

ПСИХОЛОГИЯ **ОБЩЕНИЯ**

Анвар Бакиров

НЛП

**ИГРЫ, В КОТОРЫХ
ПОБЕЖДАЮТ
ЖЕНЩИНЫ**

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2022

УДК 159.9
ББК 88.5
Б19

Художественное оформление В. Брагина

Бакиров, Анвар Камилевич.
Б19 НЛП. Игры, в которых побеждают женщины / Анвар Бакиров. — Москва : Эксмо, 2022. — 352 с.

ISBN 978-5-04-091636-8

Эта книга — практическое руководство по исполнению желаний. Преимущественно женских. Книга наверняка будет интересна и мужчинам, но написана она специально для женщин — для тех из них, кто хочет почувствовать себя свободной и независимой, сильной и властной, эффективной и целеустремленной, сексуальной и необыкновенно привлекательной. Для тех, кто хочет радоваться жизни и получать от нее удовольствие. Легко, непринужденно и с юмором автор книги познакомит вас с эффективнейшими техниками современного направления в психологии — нейро-лингвистического программирования (НЛП). Это техники, позволяющие не только влиять на окружающих, получать максимум психологического комфорта в отношениях с людьми, добиваться гармонии в общении и абсолютного взаимопонимания на вербальном и невербальном уровнях, успешной реализации многих замыслов и идей как в личной, так и в профессиональной сфере, но и защищать себя от нежелательного психологического воздействия. Вы узнаете, в какие игры — честные и не очень, справедливые и иногда жестокие, веселые и интригующие — способны играть **НАСТОЯЩИЕ ЖЕНЩИНЫ**.

Кто-то называет их стервами, кто-то — восхищенно — королевами, а кто-то просто им завидует. Еще бы! Ведь они играют по своим правилам. Какую игру выберете вы? Читайте — выбор за вами...

УДК 159.9
ББК 88.5

© А. Бакиров, 2018
ISBN 978-5-04-091636-8 © Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

Дочке Лерочке!

ПРЕДИСЛОВИЕ

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

Из письма читательницы

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

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

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

Когда я только думал над тем, стоит ли браться за эту книгу, меня одолевали сомнения. С одной стороны, я не знал, воспримут ли мои идеи и мысли женщины, смогу ли я научиться говорить на нужном языке, достаточно ли я понимаю женщин, чтобы оказаться им полезным. С другой — я задумывался, стоит ли делиться с женщинами секретами о том, как побеждать в любви.

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

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

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

И пару слов о себе. Кто я такой? Я НЛП-тренер и консультант. Веду тренинги «Развитие личной силы» и «Разговорный гипноз» и ряд других проектов. В свое время написал и издал ряд книг по НЛП и практической пси-

хологии. Мои статьи в Интернете регулярно читают тысячи человек из самых разных слоев населения. Возможно, прочитав эту книгу, вы захотите познакомиться со мной ближе на сайте www.duals.ru

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

Глава 1

ИДЕАЛЬНАЯ ПОХОДКА

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

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

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

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

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

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

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

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

— Вы думаете?

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

Походку модели мы вам сделаем прямо сейчас.

ПОХОДКА МОДЕЛИ

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

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

Персональная консультация. Нэлпер:

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

Пробуем. Прикрепили первую веревочку, и вот она уже тянет нас ввысь — к небесам. Позвоночник распрямляется, появляется талия (даже у тех, кто давно уже и думать забыл о ее наличии), подбородочек чуть-чуть уходит вниз (веревка привязана к *макушке!*) — так и хочется встать на цыпочки... Правильно — мы действительно стали чуть более воздушными. Но на земле стоим плотно: на полной ступне, вытянувшись в струнку. Каблуки здесь, понятное дело, только приветствуются: мы же модели из себя делаем!

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

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

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

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

— Зачем джентльмен пропускает даму вперед?

— Чтобы посмотреть на нее сзади.

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

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

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

Очень удобно! Как переключиться с одной эмоции на другую — противоположную? Один из способов — через *нейтральную — замешательство.* Что делать, если ваш собеседник заскучал, разозлился или загрустил? Вызвать

удивление! Оно мгновенно смывает следы предыдущего состояния, и человек открывается для новых эмоций.

Причем это действует не только на душу, но и на разум. Удивляясь, собеседник попадает в ситуацию, когда в его голове нет готовой программы реагирования. Он сейчас первую попавшуюся программу действий готов воспринять, лишь бы выйти из этой ситуации неопределенности! Это один из принципов разговорного гипноза, мы об этом еще поговорим, а сейчас вернемся к вашим внутренним изменениям.

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

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

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

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

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

И это понятно, ведь любое неудобство постепенно, капля за каплей, тратит нашу личную силу. А какая уверенность без внутренней силы? Поэтому даже такие простые изменения в позе и походке дают ощутимый эффект.

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

ПРИНЦИПЫ ЛИЧНОСТНОГО РЕДАКТИРОВАНИЯ

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

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

Почему такое название — «походка могущества»? Видимо, это следствие того внутреннего состояния, которое

неминуемо образуется в теле, когда вы идете, используя эту походку. Она идеально вам подходит! И это значит, что в вас высвобождается вся та энергия, которая раньше тратилась на поддержание прежнего привычного, но неудобного положения. Энергия расходовалась на фиксацию мышечных зажимов, на сдерживание естественных движений — на борьбу с самой собой. Когда вы идете своей (!) *походкой могущества*, вы совершенно реально ощущаете прилив сил. Отсюда и название.

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

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

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

Встречаются двое новых русских.

— Братан, я слышал, ты самолет купил.

— Да, купил. Очень удобно!

— И почему нынче самолеты?

— Пять миллионов долларов.

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

Что тут можно сказать? Только то, что верить «на слово» мне не надо. Пробуйте, проверяйте, ищите варианты. Не получится — можете вообще эту книжку выкинуть. Зачем читать, коль все равно толку мало?

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

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

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

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

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

Именно по этому алгоритму проходит большинство процессов обучения. Именно по нему мы будем отраба-

тивать новые стратегии, предложенные в этой книге. Мы с вами будем брать то, что вы и так успешно делали (бессознательно), ставить вопросы, позволяющие задуматься над этим сознательно, и вырабатывать новые бессознательные навыки. Ясное дело, более эффективные.

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

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

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

С какими параметрами походки обычно работают? Вообще-то, если у вас есть подруга, готовая помочь вам в деле приобретения новой — более совершенной — походки, то задача существенно упрощается. Достаточно пару-тройку (десятков — ха-ха!) раз пройтись перед ней своей привычной походкой, и она с легкостью укажет на параметры, требующие дополнительной корректировки. Скажем, голова слишком низко опущена, плечи ушли вперед, одна рука неподвижна... Бывает и такое.

Поскольку такую подругу еще надо найти, а потом еще уговорить заниматься вами, ее заменю вам я. Заочно, естественно. И раз уж я не имею счастья лицезреть вас

лично, работать будем со всей вашей походкой. С головы до пят.

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

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

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

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

Урок географии. Учительница спрашивает Вовочку:

— Какие части света ты знаешь?

— Лампочка, выключатель, провода, розетка...

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

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

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

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

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

Иногда на своих консультациях я даю «простое» задание — написать 100 ответов на вопрос «Кто я?». Конечно, людям приходится потрудиться. Но какое ощущение свободы приходит в тот момент, когда они понимают, насколько разными они могут быть! А ведь весь этот ролевой диапазон доступен в любой момент!

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

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

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

— Я хочу, чтобы она прислушалась к моим словам.

— И как — работает?

— Вообще-то не очень...

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

— Конечно!

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

— Да, наверное...

Теперь консультант обращается к жене:

— Скажите, были ли такие ситуации, когда ваш муж говорил так, что вы сразу понимали, что к его словам стоит прислушаться?

— Были.

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

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

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

Точно так же и с походкой. Прежняя походка останется при вас. Отнять ее я не смогу. И не стану. Да и пользоваться новой вас никто не заставит. Поэтому смело про-

буйте самые «дикие» варианты: размахивание руками, как пропеллерами, «скрючивания-скукоживания», походку «носки внутрь», на прямых ногах... Мы даем своему телу максимальный выбор, максимальную свободу. Только так мы гарантированно не упустим ни одного шанса сделать походку еще комфортнее, еще удобнее. А себя — еще могущественнее.

УСКОРЕННОЕ ОБУЧЕНИЕ ПО-НЭЛПЕРСКИ

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

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

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

А как же походка модели, которую мы изучали в начале этой главы? Как она соотносится с походкой могущества? Когда подобный вопрос возник на тренинге, я просто предложил сомневающимся пройти перед публикой той и другой походкой. Результаты сравнения показали: походка могущества выглядит естественнее и часто красивее походки модели. Хотя, возможно, это не более чем реакция на то, что ваша собственная походка создается вами и под вас, а походку модели еще осваивать и приспособливать надо. Модели-то ходят ох как эффективно!

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

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

Что для этого может подойти? Любой звук или слово,

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

Боксер жалуется врачу на бессонницу. Тот:

— Попробуйте считать.

— Пробовал — на счет «девять» вскакиваю!

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

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

Но и это еще не все.

Наложение состояний на единый якорь. На *точно такой же* якорь наложится состояние баланса, которое мы будем находить для каждого параметра. Баланс плеч, баланс движения бедер, баланс напряжения мышц лица, баланс кистей рук — все это составляет единый баланс. Нанизывая на один-единственный якорь множество по-

добных состояний, мы *усиливаем* то общее, что в них есть. Мы создаем максимально чистый и сильный якорь.

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

Девочка показывает язык мужчине, ее бабушка возмущена:

— Что ты делаешь?! Нельзя показывать язык!

— Да это же наш доктор! Ему это нравится.

Якорь состояния баланса — это то, что поможет потом собрать всю походку воедино. Собственно, именно благодаря ему мы и способны создать, собрать и освоить новую походку менее чем за час. А попробовали бы вы сделать все это без якоря! Поди уследи, чтобы голова была именно в найденном положении, дыхание было именно такого типа и такой глубины, ширина шага соответствовала требованиям баланса, высота поднятия ступней... Параметров — море! И сознательно уследить за всеми

не-воз-мож-но! А вот с помощью якорения — легко. Вы словно назначаете некоторую часть своего мозга секретарем; пусть он за всем этим следит.

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

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

Собирать походку будем по группам. Например, таким:

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

Последовательность действий: выбор параметра, примерка крайних вариантов, поиск баланса, якорение баланса. Заякорили всю группу? Собираем с помощью якоря и пробуем пройтись. При этом если мы сейчас собираем плечевой пояс и руки, то про ноги, туловище и шею

временно забываем. Собрали группу? Переходим к следующей. Собрали все группы? Соединяем их воедино и пробуем походку целиком.

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

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

ТРИ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ШАГА К УСПЕХУ

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

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

Из мета-позиции мы мысленно представляем себе то, как мы ходим, используя походку могущества. Здесь важно именно видеть себя со стороны, а не вспоминать, как это было в момент, когда вы создавали походку. Вы «смот-

рите» не со своей тогдашней позиции, а с точки зрения камеры, расположенной в мета-позиции. Иначе как вы собирались оценивать созданное?

Самое интересное, что одного такого мысленного представления вполне достаточно, чтобы найти и исправить практически все видимые недостатки походки. Чудеса бессознательного! Если спросить женщину, все ли у нее в порядке с прической, то она с легкостью увидит себя со стороны. В воображении, разумеется. И только потом решит поискать зеркало или прикоснуться рукой к волосам, чтобы убедиться в том, что уже и так знает.

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

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

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

А вот задумываясь над контекстами применения нового навыка, мы программируем мозг на автоматическое

включение походки в нужный момент. И ради этого стоит потратить толику мысленных усилий.

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

Теща пришла к зятю и говорит:

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

Зять на следующий день:

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

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

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

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

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

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

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

— Синьор, когда вам приготовить ванну?

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

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

Эффективность подстройки к будущему, как вы уже догадались, основывается на *якорении*. Мы создаем связь между заданной ситуацией и требуемым поведением. Поэтому желательно, выбирая точку порога, привязать ее к

какой-либо детали из самой ситуации — к виду двери, звуку чьего-нибудь голоса, зовущего вас по имени, последней ступеньке на лестнице... По той же причине может потребоваться *многократное повторение* подстройки к будущему: мы же *условный рефлекс* создаем. Впрочем, пяти-шести «прогулок» должно хватить. А если еще учесть, что нам нужно проработать не менее трех контекстов, навык перехода «туда и обратно» нарабатывается с легкостью!

ПОВТОРЕНИЕ ПРОЙДЕННОГО

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

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

— Не хотите *попробовать*?

— Спасибо, я уже *посмотрела*.

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

Но правда и то, что книги по НЛП — это не просто книги. Здесь есть и попутная информация, когда через

описание техники создания походки дают знание важнейших базовых принципов НЛП и полезные внушения, которые действуют вне зависимости от того, осознаются они или нет. Поэтому даже простое чтение книги оказывает позитивное влияние на вас. Причем меняется к лучшему не только походка, но и вся ваша жизнь.

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

- Воображение — огромная сила. Чтобы ходить, как это делают модели, достаточно представить себе веревочку, прикрепленную к макушке и тянущую вверх, и веревочку, тянущую от груди вперед. Шаг делается по возможности на полную стопу. Все тело максимально расслаблено, дыхание свободное.
- Сознание и тело — части единой системы. Изменение походки влияет как на самочувствие, так и на психологическое состояние. Походка модели придает уверенности в себе, дарит раскрепощение и чувство собственного достоинства.
- Изменить свое настроение на противоположное помогает нейтральная эмоция — удивление. Удивленный человек крайне легко поддается любым внушениям. В том числе и внушенной эмоции. И здесь нам поможет якорение.
- Якорь — это условный стимул, находящийся под нашим непосредственным контролем, который вызывает известную нам реакцию. Якорь сам по себе должен быть эмоционально нейтральным. Один из способов объяснения действия якорей — теория условного рефлекса Павлова.

- Постановка якоря — якорение — производится путем предъявления стимула в момент наиболее интенсивного проявления эмоции. В этом случае петля «стимул — реакция» образуется с первого же раза. Также можно ставить якоря многократным предъявлением стимула в момент проявления нужного состояния.
- Можно создать свою собственную походку могущества, пользуясь принципами личностного редактирования. К ним относят: сознательное изменение выполняемых автоматически деталей поведения по схеме осознание — изменение — отработка — автоматизм, при этом в каждый момент времени сознательное внимание уделяется только одному параметру изменения; поиск и примерка новых вариантов поведения с максимально полным использованием собственных возможностей. Любое поведение — выбор наилучшего варианта из имеющихся в данный момент.
- Создавая походку могущества, обращаем внимание на мимику, положение головы, плечевого пояса, рук, кистей, груди, живота, бедер, коленей, ступней. При этом регулируем амплитуду и скорость движений, их симметричность и тонус мышц.
- Изменяя параметры походки, ориентируемся на внутренние ощущения удобства, комфорта, естественности, гармоничности — баланса.
- Найденное значение параметра и ощущение баланса закрепляется с помощью якоря. При этом балансы для каждого параметра накладываются на один якорь, что позволяет построить максимально чистое и сильное состояние баланса. Ориентируясь на

это состояние, мы с легкостью соберем воедино всю походку.

- Оценка проделанной работы производится из мета-позиции. При этом мы отходим в сторону от того места, где работали, и мысленно представляем, как мы выглядим, когда идем своей новой походкой. Найденные недостатки устраняем, выйдя из мета-позиции. При необходимости после выполнения этой проверки можно спросить мнение сторонних наблюдателей.
- Полезно осознать и выделить группы ситуаций, в которых будет полезно пользоваться походкой могущества, а также те, в которых применение этой походки неуместно. При этом ориентируемся как на внешний эффект и внешние обстоятельства, так и на собственное внутреннее состояние. Полезно выделить не менее трех ситуаций каждого типа.
- Для тех ситуаций, когда походка нужна, выполняем подстройку к будущему — репетицию проживания ситуации с новыми возможностями. Это позволяет заякорить детали внешнего мира на автоматический вызов нужной походки. При этом естественным образом отрабатывается вход и выход из походки могущества.

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

Глава 2

ЦЕЛЬ — СТРОЙНОСТЬ

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

*Лесли Камерон-Бендлер,
Дэвид Гордон, Майкл Лебо*

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

Персональная консультация. Клиентка — женщина больших размеров:

- Сижу одновременно на трех диетах — не помогает!
- А на каких конкретно?
- На мучной, овощной и мясной.

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

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

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

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

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

ГДЕ МЫ ВЗЯЛИ ЭТУ ЦЕЛЬ?

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

Задумайтесь над этим.

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

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

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

- Я могу принять решение самостоятельно, опираясь при этом на свои собственные ценности и критерии. Мне важно свое мнение.
- Я могу подстраиваться под «начальника» — другого: «Дорогой, как тебе моя прическа?» Своего мнения как бы и нет. Оно появляется только после того, как кто-либо другой (авторитет) его сформулирует.
- Я могу ориентироваться на внешние обстоятельства, контекст, среду обитания. «Что модно в этом сезоне?»

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

— Пойдем, заберем наш выигрыш!

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

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

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

Через пять минут муж возвращается с тремя бутылками пива:

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

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

- Я ориентируюсь *на себя* и только на себя в том, что касается моего личного здоровья и благополучия. Здесь работают мои ценности и критерии. Я принимаю решения сам, когда считаю себя достаточно компетентным в данном конкретном деле.
- Я ориентируюсь *на другого* при коммуникации — общении то есть. Смысл коммуникации — в реакции, которую она вызывает. Если я хочу добиться чего-то *от другого*, под него я и буду подстраивать-

ся. Еще один повод положиться на другого — его профессионализм, опять же в данном конкретном деле.

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

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

— Вы понимаете, сколько ни знакомяю девушек с моей матерью, ни одна ей не нравится.

— Тогда найди невесту, похожую на маму.

— Нашел, но отец категорически против.

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

Чего стоят («с какого фонаря» взяты) стандартные 90—60—90? Милые мои модницы, вы даже платье вто-

рой раз не наденете, если увидите его на другой! А если у всех будет точно такая же фигура?

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

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

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

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

И снова: все эти вопросы поднимаются как на консультации, так и в книге с тем, чтобы помочь вам разобраться с собственной целью. Кого-то они убедят в собственной правоте и еще больше усилят стремление к работе над собой, а кто-то решит, что «есть дела и поважнее», а стройность — это «бес попутал».

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

Как взять власть в свои руки? Как изменить свой фокус силы? Обратите внимание! Я не стал спрашивать: «Можно ли...» — я сразу обратился к средствам. Это,

кстати, одна из причин столь высокой эффективности НАП-технологий. Причем в любой области: от открытия собственного дела до лечения приобретенной аллергии.

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

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

— А какой цвет вы предпочитаете?

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

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

Субмодальности звуков, картинок и ощущений

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

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

Моя любовь сменила цвет,
Угас чудесный, яркий день.
Мою любовь ночная укрывает тень.
Веселых красок болтовня,
Игра волшебного огня —
Моя любовь уже не радует меня.

Поблекли нежные тона,
Исчезли высь и глубина,
И четких линий больше нет —
Вот безразличия портрет.

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

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

Приятно, но непонятно. Что значит «все переживания»? Несколько примеров: эмоциональная оценка любого события, убеждение или сомнение, понимание или замешательство, расположение события на нашей *линии времени*, реальность или надуманность, субъективная значимость...

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

ся — минутку, подрегулирую субмодальности под эмоцию обиды...

Маленький практический эксперимент.

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

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

Сравнение визуальных субмодальностей

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

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

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

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

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

Понятно, что сделанные вами находки будут несколько отличаться от обобщенных представлений, но чтобы вам было на что ориентироваться, кое-какую информацию я вам дам. Во-первых, играет роль *количество* картинок с разными мнениями — своими и чужими. Во-вторых, чье-то мнение может дополнительно *озвучиваться*, а чье-то — нет. В-третьих, более значимое мнение часто *буквально* заслоняет собой другие. Оно располагается выше, оно больше, ближе, ярче, имеет объем, оно будет скорее фильмом, чем статичной картинкой...

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

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

ПОХУДЕТЬ ИЛИ ПОСТРОЙНЕТЬ?

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

Вспомним известные рекламные слоганы: «Хочешь похудеть? Спроси меня, как!», «Похудеть навсегда!», «Худейте с нами!», «Похудеть за 10 дней», «Лучший способ похудеть»... Признаю за собой некоторую аморальность и каюсь: в школьные годы редкое объявление такого рода

оставалось без моей «редакторской правки», позволяющей путем затирания всего двух букв «вскрыть истинную сущность» предлагаемых методов похудения. Уже догадались, каких букв?

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

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

— Рядовой Орлов.

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

Подходит к следующему:

— Рядовой Козлов, — представляется тот.

Командир участливо:

— Ну, ничего-ничего...

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

Отдельная тема, в которую мы не станем особо углубляться, — *фоносемантика* — бессознательное осмысление звучания речи. Так вот, есть компьютерные програм-

мы, позволяющие анализировать фонетическое воздействие текстов. На слово «похудеть» программа «ВААЛ» Владимира Шалака среди прочего выдала: печальный, страшный, слабый, низменный. Здорово, правда? А вот цель «стать стройнее» оставила программу равнодушной, что уже плохо.

Если уж говорить об эмоциональной насыщенности наших целей, то уместно будет добавить утверждение, что *цель должна вызывать позитивные эмоции*. Эмоции — это способ, которым пользуется наше тело, чтобы дать нам знать, будет ли оно выполнять наши пожелания. Если эмоции плохие — не будет. Правда, это только в лучшем случае. В худшем — будет, но результат вам не понравится.

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

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

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

— Вы слышали, Лариса Долина попробовала поглотитель жира?

— И что?

— Исчезла!!!

Но дело не только в этом. Первое условие хорошо сформулированного результата гласит: *«Цель должна быть сформулирована утвердительно»*. В книге «Как управлять собой и другими с помощью НЛП»¹ я не одну страницу текста посвятил подробному обоснованию этого и других правил. Здесь я лишь упомяну, что бессознательное совершенно не воспринимает отрицаний. Оно их автоматически отбрасывает, и человек приходит к тому, что так хотел избежать. Чего стоит доброе пожелание «не надорваться»...

Нэлпер подает милостыню профессиональному нищему.

— Да не оскудеет рука дающего! — провозглашает тот.

— Да не отсохнет рука берущего! — отвечает нэлпер.

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

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

¹М.: Эксмо, 2007.

«ЕМ, ЧТО ВИЖУ», ИЛИ «ВИЖУ, ЧТО ЕМ»?

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

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

Новый русский хвастается перед «братвой» своим новым крокодилем:

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

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

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

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

Отдельный вопрос, на что ориентируются стройные люди при выборе еды. И правда: на что? На собственные

желания, очевидно. Или не очевидно? Вот люди, стремящиеся похудеть, — те, например, ориентируются на придуманную кем-то диету, на калорийность пищи, указанную на упаковке...

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

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

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

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

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

Сравните вес и яркость! Или цвет и громкость... Один

из способов, которым многие люди реально пользуются, чтобы «привести к общему знаменателю» ощущения и образы, — сравнение своих *эмоций по поводу* каждого из них. Вкус мне нравится, изменения во внешности — нет. Делаем выводы.

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

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

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

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

— Мы вчера с мамой в ресторан ходили, чего мы там только не ели: омаров, лангет, барбекю! Я так объелась — чуть не лопнула!

— А почему чуть: у мамы денег не хватило?

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

Итак, в питании можно выделить несколько ключевых моментов:

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

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

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

ВОЛШЕБНАЯ ТЕХНИКА «ВЗМАХ»

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