делать все, что угодно, лишь бы ваши действия доставляли вам удовольствие. Причем не только прямо сейчас, но и в будущем.

Возьмем, например, пристрастие к вину. Пьете – вкусно. Через некоторое время приходит опьянение – тоже, наверное, приятно. Ощущения на следующий день уже зависят от количества и качества принятого накануне. Через месяц... Через год... Через десять лет... Через пятьдесят... Все устраивает? Тогда – вперед!

Точно так же и с любыми другими действиями. И противозаконными тоже. Устраивают вас долговременные результаты – можете делать. Это ваше решение и ваша ответствен-

ность. Единственное условие – убедитесь, что вы отчетливо представляете себе все последствия своих действий и эффекты поставленных перед собой целей.

И вообще, *качественно поставленная цель доставляет вам удовольствие и после, и в процессе ее достижения*. Работать на экологичную цель приятно всегда, ведь все промежуточные цели тоже поставлены экологично. И это один из принципов НЛП, одно из требований качества работы нэлпера.

Четвертый способ описания экологии основывается на идее сохранения ресурсов. Очень важно убедиться, что *цель сохраняет все преимущества настоящего положения*. Иначе говоря, *ничего ли вы не потеряете, достигнув своей цели?*

Например, удалось устроиться на высокооплачиваемую работу. А как теперь со временем? Какие теперь отношения с родными, близкими, друзьями? Сколько теперь стоит минута вашего отдыха? Что там насчет перспектив дальнейшего роста?

Ничего ли вы не лишитесь в процессе достижения цели? Поставили перед собой задачу стать лучшей на выбранной стезе, а через несколько лет упорного труда вдруг обнаружили, что у вас полно почитателей, но совсем нет ни друзей, ни семьи. Кто-то показался вам слишком примитивным, на кого-то не хватило времени, кому-то не досталось душевного тепла...

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

В поликлинике:

– На что жалуетесь?

– Плохо слышу.

– Курите?

– Курю.

– Выпиваете?

– Выпиваю, бывает.

– Женщины?

– Ну...

– Придется вам от всего этого отказаться.

– Это чтобы лучше слышать? Ни за что!

Экология – это о том, как, строя одно, не разрушить другое. Как, наслаждаясь «раем в шалаше», потихоньку строить прочный дом. И эта мысль приводит нас к еще одному понятию НЛП – *вторичным выгодам*.

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

Давайте попрактикуемся в выявлении вторичных выгод, чтобы оценить значительность их вклада в дело сохранения привычек.

Самый проработанный в этом плане вопрос – курение. В совершенно произвольном порядке перечисления можно сказать, что сигарета часто помогает успокоиться и взбодриться, расслабиться и собраться. Сделать перерыв в работе, приступить к ней, притупить или нагулять аппетит, завязать или завершить разговор, в том числе и с начальником в курилке.

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

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

Закинул старик в море невод...

И сидит, как дурак, без невода.

Как теперь проснуться и взбодриться? Как успокоить нервы? Как объяснить начальнику незапланированный перерыв

в работе? Где теперь общаться с сослуживцами? Как начать разговор с понравившейся персоной? Как притупить голод? Как показать окружающим, что вам надо побыть в одиночестве? Отдельный вопрос: куда девать отработанные годами привычки?

Поэтому хотите не хотите, а если есть желание всерьез изменить свое поведение, учтите все вторичные выгоды, которыми оно успело «обрасти». Самое забавное, что как только все вторичные выгоды учтены, начинают происходить самые настоящие чудеса:

Ребенок приходит домой с большой шишкой на лбу.

– Что с тобой случилось?

– Упал.

– Сильно плакал?

– Нет, там никого не было.

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

Отработка вторичных выгод в технике «Взмах» делается очень просто. Можно сказать, элементарно: мы просто «достраиваем» образ желаемого результата.

В принципе большая часть экологической проверки оказалась выполнена автоматически в тот момент, когда мы ввели требование, что образ желаемого результата должен отражать новые качества, а не новое поведение. И первые годы техника использовалась именно в таком варианте: без отработки вторичных выгод. Время показало, что этот шаг все-

таки нужен.

Скажу больше. Более 90 процентов времени в любой технике НЛП уделяется сбору информации, формулированию цели и проверке экологии. Само вмешательство вместе с объяснениями и тренировками занимает 10 процентов. Или меньше.

Взмах, например, делается минут за пять. А если есть солидный опыт, то секунд за десять. Поэтому, вместо того чтобы рисовать на руке крестик для напоминания, я предпочитаю сделать «мини-взмах». Нужно позвонить перед выходом? Взмах: дверь – телефон. Так быстрее, удобнее и качественнее. Можно даже не задумываться: тело само все делает.

Сам взмах делается мгновенно. А вот на выполнение техники «Взмах» может понадобиться и три часа. Все зависит от серьезности намерений и глобальности запрограммированных результатов.

Схема работы с вторичными выгодами. Для начала их нужно выявить. Как это делается? Задаем себе вопросы. Сначала «в лоб»:

- Для чего я переедаю?
- Что мне это дает?
- Как я использую переедание?

Несколько ответов придут сразу. Запишем или запомним. Можно задать вопросы похитрее:

- Что происходит, после того как я поем?

- Что предшествует моему желанию съесть именно это?
- В каких ситуациях это происходит?
- Почему именно это лакомство?
- Что произойдет, если я не поем этого?

Очень интересные ответы! Прислушаемся к ним, и вторичные выгоды мгновенно прояснятся. На крайний случай есть такая уловка: представьте, что ваша подруга переезжает. Что *ей* это дает? Помните, соринка у другого и бревно в своем глазу?

А еще можно просто примерить на себя список вторичных выгод при переездании:

- доставить себе удовольствие;
- наградить себя за что-либо;
- успокоиться, пожалеть себя;
- занять время;
- пообщаться за столом;
- продемонстрировать благодарность хозяйке;
- сэкономить на еде;
- показать всем, что у вас хватает денег (и щедрости) на любое лакомство;
- доказать себе, что имеете право есть все, что захочется, и столько, сколько захочется;
- занять руки;
- заменить другую привычку, например курение; и так далее.

Хорошо. Вторичные выгоды выявлены. Что делать даль-

ше? Нужно убедиться в том, что девушка с желаемого образа имеет более трех альтернативных вариантов получения той же самой выгоды. Как это делается? Достаточно просто *посмотреть, как она будет это делать*. Она же совершенство! Она же давно решила все эти проблемы. Вам остается только «подглядеть» за нею в соответствующих ситуациях.

Вспомните детство – включите фантазию. Наши фантазии могут жить своей жизнью, вот и понаблюдайте за ней. Но! Убедитесь, что ваша мисс Совершенство имеет *три и более* варианта поведения для каждой вторичной выгоды и что эти варианты точно так же *доступны*, как и *первоначальное поведение*. Согласитесь, съесть шоколадку, чтобы успокоиться, часто проще, чем сделать комплекс аутотренинга. И лучше, чем принять таблетку. Ищем дальше...

Таким образом, к альтернативным вариантам предъявляются четыре основных требования:

- *разнообразие*, обеспечивающее возможность выбора;
- *доступность*, гарантирующая, что эти альтернативы реально выполнимы;
- *целесообразность*, чтобы они реально реализовывали вторичную выгоду;
- *экологичность*, чтобы не навредить еще больше.

Как видите, вполне разумные требования. И если удалось найти должное число альтернатив для каждой вторичной выгоды и увидеть, как вы их используете, то можно сказать, что вторичные выгоды отработаны. И переходить к следующему

шагу техники.

Да, кстати. Думаю, вам будет полезно увидеть все шаги техники «Взмах», сведенные воедино. Вот они:

1. Выбор стартового образа.
2. Создание образа желаемого результата.
3. Проверка экологии: выявление и отработка вторичных выгод.
4. Выбор двух критических субмодальностей для выполнения взмаха.
5. Взмах: одновременное усиление образа желаемого результата и ослабление стартового образа.
6. Многократное повторение взмаха с постоянным ускорением.
7. Проверка вызовом запускаемого образа.
8. Поведенческая проверка.
9. Подстройка к будущему.

Важный момент. После того как техника сделана, еще некоторое время отслеживайте все случаи, когда старая привычка будет порываться вернуться. Это сигнал того, что какая-то из вторичных выгод осталась неучтенной. Неотработанной. Вот и отрабатываем ее по той же схеме.

Повторение пройденного

Вы и вправду считаете, что только что прочитали главу о рациональном питании и контроле над весом? Возможно, вы правы. Правда, автор совершенно искренне полагает, что писал *о свободе*. О свободе *выбора* и *ответственности*, которая сопровождает каждое принятое *решение*. А то, что вы попутно приобрели множество полезных сведений о *рациональном питании* и искусстве *самопрограммирования*... Что ж, тоже хорошо.

Так что конкретно мы изучили? Вспоминаем.

- Решая вопрос, худеть или нет, полезно задуматься над следующими вопросами. Где мы взяли эту цель? Почему она для нас так важна? Кому она выгодна? Выгодна ли она нам самим?

- Принимая решение, мы ориентируемся на разные факторы силы: на себя, на другого, на обстоятельства. В случаях, касающихся своего здоровья, уместнее всего ориентироваться на свое собственное мнение. В ситуации общения – на реакцию собеседника. В новом окружении полезно учитывать принятые там эталоны, нормы и правила.

- НЛП изучает структуру субъективного опыта человека. В любом действии – успешном и неуспешном – нэлперов в первую очередь интересует, как оно было сделано. Ответ на этот вопрос дает возможность, влияя на внутреннее устрой-

ство поведения, решать практически любые проблемы.

- На наиболее тонком уровне структура субъективного опыта описывается на языке субмодальностей – характеристик внутренних образов, звуков и ощущений. К ним относятся: размер, положение в пространстве, яркость, цвет, контрастность, вес, твердость, температура, громкость, тон звука и т.д.

- С помощью субмодальностей мозг кодирует свое отношение к каждому объекту. Например, тяжелое переживание, созвучное мнение, ясная позиция. Субмодальности можно легко изменять, значит, мы так же легко можем влиять на свой субъективный опыт.

- Формулировка цели влияет на отношение к ней. Вместо слова «похудеть» лучше заказывать стройность, грацию и т.п. Вместо «хочу избавиться от...» полезно говорить о том, что нужно приобрести, чему научиться, чем овладеть. Цель должна быть сформулирована позитивно и вызывать приятные эмоции.

- Естественная стратегия рационального питания включает в себя умение прислушиваться к собственному организму, различая его желания. На основании этой информации делается выбор конкретного блюда и определение момента, когда нужно заканчивать еду. Для этого необходимо осознавать весь процесс наслаждения пищей.

- Выбирая, мы мысленно сравниваем ощущения от разных блюд. Причем это ощущения в желудке, то есть после, а

не во время еды. Это позволяет выбирать только те продукты, употребление которых не повлечет дальнейших сожалений. Тем же критерием пользуемся и для определения количества еды.

- Если вы привыкли есть «на автопилоте» или же просто попали в зависимость от какого-либо лакомства, если вы хотите расширить свой выбор и запрограммировать себя на самосовершенствование, вам поможет техника «Взмах».

- С помощью техники «Взмах» мы устанавливаем жесткую однонаправленную связь между картинкой (внешней или внутренней), видимой до начала автоматического действия, и картинкой, отражающей наши представления о желаемом направлении развития. В результате сам факт появления первой – стартовой – картинки приводит к появлению перед нашим мысленным взором второй – желаемой.

- Стартовый образ должен: обеспечить своевременное вмешательство в автоматический процесс и при этом быть максимально обобщенным. Часто за стартовый образ принимают вид собственной руки или же мотивирующие картинки.

- Желаемый образ должен отражать ваши новые качества, выглядеть мотивирующим «снаружи» и комфортным «изнутри». В желаемом образе вы должны целиком видеть себя. Образ цели должен иметь размытый фон.

- Важнейшая из субмодальностей – субмодальность ассоциация/диссоциация. При диссоциации вы видите ситуацию

со стороны. В результате образы и звуки сохраняются, а ощущения – нет. При ассоциированном переживании вы имеете доступ и к образам, и к звукам, и к ощущениям – вы в ситуации. Желаемый образ всегда диссоциированный, стартовый – как правило, ассоциированный.

- Делая взмах, мы одновременно ослабляем один образ и усиливаем другой. Для этого используются субмодальности, влияющие на привлекательность и значимость внутренних образов. При взмахе особенно важны однонаправленность процесса и его скорость.

- Действие техники «Взмах» проверяется как мысленно – вызовом стартового образа, так и поведенчески – попыткой употребить желаемый продукт. И в том, и в другом случае перед мысленным взором возникнет образ цели, и вы сможете выбрать: есть сейчас или отложить на неопределенное потом. Пользуясь стратегией рационального питания, разумеется.

- Гарантией того, что желаемый результат гармонично встроится в вашу жизнь, является проверка на экологию. Экология – это забота о целостности взаимосвязей между существом и окружающей средой. Динамическое равновесие элементов в системе.

- Важный момент в проверке экологии – учет вторичных выгод проблемного поведения. Вторичные выгоды – это дополнительные преимущества, не являющиеся непосредственной и осознаваемой целью поведения.

- Вторичная выгода считается отработанной, если найдены другие, не менее доступные, целесообразные и экологичные способы достижения той же цели. Количество альтернатив должно быть не менее трех.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.