

Как стать & богатым знаменитым

Ева Бергер

Как грамотно подать себя новичку в шоу-бизнесе
Истории успеха, достигнутого с помощью НЛП
10 НЛП-техник для развития навыков звезды
Кратчайший путь к славе и богатству

12
правил
НЛП

НЛП-допинг

идеальный путь
в большой мир
неограниченных
возможностей

Ева Бергер

Как стать богатым и знаменитым. 12 правил НЛП

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=266572

Как стать богатым и знаменитым. 12 правил НЛП: идеальный путь в большой мир неограниченных возможностей / Ева Бергер. : Эксмо;

Москва; 2009

ISBN 978-5-699-37717-6

Аннотация

Хотите быть звездой? Считаете себя достойным славы и богатства? Не знаете, как подступить к столь грандиозной цели? Инструкция к осуществлению вашей заветной мечты – у вас в руках.

Для амбициозной цели нужны амбициозные средства. НЛП – методика прирожденного победителя. Она предназначена в первую очередь для тех, у кого поистине наполеоновские планы на жизнь. Кто готов брать от жизни все и сразу. Кто желает превратиться из обычного зрителя, безучастно наблюдающего за ходом жизни, в настоящего режиссера своей судьбы.

Из этой книги вы узнаете, почему многие мечтают о славе и богатстве, но лишь единицы наслаждаются ими; как обойти любые преграды на пути к Звездному Олимпу; где искать свой «счастливый случай»; зачем нужны навыки НЛП в шоу-бизнесе.

И наконец — как навсегда эмигрировать из страны ограниченных перспектив в страну безграничных возможностей.

Содержание

Введение	5
Анкетные данные	11
Внимание! Эффективность доказана	13
Глава 1	23
Основа основ	24
Портрет Дориана Грэя	60
Конец ознакомительного фрагмента.	61

Ева Бергер

Как стать богатым и знаменитым. 12 правил НЛП

Введение

*В будущем каждый сможет прославиться за
пятнадцать минут.*

Энди Уорхолл

*Настоящая слава – это когда ваше имя стоит
дороже, чем ваша работа.*

Дэниэл Бурстии, писатель

*Знаменитость – это человек, который из всех
сил старается прославиться, а потом надевает
темные очки, чтобы его не узнавали.*

Фред Аллеи, американский юморист

Стать богатым и знаменитым... Какая блестящая перспектива, заманчивая возможность, ласкающая слух фраза, дразнящая воображение мечта... Правда ли, что звездами рождаются? Или звездой может стать каждый? Какое

отношение деньги и слава имеют к нейролингвистическому программированию?

Вы держите в руках совершенно особенную книгу... Подозреваю, что 90 % моих читателей сейчас скептически усмехнулись. В конце концов, мы живем в XXI веке, а это значит, что мы амбициозны, многое повидали и нас трудно чем-либо удивить.

Разумеется, сегодня полки книжных магазинов полны книг с похожими названиями. Темные стороны шоу-бизнеса, изнанка славы, обратная сторона медали, секреты и тайны Голливуда, скандалы, интриги, расследования – чего только не предлагают современные пособия на тему «как стать звездой».

А вы заметили, что практически все эти книги, статьи и пособия являются изобличительными, скандальными и, как следствие, негативными? Почему-то звезды и знаменитости, добившись славы и денег, тут же начинают рьяно разоблачать волшебный мир шоу-бизнеса, охотно делясь грязными тайнами и закулисными разборками (становясь при этом еще богаче и популярнее).

Большинство экспертов, писателей, celebrities, откровенничающих на тему о том, «как прославиться», сводят все свои советы к одному-единственному: «Не ходите в шоу-бизнес! Забудьте о своей мечте стать звездой! Это очень грязный мир, и соваться в него не стоит...»

Давайте договоримся сразу: если вы жаждете узнать об очередных скандальных тайнах из мира богатых и знаменитых, если хотите выяснить, с кем нужно переспать, на какую тусовку пойти и какую ложь рассказать журналистам, чтобы прославиться, лучше почитайте желтую прессу.

А эта книга написана для тех, кто:

- давно мечтал реализовать себя творчески, раскрыть свой потенциал, поделиться своим талантом, мастерством и плодами работы с максимально возможной аудиторией, а лучше с целым миром;
- устал быть в тени и хочет оказаться в центре внимания, добиться признания;
- желает развить свои природные способности и открыть в себе новые таланты;
- хочет, чтобы его творчество и любимое дело приносили ему деньги... много денег... очень много денег.

В последнее время я все чаще замечаю, что многие люди *стыдятся* мечтать о славе и богатстве. Такие мечты смущают нас даже больше, чем самые изощренные эротические фантазии. Интересно, почему?

Несложно догадаться.

Если вы завтра объявите своим друзьям и родным о том, что собираетесь стать суперзвездой, они скорее всего посмотрят на вас, как на полоумного, и покрутят пальцем у виска, а то и вовсе поднимут на смех. Некоторые люди пойдут

еще дальше и начнут осуждать вас и пытаться пристыдить, рассказывая о том, что шоу-бизнес – это «удел проституток и гомосексуалистов», что «нужно быть скромнее» и что «слава губит человеческую душу».

Впрочем, зачем я вам все это говорю? Вы наверняка все это уже слышали... *Но раз вы держите в руках эту книгу, значит, такие предрассудки не испугали вас и не сбили с пути, и в глубине души вы все еще продолжаете мечтать о собственном триумфе.* В этом случае данная книга поможет вам не только сохранить и укрепить ваши мечты, но и сделать их реальностью!

Мир шоу-бизнеса ничем не отличается от нашего привычного мира: в нем перемешано светлое и темное, веселое и грустное, хорошее и плохое, нравственное и безнравственное. Поэтому мы начнем наше путешествие в мир неограниченных возможностей с того, что договоримся не осуждать ни шоу-бизнес, ни людей, которые в нем работают.

Давайте возьмем за правило принимать мир богатых и знаменитых таким, какой он есть, со всеми его привилегиями, особенностями, изъятиями и сложностями.

Говорят, мир артистической богемы порочен. А разве мир сантехников, инженеров, учителей так уж безупречен и высокоморален? Если поискать, то в любой среде можно найти свои изъятия и свою темную сторону.

Просто так уж получилось, что люди, работающие в ин-

дустрии развлечений, вынуждены вести публичную жизнь, а потому все подробности их личной и профессиональной жизни мгновенно всплывают в прессе. Стоит поп-звезде перебраться с алкоголем, как об этом трубят все газеты и интернет-издания. В это же время какой-нибудь дворник Михалыч может от рассвета до заката пить настойку боярышника, и никого это не удивит и не заинтересует...

Итак, оставим предрассудки и допустим, что не так уж плохо и аморально мечтать о славе и богатстве. На страницах этой книги мы обязательно поговорим о том, какие люди жаждут звездного статуса и всенародного признания, и обозначим мотивы, которые ими движут. Как вы убедитесь, это отнюдь не всегда тщеславие или жадность.

Ведь если вы, например, любите петь, рисуете картины или пишете книги, нет ничего плохого в желании поделиться своим искусством с другими людьми. И уж, конечно, нет ничего аморального в том, чтобы получать за свое любимое дело хорошие деньги. Почему вы должны целыми днями пахать на нелюбимой работе, а по ночам творить? Почему вы не можете позволить себе зарабатывать на жизнь тем, что вам действительно нравится делать? Например, своим творчеством.

Легко сказать, вот только как этого добиться?

Ответ на этот глобальный вопрос заключен в трех волшебных буквах: НЛП!

Те, кто уже сталкивался с нейролингвистическим про-

граммированием или хотя бы слышал о нем, знают: на сегодняшний день это самое эффективное и актуальное направление в психологии.

Анкетные данные

НЛП, или нейролингвистическое программирование.

Дата рождения: середина 70-х годов XX века.

Создатели: Ричард Бендлер, Джон Гриндер.

НЛП основывается на том, что наше сознание, тело и язык определяют то, каким мы воспринимаем окружающий нас мир и, соответственно, наше поведение. И восприятие, и поведение меняются, когда мы приобретаем какой-то определенный опыт. Но их можно изменить и намеренно – посредством различных техник. НЛП соединило в себе гуманитарные знания с математическими, классические – с новаторскими.

Во все времена люди подозревали, что язык, слово обладают невероятной, почти мистической силой. Сложно было найти объяснение данному явлению или корни этой силы, но факт оставался фактом. Словом можно запугать, подчинить, сломить, ободрить или расположить к себе человека. Словом можно заработать или потерять деньги. Словом можно навсегда изменить чью-то жизнь.

История помнит множество примеров, когда люди ощущали на себе магию слова. Когда Артур Конан Дойл позволил Шерлоку Холмсу умереть у Райхенбахского водопада, вся Англия единодушно протестовала против такого пово-

рота событий и требовала немедленного возвращения любимого героя.

В день, когда приходил почтовый пароход, привозящий очередную главу «Оливера Твиста», огромные толпы людей собирались в доках Балтимора (некоторые поклонники Диккенса тонули, но их печальная судьба не останавливала других).

Газеты писали также о 105-летней женщине, заявившей, что она не собирается умирать, пока не дочитает до конца «Сагу о Форсайтах». Она скончалась менее чем через час после прочтения последней страницы...

Все эти примеры (у вас, конечно, тоже есть пара десятков собственных примеров из жизни) доказывают, что слово имеет огромное влияние на человека. Вопрос лишь в том, как перехватить эту силу и подчинить ее себе. Как научиться использовать магию слов себе во благо?

Тут-то на помощь и пришло нейролингвистическое программирование. Ведь что такое, в сущности, наш мозг? Самый настоящий компьютер! Поэтому, *как любой компьютер, наш мозг поддается программированию и управлению.*

Внимание! Эффективность доказана

Возможно, мысль о том, что мозг можно программировать, на первый взгляд кажется несколько пугающей. Еще бы! Ведь получается, что любой человек, владеющий НЛП, может запрограммировать наше сознание независимо от нашего желания.

На самом деле бояться нечего. С самого раннего детства нас программируют десятки людей (даже без знания НЛП). Нам внушают уйму самых разных вещей и установок. Например, что «от сквозняка можно простудиться», или что «деньги достаются только тяжелым трудом», или что «все будет Coca Cola».

Поверьте, у вас в голове записано множество разных программ. Однако не все из них одинаково полезны, а потому НЛП поможет вам рассортировать эти программы и очистить свой мозг-компьютер от спама, а также записать все, что нужно и чего не хватает.

НЛП – это своего рода скорая помощь, надежное подспорье в любой сфере вашей деятельности.

Все мы, особенно жители мегаполисов, привыкли жить на безумных скоростях. Наверное, именно поэтому НЛП стало столь популярным ответвлением психологии: ни у кого из нас нет времени годами сидеть в кресле психоаналитика, пытаясь преодолеть бессознательные страхи или детские ком-

плексы. Нам нужен результат «здесь и сейчас».

Вот почему данная книга посвящена нейролингвистическому программированию – этому кратчайшему пути к реализации вашей мечты о славе и богатстве! Ведь каким бы талантливым человеком вы ни были, вам нужно уметь продать свой талант, сделать его востребованным. НЛП делает эту задачу вполне реалистичной и легко достижимой.

ИСТОРИЯ ПЕРВАЯ

Rock is dead? Что победит: страх или талант...

Сегодня мне сообщили радостное известие: мой друг Рокер поступил в аспирантуру. Разумеется, как политкорректный человек, я порадовалась за него и отправила ему поздравительное sms, но в глубине души испытала нечто вроде сочувствия...

Я знаю Рокера с двенадцати лет. У этого одаренного и сообразительного парнишки было лишь две страсти: рок и слава. Конечно, в идеале предполагалось, что Рокер, который с детства писал стихи и обучался музыке, посвятит свою жизнь року, который в свою очередь принесет ему вожаемую славу и деньги. Парень упорно шел к своей цели, не щадя ни себя, ни свою гитару...

Говорят, что для настоящего успеха нужен 1 % таланта и 99 % труда. У Рокера определенно было и то и другое. Песни, которые он писал, распевал потом с ним под гитару весь двор. (Возможно, его сочинения не были шедеврами, но хитами они точно были, потому что очень легко и надолго западали в

память, а потом крутились и крутились в голове, как заезженная пластинка.)

Что же касается труда и терпения, тут Рокер мог дать фору многим. Фанатично преданный своему делу, он без устали совершенствовался. Учился играть на гитаре, ходил на уроки вокала, осваивал компьютерные программы для создания музыки. Однажды он даже поставил себе условие, что каждый день должен сочинять по песне для тренировки.

Ему исполнилось 17 или 18 лет, когда его первый демо-диск был готов. Конечно, он был совсем любительским (Рокер записывал его в своей комнате на самой скромной домашней аппаратуре). Тем не менее юный музыкант уже трепетал в предвкушении новой жизни. На каникулах он собственноручно разнес свой первый шедевр по всем рекорд-лейблам и... естественно, нигде не встретил заинтересованности... Возможно, дело было в некачественном звуке или пристрастности продюсеров. А может быть, его диск и вовсе не попал по назначению. Сейчас это уже неважно... жизнь продолжалась.

Прошло еще несколько лет. Рокер музыку не бросил. Он играл в нескольких рок-группах (известных, но только в узких кругах, и гастролирующих исключительно по московским рок-клубам). Он продолжал писать музыку и оттачивать свое мастерство. Наконец его труды принесли плоды – группа Flat Line, в которой играл Рокер, стала вдруг активно «подавать надежды».

Записанный на студии демо-диск (уже абсолютно профессиональный и даже весьма удачный), победа в небольшом конкурсе, участвовавшие концерты, знакомство с какой-то шишкой с радио «Максимум». Казалось, Рокер наконец-то стоит на пороге той жизни, о которой он мечтал с двенадцати лет! Осталось сделать еще буквально пару шагов, чтобы попасть в мир неограниченных возможностей шоу-бизнеса. Тут-то Рокер впервые за всю свою жизнь начал «буксовать». Он перестал действовать.

— В чем дело? — спрашивала я его. — У тебя на руках отличный демо-материал. Почему ты не подсуетишься? Нашел бы себе продюсера, разослал диск по радиостанциям и лейблам. Ты же знаешь, что надо делать!

В ответ Рокер мямлил нечто невнятное, вроде «мы еще не готовы», «надо подождать», «сейчас неподходящий момент» и даже «почему я должен этим заниматься». Однажды он даже произнес гневную речь о том, что не хочет бегать по продюсерам и прочим шишкам и предлагать себя, как какая-то проститутка, что ему противно продаваться...

Думаю, не нужно объяснять, чем закончилась эта история. Вскоре группа распалась. Записанный демо-диск (в который ребята вложили немалые деньги) стал бесполезен, а Рокер впал в депрессию. Сейчас он занимается научной деятельностью, и весьма успешно. Однако он по-прежнему ежедневно играет на гитаре. Надеюсь, что в один прекрасный день он наберется

смелости и попытается еще раз.

Для многих это настоящая загадка: как может человек, стоящий на пороге успеха, не сделать последнего, решительного шага? Что может помешать тому, кто находится на финишной прямой? Лень? Гордыня? Неуверенность в себе? Глупость? Конечно, нет.

Так уж устроен человек, что легко справляется с любыми внешними преградами, но, когда в игру вступают его внутренние барьеры, часто теряется и не знает, что делать.

К счастью, у каждого из нас есть выбор: мы можем позволить нашим страхам управлять нашей жизнью или взять свою судьбу в свои руки.

XXI век приучил нас скептически относиться ко многим вещам. Так же и с НЛП. Возможно, читая эти строки, вы испытываете определенного рода неуверенность и сомнения. Может быть, у вас в голове мелькают мысли вроде: «Это слишком хорошо, чтобы быть правдой» или «Ну, конечно, вечно нас кормят пустыми обещаниями...».

Ни в коем случае не стану пытаться вас переубедить. Даже наоборот: призову вас не верить мне на слово. Данные методики тем и хороши, что все они легко применимы на практике. А потому, пожалуйста, проверяйте все, о чем будет написано в этой книге.

Таким образом, вы, во-первых, убедитесь в достоверности предлагаемых этой книгой теорем и законов, а во-вторых,

ОТТОЧИТЕ СВОИ НАВЫКИ.

Практическое задание № 1

Ну а пока мы стоим на пороге страны неограниченных возможностей, хорошо бы для начала кое-что узнать о себе. Задайте себе вопрос: что для меня значит «быть богатым и знаменитым»? Как я себе представляю «славу и богатство»? Поразмышляйте об этом на досуге!

Ведь на самом деле у каждого человека свое представление о том, какова она – звездная жизнь! Для одного быть упомянутым в газетной заметке – это уже бремя славы, а для другого сольный концерт в эфире Первого канала в прайм-тайм – «еще не настоящая слава, а вот когда меня узнает весь мир...».

Одни ассоциируют со славой вспышки фотографов, разнузданные вечеринки, безумный шопинг и всеобщее обожание, другие – напряженную работу по ненормированному графику. Постарайтесь очень точно определить (а лучше даже выразить в письменной форме) ваше отношение к миру «богатых и знаменитых». Как вы это видите? Что вы можете об этом сказать? Как вы ощущаете, что вас ждет по ту сторону шоу-бизнеса?

Думаю, вы согласитесь с тем, что слава – понятие абстрактное. Бывает известность, публичность, узнаваемость, популярность. Слава имеет сотни разных форм и вопло-

щений. Мэрилин Монро, Земфира, Пэрис Хилтон, Мерил Стрип, Гитлер и Аль Капоне, Михаил Круг и Тайгер Вудс знамениты совершенно по-разному.

Один из основных принципов НЛП заключается в том, что для скорейшего достижения цели необходимо очень четко ее определить. Именно этим мы и займемся в самом ближайшем будущем. Точно обозначим то, что нам нужно, чтобы получить именно свое счастье, а не «соседское».

Еще один важный момент!

Многие люди хотели бы стать богатыми и знаменитыми, но в глубине души боятся даже мечтать об этом. Почему? Да потому что многих из нас воспитывали в уверенности, что «от добра добра не ищут», «лучше синица в руках, чем журавль в небе», «лучше меньше, да лучше» и т. д. Амбициозные желания и наполеоновские планы часто пугают нас.

Во-первых, мы боимся, что за «красивую жизнь» рано или поздно придется платить. Откуда мы это взяли и почему так свято в это верим – непонятно. Тем не менее многие люди подсознательно в это верят. Чем придется платить за красивую жизнь? Неясно. Кто-то говорит – здоровьем, кто-то – моральными принципами, кто-то – свободой, кто-то – семейной жизнью. Словом, страхи у всех свои. Но НЛП легко поможет избавиться от них.

А пока вы не дошли до соответствующей главы, где подробно объясняется, как это сделать, запомните следующее.

Если вы боитесь, что за реализацию ваших желаний вам придется платить страданиями/мучениями/моральными компромиссами и т. д., расслабьтесь: *это вовсе не аксиома и не истина в последней инстанции, а лишь ваше субъективное мнение, которое вы можете изменить в любой момент, даже прямо сейчас!*

Неважно, что вам внушили в детстве! Возможно, в каких-то странах, культурах, методиках и обрядах за исполнение желаний и нужно платить чем-то серьезным и дорогим вроде здоровья, семьи и т. д. Но раз вы выбрали как способ достижения своих целей НЛП, запомните: здесь платят совсем другой валютой! *Единственное, чем вам придется пожертвовать для достижения своих целей, так это своим негативом, обидами, предрассудками и страхами.* Надеюсь, вы готовы принести такую «жертву».

Возможно, вы, как и я, прожили значительную часть жизни, пребывая в уверенности, что нельзя иметь все и сразу. Возможно, вам даже приходилось выбирать между семьей и карьерой, искусством или бизнесом, здоровьем или заработками, дружбой и продвижением по службе. У меня для вас отличная новость! Вы больше не обязаны делать выбор между равноценными и значимыми для вас вещами, а можете позволить себе все, чего захотите!

Нейролингвистическое программирование – это наука о том, как иметь все и сразу. Наша жизнь многогранна. Она состоит из множества восхитительных вещей: дети, любви-

мые, шопинг, здоровье, хобби, карьера, досуг, спорт, путешествия. Мы можем наслаждаться ими всеми, не идя при этом на компромиссы с собой и мучительные жертвы.

Конечно, каждый волен сам выбирать средства для достижения своей цели. Если вы всерьез вознамерились стать богатым и знаменитым, я пожелаю вам удачи в любом случае. К одной вершине ведет множество дорог, и каждый из нас может выбрать тот путь, который ему больше по душе.

Однако если вы хотите идти простейшим и кратчайшим путем, то эта книга попала вам в руки не случайно... Большинство психологов и НЛП-тренеров сегодня сходятся на одном: самый простой путь и есть самый верный! Если вы все сделаете как нужно, то дорога к славе будет легкой, приятной и увлекательной. Забудьте все клише на тему «сквозь тернии к звездам».

Мы рождаемся и живем для того, чтобы быть счастливыми, успешными, благополучными. Возможно, пока вам нелегко в это поверить, но я уверена, что к концу книги данная мысль покажется вам очень приятной, заманчивой и правдоподобной.

Правило № 1

Право на счастье и исполнение любых желаний у каждого человека врожденное, как и право дышать.

Счастье, любовь, успех, здоровье, деньги и все прочее не нужно заслуживать! За него не нужно бороться. Мы живем в мире Изобилия. Осталось лишь осознать это и научиться

брать то, что принадлежит нам по праву. Этим мы сейчас и займемся!

Практическое задание № 2

Вспомните, бывали ли у вас мгновения, минуты, часы, дни, когда вы ощущали себя звездой? Когда и при каких обстоятельствах это было? Что позволило вам почувствовать себя звездой (может быть, особая одежда, прическа, обстановка и т. д.)? Как именно вы себя ощущали?

Попробуйте воскресить эти ощущения. Можете ли вы ощутить себя звездой прямо в эту минуту? Если для полноты ощущений вам необходимо переодеться во что-нибудь или прослушать музыку, которая вас вдохновляет, или совершить еще какой-то ритуал, непременно сделайте это. Научитесь вызывать у себя данное состояние и удерживать его как можно дольше.

В идеале вам нужно научиться удерживать состояние звездности в течение суток. Попробуйте хотя бы один день провести как звезда. Проснуться как звезда. Привести себя в порядок как звезда. Возможно, заняться спортом или сделать пробежку как звезда (а может, наоборот, подольше поваляться в постели). Говорить как звезда, ходить как звезда, и так далее на протяжении целого дня.

Глава 1

Взлетная полоса, или кого манит звездный блеск

Если вы пришли к славе, не понимая, кто вы на самом деле, слава определит, кто вы на самом деле.
Опра Уинфри

Что нужно для того, чтобы стать звездой? Талант? Связи? Эффектная внешность? Харизма и яркая индивидуальность? Да, но не только. Этот список можно было бы продолжать до бесконечности, впрочем, в нем есть один пункт, который более важен, чем все прочие. Для того чтобы стать богатым и знаменитым, в первую очередь необходимо мыслить как богатый и знаменитый человек.

Основа основ

Чтобы писать или играть музыку, необходимо владеть нотной грамотой. Чтобы писать или читать книги, нужно как минимум знать алфавит. А какие навыки могут помочь человеку творить свою жизнь? Что нужно знать и какими способностями обладать, чтобы превратиться из щепки на волнах судьбы в ее полноценного хозяина?

Если вы посмотрите по сторонам, то убедитесь – все люди в мире делятся на две большие группы: «жертвы» и «капитаны». К категории «жертв» относятся все те, кто привык думать, что от нас мало что (а то и вовсе ничего) зависит. Такие люди обычно очень не любят нести за что-либо ответственность, зато с радостью перекладывают ее на других.

«Я бы хотел стать звездой, но у нас в стране без блата не пробьешься», «Я всю жизнь мечтала быть моделью, но у меня дурацкая фигура», «По телевизору показывают одних бездарей, а талантливые люди вроде меня сидят в глуши, и продюсеры их не замечают» – вот типичные мысли жертвы.

Жертва готова винить в своих неудачах кого угодно: коррумпированную страну, собственную фигуру, безмозглых продюсеров, но только не себя. Такой человек отказывается верить в то, что именно он управляет своей жизнью, а потому с легкостью передает штурвал своей судьбы собственным страхам, предрассудкам или даже другим людям.

Люди, относящиеся к категории «капитанов», придерживаются прямо противоположной позиции. Они верят, что их жизнь со всеми взлетами и падениями зависит только от них самих. Именно для таких людей и предназначено в первую очередь нейролингвистическое программирование!

Впрочем, если вы узнали себя в психологическом портрете жертвы, не стоит расстраиваться. Наоборот, вы можете улыбнуться: теперь вам известно, почему раньше у вас ничего не получалось. Не потому что вы плохой/глупый/невежущий человек. Просто вы находились в невыигрышной позиции.

Допускаю, что когда-то позиция жертвы была вам удобна. Ведь жертва всегда привлекает к себе много внимания. Таким людям часто пытаются помочь. Им все время сочувствуют, поддакивают, воодушевляют и т. д. Возможно, вам было приятно и комфортно находиться в таком положении, но сейчас, когда у вас есть цель и вы хотите ее добиться, стоит пересмотреть свои взгляды на жизнь.

Прямо сейчас скажите себе, что отныне вы сами управляете своей жизнью. Вы, и только вы несете ответственность за то, что в ней происходит. Отныне ни правительство, ни ваша семья, ни погода, ни плохая экология, ни ваш начальник не виновны в том, что с вами происходило или происходит. Впрочем, винить самого себя в неудачах вам тоже не придется. Вам всего лишь нужно будет научиться делать правильные выводы и извлекать ценные уроки из любых ситуаций, и

ваш путь тут же намного облегчится.

Возможно, пока эта мысль кажется вам революционной (или даже слегка неправдоподобной), однако допустите ее. Скажите себе: *«О'кей, допустим, именно я – хозяин своей жизни, и именно я управляю всем в ней, будь то деньги или их отсутствие, слава или ее отсутствие, любовь или ее отсутствие, пробки, болезни, неприятности или их отсутствие»*. Можете пока не верить в это. Очень скоро мы поймем, как именно вы управляете своей жизнью, и тогда вы сможете получить наглядные доказательства своей власти и огромной силы, которой обладаете уже сейчас, но пока не умеете ею распоряжаться.

Итак, примерьте на себя капитанскую фуражку – очень скоро вы встанете у штурвала своей судьбы. А пока не мешало бы изучить немного «морское дело и морские законы», чтобы привести свой корабль не абы куда, а четко к цели.

В основе каждой науки лежат некие аксиомы, теоремы, законы и прочие составляющие. Так и нейролингвистическое программирование базируется на своей «азбуке». *Профессиональное название этих прописных истин НЛП – пресуппозиции*. Чтобы овладеть искусством управления своей жизнью в целом и мастерством НЛП в частности, нам необходимо для начала узнать, понять и принять эти законы-пресуппозиции.

Пресуппозиция 1. «Карта» – не территория, а «ме-

ню» – не пища

Важно запомнить: то, что происходит в нашем сознании при рассмотрении события, содержит в себе не событие, а только наше восприятие данного события!

Вспомните, например, свой дачный участок. А теперь представьте очень подробный план, карту этого участка. Согласитесь, это ведь не одно и то же. Более того, если вы сравните ваш дачный участок с его прекрасно выполненной фотографией или картиной, вы тоже убедитесь в том, что это абсолютно разные вещи.

То же самое можно сказать и о человеческом восприятии. Снаружи существует некая внешняя реальность, которая, сталкиваясь с внутренней реальностью того или иного человека, невольно искажается. Ведь мы не просто получаем информацию, но и мгновенно обрабатываем ее.

Кроме того, каждый человек обладает собственным уникальным способом восприятия. Доводилось ли вам когда-нибудь спорить из-за цвета со своими знакомыми? Например, вы говорите: «Какие милые розовые занавески», а ваша подруга в ответ фыркает: «Ты что, дальтоник?! Они же терракотовые, а не розовые!»

Наша нервная система, несмотря на всю свою уникальность, ограничена. Мы никогда не сможем осуществить репрезентацию внешнего события в точности так, как оно существует вне нас. Допустим, вы смотрите на тарелку спелой клубники. Ваш мозг при этом воссоздает внутренний образ.

Когда он будет готов, вы сможете закрыть глаза и представить себе эту тарелку клубники.

Вы можете также подключить другие органы чувств и воспроизвести в уме вкус, запах, ощущение спелой клубники на языке. Но как бы ярко вы ее себе ни представили, это будет лишь ваше представление, лишь ваша «карта» клубники, а не сама клубника. А если ваш друг посмотрит на ту же самую тарелку клубники, он увидит ее совершенно по-другому, и его внутренний образ будет иным, отличным от вашего.

Например, представьте, что вы и ваш друг вместе полетели в Таиланд. Вы летели в одно и то же время, в один и тот же город, в один и тот же отель, но вам поездка безумно понравилась, а ваш друг был сильно разочарован. Может такое быть? Конечно! Но как? Ведь страна, время и все исходные условия были абсолютно одинаковы! Однако ваше восприятие было разным. Так одна и та же «территория» была запечатлена на двух совершенно разных картах. На вашей «внутренней карте» Таиланд остался великолепной страной с идеальным климатом и милыми позитивными людьми, а на «карте» вашего друга эта страна, возможно, сохранилась как невыносимо жаркое место с кошмарной кухней и толпами на улицах.

Тот же принцип можно распространить абсолютно на все. Например, кто-то смотрит на Мэрилина Мэнсона как на кошмарного размалеванного фрика, которому давно пора лечиться, а для поклонников он – настоящий идол, гений и

секс-символ.

Таким образом, в нашем мозгу находится не мир, а лишь наши представления о мире, наше восприятие мира.

Пресуппозиция 2. «Реакции людей соответствуют их внутренним картам»

Наш мозг похож на универсальный склад или библиотеку. Как только человек появляется на свет, его голову начинают заполнять, как картотеку. Родители, родственники, друзья, соседи, телевидение и прочие источники начинают давать нам информацию и раскладывать ее по полочкам: «хорошо—плохо», «красиво—некрасиво», «правильно—неправильно», «умно—глупо», «справедливо—несправедливо» и т. д.

Так постепенно формируется наша внутренняя карта мира, в которой записано все необходимое. Например: «богатство – это хорошо», а «бедность – плохо», «худые девушки – красивые, полные – нет» и т. д.

У каждого человека своя уникальная внутренняя карта, и эти карты очень сильно различаются. Например, вы можете думать, что «богатство – это счастье и главная цель всей вашей жизни», а ваш сосед может считать, что «богатство – это грех, страшная обуза и вообще источник всех бед на Земле». Кто же прав? Да никто. Обе точки зрения и обе внутренние карты имеют одинаковое право на существование.

Необходимо понять главное: мы реагируем не на окружа-

ющий мир, а на то, как он отражается на нашей внутренней карте.

В последние годы возникло повальное увлечение пластической хирургией. Многие девушки и молодые люди пребывают в уверенности, что стоит им сделать себе грудь как у Памелы Андерсен, нос Киану Ривза или губы Анджелины Джоли, как их жизнь кардинально изменится. Однако нередко даже после удачно проведенных пластических операций пациенты оставались крайне недовольны и вновь возвращались под нож, чтобы что-то подправить, доделать, довести до совершенства.

Почему так происходит? Почему многие люди, пройдя через двадцать и более пластических операций, по-прежнему остаются недовольны собой? Почему некоторые пациенты хирургов-пластиков никак не могут остановиться и в конце концов просто уродуют себя? Дело в том, что многие пациенты «не замечают» своего преображения по той причине, что их внутренние карты остались прежними. И если там записано: «я жирная» или «я – носатый, как Буратино», то внешние изменения могут не принести должного удовлетворения...

Правило № 2

Как мы мыслим, так и живем.

Итак, наша внутренняя карта создает реакцию на те или иные события, реакция провоцирует поведение, а поведение

формирует обстоятельства.

Например, вы пришли на прослушивание в продюсерский центр, выступили и получили отказ. Помните, у вас есть выбор! Вы можете расценить это событие как негативное и подрывающее вашу самооценку («Я бездарь, ни на что не гожусь» или «Вот уроды! Какая несправедливость, что они не разглядели мой талант») или как позитивное («Отлично! Это был полезный опыт, но раз мне отказали, это место мне не подходит, и судьба готовит для меня нечто гораздо более выгодное и интересное!»).

Подвох заключается в том, что мы привыкли выбирать самую типичную и привычную для нас реакцию (то есть ту, которая прописана в нашей внутренней карте), а не самую полезную и выгодную!

Практическое задание № 3

Попробуйте сыграть в игру под названием «Лабиринт возможностей». Как только в вашей жизни произойдет некое событие, которое вы раньше рассматривали как негативное, попробуйте притормозить на секунду и представить себе огромный лабиринт возможностей. Раньше вы увидели бы лишь один путь (тот, что записан в вашей внутренней карте). Например, вы отправили резюме на интересующую вас вакансию, но работодатель почему-то молчит и не спешит вам отвечать. Какова ваша привычная реакция на такую неопределенность? Скорее всего вы привыкли либо нервни-

чать («Ну почему же они не зовут меня на собеседование?» «Что в моем резюме не так?!»), либо расстраиваться и терять надежду («Так и знал, что я им не подойду! Нечего даже мечтать о такой работе»). А теперь попробуйте увидеть «Лабиринт возможностей». Какие еще пути и реакции возможны?

Чтобы было легче начать, я покажу некоторые из тропинок позитивного мышления.

- Вы можете использовать образовавшееся затишье, чтобы подготовиться к собеседованию (узнать как можно больше о компании-нанимателе и т. д.).
- Вы можете поискать другие возможности (не исключено, что завтра вы найдете еще более любопытную и престижную вакансию).
- Вы можете просто расслабиться и сказать себе: «Я сделал(а) все, что от меня зависело, а теперь доверяюсь Жизни: я знаю, если это оптимальная для меня возможность, то она реализуется, а если нет, то я получу что-нибудь еще более выгодное».

Попробуйте найти как можно больше вариантов реакции, а затем выбрать не самую привычную, а самую выгодную для вас.

Пресуппозиция 3. Значение зависит от контекста

Думаю, вы согласитесь, что любому слову необходим некий контекст для того, чтобы оно обрело значение. Так, например, слово «редиска» имеет разное значение в разных

контекстах. Одно дело «редиска на грядке» и совсем другое «редиска – нехороший человек».

Это относится к любому слову. Можно сказать девушке: «Красавица...» – и при этом искренне восхищаться, а можно воскликнуть: «Красавица!» – и иронично ухмыльнуться, подразумевая нечто прямо противоположное.

Сами по себе слова, поступки и явления не содержат никаких значений. Значения и оценки мы придаем им сами, в зависимости от того или иного контекста.

Например, вы встречаете в салоне красоты знакомую девушку, которая очень похорошела и выглядит ослепительно. Скорее всего, вы сделаете ей комплимент и спросите ее: «Что ты с собой сделала? На какие процедуры ходила» и т. д.

А теперь представьте себе, что встретили ту же самую похорошевшую девушку, но уже не в салоне красоты, а на похоронах ее мужа. Наверно, вы совсем иначе расцените ее внешний вид. Возможно, вы сочтете, что крайне бестактно выглядеть столь ослепительно в такой грустный день. Быть может, вы даже зададитесь вопросом: «А любила ли она своего мужа, если его смерть ничуть ее не задела?», или даже решите: «Да она рада была избавиться от бедняги...». Едва ли в этом контексте вам захочется преподнести ей комплимент и выяснять, какие процедуры сделали ее столь ослепительной...

Тот же принцип уместен в любой сфере жизни. Например, хорошо ли быть пышногрудой блондинкой, секс-бомбой? Зависит от контекста! Если вы пришли на кастинг в

Playboy, то очень хорошо. А если вы хотите быть ведущей политического ток-шоу, возможно, не очень...

Множество голливудских красавчиков и красавиц столкнулись с непростой проблемой. Их модельная внешность не позволяла им претендовать на звание серьезных актеров.

Так, например, суперзвезда Мэрилин Монро всю свою карьеру играла прелестных и сексуальных дурочек, мечтающих выйти замуж за миллионеров. Мэрилин, учившаяся в престижной актерской школе Ли Страсберга, всегда хотела сыграть серьезную драматическую роль.

Не только психотерапевты, наблюдавшие актрису, но и многие биографы Монро сходились во мнении, что она постоянно чувствовала себя маленькой девочкой, старательно и с выражением читавшей стихотворение, в то время как публика перешептывается: «Смотрите, какая она красивая...» Однако ей самой хотелось слышать: «Смотрите, как блестяще она читает...» Но ее мечте так и не суждено было сбыться.

Впоследствии яркая и выразительная внешность стала настоящим проклятием Голливуда. С одной стороны, киногоеничность помогла многим актерам пробиться на экран и стать популярными и узнаваемыми, но, с другой стороны, они становились заложниками определенного амплуа и актерами одной роли.

Долгие годы талантливая актриса Шарлиз Терон не мог-

ла получить серьезную драматическую роль. Ее с удовольствием снимали в блокбастерах и мелодрамах, где ее сексуальность и красота эксплуатировались по полной программе. Ее постоянно приглашали в рекламные ролики, но Большие Роли оставались для нее недоступны до тех пор, пока она не располнела на десять килограммов ради съемок в фильме «Монстр».

В этом фильме Шарлиз предстояло сыграть проститутку-лесбиянку, обвиненную в серийных убийствах. Для участия в этой картине актрисе пришлось измениться до неузнаваемости: она растолстела, вставила искусственную челюсть, уродующую линию рта, а гримеры покрыли ее лицо следами оспы. Старания Шарлиз увенчались успехом: она получила не только «Оскар» за эту работу, но и долгожданную возможность самой выбирать роли, которые ей по душе.

Пресуппозиция 4. Сознание и тело неизбежно влияют друг на друга

Мы ощущаем на себе действие этого закона каждый день. Наше сознание находится внутри нашего тела, то есть внутри центральной нервной системы.

Если вы вспомните школьный курс анатомии, то согласитесь: именно мозг в первую очередь управляет нашим телом и всеми процессами, происходящими в нем: кровообращением, сердцебиением, пищеварением и т. д. Именно мозг, как главнокомандующий, посылает сигналы всем остальным

органам, подсказывая, как должен функционировать каждый из них.

Разумеется, все это происходит на бессознательном уровне (вы же не говорите про себя: «Ага, сейчас я переварю этот кусок курицы, а теперь разгоню кровь по жилам и направлю ее к сердцу» и т. д.). Следовательно, мозг руководит вашим телом автоматически.

Но из этого следует один очень любопытный факт: *когда наше тело заболевает, дело вовсе не в том, что мы «заразились», «застудились» или «съели что-нибудь не то». Дело в том, что наш центральный компьютер, то есть мозг, дал некий сбой и позволил нашему телу заболеть...*

Эта мысль может показаться вам фантастической. Тем не менее все больше врачей приходят к выводу, что физическое здоровье нашего тела действительно во многом зависит от нашего сознания.

Восточная медицина полностью построена на этом принципе. Целители из Азии всегда верили в связь между эмоциональным и физическим здоровьем. Ведь когда вы испытываете некую негативную эмоцию, вы всегда ощущаете ее физически!

Например, если вам грустно, вы ощущаете, как щемит в грудной клетке, а когда вы боитесь, у вас «крутит» живот. Теперь представьте себе, что негативные эмоции были достаточно сильными и длились достаточно долго. Неужели вы думаете, что они никак не повлияют на органы, которые бы-

ли атакованы?

Да вы и сами, наверно, не раз замечали, как эмоциональное состояние начинает выражаться физически. Например, от страха вас может тошнить, от усталости начинает болеть голова (как будто в ней слишком много мыслей), а от злости сердце может неистово колотиться.

В отличие от восточной медицины наша западная практика ориентирована в первую очередь на то, чтобы устранить признаки и симптомы заболевания (именно поэтому нашим медикам так легко удастся снимать обострение болезни). Увы, устранив симптомы, мы еще не устранили причину их возникновения. Вот почему в нашей культуре так много людей страдают от хронических заболеваний.

В восточной же медицине главное – устранить саму причину болезни, то есть поработать не только с телом, но и с сознанием больного. Возможно, это займет чуть больше времени, зато результат будет более стабильным.

Именно эта пресуппозиция объясняет, почему так много людей не могут избавиться от лишнего веса и привести свое тело в здоровую форму. Многие склонные к полноте люди сидят на жесточайших диетах (порой доводя себя голоданием до обмороков), потеют в спортзалах, делают липосакцию, но получают лишь временный результат.

Это происходит не потому, что они мало стараются или неправильно обращаются со своим телом, а потому, что они упорно устраняют симптомы своей болезни под названием

«излишний вес» вместо того, чтобы узнать и устранить причину заболевания, находящуюся в голове!

А теперь подумайте, что произойдет с организмом, если человек будет постоянно игнорировать или скрывать какой-то симптом своей болезни? Правильно! Болезнь будет прогрессировать! Подобным образом человек, страдающий прыщами, постоянно замазывает их тональным кремом и удивляется, почему они не проходят, а множатся день от дня.

В следующих главах мы обязательно поговорим о том, как можно воздействовать на тело и исцелять, омолаживать, преобразовать его с помощью воздействия на сознание. А пока, надеюсь, вы убедились в том, что связь между сознанием и телом действительно существует.

Кстати, эта связь работает в обе стороны. То есть *не только* воздействие на мозг передается телу, но и воздействие на тело может влиять на мозг. Например, когда вы принимаете успокоительную таблетку, вы воздействуете на тело, а оно в свою очередь влияет на сознание, которое тут же успокаивается. А если вы надеваете дорогуший костюм от именитого дизайнера, который стоит вам две зарплаты, вы мгновенно ощущаете себя «другим человеком» или «красоткой на миллион»: ваши плечи расправляются, походка становится увереннее, голову заполняют приятные мысли, растет ощущение собственной значимости...

Пресуппозиция 5. Мы уважаем модели мира других

людей

Каждый человек обрабатывает информацию особым, уникальным образом. Мы уже говорили о том, что у каждого из нас своя внутренняя карта мира. Если вы хотите преуспеть, следует не только принять это к сведению, но и научиться уважать и ценить чужие внутренние карты. Я понимаю, что это может быть трудно.

Например, вы написали сценарий суперблокбастера и безумно гордитесь им. Но вы отдаете свое произведение редакторам в киностудии, и оказывается, что у вас масса «лишних сцен», что «подружка главного героя недостаточно выразительна» и что «вот тут нужно еще кое-что доработать». Потом ваш сценарий попадает к режиссеру, и он в свою очередь вносит свои изменения и коррективы. Потом несчастный истерзанный сценарий отдает продюсеру, и он вносит свои ценные предложения и пожелания. В самом конце может выясниться, что актер, играющий главную роль, не согласен сниматься в сцене свидания на крыше небоскреба, потому что боится высоты, и требует перенести действие этого эпизода в обычный ресторан. И, пройдя все эти этапы, ваш сценарий преобразился до неузнаваемости.

Большинство творцов в этой ситуации начинают рвать и метать, спорить или обвинять редактора, продюсера, режиссера и актера в тупости и бездарности (я сама, кстати, не исключение). Но если вы хотите добиться успеха, ваши пере-

живания и обвинения едва ли вам помогут.

Разумнее всего вспомнить пресуппозицию № 5 и хотя бы попробовать уважать модели мира других людей. Что это значит? Это значит, что вы попытаетесь понять, почему редактор, режиссер, продюсер и актер просят вас о тех или иных изменениях в сценарии (когда вы спокойно подумаете об этом, то увидите, что это происходит отнюдь не потому, что ваш сценарий считают бездарным или хотят испортить).

Проникать во внутреннюю карту другого человека чрезвычайно интересно и полезно. *Поняв, что хочет получить тот или иной человек, вы всегда сможете предложить ему добиться того же, но уже вашим путем!*

Это называется проявить психологическую гибкость. Попробуйте хотя бы один раз, и вы убедитесь, что позиция приятия всегда самая выгодная.

Пресуппозиция 6. Личность и поведение – разные вещи. Каждый вид поведения практичен и полезен в определенном контексте

Большинство из нас выросло в уверенности, что о человеке следует судить по его поступкам. На первый взгляд это вполне логично.

Допустим, в какой-то ситуации ваш знакомый струсил, и вы моментально делаете свой вывод о нем: трус. Или вас знакомят с интеллигентным молодым человеком, который держится изысканно и корректно, и вы, исходя из его мане-

ры поведения, начинаете думать, что он настоящий джентльмен. Так? Не совсем...

Как это ни странно, но поведение отнюдь не определяет личность. Ведь поведение – величина переменная. Оно зависит от контекста, обстоятельств, ситуации, которые постоянно меняются. Даже самый храбрый человек может испугаться, если на него нападут десять вооруженных до зубов бандитов. Самая раскованная и сексуальная девушка может неожиданно начать комплексовать и вести себя скованно в дискомфортной для нее ситуации и т. д.

У каждого из нас бывали случаи, когда мы вели себя, как дураки, подлецы, мямли или хамы. Означает ли это, что мы дураки/подлецы/мямли/хамы? Конечно, нет. Это всего лишь наше поведение в определенных обстоятельствах, а в других мы будем вести себя иначе. То же самое можно сказать и об окружающих нас людях.

Что же касается второй части данной пресуппозиции (каждый вид поведения практичен и полезен в определенном контексте), то это тоже чистая правда. Возможно, порой вы ведете себя импульсивно и даже неразумно, а потом вините себя за это.

Однако делать этого не следует: каждый вид поведения уместен и полезен в определенных обстоятельствах.

Например, та же Шарлиз Терон была замечена голливудским агентом в тот момент, когда закатила скандал в банке. Красавица страшно бранилась и

устраивала истерику из-за того, что ей не хотели обналичить чек. Было ли это импульсивно? Да. Было ли это глупо? Возможно. Пошло ли ей это на пользу? Несомненно. Ведь ее темперамент оценили по достоинству, и с тех пор началась ее актерская карьера.

Еще один похожий пример касается другого голливудского секс-символа. Брэд Питт учился в весьма престижном колледже и готовился стать журналистом, но за месяц до окончания учебы внезапно все бросил и уехал в Голливуд. Было ли глупо бросать учебу за месяц до ее официального окончания? Да. Пошло ли ему это на пользу? Да!

Поэтому в следующий раз, когда вы начнете «неправильно себя вести» или ругать себя за содеянное, не спешите вешать на себя нелестные эпитеты «дурак», «лузер», «идиотка» и т. д. Кто знает, чем обернется ваше поведение в конечном итоге?

Как вы знаете, наш мозг составляют две большие структуры: сознание и подсознание.

При этом сознание подобно рабочему офису: оно помогает нам думать, решать насущные проблемы, бытовые вопросы и т. д. А подсознание похоже на универсальный склад или огромное хранилище всевозможной информации.

В нервную систему человека поступает приблизительно 2 млн бит информации в секунду, однако наше сознание может принять только около семи блоков информации за раз.

Куда, вы думаете, делась вся та информация, которую мы

получили с первой минуты нашего рождения и до сегодняшнего дня? Затерялась в извилинах нашего мозга? Выпорхнула через уши? Ничего подобного. Она до сих пор находится в нашей голове, но для удобства переместилась из сознания в подсознание, то есть в архив.

Таким образом, абсолютно все, что вы когда-либо видели, слышали, ощущали или делали, осталось при вас. И вы можете получить доступ в подсознание и выудить оттуда стишок, который читали на выпускном в детском саду, или билеты по философии, которые зубрили на третьем курсе.

Когда человек говорит «я не помню» или «я забыл», это обычно означает, что он просто не может получить доступ к соответствующему отсеку своего подсознательного архива.

Впрочем, этим чудесные возможности нашего мозга не ограничиваются. Ученые заговорили о том, что мозг каждого человека способен подключаться к глобальному информационному полю Вселенной. Другими словами, любой из нас может при желании получить абсолютно любую информацию о прошлом, настоящем и будущем.

Конечно, все это может показаться паранормальными байками из репертуара фантастов или эзотериков. Но вы можете попробовать подключиться к информационному полю и получить необходимую вам информацию.

Начинать лучше с чего-то простого. Например, попробуйте выяснить кратчайший путь от дома до вашей работы. Сде-

лать это очень легко. Вам нужно всего лишь как следует расслабиться, сядя за руль. Заводя машину, не придумывайте свой маршрут и не пытайтесь угадать, где менее вероятна пробка. Просто поезжайте так, как вам сейчас хочется, той дорогой, которая первой пришла вам на ум.

Вы почувствуете приятную расслабленность и беззаботность. Самое забавное, что, когда я езжу в таком состоянии, то очень часто «перестаю соображать». Я подчиняюсь всем знакам и правилам дорожного движения, но при этом не задумываюсь о том, в какой ряд лучше встать, где завернуть, как обогнать и т. д.

Находясь в таком дорожном трансе, я частенько проезжаю нужный мне поворот, но потом меня внезапно осеняет, и я нахожу дорогу короче и проще.

Доверьтесь своему подсознанию (ведь оно знает куда больше вас, то есть вашего сознания) и позвольте ему вести вас. Попробуйте хотя бы раз подключиться к такому глобальному вселенскому навигатору, и вы поймете, о чем я говорю...

Таким образом, подсознание активно пытается нам помочь, и вместо того чтобы судить себя или других за «неправильное поведение», постарайтесь понять, какой сигнал посылает ваш внутренний голос.

На кастинге моделей, где отбирали красавцев для показа нижнего белья, очень симпатичный, но застенчивый мане-

кенщик Сергей не выдержал и заявил скаутерам: «Извините, я веду себя, как застенчивый деревенский дурачок». На что те ответили: «За это мы вас и берем. Надо же разбавить всех этих брутальных мачо по-настоящему милым парнишкой»...

Пресуппозиция 7. Способ коммуникации влияет на наше восприятие. Смысл коммуникации заключается в той реакции, которую она вызывает

Согласитесь, то, ЧТО мы говорим, порой менее важно, чем то, КАК мы это говорим. Психологи доказали, что зачастую смысл слов влияет на нас гораздо меньше, чем тон голоса, выражение лица, мимика, поза, жестикауляция и прочие невербальные сигналы.

Например, друг говорит вам: «Я на тебя совсем не обижен. С чего ты взял?», но при этом губы его неприязненно поджаты, а лицо скривилось так, словно он только что проглотил лимон. Чему вы больше поверите – его словам, говорящим о том, что «он не обижен», или тону голоса и выражению лица, которые красноречиво свидетельствуют об обратном?

Самые простые слова, например: «Ты такая талантливая», могут быть произнесены сотней разных способов и иметь сотни разных смыслов: восхищение, лесть, сарказм, зависть, пренебрежение и т. д.

Таким образом, *всем нам стоит учиться управлять нашими каналами коммуникации, чтобы сделать ее более эф-*

фективной. Даже самая политкорректная и тактичная речь будет восприниматься другим человеком как оскорбительная, если тон вашего голоса или другой невербальный сигнал выдаст ваше пренебрежение и презрительную снисходительность. Не удивляйтесь в этом случае, если получите в ответ нечто, совсем вас не удовлетворяющее.

Дело в том, что в процессе коммуникации всегда участвуют как минимум два человека! Таким образом, вы можете знать, какое сообщение послали другому, но не можете знать, какое сообщение он от вас получил, до тех пор, пока он вам что-нибудь не ответит или как-то не отреагирует.

Реакция человека указывает на то, что вы сообщили, а не на то, что намеревались сообщить.

Вот наглядный пример из мира искусства и шоу-бизнеса – диалоги творческих людей.

Пример 1

Актер: Милльоны вас, нас, тьмы, и тьмы, и тьмы. / Попробуйте, сразитесь с нами! / Да, скифы мы! / Да, азиаты мы с раскосыми и жадными очами.

(Подтекст: Я отлично читаю, я блестящий актер.)

Режиссер: Подожди, давай попробуем еще раз с самого начала. Только теперь думай, о чем ты говоришь!

(Подтекст: Я хочу, чтобы ты прочел этот отрывок по-другому.)

Актер: Я думаю! Я читаю так, как вы мне говорили в прошлый раз!

(Подтекст: Я хорошо читаю, что ему еще от меня

нужно?!)

Режиссер: Забудь о том, что мы делали в прошлый раз. Сегодня я хочу, чтобы ты читал по-другому!

(Подтекст: Я – в творческом поиске и сейчас нашел более интересное прочтение этого отрывка.)

Актер: Тогда зачем мы в прошлый раз репетировали? Это все что, впустую было?! Зачем я запоминал то, что вы мне говорили, и следовал вашим рекомендациям? А зачем мне сейчас слушать вас, если в следующий раз вы опять все переиграете?

(Подтекст: Я актер, а не марионетка!)

Режиссер: Так, кто из нас режиссер?!

(Подтекст: Вот еще умник нашелся!)

Пример 2

Редактор: Я прочел вашу рукопись. Мне очень понравилось... Мы будем это издавать. Надо только внести несколько изменений.

(Подтекст: Даже алмаз нуждается в огранке. Пара небольших исправлений превратит эту книгу в бестселлер.)

Писатель: Каких еще изменений?

(Подтекст: У меня и так отличная рукопись, не хватало еще, чтобы они испортили ее своей правкой.)

Редактор: Я бы хотел, чтобы вы убрали все сцены, в которых героиня употребляет наркотики. Эти эпизоды могут вызвать антипатию читателя.

(Подтекст: Эти сцены погоды в книге не делают, а нам не нужны проблемы с цензурой и арест тиража.)

Писатель: Эти сцены показывают всю многогранность характера героини. Без них книга потеряет свой реалистический колорит.

(Подтекст: Я – творец и художник. Я не желаю, чтобы мне указывали, что писать, а что не писать. Это все-таки искусство, а не диктант.)

Редактор: Послушайте, я должен позаботиться о коммерческом успехе вашей книги и заявляю, что книга с неуместными для романтической комедии сценами употребления наркотиков продаваться не будет.

(Подтекст: В конце концов, ты хочешь получить гонорар или нет, придурок ты эдакий?!)

Писатель: Я не хочу жертвовать творческим своеобразием ради коммерческой выгоды!

(Подтекст: Я не какой-то продажный писака! Для меня творческая свобода дороже денег.)

Редактор: Отлично, тогда мы не сможем опубликовать вашу книгу!

(Подтекст: С этим претенциозным придурком невозможно договориться, поищем лучше авторов, которые еще не успели так зазнаться и слишком много вообразить о себе.)

Как вы уже знаете, у каждого из нас своя внутренняя карта, собственная уникальная модель мира. Именно поэтому любую полученную информацию мы воспринимаем «со своей колокольни», которая может сильно отличаться от колокольни вашего собеседника.

Именно отсюда разногласия, противоречия и взаимное

непонимание. Теперь вы это знаете! Если ваш собеседник неадекватно отреагировал на те или иные ваши слова и ответил вам совершенно неожиданным образом, это произошло вовсе не потому, что он «дебил или придурок», а потому, что он воспринял полученную от вас информацию сквозь призму своего мировоззрения.

Помните, когда ответы человека отличаются от тех, которых мы ожидали, мы можем просто послать собеседнику другой сигнал.

В хорошей коммуникации вы всегда имеете возможность внести в нее изменения, пока не получите желаемый результат.

Мастера НЛП говорят, что не бывает поражений, бывает лишь обратная связь!

Допустим, вы пришли на прослушивание, выложились на все сто, но вам отказали. Поражение? Отнюдь! Просто обратная связь. Изменив посылаемые вами стимулы, вы можете изменить эту обратную связь.

Пресуппозиция 8. Люди обладают всеми необходимыми ресурсами для достижения цели

Все мы не раз слышали слова о том, что Бог создал человека по своему образу и подобию. Даже если вы не отличаетесь особой религиозностью, попробуйте поразмыслить над этими словами и понять, что могут метафорически означать эти слова?

Быть может, подразумевается, что у нас, как и у Бога, две ноги, две руки, голова, уши, нос и прочие совпадения во внешности и в физиологии? Отнюдь...

Большинство ученых приходят к выводу, что *каждый человек наделен уникальной способностью Творца*. Конечно, нам не приходится творить сушу, солнце, звезды и воду. Но мы можем в полной мере использовать свою созидательную способность, чтобы творить свою Жизнь.

Мы уже говорили о том, что множество людей отказываются верить в наличие у них этой творческой способности. Они считают себя жертвами обстоятельств, других людей, кармы, внешних сил. Впрочем, даже если вы отказываетесь верить в то, что именно **ВЫ** творите свою жизнь, то все равно будете единственным творцом и создателем своей судьбы. Просто в этом случае вы будете творить свою жизнь неосознанно!

Конечно, у вас возникает законный вопрос: если я сам творю свою жизнь, то откуда же в ней берутся болезни, неприятности, катастрофы, ссоры, проблемы и переживания. Неужели я сам автор всего негативного в своей жизни? Неужели я сам себе это устраиваю?

Ответ прост: да. *Вы сами создаете все в своей жизни, включая самые грандиозные победы и самые оглушительные поражения*. Впрочем, как правило, все плохое создается нами неосознанно (механизм образования проблем и сложностей мы обязательно рассмотрим чуть позже).

К счастью, в НЛП есть методики, позволяющие не только осознать, откуда и почему в нашу жизнь приходят сложности, но и перестать организовывать себе неприятности впредь.

Всем известно, что человек ежедневно задействует лишь очень небольшой процент ресурсов своего мозга, и для «обычной жизни» этого вполне достаточно.

Впрочем, для жизни успешной, яркой, благополучной и беспроblemной вам придется слегка напрячься и задействовать чуть больше ресурсов...

Можете быть уверены, все необходимые ресурсы у вас уже есть! Просто не обо всех из них вы осведомлены и не всеми из них умеете пользоваться. Тем не менее какой бы амбициозной ни была ваша цель, знайте, у вас достаточно способностей, чтобы осуществить ее уже сейчас!

Мой знакомый продюсер любит сравнивать человека с желудом. Желудь – очень маленький, но в нем есть все необходимое, чтобы однажды превратиться в гигантский дуб. *Так же и человек: в каждом из нас записана вся необходимая информация, полная программа того, чем мы потенциально можем стать.*

Возможно, вы хотели бы поехать в Голливуд, сняться у Мартина Скорсезе и получить «Оскар», или вам всегда мечталось выступить на «Евровидении». А может быть, вы давно фантазировали о том, как ваша книга разлетается по свету многомиллионным тиражом. Думаете, это невозможно?

Недостижимо? Слишком круто?

Позвольте открыть вам страшную тайну. Вы, и только вы определяете для себя, что возможно, а что – нет. Что записано в вашей внутренней карте? Где находится ограничительная планка в вашем сознании?

В каждом из нас живет внутренний скептик, который периодически спускает нас с небес на землю фразочками вроде «Хочешь в Голливуд? Как мило! Только тебя там все и ждали!», или «Евровидение»? Не смейся меня! Там все давным-давно куплено!», или «Твоя книга – бестселлер? Ну, конечно, людям больше делать нечего, как покупать и читать твои бредни, графоман ты несчастный».

Ну что, знакомые мысли? *Наверняка ваш внутренний скептик не раз выступал против ваших желаний и целей с подобными саркастическими замечаниями.*

А сейчас спросите себя: так ли уж нужен мне этот внутренний скептик? Зачем мне его отрезвляющие комментарии? Может быть, я могу отпустить его в отпуск и попробовать заняться тем, чем действительно хочу, а не тем, чего требуют мой страх и скептицизм?

Каждый раз, когда вам кажется, что то-то и то-то невозможно, вспоминайте, что Ломоносов пришел в Москву пешком из деревни (казалось бы, для человека, родившегося в таких условиях, было невозможно стать величайшим ученым, но он им стал, и в честь него назван престижнейший вуз страны).

Вспоминайте, что у Менделеева в школе были двойки по химии, но именно с ним мы сегодня ассоциируем эту непростую науку.

Задумайтесь, что, когда блистательная Софи Лорен впервые попала на киноплощадку и со слезами на глазах умоляла режиссера дать ей хоть самую маленькую роль в массовке, над ней смеялась вся съемочная группа, а режиссер говорил, что она никогда не сможет сниматься: ее лицо слишком уродливо и некиногенично.

Вспоминайте, что когда-то дирижабли были научной фантастикой, а сотовые телефоны и компьютеры и вовсе чем-то недостижимым.

Очень многое из того, что окружает нас сейчас (микроволновки, телевизоры, Интернет, автомобили, лекарства от неизлечимых ранее болезней и т. д.), когда-то считалось «недостижимым, нереальным и невозможным». Люди, совершившие все эти волшебные открытия, имели очень высокую планку «возможного» в голове. Они умели заставить своего внутреннего скептика замолчать.

Если вы хотите вырваться из мира ограниченных перспектив и перебраться в мир неограниченных возможностей, начните именно с планки возможного в вашем сознании.

Ученые давно нашли доказательства уникальных способностей и огромных ресурсов, которыми обладает каждый человек. Осталось лишь допустить, что эти уникальные ресур-

сы есть у вас уже сегодня...

Пресуппозиция 9. Каждый человек способен научиться чему-либо с одной попытки

Когда мне было пять лет, я занималась хореографией и три дня в неделю стояла у балетного станка, старательно выполняя бесконечные плие, гран-батманы и прочие элементы. Надо сказать, старания мои не увенчались особым успехом. В отличие от большинства других детей результаты мои были весьма посредственными. В конце года по итогам занятий всем ученикам вручали картонную медаль с каким-нибудь мудрым напутствием.

Как сейчас помню, мне вручили медаль со словами: «Терпенье и труд все перетрут!» Ребенку очень легко дать какую-то установку, ведь его внутренняя карта мира почти чиста и только начинает заполняться различными истинами, ценностями, симпатиями, антипатиями и т. д. На долгие годы слова «терпенье и труд все перетрут» стали для меня самым настоящим девизом и руководством к действию.

Все, за что бы я ни бралась, обязательно мне давалось, но всегда требовало от меня огромного труда и ангельского терпения. Как выяснилось впоследствии, не я одна стала заложницей подобной установки.

Возможно, и вы считаете, что для того, чтобы получить что-либо или чему-нибудь научиться, нужно много времени, стараний и терпения. Например, вы хотите научиться петь,

но считаете, что потребуются долгие годы, чтобы поставить голос и заставить его прилично звучать.

Однако психологи сделали удивительное открытие: человек способен научиться чему-либо с одной попытки. Многие родители, кстати, эксплуатируют эту возможность человеческой психики довольно жестоким, но эффективным способом. Например, бросают своего ребенка в воду, чтобы он научился плавать (как правило, ребенок действительно выплывает самостоятельно, увы, зачастую впоследствии он выносит из этого опыта не только умение плавать, но и боязнь воды).

Наш организм функционирует как удивительная биохимическая система. Человек способен очень быстро обучаться (особенно когда испытывает очень интенсивные эмоции). Так, например, после одного-единственного укуса собаки мы учимся бояться всех собак.

Фокус в том, чтобы начать использовать эту способность нашего организма себе во благо. Ведь логика подсказывает: раз мы можем очень быстро научиться бояться собак, значит, мы способны точно так же быстро научиться не бояться собак! Для этого нужно лишь правильное и грамотное воздействие на подсознание (о котором мы поговорим чуть позже).

Пресуппозиция 10. Совершая поступок, люди выбирают лучший из имеющихся у них в данный момент

вариантов

Сколько раз вам приходилось поражаться человеческой глупости, слабости, подлости и т. д.? Подозреваю, что немало.

Возможно, смотря клип очередной безголосой певички, вы удивлялись: какой дурак поставил ее в ротацию? Они что, глухие? У нее же нет ни слуха, ни голоса. Или они все настолько продажны, что за деньги любую бездарь готовы раскрутить?

Такое недоумение обычно сопровождается выхлопами неудовольствия, раздражения, обиды и негодования. Увы, эти эмоции нисколько не приближают вас к славе и деньгам, но при этом отнимают у вас огромное количество энергии.

Правило № 3

Любые негативные мысли или чувства отнимают у вас массу созидательной энергии.

Конечно, вы вольны распоряжаться своей энергией так, как вам заблагорассудится. Но учтите, если вы тратите ее на осуждение других людей, едва ли у вас останется достаточно сил на созидание своей жизни и материализацию ваших целей.

Выбирайте, что вам интереснее и приятнее: создавать свое настоящее и будущее или критиковать чужую жизнь?

Но легко сказать: «Откажись от осуждения других людей. Принимай всех такими, какие они есть», а вот как этого добиться на практике? Как научиться избавляться от негатива,

обиды и раздражения в адрес других людей?

Помнить, что, совершая какой-либо поступок, люди всегда выбирают лучший из имеющихся у них в данный момент вариантов.

Как это понимать? Очень просто! Допустим, вы были на кастинге телеведущих. Продюсеры отобрали тех кандидатов, которые были намного хуже вас. Вы, разумеется, недоумеваете: они что, слепые или тупые? Зачем они набрали этих придурков? Почему не выбрали меня? Это же абсурд! Думая так, вы словно говорите: другие должны поступать в соответствии с моей моделью мира. Но «другие» могут быть с этим не согласны, ведь у них есть собственные модели мира.

Каждый человек всегда выбирает оптимальный вариант, исходя из собственной модели мира. Какой бы ужасный, глупый, нелепый, подлый поступок ни совершил человек, помните, что он всегда руководствуется лучшими побуждениями. Делая выбор, люди всегда искренне уверены, что такой выбор будет наилучшим из имеющихся у них в данный момент.

Окольные пути к мечте...

Далеко не все celebrities сразу стали тем, кем стали. Ярчайшие писатели нашего века, чьи книги продаются по всему миру огромными тиражами, начинали как самые заурядные служащие. Так, например, Сидни Шелдон, автор множества голливудских сценариев и десятка бестселлеров, изначально

был низкооплачиваемым сотрудником киностудии, который должен был читать поступающие в сценарный отдел материалы и составлять синопсисы. Король ужасов Стивен Кинг сначала писал крошечные заметки в провинциальную газету, работал в прачечной и преподавал в школе.

Множество сегодняшних звезд еще вчера занимались низкооплачиваемой, не слишком престижной работой. Отсюда возникает законный вопрос. Наверняка он уже не раз приходил в голову и вам (особенно если ваша нынешняя специальность не имеет никакого отношения к тому, чем бы вы хотели заниматься в дальнейшем). Является ли работа вне шоу-бизнеса пустой тратой времени для тех, кто мечтает разбогатеть и прославиться?

Как всегда, правильный ответ на этот вопрос скрыт внутри вас. Если вы воспринимаете свою работу исключительно как тяжелое бремя, если она, словно вампир, пожирает все ваши силы, время и вдохновение, если вы не видите ни малейшего смысла в ее выполнении, то скорее всего вы действительно тратите свое время впустую...

Главный козырь по-настоящему гениальных людей заключается в том, что они умеют находить выгоду для себя в любой, даже самой плачевной ситуации. Тот же Стивен Кинг мастерски использовал опыт работы школьным учителем и дежурным в прачечной в своих книгах, разошедшихся сумасшедшим тиражом.

Итак, впредь перед тем, как отметить то или иное обстоя-

ательство/работу/возможность, постарайтесь посмотреть на нее новым, свежим взглядом и увидеть в ней возможность, перспективу, а может, и свой шанс...

Практическое задание № 4

Слава и деньги – амбициозная цель. Чтобы удостовериться в том, что у нас есть все необходимое для покорения этой вершины, давайте без промедления оценим и выявим ваши внутренние ресурсы.

Для этого прямо сейчас возьмите лист бумаги и составьте список ваших достоинств, достижений, профессиональных навыков, личностных качеств, положительных сторон характера, способностей и талантов, которые могут вам помочь и на которые вы можете положиться в достижении своей цели.

Включите сюда абсолютно все, что кажется вам значимым – от выигрышной внешности (крепких бицепсов, длинных ног, красивой голливудской улыбки) до жизненных навыков (например, умения налаживать связи, заводить выгодные знакомства, отстаивать свои интересы и т. д.).

Пусть ваш список содержит не менее тридцати пунктов!

Разместите список на видном месте: повесьте в рамочку на стену или перепишите в свой ежедневник. Каждый раз, когда вам начинает казаться, что для вас слава и деньги – недостижимая цель, перечитывайте свой послужной список и дополняйте его еще одним новым пунктом.

Всегда помните о своих внутренних ресурсах!

Портрет Дориана Грэя

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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