

Даяна Бивер. НЛП для самообучения. Как учиться быстро и эффективно, используя свой мозг на 100%. Методическое пособие для слушателей курса «нейро-лингвистическое программирование». Москва, 2001, 184 стр.

ISBN 5-7856-0218-0

© Diana Beaver, 1998

© Центр психологической культуры, 2001

Нажмите здесь, чтобы перейти на наш сайт
Bk-world.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	3
ОБ ОБУЧЕНИИ.....	6
КТО МЫ	6
ПОЧЕМУ МЫ УЧИМСЯ	11
КАК ОБУЧАТЬСЯ	14
ЧЕМУ МЫ УЧИМСЯ.....	24
О НЕОБУЧАЕМОСТИ	35
ГДЕ И КОГДА МЫ НЕ ОБУЧАЕМСЯ	35
КАКИМ ОБРАЗОМ МЫ НЕ УЧИМСЯ?	41
КТО?	54
КТО ЕЩЕ?	57
МИНУТА НА РАЗМЫШЛЕНИЕ: ЧЕГО ВЫ ХОТИТЕ?.....	59
НЕ ОСТАНАВЛИВАЙТЕСЬ НА ОДНОЙ МЕЧТЕ	62
ОБРЕТИТЕ ЧУВСТВА!	63
ОБУЧЕНИЕ ПОСРЕДСТВОМ ГЛАЗ.....	64
ОБУЧЕНИЕ ПОСРЕДСТВОМ УШЕЙ.....	71
СЛУШАНИЕ.....	74
ОБУЧЕНИЕ ПРИ ПОМОЩИ ЧУВСТВ.....	79
ОБУЧЕНИЕ ПОСРЕДСТВОМ ВКУСА И ЗАПАХА	86
КАК ЭТО ВСЕ СОЕДИНИТЬ	88
МИНУТА НА РАЗМЫШЛЕНИЕ: КАК ВЫ УЗНАЕТЕ, ЧТО ЦЕЛЬ ДОСТИГНУТА?	97
НЕКОТОРЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ШТУЧКИ.....	99
БОЛЬШОЕ П.....	99
РАЗМЫШЛЕНИЯ О КРИТИКЕ	104
ПОСТАНОВКА ВОПРОСОВ	106
НАШЕ ВЛИЯНИЕ НА ДРУГИХ ЛЮДЕЙ.....	109
РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ.....	110
ПОИСК СОКРОВИЩ.....	113

ПРОГРАММА ДЛЯ ЧТЕНИЯ И ПИСЬМА.....	116
ВНИМАНИЕ: СЛОЖЕНИЕ!.....	122
ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ.....	124
ТОЧНЫЕ НАУКИ.....	126
ПАМЯТЬ И УМЕНИЕ ОБУЧАТЬСЯ.....	127
КАК БЫ НЕСЕРЬЕЗНЫЕ ТЕМЫ	127
МИНУТА НА РАЗМЫШЛЕНИЕ: О “СТАРШИХ И БОЛЕЕ МУДРЫХ”	129
МЕНТОРЫ, МЕТАФОРЫ И МОДЕЛИ.....	131
МЕНТОРЫ.....	131
МЕТАФОРЫ.....	133
МОДЕЛИ	138
ПОСТСКРИПТУМ	179
ИЗВЕСТИЕ ОТ РИЧАРДА БЭНДЛЕРА	181

ВСТУПЛЕНИЕ

Случалось ли вам когда-нибудь признаться себе в том, что вы не можете чему-то научиться?

Посещало ли вас когда-либо чувство, что под влиянием стресса ваш мозг перестает функционировать? Всегда ли ваши слова находили понимание со стороны окружающих? Позволяете ли вы людям помыкать вами? Вызывает ли у вас чувство страха необходимость выступить перед большой аудиторией слушателей? Присутствует ли в вас уверенность в том, поражение неизбежно, если вы не возьмете себя в руки? Оттягиваете ли вы принятие решения перед лицом трудной ситуации? Чувствуете ли вы себя неприспособленным к современной жизни? Хотите ли вы, чтобы жизнь дарила вам больше радостей?

Если вы ответили утвердительно хотя бы на один вопрос — прочтите эту книгу — она поможет вам изменить отношение к самому себе.

Насколько мне помнится, я всегда работала со взрослыми и детьми, испытывающими трудности с обучением. Однако я никогда не могла понять, почему они достигают таких ничтожных результатов несмотря на свою интеллигентность.

Мы все рождаемся супер-учениками. Однако нам недостает инструкций по обслуживанию своего разума. Данная книга восполняет этот пробел. Она показывает, каким образом использовать “инструменты” разума при обучении и как использовать методы обучения, которыми одарила нас природа, но о которых мы забыли.

В конце восьмидесятых я принимала участие в курсах для учителей. Закончились они полным провалом по причине постоянных стычек между преподавателями и студентами. Мое собственное поведение, да и поведение других участников курсов вызвало во мне чувство обеспокоенности. Я была смущена сложившейся ситуацией. Уже потом, в минуту озарения, я поняла всю правду: если студенты не готовы к обучению — как бы ни старался преподаватель, все его усилия окажутся пустой тратой времени. И поэтому я бросила курсы и занялась самообучением.

Позже я столкнулась с концепцией нейролингвистического программирования (НЛП). Данный термин может ошеломить кого угодно, однако сама идея невероятно проста — она основывается на применении того, что объективно (т.е. того, каким образом мы должны

мыслить), к тому, что субъективно (т.е. к тому, каким образом мы мыслим в действительности, ведь мы люди, а не роботы). В этом был свой смысл, и я сразу поняла, что смогу революционизировать свою работу.

Концепцию НЛП разработал в начале семидесятых Ричард Бэндлер — математик и компьютерный чародей, заинтересовавшийся психотерапией. Еще будучи студентом Калифорнийского университета в Санта Круз, он вместе с профессором лингвистики Джоном Гриндером пропагандировал идеи НЛП.

НЛП — это исследование структуры субъективного опыта — оно показывает, как образ мышления влияет на наше внутреннее ощущение, какое влияние внутреннее ощущение оказывает на наше поведение, и как наше поведение влияет на окружающих. НЛП является образом мышления о процессе мышления. Оно помогает нам осознать, откуда мы черпаем знания о себе и о мире. Откуда, к примеру, вам известно, что вы предпочитаете проводить время именно с этим человеком? Откуда вы знаете, что не сможете чему-то научиться? Что хотите прочитать эту книгу? Какие процессы, протекающие внутри вас, составляют вам эту информацию?

Термин “нейролингвистическое программирование” описывает элементы, составляющие это объединение искусства и техники.

Приставка “нейро” в слове “нейролингвистическое” обозначает, что информация хранится в нервной системе, которая определенным образом реагирует на каждую ситуацию.

Например, ученые открыли более 1500 различных реакций нервной системы на стресс.

“Лингвистическое” обозначает, что то, каким образом мы пользуемся языком, на глубоком, подсознательном уровне, является отражением того, что происходит внутри нас. К примеру, если я прошу вас посмотреть на что-нибудь с моей точки зрения, я преобразую мысль в образы и прошу вас сделать тоже самое. Если вы ответите, что погрязли в деталях, мне станет ясно, что в данный момент вы не настроены мыслить образно, а преобразуете мысли посредством чувств, и у вас складывается впечатление, что вы зашли в тупик.

“Программирование” означает, что для того, чтобы сэкономить время и усилия, которые необходимо затратить на проверку всякой поступающей к нам информации, мы приводим в действие автоматические программы. К примеру, когда на перекрестке на светофоре загорается красный свет, мы, не задумываясь, останавливаемся; кто-то нам улыбается, мы в ответ тоже улыбаемся. Некоторые из нас исполь-

зуют непригодные программы: впадают в панику, увидев паука; при мысли о необходимости написания отчета, выступления перед большой аудиторией, или же когда кто-нибудь лишь упомянет о математике; стесняются, когда ошибутся, или когда кто-то над ними посмеется. Один из вопросов, на которые НЛП ищет ответ, звучит так: могут ли эти программы быть пригодными, или же мы хотели бы иметь возможность выбора способов реагирования?

НЛП — это исследование совершенства. Чем объяснить тот факт, что один человек делает что-то с легкостью, элегантно и совершенно, а у кого-то другого так не получается?

Данная книга дает вам шанс вспомнить о всех тех вещах, которые в глубине души вы всегда считали важными, но которые люди, “умудренные жизнью”, воспринимали как глупые и незначительные. Эта книга — исследование естественного процесса обучения, его хода и причин; это также исследование куда более важного процесса “затруднений в обучении”, позволяющее нам понять, как и почему мы к этому приходим. Книга о вас и о том, как вы функционируете; о том, как мозг влияет на тело, а тело на мозг.

Отбросьте в сторону ваши представления об обучении и поиграйте вместе со мной. После прочтения данной книги вы сможете взять то, что считаете нужным и полезным для себя, отбросив все лишнее.

НЛП является зарегистрированной торговой маркой доктора Ричарда Бэндлера.

Свобода.

*Птица, летящая с широко расправленными крыльями,
Это душа человека, которому удалось сбросить оковы.*

Над плугом, лопатой и ведром

Парит она в просторах, приближаясь к Божескому облику.

Я же, по известной лишь мне причине,

Всегда буду месить земную глину.

Спайк Миллигэн.

ОБ ОБУЧЕНИИ

Мой опыт показывает, что взрослых людей невероятно трудно чему-либо обучить. Однако не составляет труда создать такие условия, при которых они сами будут обучаться.

Сир Джон Харвей-Джонс, Making it Happen

Все мы являемся прирожденными учениками. С рождения и до трех лет мы среди миллиона других вещей открываем для себя, как овладеть необыкновенно сложными процессами: сидеть, вставать, ходить, говорить, есть, устанавливать связи с окружающими, склонять их поступать согласно нашим желаниям, играть... никто нас этому не учит, мы сами должны это сделать. Именно поэтому мне очень сложно поверить в то, что с возрастом мы каким-то образом лишаемся этих необыкновенных способностей к обучению. У вас наверняка иной взгляд на эту проблему. Но мой вам совет, отбросьте на время свои предубеждения, прочитайте то, что написано в этой книге, поиграйте, сделайте упражнения, одним словом, желаю вам хорошо провести время. В основу книги положен следующий принцип: все мы разные; однако давайте начнем с того, кто мы и что нас объединяет.

КТО МЫ

Все мы люди, а для человеческой природы характерны определенные особенные черты. Больше всего меня поражает склонность к чувству неприспособленности. Полагаю, что большинству из нас знакомо это чувство: к примеру, мы входим в комнату, где полно людей, и почему-то начинаем осознавать, что А одет лучше нас, В ведет себя более естественно и непринужденно, нежели мы, С интеллигентнее нас и т.д. Скорее всего нам будет казаться, что мы здесь единственное ли-

цо, испытывающее чувство непригодности. Мы полагаем, что все остальные присутствующие чувствуют себя превосходно.

Нам удается остаться в живых. В отличие от цыпленка, который с первых дней своей жизни бегаёт на своих лапках и сам добывает себе корм, нам необходим кто-то, кто бы заботился о нас на протяжении довольно-таки длительного времени.

Мы очень рано учимся передавать наши желания лицам, заботящимся о нашем хорошем самочувствии. Мы также учимся понимать, что удовлетворение этих лиц является лучшей гарантией нашего физического и психического комфорта.

Мы прирожденные ученики. Это является первой необходимостью, поскольку знание окружения позволяет нам выжить. Однако мы не в состоянии запомнить абсолютно все — ведь мир переполнен информацией. Посредством пяти чувств мы учимся создавать собственные внутренние упрощенные образы действительности. Мы кодируем и храним информацию в форме ментальных образов, а также звуков, ощущений, вкусов и запахов. Однако мы должны отдавать себе отчет в том, что наша система кодирования не тождественна действительности; она лишь является ее своеобразным представлением. Чтобы до конца это осознать, достаточно выслушать описание одного и того же события из уст нескольких его очевидцев.

Все наши знания должны быть каталогизированы, и поэтому мы учимся их классифицировать и описывать. В настоящее время это превратилось в манию раскладывать людей по полочкам, в стремление отнести каждого к определенной категории. И мы, чтобы оказаться в “надлежащем” отсеке, должны приспособливаться, быть такими же, как и все остальные. Не оправдай мы этих ожиданий, нам грозит опасность оказаться в “ненадлежащем” ящике, что в свою очередь негативно отразится на нас самих и на лицах из нашего окружения.

Мы учимся на ошибках. К сожалению, рождаясь, мы не получаем инструкций по обслуживанию мозга, и сами должны учиться использовать его потенциал. Некоторые из нас, наверняка по чистой случайности, находят превосходные стратегии обучения, остальные же продолжают использовать менее эффективные методы, т.к. не знают о существовании иных возможностей. Кто научил вас ходить? Кто-то из взрослых, какой-то профессиональный учитель показал вам, какие мышцы следует приводить в действие при ходьбе, или же в сами этому научились? Кто научил вас говорить? Может быть вы обязаны были изучить склонения глаголов, прежде чем вам было позволено начать говорить? Или же вы попросту подражали звукам, издаваемым окру-

жающими вас людьми, до тех пор, пока их реакция не убедила вас в том, что произнесенное вами имеет свой смысл?

Творческие замыслы переполняют нас. Стремясь познать что-то новое, мы неустанно экспериментируем. Когда взрослый занят приготовлением пищи, мы всецело поглощены изучением кухонного пола; при этом, к примеру, мы открываем, что, если ударить одной металлической крышкой о другую, получается весьма интересный звук; что горшок является идеальной емкостью для стирального порошка; что на рассыпанном на полу сахаре можно рисовать всевозможные узоры и что собачьим кормом можно превосходно обстрелять стены. Картонная коробка может стать поездом, лодкой, самолетом, простыня может быть домиком, плащом, а мы сами можем стать, кем только захотим. Однако творческая деятельность такого рода не поощряется, т.к. мы при этом учиняем страшный беспорядок и ужасно шумим. Наша творческая изобретательность находит свое проявление и в языке. Мы экспериментируем со звуками до тех пор, пока окружающие не поймут нас и пока мы постепенно не научимся конструировать полные оригинальные предложения, выражающие наши исключительно оригинальные идеи. Наше воображение не знает границ, хотя оно, по мере того, как мы растем, все чаще и чаще подавляется, т.к. родители убеждены: важно, чтобы мы жили в реальном мире. Итак, с течением времени у нас отбивают желание видеть вещи, не существующие в действительности (“Не глупи, драконов не бывает”), рассказывать фантастические истории (“Сколько тебе раз повторять? Госпожа Блэк никакая не волшебница”), выдумывать (“Это ложь... Ты знаешь, что бывает с детьми, которые обманывают”). Хуже того, современное образование концентрируется на так называемых академических предметах, и именно им должны уделять все свое внимание интеллигентные дети, а ручная работа, музыкальное и пластическое воспитание считаются пустой тратой времени.

Мы уникальны, так же, как и отпечатки наших пальцев. Нет в мире человека, как две капли воды похожего на вас, следовательно, вы уникальны в своем роде. Если, к примеру, мы с вами подумаем о собаке, ваши мысли будут отличаться от моих. Мы не увидим в своих мыслях одних и тех же картин, не услышим одинаковых звуков, да и наши чувства будут различаться. Если я попрошу вас подумать о бегущей навстречу вам собаке, и при этом на вас не так давно напал ротвейлер, ваши ощущения будут отличными от моих, т.к. я глазами воображения вижу свою любимую собаку, спешащую мне навстречу. То, что происходит внутри нас, оказывает влияние не только на наше по-

ведение, но и на поведение окружающих по отношению к нам, хотя мы зачастую и не отдаем себе в этом отчета.

Практики НЛП занимаются моделированием. Это специализированный термин, определяющий открытие того, что происходит в психике людей, какова структура их субъективных ощущений. Каким образом они делают то, что определяет род их занятий? Каким образом А удастся так быстро совершать в уме сложнейшие математические действия? Какие происходящие внутри него процессы позволяют ему решать такие математические задания, при одной мысли о которых нам становится плохо? Как В удастся эффективно общаться с людьми? Каким образом он использует мозг и тело, откуда знает, какие вопросы следует задать? Как ему удастся запоминать ответы? Каким принципам следует С, которому так легко дается изучение иностранных языков? Каким образом Д удастся запоминать номер банковского счета, кредитной карты и даты дней рождения всех знакомых? И хотя все эти способности не являются жизненно необходимыми, нам стоит ознакомиться со структурой применяемых стратегий, т.к. никогда не известно, когда они могут нам понадобиться.

Другой аспект моделирования помогает нам понять, каким образом людям удастся мешать самим себе. Почему А пришел к выводу, что весь мир враждебно настроен по отношению к нему, хотя все окружающие считают его счастливым и удачливым человеком? Что происходит внутри него? Почему он считает всех людей своими заклятыми врагами? Может его воображение рисует исключительно сцены мрачной гибели, а в его душе слышатся лишь предательские голоса? Пугают ли его собственные ощущения?

Все мы с рождения располагаем одинаковыми "инструментами" разума, призванными помочь нам в обучении, однако стратегии использования их у всех разные. Моделирование помогает расширить наше представление о мире, оно предлагает нам новые идеи и стратегии, а также дает возможность выбора способа реагирования на различные жизненные ситуации. К примеру, изменились ли бы наши способности налаживать контакт с окружающими людьми, предположи мы, что всякий встречающийся на нашем пути человек очарователен во всех отношениях? Что стало бы с нашими способностями к иностранным языкам, если бы оказалось, что нас окружают необыкновенно интересные и легкие в общении иностранцы, а поблизости нет ни одного переводчика?

Ниже приводится упражнение, разработанное Джудит ДеЛозье, международным тренером НЛП. Для его выполнения вам потребу-

ется помощь другого лица (лучше всего, если это будет человек, сильно отличающийся от вас) и полчаса свободного времени. Вы убедитесь, насколько это увлекательно, и вам наверняка захочется выполнить это упражнение, со множеством других людей.

Пусть один из вас отправится на десятиминутную прогулку. Идите, куда хотите, и делайте, что хотите — эти десять минут целиком ваши. Вы являетесь моделью. Второй человек будет следовать за вами и копировать все ваши действия: манеру ходить, держать голову, движения рук, ритм взмахов, все. На 10 минут моделирующее лицо станет вами. В данном упражнении главное — наблюдение и ощущения; в течение этих 10 минут нельзя разговаривать, и лишь по их истечении моделирующее лицо может рассказать модели о своих ощущениях. Затем следует поменяться ролями и начать все сначала.

Данное упражнение направлено на тренировку разума посредством изменений в поведении, в частности в манере передвигаться. Благодаря этому вы откроете, как по-разному каждый из вас воспринимает мир в зависимости от созданной разумом модели. Вы увидите, на что разные люди обращают внимание, и какие изменения эти различия вызывают в вас, в вашем образе мышления и ощущениях. Определитесь, устраивают ли вас эти изменения, и подумайте, может вам стоит “позаимствовать” поведенческий образ другого человека, чтобы самому начать мыслить иначе.

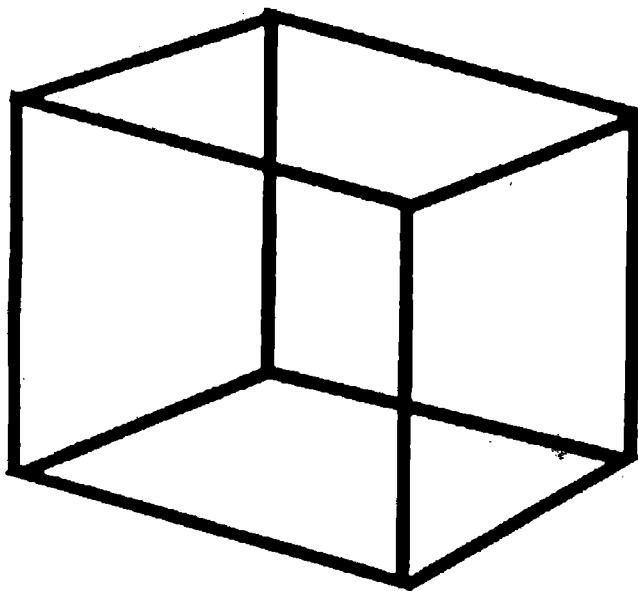
Все мы являемся частью определенной системы. В семье мы являемся частью семейной системы, на работе — мы часть профессиональной системы, когда мы учимся — мы часть научной системы. Происходящее в каждой системе оказывает на нас определенное влияние. К примеру, присутствующее в семье несогласие так или иначе отразится и на нас: мы либо непосредственно будем втянуты в конфликт, либо почувствуем на себе нарушение равновесия, царящего в семейной системе. Когда мы возвращаемся домой в плохом настроении, наше душевное состояние нарушает стабильность системы: остальные члены будут стараться либо избегать нас, либо вернуть нам хорошее расположение духа; но они так же, сознательно либо неосознанно, могут присоединиться к нашему плохому настроению.

ПОЧЕМУ МЫ УЧИМСЯ

К обучению нас подталкивает врожденный, ненасытный интерес к миру, в котором мы живем. Мы хотим знать, и поэтому мы узнаем, а поскольку мы хотели знать, мы запоминаем то, что узнали. Когда мы еще маленькие, значение всех наших достижений подчеркивают радостные возгласы и восхищение членов нашей семьи, которые наверняка видят в нас самых одаренных младенцев на земле. Мы верим в себя, поскольку никто и никогда нам не сказал, что может быть как-то иначе.

Но мы растем, и все меняется. Люди, якобы для нашего же блага, начинают говорить, что мы далеко не совершенны. Это не оказывает влияние ни на нашу врожденную любознательность, ни на потребность быть в вечном поиске; а тот факт, что мы не хотим научиться тому, что, по мнению других, мы обязательно должны знать, вовсе не означает, что мы не умеем учиться. Подумайте, к примеру, о чем-нибудь, что вы действительно любите делать, а затем осознайте, каким огромным пластом знаний в этой области вы овладели, вероятнее всего без всякого усилия. Играя, мы учимся, совершенно не отдавая себе в этом отчета. Отец Джини был математиком и бил ее всякий раз, когда она не могла решить задания по арифметике. Поэтому для нее все, что связано с арифметикой, совершенно не постижимо. Однако Джина работает профессиональной вышивальщицей, и она обращается к алгебре, чтобы подсчитать, какое количество материала ей потребуется для выполнения данного узора; геометрии, чтобы разработать узор; а также арифметике, чтобы подсчитать стоимость работы. К счастью, никто и никогда не сказал ей, что все это математика; она верит в то, что имеет дело сугубо с вышивкой, а эта работа для нее не представляет никакой сложности.

Наши убеждения формируются интересным образом. Вот хотя бы такое утверждение: “Коты не пускают слонов в огород”. Я знаю, что это правда, поскольку у меня действительно есть коты, а слоны никогда в мой огород не приходили. Все мы делаем ошибки, и в этом нет ничего страшного, ошибки являются естественным и неизбежным элементом процесса обучения.



Всмотритесь в рисунок куба. Где он, по-вашему, находится: на полу или на потолке? Если расслабиться и длительное время смотреть на него, то начнет казаться, что куб двигается. Так происходит потому, что мозг должен наделять смыслом получаемую информацию. В данном случае, принимая во внимание отсутствие внешнего пункта отнесения, он будет перебирать различные варианты, пока не наткнется на что-то, что будет иметь свой смысл.

С момента рождения мы открываем различные стратегии и проверяем их действенность. Ребенок, сидящий на высоком стульчике в десятый раз бросающий на землю игрушку и орущий от злости, когда доведенная до бешенства няня отказывается в очередной раз поднять предмет с пола, проверяет действие недавно открытой им теории гравитации. Когда мы придем к выводу, что теория подверглась тщательной проверке, она попадает в банк данных в качестве неоспоримого факта, т.к. мы верим, что все именно так и есть.

Ознакомившись с моим взглядом относительно котов и слонов, вы убедились, что суждения, хранящиеся в системе убеждений, не всегда имеют много общего с действительностью. И если в детстве “старшие и умудренные опытом” без конца повторяли нам, что мы глупенькие, мы прислушались к их мнению, поскольку, предположительно, им виднее, а значит они правы. Если мы поверим в то, что не в

состоянии чему-то научиться, мы не научимся этому. Выполните следующее упражнение: сначала подумайте о чем-то, во что вы верите, а затем о том, во что не верите. Затем перейдите от одной мысли к другой и сравните, что происходит внутри вас, когда вы думаете о каждой из этих двух вещей.

К примеру:

- Возникают ли в вашем воображении какие-нибудь образы? Где они находятся? Черно-белые они или цветные? Подвижны они или нет? Какой из них больше по размерам? Какой из них ближе?
- Слышны ли в вашем воображении какие-нибудь звуки? Какие из них громче? Какие из них ближе к вам? Есть ли среди них голоса? Если да, то чьи они?
- Какие чувства вызывает у вас каждая из этих мыслей и как реагирует на них ваше тело?
- Какие еще изменения происходят с вашим телом? Нет ли у вас ощущения, что меняется его температура, что оно становится более легким, больше и т.д.?
- Что происходит в вашей голове?

Вы отметите у себя множество различных реакций, поскольку вы основали две внутренние “картотеки”: одну, охватывающую то, во что вы верите, и другую, включающую то, во что вы не верите. Таким образом вы частично усовершенствовали функционирование мозга, позволяя себе быстро проверять поступающую информацию. Наше чувство собственной значимости основано на том, во что мы верим и что ценим. Атака на наши убеждения может угрожать этому чувству. Чтобы сохранить его любой ценой, мы судорожно цепляемся за ниши взгляды, не признавая никаких сомнений. Приходилось ли вам когда-либо сталкиваться с холодным приемом при попытке провести в жизнь новую идею или открытие? Я уверяю вас, что подобная реакция не была направлена против вас. Просто вы поставили под сомнение систему убеждений данного лица и пошатнули основу, на которую опиралось его хрупкое чувство собственной значимости.

Большинству из нас внушали убеждение в том, что без труда нельзя достичь сколько-нибудь значимых результатов, или, формулируя иначе: “это слишком просто, чтобы могло подействовать”.

Давайте задумаемся, почему мы с таким упорством усложняем себе жизнь.

Когда я впервые встретилась с Ребекой, она страдала сильными головными болями, причиной которых был стресс, ею же самой и

вызванный. Проблему собственной интеллигентности она классифицировала вместе с вещами, в которые не верила. Когда же девушка сумела переместить ее в картотеку “верю” — все изменилось, и Ребека смогла заниматься тем, для чего была создана.

В течение всего учебного года она прекрасно развлекалась, но за день до экзаменов ее вера в собственную интеллигентность пошатнулась. Ребека позвонила мне и рассказала, что все ее друзья сидели за книгами до 3-4 часов утра, а она в течение всего года не сделала ничего, что, по ее мнению, можно было бы назвать работой. Что будет, если она совершила ошибку? Мне пришлось потратить немного времени, чтобы ввести ее в состояние готовности к обучению, следуя методике обучения для ленивых. Девушка сдала экзамены по девяти предметам и везде получила самую высокую оценку.

В первую очередь мы сами программируем свой мозг. Он принадлежит нам и должен нам служить. И он с точностью выполнит все, о чем мы его попросим.

КАК ОБУЧАТЬСЯ

Пять чувств — различные способы видения мира

Некоторым из нас обучение дается лучше всего при помощи глаз: мы видим внутренние образы, как конкретные, так и абстрактные. Как правило, лица хорошо знакомые с принципами орфографии, видят мир глазами воображения, хотя, возможно, они и не отдают себе в этом отчет. Вы задаете вопрос, а человек, которому он адресован, прежде чем ответить, смотрит куда-то вверх. Это значит, что данное лицо перебирает информацию в своем внутреннем архиве образов. “Чего ты уставился в потолок — там нет ответа”, — раздражительно говорим мы, но, похоже, именно потолок и является тем местом, где данные лица находят ответ.

Некоторые из нас лучше всего обучаются посредством слуха. Такие люди вместо того, чтобы смотреть вам в глаза, когда вы к ним обращаетесь, поворачивают к вам то ухо, которым они лучше слышат. С их стороны такой жест является проявлением любезности, т.к. таким образом вы завоевываете их всецелое внимание. Если задать вопрос лицам, обучающимся посредством слуха, они начнут оглядываться по сторонам, чтобы услышать внутренние звуки. “Смотри на меня, когда я с тобой

разговариваю”, — набрасываемся мы на такого человека, лишая его возможности использовать свою систему обучения.

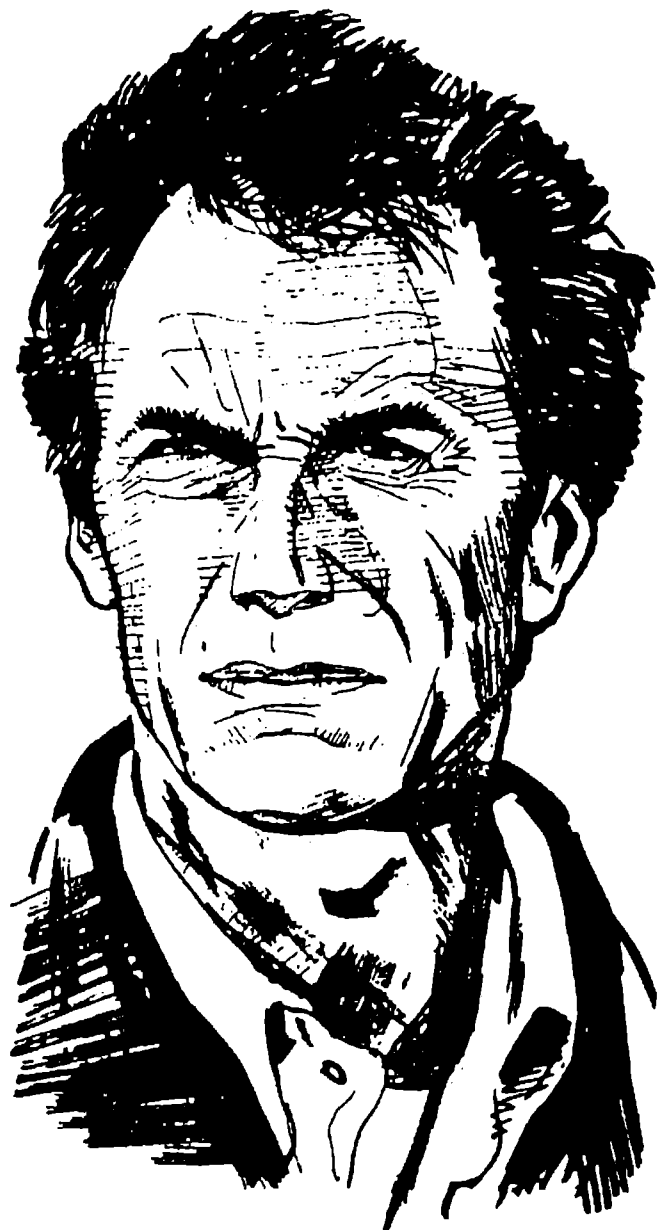
Некоторые из нас приобретают больше всего знаний с помощью тела: они вынуждены что-то проделать с тем, о чем хотят побольше узнать: взять в руки, поиграть, чтобы мышцы “запомнили” все испытываемые при этом ощущения. Люди, ходящие по кругу, когда с ними кто-то разговаривает, проводят в мозг информацию посредством мышц. “Сиди спокойно! Перестань крутиться!”, — говорим мы кинестетикам, парализуя их тела, а тем самым и разум. Такие люди проверяют информацию через призму испытываемых ими ощущений, глядя на ту руку, которую они задействуют при письме. Когда мы взрослеем, значение вкуса и запаха как доступных методов обучения все больше умалывается. Младенцы, жаждущие познать окружающий мир, все тянут в рот. Но взрослые стараются побыстрее отбить у них к этому занятию охоту по причине вездесущих бактерий. Хотя мне приходилось слышать об одном ювелире, который проверял подлинность бриллиантов, засовывая камни себе в рот. Конечно же, хорошо воспитанные дети не нюхают людей и окружающие их вещи, не так ли? Мне вспоминается торговка на одном из овощных рынков Берлина, не разрешившая мне понюхать ее помидоры. Она очень удивилась, когда я ей сказала, что если я их не понюхаю, то и покупать не стану — такая постановка вопроса не согласовывалась с ее моделью мира. Может именно потому, что нам нельзя в публичных местах слишком демонстративно использовать орган обоняния, запах продолжает оставаться очень сильным подсознательным фактором, вызывающим определенные эмоции.

Попытайтесь выполнить следующее упражнение.

Представьте себе, что вы приняли участие в каком-нибудь конкурсе и выиграли поездку. Где бы вам хотелось провести свой отдых?

— *В суперсовременном отеле, имеющем все, о чем только можно мечтать, располагающем превосходными спортивными объектами, как закрытыми, так и находящимися под открытым небом; многофункциональным гимнастическим залом, кабинетом массажа и сауной?*

— *В прекрасно расположенном и со вкусом отделанном отеле, окруженном живописным ландшафтом с завораживающими видами, с цветным телевизором и видеомагнитофоном в каждом номере?*



— В тихой гостинице, находящейся в спокойном окружении, вдалеке от шума жизни, посетители которой, просыпаясь и рассвете, слышат пение птиц и шум в фонтане?

— В отеле, где с гордостью вам преподнесут блюда высочайшего качества. Все они будут приготовлены из продуктов местного производства. И все это для того, чтобы вы отведали лучшие блюда в своей жизни, о которых вам даже не приходилось мечтать?

Какой отель вы выберете и почему?

Вышеприведенный пример наглядно иллюстрирует, как сильно мы отличаемся друг от друга. Приведенные к различным чувствам, вы же выбрали тот, который наиболее вам соответствует. Хорошая реклама продукции обращается к максимальному количеству чувств. Сейчас, когда вы уже знаете, какую систему репрезентации мира вы предпочитаете, вы можете проверить данный тест на своих знакомых.

Естественно, мы не всегда используем одну и ту же систему, но большинство из нас предпочитает именно одну из них. Определить, какую именно, может помочь набор слов, употребляемый конкретным лицом.

— Ты только посмотри!

— Слушай!

— Это странно пахнет!

— У меня неприятный привкус во рту!

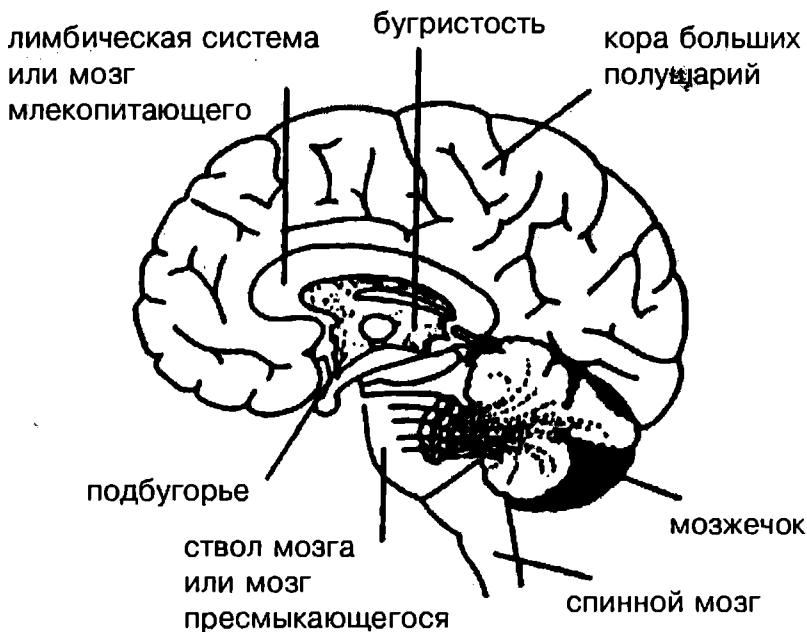
— Как ты себя чувствуешь при всем при этом?

Эти выражения не только призывают обратить на что-то внимание, как может показаться на первый взгляд. Они представляют собой неосознанное отражение того, что происходит внутри нас. Вслушиваясь в слова, фразы, используемые окружающими нас людьми, и наблюдая за движением их глазных яблок, мы получаем интересную информацию об этих лицах. Существуют и иные признаки: люди, ставящие на первое место зрение, говорят быстро, чтобы успевать за проносящимися у них перед глазами картинками; те, кто отдает предпочтение слуху, говорят со средней скоростью — слова являются характерным для них средством сообщения информации; кинестетики более медлительны и спокойны — ведь они должны все проверить на своих ощущениях.

Обучение — это процесс усваивания информации при посредничестве пяти чувств и ее каталогизация. Чтобы удостовериться в том,

что мы усвоили данный материал, нам следует отыскать каталог, вмещающий в себя данную информацию. Как и в любой системе каталогизации, здесь необходимо располагать хорошо отработанной системой отсылок — сносок. Лучшее всего мы помним то, во что была вовлечена вся наша нервная система — в таком случае у нас вновь и вновь встают перед глазами образы, мы слышим звуки, переживаем те же эмоции, ощущаем знакомые запахи и вкусы.

Когда Джозеф О'Коннор, мастер-практик НЛП, обучает студентов музыке, он задает вопрос: какой вкус и запах имеют ноты в тональности *dur i moll*. Это может показаться странным, но он добивается результата — его ученики в состоянии мгновенно отличить одни ноты от других.



Основные отделы мозга.

Мозг человека состоит из нескольких отделов, и каждый из них имеет свои функции. Мозг пресмыкающегося, или ствол мозга — самая древняя часть, отвечающая за наше существование. Именно мозг пресмыкающегося будит нас на звук, который может означать, что что-

то не в порядке, в то время, как мы можем спокойно спать при включенном радио или телевизоре. Мозг млекопитающего, или лимбическая система, является второй древнейшей частью мозга. Он отвечает за наши чувства и игры.

Левое и правое полушария образуют самую “молодую” часть — кору головного мозга. Именно она превратила человека во властелина мира (хотя некоторые утверждают, что мозг дельфина более развит, нежели мозг человека). Полушария соединяются посредством мозолистого тела, через которое мысли свободно могут переплывать с одной стороны на другую. Каждое полушарие выполняет свою функцию, но нам для нормального существования необходима налаженная работа обоих полушарий.

Левое полушарие головного мозга более точно, упорядочено и методично — оно отвечает за речь, счет и организацию.

Правое полушарие — экспансивно, всеобъемлюще, оно мгновенно понимает целостность картины. Чтобы сравнить различные функции левого и правого полушарий, вспомните рисунок, представляющий Роберта Редфорда, помещенный на предыдущей странице, не открывая этой страницы. Если вы считаете, что на нем изображен не Роберт Редфорд, вы должны это доказать, не глядя на рисунок. Естественно, это бессмыслица! Но откуда вы об этом узнали? Полагаю, что когда я упомянула о Роберте Редфорде, вы глазами воображения увидели его образ и опять же в воображении сравнили его с рисунком, помещенным на предыдущей странице. И тогда вы мгновенно сориентировались, что это совсем другое лицо. Это действительно удивительный пример переработки данных, молниеносно совершенный правым полушарием головного мозга. Левое полушарие для того, чтобы доказать, что я говорю откровенную глупость, должно было бы располагать фотографией этого актера, а также линейкой для совершения точных замеров всех черт лица. В итоге весь этот процесс длился бы бесконечно. Третий вариант выглядит следующим образом — вы смутились потому, что не помните, как выглядит Роберт Редфорд, машинально признали мою правоту и свою ошибку. Все отделы мозга соединены между собой и с телом посредством нервной системы. Информация, передаваемая из коры головного мозга пальцу левой ноги, проходит на своем пути через мозг млекопитающего (чувства) и мозг пресмыкающегося (самосохранение); информация, текущая в обратном направлении — от большого пальца руки к коре головного мозга — должна также пройти через древние отделы мозга, затрагивая эмоции и инстинкт самосохранения.

Мозговые волны

Мозг функционирует на разных частотах, в зависимости от того, чем он занят.

— Волны дельта присутствуют во время глубокого сна без сновидений.

— Волны тета присутствуют в момент засыпания и в момент пробуждения, а также в минуты гениального озарения, когда, казалось бы, наши мысли витают где-то далеко-далеко. Это мозговые волны вдохновения.

Приходила ли вам когда-нибудь в голову сразу же после пробуждения гениальная идея, которая вскоре вылетала из вашей памяти, т.к. вы не удосужились ее зафиксировать?

— Волны альфа появляются, когда мы пребываем в расслабленном состоянии, наши мысли текут плавно, мы творчески настроены.

— Волны бета — это “трудолюбивые и категоричные” волны мозга, доминирующие, когда мы занимаемся напряженной деятельностью либо же стараемся обогнать других.

Развитие волн бета происходит в течение длительного периода времени. Младенцы, как вы уже наверное поняли, используют главным образом волны дельта, т.к. большую часть времени они спят. В возрасте от года до пяти доминируют волны тета. В возрасте около пяти лет появляются волны альфа, и их удельный вес постепенно возрастает до тех пор, пока мы не начнем использовать их так же часто, как и волны тета. В подростковом возрасте увеличивается удельный вес волн альфа, уменьшается — волн тета, начинают появляться волны бета; волны бета как доминирующие делают все, чтобы перенять от волн альфа область их деятельности. Проблема с волнами бета заключается в том, что они присутствуют в мозге за счет волн тета (вдохновение) и альфа (свободно текущие мысли). Девид Левис, автор книги “Проект Альфа”, использует электрическую железную дорогу (вагончик), присоединенную к человеческому мозгу, которая приводится в движение только волнами альфа. Представьте себе такую сцену: группа людей подготовлена к тому, чтобы принять участие в соревнованиях вагончиков. Каждый из участников хочет выиграть, а следовательно в их мозге доминируют волны бета, вагончики же не двигаются с места. Необходимо, чтобы люди, принимающие участие в выполнении упражнения, натренировали свой мозг таким образом, чтобы он функционировал на частоте волн альфа. Это позволит им вновь войти в состояние готовности к непринужденному обучению, характерному для периода детства, когда этим людям обучение давалось

легко, а всю поступающую информацию они впитывали как губка. Замечательно, что мозг работает для вас и только для вас и что он в состоянии сделать все, что вы захотите.

Клетки мозга

У каждого из нас 12-15 миллиардов нервных клеток. Со скоростью вируса распространяется мнение, что по мере старения организма некоторые из них погибают, что, естественно, делает невозможным обучение в пожилом возрасте и вызывает потерю памяти. Даже если это действительно так, следует всегда помнить о том, что пчела, у которой всего лишь 9000 нервных клеток, ведет весьма сложную жизнь.

Мысль, создавая связи между нервными клетками мозга, прокладывает путь очередным мыслям. Отсюда вывод: чем эффективнее мы используем мозг, тем больше связей и путей образуется. Иными словами, чем больше мы учимся, тем легче нам дается обучение.

Много-много лет тому назад, когда всю поверхность земли покрывали леса, один маленький зверек решил добраться из пункта А в пункт В. Он продирался сквозь новые, неизведанные территории, оставляя на проторенной тропинке знаки, предназначенные для глаз других наблюдательных существ, которые должны были последовать за ним. Спустя некоторое время этой тропой начали пользоваться и более крупные звери, и чем чаще они проходили по ней, тем легче ее было найти. Позже люди открыли, что это лучшая дорога из пункта А в пункт В, чем чаще ею пользовались, тем легче ее было отыскать. Еще позже было открыто колесо, и дорога стала шире. Шло время, и дорога продолжала расширяться. Теперь из пункта А в пункт В можно ехать с огромной скоростью. И поскольку существует множество иных дорог, которых раньше никогда не было, мы можем добраться в любую точку, с такой скоростью, с какой пожелаем.

Сознание и подсознание

Очень трудно отделить мозг от тела. Ведь все это элементы одной и той же системы, которой вы являетесь. Если вы уколете палец булавкой, ваш мозг регистрирует это; если я подсоединю вашу руку к детектору лжи и скажу вам, что через минуту вы перевернете страницу читаемой вам и книги, прибор регистрирует микроскопическое движение мышц руки, и это несмотря на то, что вы лишь подумали о том,

что вам предстоит сделать. Я, вместо того чтобы относиться к мозгу и телу как к двум самостоятельным единицам, употребляю слово “разум”, чтобы охватить им всю систему. Тимоти Галлуэй, разработавший “Inner Game” (вид терапии, направленной на снижение умственных барьеров, делающих невозможным достижение значительных результатов в спорте) создал концепцию двух личностей — личности 1 и личности 2. Личность 1 советует вам попытаться сосредоточиться и предупреждает вас о возможности совершения в скором времени ошибки. Личность 2 знает, как следует выполнять задание, и, предоставленная сама себе, достигнет превосходного результата. Вспомните случай, когда вам удалось добиться прекрасных результатов в спорте или когда вы с честью вышли из сложной ситуации, совершив что-то необыкновенное, что-то, чего вы не смогли бы повторить, даже если бы очень постарались: это и будет личность 2 в действии.

Джон Уитмор, бывший гонщик и спортивный психолог в своей книге “Суперводитель” выступает за то, чтобы позволить подсознанию управлять машиной. Однажды я это попробовала. Сверкающий красный автомобиль выскочил на меня из-за поворота. Я молниеносно среагировала, избежав проблем, даже не вполне отдавая себе отчет в сделанном. С тех пор я разрешаю своему внутреннему водителю вести машину. Однажды мне довелось встретиться с Джоном Уитмором, и я рассказала ему, как однажды опоздала на встречу, потому что, сидя за рулем своей машины, настолько расслабилась, что проехала нужный поворот, и мне пришлось отматывать назад 20 километров. На что Джон рассмеялся и ответил: “Ты заранее не определила, куда хочешь ехать, не так ли?” Действительно, я не сделала этого. Сейчас я сажусь в машину, представляю себе цель поездки, после чего позволяю подсознанию делать свое дело. В результате чего я приезжаю в нужное мне место свежей и отдохнувшей.

Вот загадка, не имеющая логического ответа. Можно поручить подсознанию найти разгадку, лечь спать, а утром вспомнить, что вам приснилось. Что это значит:

HIJKLMNO?

(Ответ найдёте на стр. 34)

Преподаватели НЛП считают, что за любым поведением, даже самым странным, кроются позитивные намерения — это наше подсознание делает для нас что-то важное. Человек с избыточным весом на уровне подсознания может верить в то, что лишние килограммы дают ему дополнительную защиту: кто-то, у кого возникают трудности с обучением, может считать, что жизнь на низших ступенях обществен-

ной лестницы более безопасна — ведь ниже уже падать некуда; агрессивный человек за своим поведением может пытаться скрыть свое испуганное “я”, спрятанное глубоко внутри. Не важно, какой метафоре, заключающей в себе две стороны человеческой природы, мы отдадим предпочтение — левое/правое полушария мозга, мозговые волны бета/альфа, личность 1, личность 2, или же сознание и подсознание — ясно, что происходит разделение между той частью нас, что впитывает знания как губка, и частью, организующей нас самих, которая препятствует нашему обучению, способствуя нашему плохому самочувствию. Если вы отдаете себе отчет в той борьбе, что ведут между собой сознание и подсознание, вам станет ясно, что в выигрыше всякий раз оказывается подсознание. Помните ли вы, сколько раз в определенной ситуации вы пытались вести себя так, а не иначе, но ничего из этого не выходило? Позже мы поговорим о способах координации собственных действий. Сейчас же я хочу рассказать вам одну историю. Давным-давно жители одной далекой страны жили в полном достатке. Они были богаты, т.к. владели огромным сокровищем. Им была громадная, прекрасная древняя золотая монета — единственная в своем роде на земле, предмет зависти многих соседей. Жители этой страны знали, что если придут тяжелые времена и им потребуются деньги, они всегда смогут их получить, т.к. сокровище стоит в миллион раз больше, нежели та сумма, которая могла бы им понадобиться. Сокровище хранилось во дворце на пурпурной бархатной подушке. Как аверс, так и реверс монеты были превосходно украшены и сами по себе представляли шедевр искусства. Чтобы позволить людям созерцать сокровище, ежедневно во дворце проходило торжество Переворачивания Монеты. Люди прибывали издалека, желая принять участие в церемонии, увидеть монету и прикоснуться к ней.

Однако шло время, и все менялось. Земля становилась богаче, пришла новая мода, а может людям надоело жить в достатке — не знаю. Знаю только, что между жителями начались ссоры, т.к. одним больше нравилась одна сторона монеты, а другим — другая, и никто не мог понять, почему именно ту сторону, которая нравилась ему больше, не показывали постоянно.

Послали за великим мудрецом, который за огромную плату, посоветовал жителям далекой страны разрезать монету на две части, так чтобы произведения искусства, размещенные на двух сторонах, могли бы демонстрироваться одновременно. Так и сделали. Обе половинки монеты разместили в новой прекрасной витрине. А от торжественной церемонии Переворачивания Монеты отказались.

Вновь пришли тяжелые времена, и жители обратились к соседнему королевству с просьбой одолжить им денег. Соседи прислали Великого Таксатора осмотреть сокровище, как это и было у них заведено. Однако Великий Таксатор, увидев, что монета повреждена, заявил жителям страны, что их сокровище теперь стоит ровно столько, сколько весит золото, из которого оно сделано, а эта сумма не могла стать достойной гарантией обеспечения того количества денег, которое они хотели одолжить.

Жители очень долго спорили между собой о том, как следует поступить в данной ситуации, и кто понесет ответственность за содеянное. Вся страна погрязла в нищете, и это продолжалось до тех пор, пока однажды не появился Волшебник. Он знал все о золоте, ему также были известны заклятия, которые смогли бы вернуть монете ее первоначальный вид. Словом, он мог бы сделать так, что даже Великий Таксатор поверил бы в то, что разрезанная монета ему только приснилась. Волшебник закрылся в комнате, где хранилась монета, приказав, чтобы никто не мешал ему. Не знаю, какие заклятия он читал; бодрствовал он или спал; знаю только, что на следующее утро, когда он вышел из комнаты, люди увидели, что их сокровище повисло в воздухе — словно на нитке — таким образом, что стали видны сразу обе стороны монеты, чтобы ослепить и поразить каждого, кто взглянет на нее. Прикасясь к любимому сокровищу и восхищаясь им, люди поняли, что желают, чтобы их монета оставалась в своем первоначальном оригинальном виде, а осознав это — сразу почувствовали радость и облегчение. Это событие отмечала вся страна. И с этого переломного момента жители далекого государства стали самым великим народом, какой когда-либо ступал по земле, и с тех пор жили они долго и счастливо.

ЧЕМУ МЫ УЧИМСЯ

Мы учимся множеству странных вещей, которые никак не связаны с тем, чему мы “должны” научиться. Родители купили мальчику, который не умел читать, компьютер. Поскольку они ничего не знали о компьютерах, мальчик сам научился читать, пользуясь учебником по информатике. Никто ему не сказал, что данный учебник слишком сложен для него, а поэтому он его прочитал, чтобы узнать, как пользоваться этой машиной.

Есть лица, которых считают отстающими в развитии, но которые способны делать удивительные вещи. Как, например, два брата,

которые, едва взглянув на большое количество сваленных в кучу спичек, умели мгновенно назвать точное их количество. Приверженцы НЛП скажут вам, что в этой книге нет ничего такого, о чем бы вы в глубине души не знали. Однако поскольку вы не смогли доказать большинства принятых вами убеждений в логических категориях, никто не обращал на вас внимания. К примеру, вы наверняка всегда знали, что что-то сидящее глубоко внутри вас, мешает вам иногда решить какую-то проблему или постоять за себя, однако лишь сравнительно недавно люди начали обращать внимание на теории, не основывающиеся на объективных предпосылках.

Мы учимся новым вещам в среде ближайшего окружения: что будет, если мы улыбнемся; что случится, если мы потянем кота за хвост; что произойдет, если мы прикоснемся к чему-нибудь горячему? В книге “Воспитание в любви” профессор Шиниши Сузуки, создавший в Токио Talent Education Research Institute (Исследовательский Институт Формирования Талантов) описывает, как маленькие дети учатся играть на скрипке: один из родителей играет на скрипке, а ребенок, стремясь подражать ему, берет в руки маленькую скрипку, лежащую рядом, и пытается играть. Он описывает, как трехлетний Хитоми играет по три часа ежедневно, воспринимая это как забаву. Ученики Сузуки в возрасте от трех до пяти выступали в концертах по всему миру.

Мы учимся тому, что способствует нашему хорошему самочувствию, а также тому, что нам нравится делать. У одной из моих клиенток были большие проблемы с чтением. Я проверила, в какой из каталогов мозга она поместила это действие — в “Нравится” или в “Не нравится”. Убедившись в том, что это у нее помещено в каталог “Не нравится”, я спросила, что бы произошло, помести она это в каталог “Нравится”? Девочка посмотрела на меня как на идиотку и ответила с едва скрываемым раздражением: “Тогда мне бы нравилось это делать”. Откуда она знала, что произойдет? Клиентка перенесла чтение в каталог “Нравится”, и ее чувства сразу же изменились. Наш мозг необыкновенно услужлив, а поэтому проделать все это очень просто. Вы, конечно же, в силу различных причин можете ощущать настолько сильную неприязнь к какому-либо предмету, что не пожелаете переносить его в другой каталог. О причинах такого положения вещей мы поговорим в разделе “О необучаемости”, а очередную информацию о системе каталогизации вы найдете в разделе “Некоторые профессиональные штучки”.

Мы учимся тому, что, если мы не будем молчать, то почувствуем себя лучше. Будучи младенцами, мы прежде всего стремимся выжить. А, следовательно, нам надо организовать все таким образом, чтобы удовлетворялись наши первейшие потребности. Мы спокойно лежим в кроватке, наблюдая за тем, что происходит вокруг нас, и внимательно слушаем, и вдруг мы понимаем, что мы голодны или что у нас мокрые пеленки; мы прекращаем слушать и начинаем плакать, а кто-то приходит к нам на помощь. Мы уже понимаем, что создание шума приносит лучший результат, нежели пассивное тихое слушание — мы пошумели, после чего почувствовали себя лучше. Большинство из нас на подсознательном уровне убеждено, что когда мы говорим, мы чувствуем себя лучше, нежели тогда, когда слушаем.

Мы учимся перебивать других, чтобы говорить самим, вместо того, чтобы слушать. Самым эффективным методом является обращение внимания на несущественные детали, а не на всю беседу в целом. Таким образом можно зацепиться за какую-нибудь ошибку и начать спор. И вновь это не имеет ничего общего с личностью собеседника — мы просто хотим почувствовать себя лучше. Если собеседник достаточно упрям для того, чтобы закончить свою речь, мы (хотя до нас и не дошло ничего важного из того, что он хотел нам сообщить) до смерти будем помнить, что этот идиот Бланс заявил, что дует восточный ветер, хотя ветер был западным. Мы осудим его только потому, что сами всеми силами старались перебить его, чтобы почувствовать себя лучше.

Мы учимся тому, что вовлечение всей нервной системы в разговор позволяет нам почувствовать себя лучше. Когда мы повышаем голос, машем руками, крутим головой, в нашем организме происходит выделение адреналина. Помню, как однажды я со своими сыновьями ехала на автомобиле. И они на протяжении всего пути ссорились. И лишь позднее я поняла, что несмотря на обвинения, которыми мои сыновья забрасывали друг друга, они прекрасно развлекались. Оскорбление противника приносит облегчение; ощущение, что мы на высоте, просто превосходно; наша подсознательная потребность в хорошем самочувствии удовлетворена, хотя мы не можем предвидеть, какие последствия будут иметь наши слова.

Мы учимся наблюдать за членами нашей семьи. Когда мы еще дети, ответственность за нашу жизнь лежит на членах нашей семьи. По этой причине мы должны научиться ориентироваться в происходящем в семейной системе. Мы можем заметить, что когда лицо у отца приобретает определенное выражение, грядет ссора; если

мама, держа нас за руку, очень скована, не избежать огромной взбучки; когда мы слышим определенный тон голоса, нам становится ясно, что нас накажут. Мы чувствуем себя плохо, т.к. заранее знаем, что произойдет. Наблюдение за этими закономерностями позволяет нам выработать систему зависимостей, основанную на случайном соединении причин и следствий: у отца определенное выражение лица, значит мы чувствуем себя плохо. Эта система может просуществовать до конца нашей жизни, и не только в отношении отца, но и любого другого, у кого мы заметим такое же выражение лица.

Мы учимся опасному искусству читать чужие мысли.

Мать рассержена, ведь мы видели это выражение на ее лице, мы умеем читать мысли, и поэтому решили, что все именно так и есть. А тем временем мать морщит лоб, потому что у нее болит голова и ей плохо; но мы считаем себя экспертами в чтении чужих мыслей, а поэтому такой вариант никогда не приходит нам в голову: “Мама злится и все это по моей вине и, следовательно, я себя плохо чувствую”.

Мы учимся обвинять других людей. Мы верим в то, что если отец или мать узнают, кто на самом деле разбил тарелку, они перестанут нас любить, заботиться о нас, а может даже и бросят нас. Куда безопаснее свалить вину на кого-нибудь другого. В этом не замешаны какие-то личные чувства; мы ничего не имеем против того, кого обвиняем; попросту мы удовлетворяем неосознанную потребность в самозащите.

Мы учимся тому, что есть плохого в нас самих. Однажды коллега пригласил Яна Мак Дермотта, тренера по НЛП, принять участие в проводимых им занятиях. Получив проверенную домашнюю работу, Ян заметил, что она вся подчеркнута красными чернилами. Он был поражен, хотя и старался не показывать вида, этим чрезмерным критицизмом. Он спросил о том, что в его работе не так, и услышал небрежно брошенный ответ: “Мы подчеркиваем только то, что правильно”. Вот это мысль! Как бы все изменилось, если бы о нас говорили только хорошее, вместо плохого.

Возможно, подчеркивание хорошего заняло бы слишком много времени, и поэтому люди ограничиваются обращением внимания на плохое. Если бы я, к примеру, хотела рассказать обо всех ваших хороших сторонах, мне бы пришлось говорить очень долго; куда быстрее обратить ваше внимание на то, что у вас растрепаны волосы, или что этот цвет вам не идет. А если мне удастся придумать едкое замечание, что-то такое, о чем вы даже не подумали, я получаю еще

большее преимущество перед вами, а это в свою очередь способствует моему хорошему самочувствию.

Роберт Дилтс и Тодд Эпштейн из Калифорнийского университета, колыбели НЛП, применяют собственную концепцию критики: *Подлови кого-нибудь за тем, что у него хорошо получается, и скажи ему об этом.* Используя этот метод, можно создавать настоящих звезд. Их студенты не боятся зачетов, т.к. знают, что услышат о себе что-нибудь хорошее. В результате, вместо того, чтобы нервничать из-за перспективы услышать неприятные критические замечания в свой адрес, они могут получать радость от своей работы и выполнять ее как можно лучше. Они также узнают много приятного о себе, такого, о чем даже не подозревали.

Мы учимся обращать на себя внимание. Как индивидуумы, мы нуждаемся в признании. Достичь признания можно двумя способами: делать все надлежащим образом, удовлетворяя лиц, чье признание мы хотим завоевать; или же делать все плохо, вызывая в них чувство неудовольствия — так или иначе нам удастся добиться внимания к своей особе, т.к. сделанное нами не останется незамеченным. Иногда единственным способом достижения этого является осознанное совершение чего-то ужасного.

Действенным способом обратить на себя внимание может стать задавание вопроса “Почему?” Возможно, не так давно у вас состоялся подобный разговор с ребенком? “Почему?” гарантирует, что лицо, к которому обращен вопрос, будет говорить, по крайней мере, до тех пор, пока ему это не надоест. Это слово куда более эффективно, нежели “нет” и требует меньше усилий. Один из моих молодых знакомых заимел привычку сообщать каждому лицу, проходящему в его дом: “У меня сегодня день рождения”; тем самым он сразу же завоевывал неподдельное внимание гостя.

Мы учимся брать пример с других. Чтобы стать частью семейной системы, мы должны вести себя так же, как и остальные ее члены. Самый простой способ достичь этого — брать пример с других. Можно полностью воплотиться в принятый образец: маленькие мальчики, к примеру, копируют свое поведение, жесты, манеры говорить со своих отцов, девочки — с матерей. Помню, как я удивилась, услышав каким тоном маленькая девочка обращалась к своей матери. И лишь позже я поняла, что делает она это в точности как ее отец.

В книге “Воспитание в любви” Сузуки описывает случаи с детьми, воспитываемыми волками. Они передвигались на четвереньках

быстрее, чем обычный человек на двух ногах. У детей были неестественно большие головы, для поднятия предметов с земли они использовали рот, хорошо видели в темноте, вся грудь и руки у них были покрыты густой шерстью, а когда им было жарко, они высовывали язык и дышали. Стремление равняться на кого-то может привести к формированию интересных убеждений, к примеру: “я не смогу выучить математику, т.к. это не удалось сделать моей матери”, “мой отец алкоголик, а значит и я алкоголик”.

Мы учимся стратегиям поведения. Лица, легко налаживающие общение с другими людьми, передают свою модель мира. Хорошие начальники знают, как от каждого члена коллектива взять все лучшее; хорошие врачи так лечат каждого пациента, словно он человек №1 на земле. И хотя эти люди применяют эффективные стратегии, они могут не отдавать себе отчет в том, что и как они делают. Будучи детьми, мы учимся понимать, что, если мы будем кричать на тех, кто забирает у нас игрушки, они перестанут это делать. Во взрослой жизни нам неоднократно представляется случай убедиться в том, что потеря самообладания может помочь нам навязать свою волю, а наш гнев лишает других смелости перечить нам. Это, конечно же, эффективные способы достижения целей. Но существуют и лучшие — такие, которые подходили бы нам больше, принимая во внимание то, кем мы сейчас являемся.

Подозреваю, что большинство из нас случайно наткнулось на используемые стратегии. Мы пытаемся что-то сделать и добиваемся какого-то результата. Если примененная стратегия позволит нам достичь цели, мы будем и в дальнейшем использовать ее, даже если она окажется неподходящей. Если же стратегия не оправдывает себя, мы решим, что нам не удастся добиться желаемого, т.к. мы не знаем, что существуют и другие способы достичь этого. Мозг, с которым мы приходим в этот мир, можно сравнить с компьютером: он схож с обычной машиной. Используемые нами стратегии — это как компьютерная программа, которую мы должны купить и ввести в компьютер, чтобы выполнить специализированные действия. Мой компьютер, к примеру, не может печатать текст, а следовательно, чтобы получить возможность переносить мысли на бумагу, я должна использовать программу для такого принтера. Программа — это информация о том, как что-то делать. Успешное тестирование на коэффициент интеллигентности говорит только об одном: вы знаете, как следует отвечать на тесты. Вы располагаете программой, знаете стратегию. Провал на тестировании означает лишь то, что у вас нет про-

граммы, и поэтому вы не знаете, как выполнять эти тесты. Однако программа — вещь очень практичная — ее всегда можно актуализировать.

Мы учимся усложнять себе жизнь. “Сиди спокойно!”, “Сосредоточься!”, “Слушай!”, “Будь внимателен!”, “Будь старательным!” Все это увеличивает стресс и преграждает путь у обучению. Джон Гриндер задает интересный вопрос: “Почему мы говорим *pay attention* (дословно купить (уделить) внимание) так, словно нам это чего-то стоит?”

Однажды я играла в “крестики-нолики” с детьми, приехавшими из России. Они плохо говорили по-английски. Мы только что закончили читать “Азбуку” доктора Сусса и Игорь выбрал слово “носорог”. Вере было скучно, ее очередь была еще не скоро, и, по ее мнению, все это длилось слишком долго, поэтому она отошла в дальний угол комнаты и стала там играть. Спустя несколько минут она подбежала к нам, крича: “Знаю! Знаю! Носорог!” Девочка не обращала внимания на то, что мы делали, но несмотря на это она угадала.

Мы учимся понимать, что не стоит быть слишком умным. По неизвестным причинам некоторые из нас не одобряют успеха. Если кому-то сопутствует удача, мы уподобляемся стервятникам, кружащим над головой жертвы в нетерпеливом ожидании катастрофы. Возможно, так происходит потому, что многие из нас умаляют свою значимость, чтобы окружающие не подумали, что мы считаем себя лучше их.

Однажды я спросила клиента, у которого на работе возникли определенные проблемы, что он потеряет, если улучшит свои отношения с начальством. “Друзей”, — ответил он. Этот мужчина был большим юмористом, и когда он начинал шутить, все его коллеги надрывали животы от смеха. Мы не хотим потерять друзей, т.к. от них мы получаем признание и внимание, так необходимые нам. А поэтому мой клиент вынужден был задуматься о том, как повлияет на него успех. Он пришел у вывода, что может одновременно добиваться успеха и остаться душой компании, достигнув тем самым обеих целей.

Мы учимся эмоционально охранять себя. Мы можем держать людей на определенной дистанции по отношению к себе, чтобы они каким-нибудь образом не ранили нас. Мы можем возвести невидимый барьер, чтобы окружающие не смели приблизиться к нам. Мы можем бить физически или словесно всякого, по чьей вине мы себя

плохо чувствуем. Можем унижать других, чтобы почувствовать себя лучше. Можем вести себя агрессивно, чтобы не подпускать к себе слишком близко окружающих. Вне зависимости от того, что мы делаем, делаем мы это с хорошими намерениями — мы стремимся оградить себя от обидчиков. Однако ошибки являются частью процесса обучения, а поэтому мы можем обратиться к нашему подсознанию с просьбой разработать оптимальный способ достижения этой цели: выгодный и дающий чувство безопасности. Как оказалось, желая оградить себя, подсознательно я окружила себя чем-то, что напоминало колючую проволоку — вещь устрашающую и опасную, которая от времени ржавеет и может кого-нибудь поранить. Сейчас в воображении я окружила себя электрическим ограждением. Находится оно на высоте 30 см над землей: для моих друзей ограждение не представляет собой непреодолимого препятствия; тот же, кто желает мне плохого, не видит его, а поэтому дотронувшись до него, сразу же испытывает на себе действие электрического тока. Проволока всегда на своем месте, а поэтому мне больше не приходится заботиться о собственной защите. Может это и глупо звучит, но я сдаю экзамен.

Некоторые сразу соглашаются с моей теорией о том, что большинство из нас часто испытывает чувство неприспособленности. Некоторые утверждают, что им знакомо это ощущение, хотя они не думают, что люди, с которыми их сталкивает жизнь, чувствовали бы то же самое. Некоторые же, глядя мне прямо в глаза, заявляют, что никогда ничего подобного не испытывали.

Мы учимся осуждать. “Старшие и мудрейшие” выносят свое заключение, что хорошо, а что плохо, что правильно и что неправильно. В молодости мы не имели иного пункта отнесения, а поэтому мы вынуждены признать правильным, то, что происходит в семье, школе, классе, группе, в культуре. Их этого следует, что что-то либо кто-то, кто не соответствует нашим знаниям, либо совершает ошибку, либо является плохим. Мы приходим к этому выводу на очень глубоком подсознательном уровне. достаточно послушать выступление Сира Хамфлея Эплиби в программе Yes? Prime Minister, любезно говорящего: “Мы поступаем так на протяжении последних трехсот лет, а поэтому это должно быть единственно верным”, чтобы понять, насколько ошибочным может быть наше программирование. Не следует также забывать и слов Гамлета: “Нет ничего плохого, как нет ничего и хорошего, единственно наше размышление об этом делает его таким”.