

# Содержание

<b>Введение</b>	14
Об этой книге	14
Обозначения, принятые в книге	15
Что не обязательно читать	15
Кто вы, наш читатель?	15
Как построена эта книга	16
Пиктограммы, используемые в книге	17
Куда двигаться дальше	18
<b>ЧАСТЬ I. О ДИВНЫЙ НОВЫЙ МИР</b>	19
<b>Глава 1. Что скрывается за термином НЛП</b>	21
Что такое НЛП	21
Несколько кратких определений	22
Где все началось, и куда все движется	23
Этические аспекты НЛП	23
Столпы НЛП — честность и искренность	23
Модели и моделирование	25
Коммуникационная модель НЛП	25
Моделирование мастерства	26
Рекомендации для более эффективного использования НЛП	26
Начало начал — отношения	26
Польза любознательности и сомнений	27
Перемены: точка отсчета в каждом из нас	27
Путешествуйте по книге с улыбкой!	27
<b>Глава 2. Базовые пресуппозиции НЛП</b>	28
Пресуппозиции НЛП	28
Карта — не территория	28
Человек реагирует на действительность в соответствии со своей картой мира	30
Поражений не существует, есть только обратная связь	30
Смысл коммуникации — реакция, которую она вызывает	31
Если ваши действия не приносят ожидаемых результатов, измените свое поведение!	32
Вы не можете не нести послания	33
Люди располагают всеми ресурсами, необходимыми для достижения желаемых результатов	33
Любой поступок продиктован благими намерениями	34
Люди — это гораздо больше, чем их поведение	35
Сознание и тело взаимосвязаны и влияют друг на друга	36
Лучше иметь возможность выбора, чем не иметь	36
Моделирование высокой производительности ведет к успеху	37
Заключительное слово о пресуппозициях НЛП: примените их и увидите результат	37

<b>Глава 3. Ваша жизнь в ваших руках</b>	38
Власть над воспоминаниями	38
Видите, потому что верите	39
Разработка уровня обвинения	40
Не заикливайтесь на уровне проблемы	41
Переход на уровень результата	41
Путь к совершенству	41
Осознайте, к чему вы стремитесь	42
Как превзойти технологию SMART: четкая формулировка результатов	43
Четырехуровневая формула успеха	47
Вращение колеса жизни	48
Дневник мечты для ваших целей	48
“Просто сделай это!”	50
<b>ЧАСТЬ II. ПРАВИЛА ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО СОЗНАНИЯ</b>	51
<b>Глава 4. Кто за рулем автобуса?</b>	53
Как наши страхи уводят нас в неверном направлении	53
Сознательное и бессознательное	54
Ваше причудливое бессознательное	55
Активирующая ретикулярная система (АРС) — ваша система слежения	57
Как создаются воспоминания	58
Посттравматическое нервное расстройство (“Вьетнамский синдром”)	59
Фобии	60
Быстрое избавление от фобий с помощью НЛП	60
Важная роль убеждений и ценностей	61
Власть убеждений	62
Ценности	64
Смоделируйте свое будущее!	67
<b>Глава 5. Как управлять процессом общения</b>	69
Модель общения НЛП	69
Сценарий 1	70
Сценарий 2	71
Понимание процесса общения	71
Семь—два	72
Каждому свое	74
Попробуйте построить эффективное общение	79
<b>ЧАСТЬ III. КАК ПРИОБРЕТАТЬ ДРУЗЕЙ И ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ</b>	81
<b>Глава 6. Увидеть, услышать и найти свой путь к более эффективному общению</b>	83
Модальности — между мною и тобой...	84
Фильтрация реальности	84
Как услышать, о чем думают другие	85
Прислушайтесь к миру слов	87
Налаживание взаимопонимания с людьми с помощью слов	87
Зовите переводчиков	89
Зрение одерживает верх	90
Как заставить систему репрезентативных каналов работать на вас	93

<b>Глава 7. Создание раппорта</b>	96
В чем важность взаимопонимания	96
Как распознать раппорт	97
Как определить, с кем вам хочется налаживать контакт	98
Основные приемы установления раппорта	99
Семь способов налаживания раппорта	99
“Колесо общения” и достижение взаимопонимания	100
Подстройка и отражение	101
Подстраивайте темп, чтобы завладеть инициативой	102
Достижение взаимопонимания при виртуальном общении	103
Разрыв раппорта	104
Могущество слова “но”	106
Как понимать других людей	107
Исследование перцепционных позиций	107
Метаотражение	108
<b>Глава 8. Понимать, чтобы быть понятым</b>	110
Основы метапрограмм	110
Метапрограммы и манера речи	112
Метапрограммы и поведение	112
Проактивный/рефлексивный	113
Движение к/движение от	114
Возможности/процедуры	116
Внутренний/внешний	117
Глобальный/специфический	118
Сходство/сходство и отличие/отличие	120
Комбинации метапрограмм	122
Развитие метапрограмм	123
<b>ЧАСТЬ IV. ВООРУЖИТЕСЬ СРЕДСТВАМИ НЛП</b>	125
<b>Глава 9. Бросаем якоря</b>	127
Начало работы с якорями НЛП	127
Как установить якорь и перейти в продуктивное состояние	128
Активация и калибровка состояний	129
Создание собственного арсенала якорей	130
Выявление собственных якорей	131
Переживание эмоций: согласование состояний	132
Изменение состояний с помощью якорей	133
Слушайте ритм барокко	133
Представьте себя в шкуре другого человека	135
Совершенствование техники якорения	135
Изменение отрицательных якорей	135
Якоря для сцены	137
Заключительное слово о якорях	138
<b>Глава 10. Управляйте своей жизнью!</b>	139
Субмодальности: как мы фиксируем свои ощущения	139
Базовые сведения о субмодальностях	140
Ассоциировать или диссоциировать	140

Разберемся в ваших воспоминаниях	141
Немного практики	144
Понимание критических субмодальностей	144
Изменения в реальной жизни	145
Как извлекать жало болезненного опыта	146
Изменение ограничивающего убеждения	146
Формирование усиливающего убеждения	147
Избавьтесь от боли в спине	147
Использование переключения	148
Перечень субмодальностей	149
<b>Глава 11. Внедрение изменений на разных логических уровнях</b>	<b>151</b>
Каков ваш взгляд?	151
Понимание логических уровней	152
Постановка правильных вопросов	153
Пошаговое продвижение по логическим уровням	153
Практическое применение логических уровней	155
Поиск нужного рычага для изменений	155
Окружение	156
Поведение	156
Способности	158
Убеждения и ценности	158
Личность	160
Цель	161
Узнать других: язык и логические уровни	162
Упражнение с логическими уровнями: укрепление коллектива на работе и в игре	162
<b>Глава 12. За вашими привычками стоят скрытые внутренние программы</b>	<b>164</b>
Эволюция стратегий	164
Модель “стимул–реакция”	165
Модель “проверка–действие”	165
Стратегия НЛП = “проверка–действие” + репрезентативные системы	165
Модель стратегий НЛП в действии	166
Глаза подскажут: как распознать стратегии, используемые другими	167
Разминка перед использованием стратегии	169
Приобретение новых способностей	169
Перекодирование ваших программ	170
Все решает вопрос “как?”	170
Использование стратегий НЛП в любви и для достижения успеха	171
Стратегия глубокой влюбленности	171
Стратегии влияния на людей	173
Стратегия НЛП для обучения правописанию	174
Преуспевать или прозябать	175
<b>Глава 13. Путешествие во времени</b>	<b>176</b>
Как устроены ваши воспоминания	176
Определение вашей линии времени	177
Изменение линий времени	178
Путешествие по линии времени: вы заслужили счастье	181
Освобождение от негативных эмоций и ограничивающих решений	181
Путь к прощению	184

Потрясения юности	184
Освобождение от тревоги	184
Создание лучшего будущего	185
<b>Глава 14. Семь футов под килем</b>	187
Иерархия конфликта	187
От целостности к частям	189
Намерения части	189
Проникновение в суть проблемы	189
Помогите! Я в ссоре с самим собой	190
Не прислушивайтесь к голосу бессознательного начала	190
Не становитесь на сторону одной из частей	191
Обретение целостности: сбор частей воедино	191
Визуальное сжатие	191
Рефрейминг — “как будто”	193
Более серьезные и масштабные конфликты	194
<b>ЧАСТЬ V. ПАРОЛЬ ДЛЯ ВХОДА</b>	197
<b>Глава 15. Основа основ — метамодель</b>	199
Сбор специфической информации с помощью метамодели	200
Упущение — все так туманно...	202
Обобщение — бойтесь слов “всегда”, “должен”, “обязательно”	203
Искажение — немного фантазии	205
Применение метамодели	206
Два простых шага	207
Два важных предупреждения	207
<b>Глава 16. Гипнотизируйте своих собеседников</b>	209
Язык транса — модель Милтона	210
Языковые паттерны и модель Милтона	210
Другие аспекты модели Милтона	211
Искусство умолчания и его необыкновенные возможности	213
Забираясь глубже	214
Не надо бояться гипноза	215
Повседневный транс	216
<b>Глава 17. Истории, притчи и метафоры: рассказывайте сказки, чтобы пробраться в подсознание</b>	219
Истории, метафоры и вы	219
Истории вашей жизни	220
Как создаются истории — краткий курс	220
Сказки на работе	221
Подарок будущим поколениям	222
Сила метафор	223
Метафоры в НЛП	223
Использование метафор для поиска новых решений	224
Прямые и косвенные метафоры	225
Создание собственных историй	226
Психологический дневник: история вашей жизни	227
Как улучшить мастерство рассказчика	228
“Это напоминает мне...” — добавьте повторы	229

<b>Глава 18. Задавайте правильные вопросы</b>	231
Как правильно задавать вопросы: советы и стратегии	231
Очистите свой словарный запас	232
Вы — вот что считается	232
Нажмите кнопку паузы	233
Протестируйте свои вопросы	233
Сделайте нормой позитивные утверждения	233
Определите, чего вы хотите	234
Чего я хочу?	234
Для чего мне это нужно?	235
Принятие решения	235
Проверка ограничивающих убеждений	236
Кадры решают все: вопрос мотивации	237
Что вы хотите от своей работы?	238
Почему это для вас важно?	238
Откуда вы знаете, что хорошо работаете?	239
Почему вы выбрали ту работу, на которой сейчас работаете?	239
Самопроверка	239
<b>ЧАСТЬ VI. ВЕЛИКОЛЕПНЫЕ ДЕСЯТКИ</b>	241
<b>Глава 19. Десять способов применения НЛП</b>	243
Саморазвитие	243
Управление своими личными и профессиональными отношениями	244
Переговоры без проигравших	244
Достижение целей в продажах	245
Умение подать себя	246
Управление временем и другими ресурсами	247
Научитесь успеху	247
НЛП в помощь здоровью	248
Связь со слушателями: советы тренерам и инструкторам	249
Получить эту работу	250
<b>Глава 20. Книги, которые должны быть в вашей библиотеке</b>	251
<b>Глава 21. Интернет-ресурсы по НЛП</b>	256
<b>Глава 22. Кинофильмы, сюжеты которых иллюстрируют применение техник НЛП</b>	258
НЛП в кинофильмах	258
Вопросы для самопроверки	259
<b>ЧАСТЬ VII. ПРИЛОЖЕНИЯ</b>	261
<b>Приложение А. Достижение взаимопонимания</b>	262
<b>Приложение Б. Контрольные вопросы для четкой формулировки результата</b>	263
<b>Предметный указатель</b>	264

## Глава 3

# Ваша жизнь в ваших руках

*В этой главе...*

- Самочувствие можно выбирать
- Как влиять на отношение к вам окружающего мира
- Рулевое колесо вашей жизни в ваших руках
- Мысленные усилия позволяют достигать поставленных целей
- Секретная формула успеха

**В**аша воспоминания могут быть чудесным подарком — или жутким бременем. Они могут мягко покачивать вас на шелковых нитях — или опутывать колючей проволокой. Ваша память может приближать вас к осуществлению мечты, а может держать в плену прошлого. Но, воспользовавшись техникой НЛП и научившись программировать собственный разум, вы сможете сделать так, чтобы *ваше прошлое не создавало ваше будущее*.

Эта глава полностью посвящена тому, чтобы сделать вас рулевым, а не пассажиром, на корабле вашей жизни. Итак, поехали! Время повеселиться.

## Власть над воспоминаниями

Ваши воспоминания имеют вид образов, звуков и чувств; регулируя остроту ощущений, вы можете усилить в своем сознании приятные воспоминания и ослабить неприятные. О настройке качества ваших воспоминаний читайте в главе 10. Впрочем, вы можете начинать подготовку к управлению памятью уже сейчас, с нескольких простых упражнений.

В первом упражнении вы узнаете, как воспроизводить в памяти приятное воспоминание и манипулировать им, чтобы по собственной воле испытывать положительные эмоции или даже эмоциональный подъем. Следуйте инструкциям.



- 1. Подумайте о дне, когда вы были по-настоящему счастливы.**
- 2. Припомните, что вы видите, слышите и чувствуете, когда воспроизводите в памяти это воспоминание.**
- 3. Если воспоминание — это картинка, настройте ее качество, сделав ее больше, ярче и приблизив к себе. Если вы видите себя, попытайтесь войти в эту картину и посмотреть, не станет ли вам от этого еще лучше.** (Более подробно о “переходе на картину” рассказывается в главе 10.) Вы увидите, что, настраивая качества картинки, вы можете усилить позитивные эмоции и почувствовать себя счастливее и лучше.
- 4. Обратите внимание на звуки, которые присутствуют в воспоминании. Усиливаются ли ваши положительные ощущения, если сделать звуки громче, представить их у себя в голове?**



5. **Обратите внимание на ощущения, если они присутствуют в ваших воспоминаниях. Какой частью тела вы их чувствуете? Они связаны с цветом, фактурой, массой? Попробуйте “почувствовать” эти ощущения другими местами; измените связанные с ними цвета, фактуру или вес. Что-то меняется? Настройте эти параметры, чтобы усилить ощущения.**

Выполняя это упражнение, вы манипулируете качествами испытанных ощущений и, что самое важное, видите, что действительно *можете* изменять структуру своих воспоминаний, ослабляя влияние неприятных ощущений и вновь переживая радостные моменты.



Конечно, не все воспоминания приятны. Второе упражнение покажет вам, как изменить характер неприятного воспоминания. Изменяя качества неприятного воспоминания, вы сможете избавиться от негативных эмоций, которые, возможно, до сих пор держат вас мертвой хваткой. Выполните следующие шаги.

1. **Вызовите в памяти воспоминание, которое вам лишь слегка неприятно.** В этом упражнении и до тех пор, пока вы не приобретете достаточного опыта в использовании техники НЛП, мы предлагаем вам вызывать в памяти воспоминания, которые лишь слегка неприятны. Оставьте тяжелые воспоминания, такие как серьезные травмы, до момента, когда будете находиться рядом с опытным психотерапевтом.
2. **Зафиксируйте образы, звуки и любые другие ощущения, вызываемыми неприятным воспоминанием.**
3. **Если вы находитесь “внутри ситуации”, выйдите из нее, станьте наблюдателем.** (О том, как входить в ситуацию и выходить из нее, рассказывается в главе 10, в разделе “Ассоциировать или диссоциировать”). А пока что представьте, что стоите за кинокамерой и снимаете себя самого как актера, как действующее лицо вызванного в памяти воспоминания.
4. **Измените любые звуки, чтобы они стали мягче, или заставьте людей на картинке разговаривать как Микки Маус.** Итак, если вы слышите звуки сирены, крики или плач, вы можете смягчить их, а если кто-то говорит что-то неприятное, пусть говорит глупым мультяшным голосом.
5. **Настройте качество картинки.** Сделайте ее меньше, темнее; пусть она станет черно-белой; отодвигайте ее от себя до тех пор, пока она не превратится в едва заметную точку. Выполняя этот шаг, вы ощутите, как ослабевает хватка, разрушаются оковы, которыми воспоминание сковывало вас раньше.



Если вы меняете воспоминание, это не означает, что вы отказываетесь признать, что событие действительно происходило в прошлом. Это означает лишь, что вы можете выбирать характер последующего влияния воспоминания на вас в настоящем и будущем.

## *Видите, потому что верите*

Показания двух любых свидетелей какого-либо события обязательно отличаются друг от друга. Причина в том, что каждый человек получает информацию, формирующую его реальность, с помощью пяти чувств (зрения, слуха, осязания, вкуса и обоняния). Ваши чувства бомбардируют ваш мозг таким количеством информации в каждый конкретный момент времени, что для того, чтобы сохранить рассудок, вы обрабатываете лишь малую долю поступающих данных. Что именно будет передано вашему мозгу, зависит от фильтров, а фильтры



представляют собой комбинацию ваших представлений о себе, ценностей, убеждений и воспоминаний. Более подробно о фильтрах рассказывается в главе 5.

Ваши фильтры определяют, что вы воспринимаете и что проецируете во внешний мир. Поэтому, если вы считаете, что вас окружают злопыхатели, эгоисты и завистники, то, скорее всего, причина кроется в вас — в вашей озлобленности, неадекватной модели внешнего мира, завистью к чужим успехам.



Одна из моих (Ромиллы) клиенток, Мэри, была чрезвычайно недовольна своей работой. Она утверждала, что начальница и секретарь отдела преследуют ее, обращаются с ней грубо и постоянно придираются. Я помогла Мэри понять, что начальница — просто одинокая пожилая женщина, у которой нет друзей, да и на работе ее не любят. Теперь, глядя на начальницу, Мэри представляла, что та держит в руках плакат с надписью: “Я чувствую себя никому не нужной и жалкой”. Постепенно Мэри перестала бояться начальницы и научилась твердо говорить “нет”. Поначалу было непросто, но Мэри не только развила в себе чувство собственного достоинства, но и перестала переживать из-за поведения начальницы. Мэри, вероятно, проецировала собственный недостаток самоуважения и считала, что над ней издеваются. Изменение внутреннего “я” путем укрепления уверенности в себе привело к тому, что она начала замечать соответствующие перемены в поведении окружающих. Один из способов, который позволяет вам изменить происходящее вокруг вас, — это изучить и изменить себя, а сделать это можно, если взять на себя ответственность за свои мысли и действия и преодолеть психологические барьеры, например те, которые заставляют вас во всем винить окружающих.

## Разработка уровня обвинения

Винить кого-то другого в ваших собственных неприятностях гораздо проще, чем взять на себя ответственность за свою жизнь. Не так просто признать, что, обвиняя других людей, вы передаете им власть над вашей судьбой. Осуждая, вы облачаетесь в костюм жертвы.



Мэри, о которой мы только что говорили, также жаловалась на то, что ей совершенно необоснованно не повышает мне зарплату. В разговоре выяснилось, что Мэри слишком скромно относилась к своим достижениям на работе; неудивительно, что руководство не замечало ее стараний. Мы позаботились о том, чтобы Мэри хорошо подготовилась к следующей аттестации. Мэри подготовила список своих достижений с момента предыдущей аттестации и указала направления дальнейшего совершенствования работы. На итоговом совещании она четко изложила цели своей работы и предложила способы их достижения в сотрудничестве с менеджером. Изучив НЛП, Мэри прекратила обвинять руководство в том, что ее долго не повышали, и перешла к решительным действиям. Поняв, что начальница не способна оценить ее достоинства, Мэри проявила гибкость, достойную эксперта по коммуникации, изменив свое поведение таким образом, чтобы добиться желаемой реакции... и ура! Она получила повышение и прибавку к зарплате!



Чтобы спровоцировать положительные сдвиги в самом себе, вам следует отказаться от обвинения окружающих и предпринять шаги по обеспечению желаемого результата.

## Не заикливайтесь на уровне проблемы

Поскольку в нашей современной культуре мы только и делаем, что то и дело решаем проблемы, широко распространился такой подход: когда что-то идет не так, вы оглядываетесь назад, чтобы выяснить и проанализировать, что же не сработало. Одним из неприятных побочных эффектов данного принципа является перекладывание вины. Проблема поиска проблем в том, что он не позволяет вам:

- ✓ думать о результате, которого вы хотите добиться;
- ✓ изучать прошлые успехи и моделировать их;
- ✓ выяснять, что помогло кому-то другому добиться результатов, и имитировать их стратегии.

Оглядываясь назад, чтобы проанализировать, почему все обернулось не так, как вы хотели, ответьте на следующие вопросы.

- ✓ Что именно произошло?
- ✓ Как долго существует эта проблема?
- ✓ Кто виноват в том, что у вас есть эта проблема?
- ✓ Почему она возникла?
- ✓ Почему вы ничего не предпринимали для ее решения?

Вопрос “почему” заставляет людей еще сильнее углубляться в проблему, занимать оборонную позицию и отдаляться от позитивного решения. Гораздо конструктивнее спросить: “Чего ты хотел достичь, совершая такой-то поступок?” или “В чем состояла цель такого-то поступка?”



Вспомните момент, когда вы настолько глубоко увязли в проблеме, что не могли найти решения. Возможно, у вас и сейчас есть такая проблема. Постарайтесь понять, в чем дело — вы сосредотачиваете внимание на результате, которого хотите добиться, или слишком сильно привязываетесь к текущему моменту, пытаетесь внести ясность в собственные эмоции?

Помощь уже на подходе: инструкции изложены в форме вопросов “уровня результата” в разделе “Как преодолеть технологию SMART: четкая формулировка результатов” ниже в этой главы.

## Переход на уровень результата

Этот разумный и более конструктивный процесс предполагает иной способ рассмотрения ваших проблем и вопросов. Мы называем его уровнем результата. Это подход, который помогает определить, чего вы *позитивно хотите*, и сосредоточиться на этом. Если добавить к этому эффективный процесс постановки целей и контролировать каждый свой шаг, то вы сможете скорректировать любое отклонение от курса и легко и вовремя добиться результатов.

## Путь к совершенству

Человеческий мозг — это машина для обучения, которую нужно постоянно чем-то занимать. Если мозг ничем не занят, он заикнется на негативе и принесет своему владельцу массу хлопот (помните — дурная голова ногам покоя не дает?). Человек может использовать всю свою находчивость для того, чтобы направить свое сознание на достижение поставленных

целей. Если вы можете создать убедительную, максимально реальную картину будущего, то ваш мозг поможет вам согласовать свое поведение таким образом, чтобы вы как можно быстрее и без особых усилий добились желаемого исхода. *Первый шаг — решить, чего вы хотите.*

## Осознайте, к чему вы стремитесь

Когда Алиса (“Алиса в стране чудес” Льюиса Кэрролла) спрашивает Чеширского Кота: “Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?”, не имея четкого понятия о том, куда хочет попасть, а только зная, что ей хочется куда-то направиться, Чеширский Кот отвечает, что Алиса обязательно куда-нибудь попадет, если только будет идти достаточно долго. Представьте себя на месте Алисы: подумайте, что произойдет, если вы придете на вокзал и попросите билет “куда-нибудь”.

Если вы хотите продвигаться к достижению своих целей, то вам следует очень четко уяснить, чего вы *действительно* хотите. Как часто вы оказываетесь в плену ненужных дел и расходуете уйму сил, физических и душевных, пытаясь избежать нежелательного результата!

Чтобы решить, чего вы хотите, и направить свои усилия на достижение поставленной цели, напишите собственный некролог. Тогда вы сможете определить, какое наследие вы желали бы оставить будущим поколениям и какие действия необходимо предпринять для того, чтобы создать это наследие. Чтобы узнать больше об этой технике, обратитесь к главе 4. Из нее вы узнаете, что ваше подсознательное — прекрасный союзник, который поможет добиться желанных целей... И нежеланных, кстати, тоже!



Клиентка, пришедшая ко мне (Ромилле) на прием, чтобы я помогла ей “выпутаться” из второго брака, заявила: “У меня не складываются отношения с мужем”. Анализируя ее проблемы, мы выяснили, что в детском возрасте она потеряла горячо любимого дедушку. Травма, нанесенная этим событием, оставила глубокий след в ее сознании, и боязнь утраты заставляла ее прерывать отношения, чтобы не переживать новых потерь. Поскольку на подсознательном уровне клиентка сосредотачивала внимание на том, чего ей не хотелось испытывать, — на боли утраты — ее бессознательное диктовало ей поведение, позволяющее избежать боли. К сожалению, такая тактика привела к возникновению новых проблем. Чтобы построить отношения, к которым она стремилась, ей нужно было подумать о том, как они должны быть устроены, и сосредоточиться на том, чтобы создать их в реальной жизни.

Один из способов определить, чего вы действительно хотите, — перенестись в будущее. Представьте себя стариком (или старушкой). Вы сидите в кресле, а возле вас сгрудились внуки, требующие рассказать о вашей жизни. Вам захочется рассказывать им о том, как вы когда-то упустили шанс воплотить свою мечту, потому что боялись или не верили в свои силы? Или вы предпочтете поведать им о том, как, несмотря на все препятствия, следуя собственным идеалам, вы совершили что-то стоящее?



Загляните на годы вперед и оттуда посмотрите на свою сегодняшнюю жизнь. Составьте список замыслов, которые вы бы осмелились воплотить, будь у вас деньги и влияние, необходимые для верного достижения успеха.

Так, например, вы можете решить, что вас интересует материальный аспект, например большие деньги, шикарный дом, красивые машины; возможно, вы решите, что должны стать влиятельной фигурой на политической арене. Внимательное прочтение раздела “Как преодолеть технологию SMART: четкая формулировка результатов” (ниже в этой главе) и главы 5 поможет вам понять, почему вы ставите перед собой именно такие цели, и найти “горячие клавиши”, руководящие вашими действиями.

## Как превзойти технологию SMART: четкая формулировка результатов

Несколько лет назад программа целеполагания SMART была на пике популярности в деловых кругах. В соответствии с моделью SMART, цели должны быть конкретными (Specific), измеримыми (Measurable), достижимыми (Achievable), реалистичными (Realistic) и определенными во времени (Timed). На первый взгляд, просто прекрасно. Заслуга НЛП в том, что оно позволяет подключить конкретную сенсорную информацию, помогающую откорректировать ваше поведение самостоятельно или с помощью дополнительных ресурсов, в том числе инструкторов НЛП.

Благодаря НЛП мы можем порекомендовать более эффективный способ продвижения вперед, который делает цели модели SMART еще более эффективными, помогая вам определить, чего вы хотите, с помощью четкой формулировки результатов. НЛП расширяет подход SMART, заставляя нас использовать все наши чувства при формировании цели, чтобы усовершенствовать ее, сделать более эффективной, а не просто конкретной, измеримой, достижимой, реалистичной и определенной во времени. Этот процесс требует от нас ответа на ряд вопросов, которые действительно помогут вам изучить все “как”, “почему”, и “зачем” желаемого результата. Выполняя данную процедуру, вы лучше поймете истинные мотивы, которые заставляют вас стремиться к поставленным целям, и вы сможете взвесить все “за” и “против”, определяющие ваш успех или поражение! Достаточно распространенным примером четко сформулированного результата может служить ваше стремление получить более высокооплачиваемую работу.

### Формулировка цели



Чтобы добиться хорошей формулировки цели, нужно определить набор условий, соответствие которым приведет к эффективному и желанному результату. В НЛП цель считается хорошо сформулированной, если она отвечает следующим критериям.

1. Выражена позитивно.
2. Определена и оценена на основе сенсорных данных.
3. Иницируется и поддерживается тем, кто хочет ее добиться.
4. Сохраняет положительные побочные эффекты текущего состояния.
5. Должным образом контекстуализирована, т.е. введена в контекст текущих жизненных событий.

Когда желаемый результат отвечает этим критериям, в НЛП считается, что он удовлетворяет условиям хорошей формулировки.



Для каждого результата, которого вы хотите достичь, мы предлагаем вам задать себе следующие вопросы.

- ✓ Цель сформулирована позитивно?
- ✓ Она оправдана, постоянна и находится в пределах моих возможностей?
- ✓ Она определена на основе сенсорных данных?
- ✓ Четко ли определен контекст?
- ✓ Определяет ли цель необходимые средства?

- ✓ Я подумал об экологическом аспекте результата?
- ✓ Определяет ли цель первый шаг, который мне следует предпринять?

В следующих разделах мы подробнее рассмотрим процесс целеполагания.

### **Цель сформулирована позитивно?**

Чего вы хотите? Или по-другому — что бы вы предпочли?

Это вопросы, которые помогают уяснить желаемый результат, поскольку, чтобы сосредоточиться и определить, в каком направлении действовать, важно знать, чего вы на самом деле хотите. Расплывчатая цель вроде “мне нужно больше денег” не годится, поскольку ее можно достичь, найдя пятидолларовую банкноту на тротуаре. Более подходящая цель может звучать как “Хочу, чтоб на моем банковском счету появилась тысяча долларов”, или “Хочу весить 78 килограммов”, или “Хочу зарплату 35 тысяч долларов в год”. Постановка негативных целей вроде “Я не хочу больше здесь работать” может привести к ужасным последствиям. Так что, если поймаете себя на мысли “Я не хочу...”, спросите себя лучше “А чего мне хотелось бы вместо этого?”

### **Цель оправдана, постоянна и находится в пределах моих возможностей?**

Иногда приходится слышать, что кто-то хочет бросить курить; на вопрос “почему” собеседник отвечает: “Моя жена хочет, чтобы я завязал”. Это, конечно, неплохой стимул, однако у человека гораздо больше шансов преуспеть в достижении цели, если стимул к получению конкретного результата исходит от него самого, например: “Хочу жить долго и сохранить здоровье”. И наоборот, если ваша цель “пару недель поваляться на солнышке в марте”, то ваш начальник может быть против, и, таким образом, достижение результата лежит за пределами ваших возможностей.

Итак, задайте себе следующие вопросы.

- ✓ Я делаю это для себя или для кого-то еще?
- ✓ Зависит ли результат только от меня?



Работая консультантом по маркетингу, я (Кейт) вела несколько проектов с клиентами — представителями крупных корпораций. Эти люди были очень заняты, неорганизованны и постоянно находились в состоянии стресса. Я подолгу общалась с ними, и иногда мне приходилось ждать, пока они закончат разговоры по телефону или анализ данных. Моей целью в работе с клиентом стало “работать эффективно, коммерчески выгодно и в спокойной обстановке”. На первый взгляд кажется, что я не могла контролировать результат, поскольку я также зависела от клиентов, которые действовали так, как им было удобно и привычно. Применяя принцип хорошей формулировки результата, я установила для встреч с неорганизованными клиентами четкие цели. Мои методы включали общение в спокойной обстановке (желательно в отдельном кабинете) без отвлекающих факторов либо проведение видеоконференций вместо посещения места работы клиента. Я установила конкретные ограничения, такие как определение времени начала и завершения встреч, распределение целей, пункты повестки дня, четкие действия и информация в письменном виде. Полностью расписывая по пунктам рабочее время и взимая дополнительную плату за каждый час, потраченный впустую, как это принято у юристов, я смогла повлиять на эффективность деятельности своих клиентов. Изначально казалось, что цель “работать спокойно, эффективно и коммерчески выгодно” зависела не только от меня, значит, я не могла достичь ее по своему желанию. Но, проявив гибкость в поведении, я взяла на себя ответственность за достижение результата: повлияла на клиентуру и сохранила собственное душевное спокойствие.

### Акцент на негативных моментах может повредить вашему здоровью

Я (Ромилла) знаю как минимум двух человек, которые умудрились заставить начальство уволить их с работы, потому что бессознательно придерживались неподходящей манеры поведения. Анализируя ситуацию позже, они поняли, что могли бы вести себя по-другому, если бы сосредоточили усилия на определении более подходящих занятий и поисках лучшей работы. Вместо этого они попусту тратили энергию на “нежелание” находиться на прежнем рабочем месте и скатились к деструктивному и неадекватному поведению.

### Определена ли цель на основе сенсорных данных?

Ключевой вопрос здесь: “Когда я буду знать, что цель достигнута?” Следующие вопросы крайне важны, поскольку они помогают уточнить чересчур расплывчатые цели или узнать, достаточно ли четко вы представляете результат.

- ✓ Как я узнаю, что добился результата?
- ✓ Что я буду делать, когда достигну его?
- ✓ Что я буду видеть, слышать и чувствовать, когда добьюсь его?



На одном из моих (Ромиллы) семинаров бухгалтер Дэвид сказал, что хочет работать на себя. Его единственное стремление состояло в том, чтобы заработать определенную сумму за три месяца. Ответив на приведенные вопросы, он обнаружил, что на самом деле точно не знает, чего хочет от “работы на себя”. Его начальная цель, хотя и позитивно сформулированная, была слишком расплывчатой для того, чтобы куда-то привести. С тем же успехом он мог бы сказать: “Я знаю, что на хочу работать на кого-то другого” (негативная формулировка). Следуя процедуре четкой формулировки результата, он смог определить, что на самом деле ему хотелось обучать других бухгалтеров, работавших на себя: рассказывать им, как преуспеть в бизнесе, используя технику продаж, основанную на НЛП.

### Четко ли определен контекст?

Четко ли определен контекст моей цели? Где, когда, как и с кем я хочу этого добиться?

Эти вопросы помогают разобраться, чего вы хотите, и исключить то, чего не хотите. Например, если вам не понравился прошлый отпуск на Луне, то ваша цель “Хочу собственную дачу” исключает приобретение участка на Луне, а если марсиане — не ваша любимая раса, то вам не захочется поселиться и на Марсе.

Уясняя, *когда* вы хотите чего-то добиться, вы можете определить шаги, которые следует предпринять для достижения цели. Например, цель “хочу собственную дачу, при условии, что смогу платить кому-то за ее содержание”, потребует от вас сначала достичь определенного уровня годового дохода и только потом покупать дачу.



Когда предприниматель Кит захотел расширить свой домашний бизнес, его первоочередной целью стала постройка отдельного здания на территории, прилегающей к его дому. (Кит держал магазин, который занимал первый этаж его дома, а офис располагался в двух комнатах верхнего этажа.) Задав себе правильные вопросы, он изменил формулировку результата на “поиск офисного помещения вне дома”. Удачным решением оказался переезд всех шести человек, составлявших штат фирмы, в офисное помещение с низкой арендной платой, которое обеспечивало возможности для расширения бизнеса. Кит с женой снова смогли пользоваться всеми комнатами в доме и получили возможность спокойно отдыхать, не слыша шума в магазине.

## Определяет ли цель необходимые средства?

Вопросы, поставленные ниже, помогут вам определить ресурсы для достижения цели (людей, знания и т. д.). При необходимости вам следует обратиться к возможному прошлому опыту применения ресурсов, который может оказаться полезным в данной ситуации. Представьте себе Питера, который хочет быть дельтапланеристом, но боится высоты. Какие ответы он даст на поставленные вопросы?

- ✓ Какими ресурсами я располагаю сейчас?  
Питер: “У меня есть желание учиться и друзья-планеристы, которые помогут мне. Я в хорошей форме и мне легко осваивать новые виды спорта. Вряд ли это будет сильно отличаться от катания на водных лыжах!”
- ✓ Какие ресурсы мне нужно приобрести?  
Питер: “Я хочу преодолеть страх высоты, так что нужно найти гипнотизера или психотерапевта, который поможет мне в этом. Также нужно подыскать клуб, где можно было бы нанять инструктора и дельтаплан. Придется скорректировать график, чтобы выкроить время для нового хобби”.
- ✓ Есть ли у меня доказательства подобных достижений в прошлом?  
Питер: “Ну, я учился водить автомобиль, и это было так страшно, особенно в первый раз, когда казалось, что полицейская машина со включенными сиренами и мигалкой едет прямо на меня, но я все равно выучился и теперь стал хорошим водителем”.
- ✓ Что произойдет, если я буду действовать так, как *если бы* располагал всеми необходимыми средствами?  
Питер: “О, я уже чувствую, как парю в воздухе и у меня не сводит желудок, когда я смотрю вниз. Я никогда не думал, что смогу оставить твердую землю не в металлическом корпусе самолета. Не могу дождаться, так хочу полетать!”



Если представить себе, что произойдет, будь у вас ресурсы, то это поможет вам преодолеть все психологические барьеры, препятствующие достижению цели. Также это позволяет вам “примерить” результат — в этот момент вы можете изменить собственное сознание.

## Проверьте, насколько экологически оправдана ваша цель



Словарь определяет экологию, как “раздел биологии, который изучает привычки и модели существования живых организмов и их отношение к окружающей среде”. В НЛП, когда мы говорим о *проверке на экологию*, то просто задаем вопросы, чтобы убедиться, что результат вписывается во все аспекты вашей жизни. Экологическая проверка проливает свет на скрытые мотивы, или *вторичную выгоду*, о которой вы не подозреваете при постановке целей. *Вторичная выгода*, или *позитивный побочный продукт*, определяется как поведение, которое кажется негативным или проблемным, в то время как в действительности на каком-то уровне оно выполняет позитивную функцию.

Следующие вопросы — “система с лазерным наведением”, которая поможет вам докопаться до сути ваших желаний. Задавая себе эти вопросы, фиксируйте все картины, звуки,



и особенно ощущения, всплывающие на поверхность из вашего подсознания. Отнеситесь с должным вниманием к полученным ответам и соответствующим образом скорректируйте свою цель.

- ✓ Какое стремление *на самом деле* стоит за моей целью?
- ✓ Что я потеряю или обрету, достигнув ее?
- ✓ Что случится, если я получу то, чего хочу?
- ✓ Чего не случится, если я получу это?
- ✓ Что случится, если я не получу того, чего хочу?
- ✓ Чего не случится, если я не получу этого?



Еще один из моих (Кейт) клиентов, Майк, был для меня загадкой. Он неплохо учился в школе и добился достаточно хороших результатов для того, чтобы поступить в университет и изучать искусство. Впрочем, его истинной страстью была работа по дереву. Он решил применить процедуру четкой формулировки результата для того, чтобы решить, как устроить свое будущее. Ему было ясно, что он хочет заниматься творчеством, так что диплом по специальности, связанной с искусством, его вполне устраивал. Он мог представить, как стоит на выставке, разговаривает с посетителями о своей работе. Он осознавал себя как творческую личность и ознакомился с литературой по своей тематике, так что у него были все необходимые ресурсы. Впрочем, когда дело дошло до “экологии” поступления в университет, он понял, что ему не хочется тратить годы на изучение теории. Он обнаружил, что на самом деле ему хотелось поступить в ученики к какому-нибудь мастеру и постигать навыки прикладного характера.

### Каков первый шаг?

Лао-Цзы, древнего философа, основателя даосизма, считают автором фразы о том, что путь в тысячу миль начинается с одного шага. Этот важный момент стоит запомнить. Часто перемены носят не революционный характер, а напоминают воду, которая точит камень, — медленное продвижение к поставленной цели. Сформулировав цель, вы обязательно должны спуститься на уровень плана действий, которые приведут вас к цели. Без этого не обойтись. Так что, если уж вы решили получить Оскара за лучший сценарий, записывайтесь на курсы сценаристов и начинайте писать. Но если всякий раз, собираясь сесть за сценарий, вы позволяете себе отвлекаться, ваша цель останется лишь мечтой. Чтобы превратить мечту в реальность, следует сделать первый жизненно важный шаг, поскольку без него вы можете не набрать достаточного разгона для совершения последующих шагов.

## Четырехуровневая формула успеха

В формула успеха включает все, что вы открыли для себя при создании хотя бы одной четко сформулированной цели. Эту формулу можно применять как к глобальным целям вашей жизни, так и к краткосрочным. Помните: попасть в мишень гораздо легче, если она видна и четко очерчена. Робин Гуд никогда бы не добился руки девицы Марион, если бы не целил в яблочко.

Итак, чтобы попасть в яблочко, выполните следующие шаги:

1. **Четко определите, каков желаемый результат.** Важно знать, чего именно вы хотите. Можете использовать формулировку цели для того, чтобы скорректировать желаемый результат и удовлетворить условия четкой формулировки. См. предыдущие разделы.



2. **Переходите к действиям.** Если вы не предпримете первый шаг, а затем и последующие, ничто не позволит вам приблизиться к желаемому результату.
3. **Проявляйте сенсорную чувствительность.** Если вы в состоянии видеть, слышать и чувствовать, какие методы не работают, то сможете корректировать свое поведение таким образом, чтобы направить свои действия на достижение желаемого результата. Глава 6 покажет вам, как развить чувственную сознательность.
4. **Проявляйте гибкость в поведении.** Этот принцип прекрасно гармонирует с положением НЛП: “В общении между людьми инициативой завладевает тот, кто обладает большей гибкостью поведения”. Можно сказать по-другому: “Если это не работает, попробуйте что-то другое”. Вернитесь к главе 2, где подробно разъясняется этот великий постулат.



Если вы всегда будете делать то, что делали всегда, то всегда будете оставаться при своем.

## *Вращение колеса жизни*

Этот раздел поможет вам определить, сбалансирована ли ваша жизнь, и, если есть сфера, где нужно совершенствоваться, то над какими именно аспектами следует работать, чтобы легко и эффективно достичь равновесия.

Если бы вам предложили пометить сектора на изображении колеса словами, которые обозначают наиболее важные аспекты в разных сферах вашей жизни, то какие слова вы бы выбрали? Обычно люди включают в число этих аспектов работу и карьеру (в том числе, дом), финансы и деньги, друзей и семью, отношения, индивидуальный рост и обучение, развлечения и отдых, духовность и физическое окружение.



Пометив центр колеса нулем, а на окружности поставив 10, проранжируйте уровни своей удовлетворенности в каждой сфере вашей жизни и соедините полученные точки. Получившаяся замкнутая кривая — это ваше собственное колесо жизни (пример можно увидеть на рис. 3.1). Идеальной ситуации, вероятно, соответствуют сплошные “десятки”: тогда линии составят идеальный круг, как на рисунке.

## *Дневник мечты для ваших целей*

Случалось ли вам когда-нибудь назначить встречу, но нигде не записать об этом? Что было потом? Вы не забыли о встрече? Если не забыли, благодарите свое подсознание за бдительность. Если забыли, то, надеемся, что вы усвоили урок и теперь записываете все, что следует помнить.



Думайте о цели как о встрече с желаемым результатом и запишите ее на бумаге. Если бы нам предложили вместо написания целой книги дать вам один-единственный совет, то мы бы сказали вот что: записывайте свои цели, действуйте, чтобы их достичь, и ежедневно работайте над своими планами.

В главе 4 вы ближе познакомитесь с Активирующей ретикулярной системой (АРС). А пока считайте, что ваша АРС работает как антенна, настроенная на возможности, людей и другие ресурсы, которые вам понадобятся для достижения целей. Запись формулировки цели на бумагу

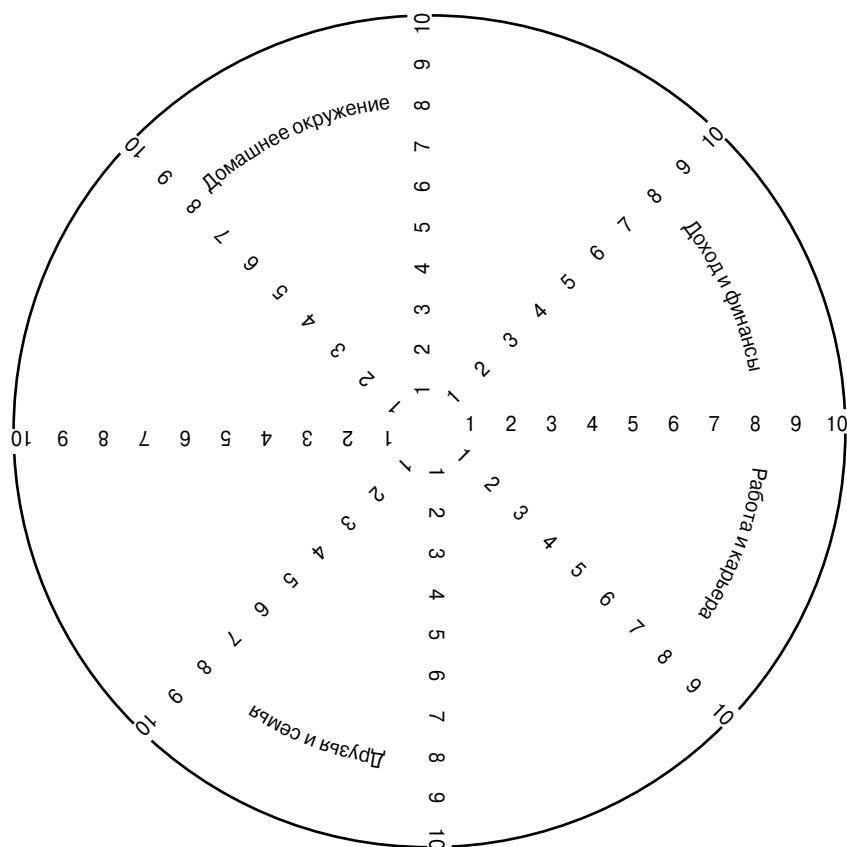


Рис. 3.1. Пример схемы “Колесо жизни”

включает вашу систему активации. Система активации — это сеть нервных клеток, работающая как радар и направляющая ваше внимание на то, что для вас важно. Например, чтобы вы остались в живых, она направит ваше внимание на автомобиль, который приближается к вам, когда вы, переходя улицу, углубитесь в свои мысли. Ваша АРС также позволит вам быть начеку и не упускать возможностей, связанных с достижением поставленных целей.

Я (Ромилла) веду семинары по постановке целей под названием “Путь к цели”. Один из бонусов, которые достаются выпускникам семинаров, — “дневник мечты”, представляющий собой красочный блокнот, куда делегаты семинаров могут записывать свои мечты и замыслы. Идея состоит в том, чтобы иметь под рукой нечто, приятное на вид и на ощупь: “дневник мечты” можно брать в руки каждый день, пометать в нем шаги, которые уже сделаны, и добавлять рисунки и записи, которые необходимы для воплощения других замыслов.



Подумайте, в каких сферах вашей жизни вам хотелось бы поставить перед собой цели. Возможно, это будет непросто, так что мы предлагаем вам подумать над каждым этапом не торопясь, потому что это важное дело: ставя перед собой цели, вы *строите свое желаемое будущее*. В принципе, вам следует завести собственный дневник мечты и наполнить его своими мечтами и целями. Выполните следующее.

1. Найдите красивый блокнот, с которым вам будет приятно работать каждый день; запаситесь также цветными закладками.
2. Нарисуйте и заполните колесо жизни (см. рис. 3.1).
3. Выберите разные сферы своей жизни, которые вам захочется выстроить (возможно, заново), и пометьте каждую закладку названием аспекта, над которым хотите работать. Возможно, для начала вам захочется работать над одной или двумя сферами.
4. Придумайте себе цели для каждой сферы жизни. Рассматривайте и долгосрочные (вся жизнь, пять лет или дольше), и краткосрочные (полгода-год) цели.
5. Примените к своим целям процедуру *четкой формулировки результатов*. Загляните в раздел “Как превзойти технологию SMART” выше в данной главе.
6. Запишите свои цели и проставьте желаемые даты их достижения.
7. Разбейте цели на группы по срокам выполнения (месяц, неделя, день) и запишите их в дневник напротив соответствующих дат. Возможно, вам понадобятся закладки (лучше одного цвета).
8. Каждый вечер перед сном (это займет всего несколько минут) просматривайте перечень своих замыслов и составляйте список шагов, которые собираетесь предпринять на следующий день, чтобы достичь поставленных целей.



Отмечая полученные результаты, наслаждайтесь чувством выполненного долга, и почаще *припоминайте все хорошее, что у вас есть в жизни.*

## *“Просто сделай это!”*

Мы консультировали молодого писателя, Джека, который потратил много времени, сил и энергии на написание книги. Он рассказал, что один его знакомый, Джон, заявил: “Не огорчайся сильно, если твою книгу никто не купит”. Джека расстроило такое отношение к его детищу, но затем он понял, что в отличие от Джона, он кое-что сделал — вложил ресурсы в творческий процесс и самовыражение. Большинство людей исходят из того, что выбор строго ограничен или его вообще нет. Их злит, когда другие освобождаются от ограничений. Давайте же будем помнить о том, что “поражений не существует, существует лишь обратная связь”; почему бы нам *не набраться смелости и не воплотить в жизнь свои мечты?*