

*Ева Бергер*

# **& Как стать богатым знаменитым**

**12**  
правил  
**НЛП**

идеальный путь  
в большой мир  
неограниченных  
возможностей

Москва



эконо

2009



**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, изъяснами 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 изъясны и свою темную сторону.

Просто так уж получилось, что люди, работающие в индустрии 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 программированием 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 поворота 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 запрограммировать, 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 комплексы. 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 вождеденную 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: призыву 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 воплощений. 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, любимые, 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/невезучий 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 «меню» – 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 окружающий 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 нервничать («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 могла 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 болеет, 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 были 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 удается 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, преображать 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 дорожный 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, растёт 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 отдают 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 переживания 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 манеры 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», «идiotка» 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. Сделать 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 манекенщик 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 brutальных 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 эффективной.* 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: Мильоны 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 желудем. 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 смей 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 ресурсы 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 биоэлектрохимическая 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 недовольствия, 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 обстоятельство/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

Всех людей в мире можно условно поделить на две большие группы: тех, кто мечтает стать звездой, и тех, кто ни за что бы на это не согласился.

С одной стороны, в жизни богатых и знаменитых масса плюсов! Вы об этом знаете и без меня. Всеобщее обожание, масса внимания, свобода самовыражения, интересная и творческая работа, разнообразие, постоянная смена впечатлений, путешествия и неограниченные возможности. Наверное, вы и сами прекрасно понимаете, что именно привлекает вас в звездном образе жизни...

**Светлана, режиссер, 48 лет:** «Конечно, мысль о славе и деньгах выглядит очень привлекательно. Это дало бы мне свободу ставить те спектакли, какие я хочу, гастролировать по тем странам, которые мне нравятся. Кроме того, конечно, возможность работать с самыми интересными актерами и самыми яркими профессионалами. Впрочем, для меня главное – с удовольствием выполнять свою работу. Я из тех людей, которые верят в свою счастливую звезду, а потому специально ради промоушена и self-pr я ничего не делаю. Я просто знаю, что однажды творчество обязательно принесет свои плоды. Если так должно быть, то так и будет».

**Дмитрий, гитарист, композитор, певец, 23 года:** «У каждого есть свое любимое дело. У меня это музыка. Раньше я был очень голодный до славы, а сейчас для меня главное – заниматься своим любимым делом вне зависимости от того, каков будет результат».

Однако, несмотря на все эти вполне очевидные преимущества, масса людей ни за что на свете не согласится быть знаменитостью или вообще человеком публичным. Ведь в таком положении существует множество своих издержек: навязчивое внимание, круглосуточное нахождение «под колпаком» у фотографов и фанатов, острая критика (далеко не всегда обоснованная), сумасшедший график работы и т. д.

**Елена, заведующая, 42 года:** «Ни за что не хотела бы быть узнаваемой и публичной персоной. Это так хлопотно... Наверное, я просто не люблю привлекать к себе внимание».

**Сергей, механик по лифтам, 47 лет:** «Конечно, творчески реализоваться в такой профессии, как актер, было бы интересно. Но как подумаешь, какие проблемы может принести эта слава, так все желание пропадает... Во всех интервью звезды только и делают, что плачутся, как им тяжело живется и как мало они могут себе позволить. По-моему, когда ты не можешь выйти в булочную за хлебом или проехаться на метро, это самая настоящая несвобода. Да это просто заточение!»

Раз вы вложили деньги в эту книгу, значит, вы, несомненно, относитесь к первой группе людей, мечтающей взять штурмом Олимп шоу-бизнеса. А потому давайте попробуем составить приблизительный психологический портрет человека, жаждущего славы и денег.

Ирония заключается в том, что такие люди, как правило, хранят в глубине души множество противоречий. И качества, пробуждающие в них желание стать звездой, тесно переплетаются с качествами, мешающими им в достижении этой цели. Попробуем разобраться во всех этих внутренних парадоксах.

Итак, как правило, люди, мечтающие стать богатыми и знаменитыми:

*1. Жаждут внимания. Много внимания. Очень много внимания. Чем больше, тем лучше. Они не только не боятся оказаться в центре массового интереса, но и страстно стремятся к этому.*

Однако за бесстрашием и готовностью оказаться в центре внимания обычно кроется другой страх: *страх одиночества*. Возможно, сами вы его не осознаете (а то и вовсе пребываете в уверенности, что

любите уединение). Тем не менее именно страх одиночества зачастую мотивирует людей на то, чтобы добиваться славы и признания.

Увы, если это и ваш главный довод в пользу звездной жизни, вынуждена вас разочаровать. Звездный статус, толпы поклонников и всеобщее обожание, к сожалению, никоим образом не помогают избавиться от одиночества (даже наоборот, страхи могут усугубляться). Это все равно что лечить ангину мороженым, а сломанную ногу – футболом.

Суперзвезда Мэрилин Монро с трудом переносила одиночество. Несмотря на колоссальное внимание и навязчивое обожание миллионов, актриса частенько говорила, что чувствует себя всеми покинутой и никому не нужной.

Всю свою жизнь она кочевала из дома в дом, живя то в семьях своих друзей, то с очередным мужем. Знакомые актрисы, а также люди, работавшие на нее, рассказывали, что она могла позвонить любому из них среди ночи и в панике умолять приехать к ней, потому что не может заснуть/впала в депрессию/не хочет жить/боится темноты/чувствует себя одинокой и т. д.

Преданные друзья вылезали из своих теплых уютных кроваток, чтобы среди ночи сломя голову нестись на помощь к Мэрилин. Однако, когда они приезжали к актрисе, зачастую выяснялось, что их помощь уже не требуется. Актриса тут же успокаивалась и принималась как ни в чем не бывало рассказывать какую-нибудь историю из своего детства или просто болтать ни о чем.

Были в арсенале Монро и другие не менее оригинальные способы привлечения внимания: она часто рассказывала репортерам противоречивые и, вполне возможно, выдуманные истории из своего детства. Одним она говорила, что подвергалась в детстве сексуальному насилию, другим – что ничего подобного никогда не было, а третьим – что ее первым мужчиной был ее муж. Словом, биографы и по сей день гадают, что из баек Мэрилин было правдой, а что выдумкой.

В то время, как давно понятно психологам, актриса, росшая фактически без родительской опеки (она никогда не общалась со своим отцом и редко видела мать, которая проводила много времени в психиатрической лечебнице), страдала от синдрома покинутости. Человек с такой травмой обычно старается попасть в положение зависимого, чтобы привлечь внимание, привязать к себе других людей и тем самым застраховаться от одиночества и чувства того, что его вновь покинули.

Страх одиночества может проявляться совершенно по-разному. Кто-то физически не выносит уединения, а потому обклеивает все стены своей квартиры фотографиями родных, друзей или просто постерами звезд. Даже придя домой, в пустую квартиру, он сразу включает радио или телевизор, чтобы создать эффект присутствия в квартире кого-то еще.

У иных страх одиночества выражается в стремлении сыграть на опережение: такие люди не устают повторять (и при этом сами верят в свои слова), что им «никто не нужен», что они «не любят толпу» и



«предпочитают уединение». Они первыми покидают компании или других людей, чтобы не оказаться покинутыми.

Такие люди могут часто обращаться к знакомым за советами, но не следовать им. Потому что им не настолько важен сам совет, как факт уделенного внимания. Кстати, люди этого типа обычно очень болезненно воспринимают любые отказы (как бытовые, личные, так и профессиональные).

Жажда внимания может иметь массу разнообразных проявлений. Увы, большинство ищущих внимания людей выбирают для этого не самый удачный способ: они занимают позицию жертвы (зачастую неосознанно).

Как вы понимаете, жертву всегда кто-то опекает и поддерживает. А потому внимательно присмотритесь к себе, не играете ли вы случайно трагическую роль жертвы любви, жертвы болезни, жертвы несправедливости и т. д. Если да, то начинайте постепенно отучать себя от этой привычки. Ведь позиция жертвы, как мы уже знаем, блокирует нашу способность управлять своей жизнью и достигать своих целей.

*Чтобы отказаться от этого сомнительного удовольствия, для начала осознавайте, когда вы принимаете позицию жертвы. Привыкайте подшучивать и смеяться над собой. Это самый простой и эффективный способ избавления от вредной привычки.*

Ни в коем случае не осуждайте и не ругайте себя за то, что вам хочется всеобщего внимания и вы готовы привлекать его даже негативными способами (например, страданиями в стиле «ох, какой же я бедный и несчастный»).

#### Правило № 4

Помните, любая наша «вредная привычка» или «недостаток» подобны аппендиксу. Когда-то он выполнял очень важные функции, но потом времена изменились, и он стал не нужен (а то и опасен, ведь может и воспалиться).

Ни в коем случае не нужно упрекать себя за эту привычку или недостаток, ведь вы когда-то сами создали его себе, а значит, у вас была на то веская причина! Когда-то он был вам нужен (как и аппендикс), а значит, осуждение и злость на себя абсолютно бессмысленны: за каждым нашим «изъяном» кроется некое позитивное намерение.

*2. Еще одна характерная особенность потенциальных звезд – жажда признания собственных достоинств.*

Если такого человека долгое время не хвалят, он начинает ощущать дискомфорт и всячески напрашиваться на комплименты. Если кто-то выскажет негативное мнение о проделанной им работе, он может расстроиться, разозлиться или потерять уверенность в своих способностях.

Потенциальным звездам трудно «творить для себя» или «писать в стол». Обычно им хочется кому-то показать плоды своего труда и насладиться отдачей, реакцией, признанием. Вот почему они стремятся, чтобы их творение дошло до как можно большего количества людей («Иначе зачем это было бы нужно?» – думает такой человек).

Разумеется, в жажде признания нет ничего плохого. У каждого из нас эта потребность присутствует в большей или меньшей степени. Но

помните: чтобы получить признание окружающих (а то и целого мира), необходимо для начала самому признать собственные достоинства и таланты.

Многие творческие люди крайне не уверены в себе. Но эта неуверенность часто скрывается за напускной бравадой.

Например: «Я гениален! Все остальные просто ничтожества и бездари на моем фоне».

(Такой образ мыслей говорит не об истинной уверенности в собственном таланте, а об идеализации своих способностей и высокомерии. По-настоящему уверенный в своих способностях человек никогда не будет сравнивать себя с другими: он уверен, что его талант уникален. Ему не требуется самоутверждаться за счет принижения других.)

«Эти тупицы просто не понимают моего таланта! Они не ценят мое творчество, слепые идиоты! Какая чудовищная несправедливость!»

Синдром «непризнанного гения» также говорит о том, что человек не вполне уверен в своих силах и способностях. Именно поэтому он так болезненно реагирует на критику (возможно, в глубине души он даже подозревает, что критика справедлива, но эта мысль настолько болезненна для него, что ему проще упрямо стоять на своем). Скорее всего такой человек воспринимает малейшую попытку откорректировать его работу как свидетельство того, что он бездарен. Вот почему его реакции такие острые.

Если вы чувствуете, что зависимы от комплиментов и от общественного мнения, вам стоит освободиться от этого бремени. Звездная жизнь подразумевает, что о вас будут много говорить и вы едва ли сможете контролировать все, сказанное в ваш адрес (ведь даже о самых блистательных и талантливых кумирах порой злословят в прессе и Интернете). Следовательно, стоит поработать над снижением чувствительности к воздействию извне.

В первую очередь необходимо сформировать прочные и устойчивые взаимоотношения с самим собой. Ваша самооценка должна быть стабильна и не зависима ни от каких внешних воздействий.

Легко сказать, но как этого добиться? Принципы довольно просты!

Прежде всего *раз и навсегда оставьте привычку критиковать и осуждать себя и свое творчество!*

Возможно, вы замечали, что больше всего нас задевают те слова, оскорбления, замечания, которые мы действительно ассоциируем с собой. Так, например, если вы точно знаете, что у вас прекрасный голос и вы отлично поете, то сколько бы вам ни говорили: «Да тебе медведь на ухо наступил! Да ты воешь почище волка на луну...» – вас это никак не заденет и вы не испытаете душевного дискомфорта от подобных нелестных замечаний.

Но если вам говорят: «Эй, жирная корова!», в то время как вы и сами считаете, что пора садиться на диету, слышать это будет весьма болезненно, и вы впадете в негативные переживания.

Следовательно, перестаньте ругать себя. Будьте к себе снисходительны. Ведь вы – просто человек, а значит, вы здесь затем, чтобы учиться, расти, самосовершенствоваться.

Например, я сейчас сижу и пишу для вас эту книгу. Периодически на меня находят приступы бешенства и ненависти к себе: книга получается не такой, как я задумала. В моем воображении она должна была быть ярче, глубже, остроумнее и т. д.

Объективны ли мои переживания? Наверное, не очень (ведь издатели печатают мои книги, люди их покупают, а вы все еще продолжаете ее читать, верно?).

Так имеет ли смысл злиться и ругать себя? Что от этого изменится? Я только запрограммирую себя на негатив. Но, как мы уже знаем, наше тело четко следует командам нашего мозга. Ведь тело и сознание неразрывно связаны друг с другом. Соответственно, когда мы ругаем себя и называем бездарями, наше тело воспринимает это как команду мозга и невольно начинает ее выполнять, то есть вести себя бездарно/глупо и т. д. Разве нам это нужно?

Никто не совершенен. А потому давайте прямо с этой минуты станем больше любить себя, начнем принимать свой талант, свой ум, свои способности и свое творчество таким, какое оно есть сейчас. Это не значит, что мы не будем стремиться к лучшему.

Обязательно будем! Просто всему свое время. Вы ведь не станете ругать двухмесячного ребенка за то, что у него не получается ходить и говорить? Так зачем ругаете себя? Ваше время придет. Но от того, что вы будете раздраженно подгонять и подталкивать себя, оно не придет

быстрее! Ведь двухмесячный ребенок не заговорит и не пойдет оттого, что вы с утра до ночи будете на него орать.

Подойдите к зеркалу и скажите себе: «Я благодарю тебя за то, что ты можешь и умеешь. Я знаю, ты стараешься, как можешь, и я благодарен тебе за это. Я развиваюсь с нужной мне скоростью. Я даю тебе время, чтобы научиться всему, что тебе нужно, и раскрыть свой талант».

Многим людям кажется, что если они перестанут критиковать себя, то «слишком расслабятся» и не захотят больше работать над собой. Но это большое заблуждение!

Представьте себе, что вы изо всех сил старались на работе, выкладывались на все сто, а потом пришел начальник и заявил, что вы – бездарь и лодырь, который все сделал не так как надо. Захочется ли вам после этих слов стараться и работать дальше? Едва ли... Скорее вам захочется послать своего начальника подальше и бросить это дело.

Вот вам еще более наглядный пример.

Представьте себе двух мужчин, которые решили порадовать своих любимых. Оба приготовили романтический ужин, оба усыпали постель лепестками роз, оба из кожи вон лезли, чтобы доставить удовольствие своим партнершам. Но после секса одна девушка скептически

ухмыляется и говорит: «Мда... слабоватый ты любовник», а вторая восторженно шепчет: «Милый, ты лучше всех! Ты самый потрясающий!»

Угадайте, который из мужчин захочет впредь стараться, совершенствовать свое секс-мастерство и снова устраивать грандиозные эротические сюрпризы своей девушке? Разумеется, тот, которого похвалили. Ведь похвала, комплимент, благодарность дают нам огромный прилив сил и заряд вдохновения. Так почему бы не применять это простое средство к себе?

Начните использовать поощрение вместо порицания, и ваш талант будет развиваться и раскрываться невероятными темпами. Ваш организм будет снова и снова получать команду мозга: «Ты талантливый, ты способный, ты умный, ты гениальный», а тело будет вынуждено следовать за инструкциями сознания и демонстрировать впечатляющие результаты.

*Как только вы прекратите себя ругать (или хотя бы станете делать это реже), окружающие последуют вашему примеру и тоже перестанут вас отчитывать.*

В большинстве случаев, когда вас в чем-то упрекают или обвиняют ваши знакомые, они просто озвучивают ваши собственные подсознательные обвинения и упреки в свой адрес.

*3. Еще одна характерная особенность потенциальных звезд: эти люди, как правило, весьма жадны до любви, секса, удовольствий и до жизни.*

Обычно такие люди бывают настолько изголодавшимися по всем перечисленным выше жизненным благам, что им всегда мало.

Забавный факт: многие потенциальные звезды могут есть очень много, но при этом не поправляться ни на грамм. Это происходит оттого, что в их голове укоренилась установка: «Мне всегда мало». А потому сколько бы они ни съели, мозг все равно отдает телу сигнал: мало, мало, мало. От такого воздействия обменные процессы в организме таких людей происходят мгновенно, а потому лишние килограммы не откладываются.

Кстати, похожая ситуация у них может быть и на любовном фронте. Даже если у потенциальной звезды есть любимый человек, она никогда не откажется от дополнительной порции обожания. Никакое количество поклонников или поклонниц не покажется такому человеку избыточным. Напротив, чем больше людей в него влюблено, тем лучше себя будет чувствовать представитель этого психотипа.

Кстати, такие люди обычно очень любят секс (при этом им важен не столько сам сексуальный акт или оргазм, сколько ощущение близости и слияния с другим человеком, которого они могут даже не осознавать).

Возможно, вы узнали себя в этом психологическом портрете потенциальной звезды, возможно, нет. Ведь люди очень разные. Но главное – это быть честным с собой и, обнаруживая у себя некое внутреннее противоречие, негативную установку или психологический барьер, не отнекиваться от нее, а честно признать: да, возможно, у меня это есть и сейчас мне это мешает в достижении моей цели.



Признание наличия проблемы – это половина ее решения. В самое ближайшее время мы сможем очистить наше сознание и подсознание от спама и загрузим в него необходимую нам программу.

Глава 2 Огранка алмаза, или как сформулировать результат

Я пятнадцать лет писал и только тогда понял, что у меня нет таланта. Но уже не мог бросить это дело, поскольку стал знаменит.

*Роберт Бенчли, американский юморист*

*Отправляясь в большое турне на вершину звездного Олимпа, необходимо тщательно подготовиться и собрать все необходимое: багаж талантов, навыков и способностей; паспорт, напоминающий всем (и в первую очередь вам самому), что вы за личность; ну и, конечно, разрешение на въезд...*

*Эта глава расскажет вам обо всем, что нужно иметь для процветания в мире богатых и знаменитых, а также о том, где и как достать то, чего вам пока не хватает.*

Мотив имеет значение

Случалось ли вам хотя бы раз отвечать самому себе на вопрос, зачем вам деньги и слава? Подумайте об этом прямо сейчас. Что даст вам звездный статус? Почему вы так хотите этого добиться?

Я не случайно прошу вас хорошенько поразмыслить о своей мотивации. Дело в том, что современный человек очень часто живет в некоей внутренней дисгармонии, а потому сам толком не знает, чего он хочет и почему.

Часто желание стать звездой бывает навязано человеку извне (а вовсе не является его истинной потребностью). Такие вот «неистинные»

желания очень редко материализуются и сбываются. Почему? Да потому что наше подсознание будет стараться всячески оградить нас от того, что ему не нужно. А если навязанная цель и сбудется, то едва ли она принесет вам радость и удовлетворение...

В каких же случаях желание стать звездой является сомнительным?

*1. Если вы хотите прославиться лишь ради того, чтобы кому-то что-то доказать.* Например, своим родителям или бывшему возлюбленному, уволившему вас начальнику и просто всему белому свету. Если в вас сильно желание «показать им всем, на что я способен», ответьте себе на простой вопрос: готовы ли вы потратить свою драгоценную жизнь на то, чтобы оправдывать чужие ожидания и удовлетворять общественное мнение?

Имейте в виду, даже если вы станете суперзвездой, это еще не гарантирует вам хорошего отношения окружающих людей. Кстати, далеко не на всех можно произвести впечатление звездным статусом. Так что вместо того чтобы изо всех сил биться за славу и деньги, лучше для начала поработать над своей зависимостью от общественного мнения. Если вы ее преодолеете, а желание быть звездой все равно останется, вы всегда сможете вернуться к работе над этой целью.

*2. Если вы хотите прославиться, потому что это даст вам новые возможности.* Например, возможность путешествовать/самореализовываться/баловать себя/работать по свободному графику и т. д. Разумеется, слава и богатство – это ключи к новым возможностям. Но!

Если вы хотите получить эти ключи как можно скорее, то почему бы вам не позволить себе уже сейчас делать то, чего вам так хочется: путешествовать, самореализовываться, баловать себя и т. д.

Возможно, вы привыкли думать следующим образом: «Я хотел бы делать то-то и то-то, но обстоятельства мне пока не позволяют, вот когда будет слава и деньги, тогда другое дело». Но, увы, это типичный образ мыслей жертвы, вечной жертвы обстоятельств.

Поймите, вовсе не обстоятельства не дают вам делать то-то и то-то, это ВЫ САМИ не даете себе делать то, что вам хочется. Если, например, вы хотите путешествовать, то почему вы этого себе не позволяете? Зачем пускаете в ход вечные отговорки насчет недостатка времени и средств? Ведь можно начать с малого и уехать только на выходные. Кстати, не обязательно лететь куда-нибудь далеко. Можно съездить в Питер или Ярославль, Одессу или Ригу.

Многие говорят: «Я так мечтаю поехать в Париж, но пока не могу себе этого позволить». При этом они не делают ни малейших шагов по направлению к своей мечте. Не оформляют заграничный паспорт, не ищут туры в Интернете, не откладывают деньги на путевку, словом, не делают вообще ничего, только жалуются.

*Разрешите открыть вам страшный секрет: если вы сейчас не можете себе чего-то позволить, то, став суперзвездой, тоже не позволите себе этого!* Так давайте прямо сейчас попробуем перестроить свое сознание. Представьте, что вы уже звезда и уже сейчас можете получить все, о чем мечтаете. Зачем откладывать на неопределенный срок то, что можно иметь сегодня?

Хотите уехать? Прямо сегодня позвоните в туристическое агентство и по крайней мере узнайте, что к чему. Хотите самовыражаться, прямо сегодня решите, чем именно вам хотелось бы заняться – танцами, плаванием, вокалом, графическим дизайном. Поищите, где вы можете начать проявлять и развивать свои способности.

#### Правило № 5

Самая популярная ошибка XXI века заключается в том, что человек думает: я должен получить деньги и славу, чтобы у меня была яркая и насыщенная жизнь. Хотя на самом деле гораздо проще сначала сделать свою жизнь яркой и насыщенной, и тогда к вам быстро придут деньги и слава.

*3. Нередко люди мечтают о славе и богатстве в надежде, что звездный статус решит какую-то их проблему. В этом случае они мыслят так: «Если я стану звездой и секс-символом, то легко смогу устроить свою личную жизнь и найти свою любовь» или «Если я прославолюсь, мне больше не нужно будет комплексовать из-за моей внешности, мной и так все будут восхищаться». Увы, подобный образ мыслей – всего лишь попытка убежать от проблем.*

Надо ли говорить, что в подобных случаях слава не только не решает ту или иную проблему, но и, как правило, усугубляет ее. Если не верите сами, почитайте биографии знаменитостей. Вы увидите, что они точно так же страдают от одиночества, разводятся, не могут найти свою половинку и комплексуют из-за внешности, как и все остальные люди.

Например, Мэрилин Монро, несмотря на звание секс-символа, была крайне не уверена в себе и своей привлекательности. Так, когда ее

партнер по съемкам в шутку обмолвился, что Мэрилин целуется так, словно его засасывает пылесосом, у актрисы случилась самая настоящая истерика.

Это предупреждение адресовано всем любителям бежать от действительности в мир грез: слава может многое, но решить ваши проблемы и залечить ваши старые травмы она не может! А потому придерживайтесь грамотной последовательности действий: сначала поработайте над собой, а уж потом принимайтесь за свою цель.

Еще одно популярное заблуждение встречается у легко поддающихся влиянию людей, которые не имели никаких особых целей и планов на жизнь, а потом, насмотревшись телевизора и начитавшись глянцевого журналов, решили, что «хотят» быть звездой.

При этом им все равно, в какой области они прославятся и каким образом добьются желаемого. Они готовы на все. Им в принципе не важно, чем заниматься: петь или быть дизайнером, писать романы или сниматься в рекламе, демонстрировать нижнее белье или баллотироваться куда-нибудь. Чем плоха такая позиция? Своей неконкретностью. Когда человек хочет всего и сразу, это значит, что он не хочет ничего.

*Чем больше вы разбрасываетесь, тем меньше у вас шансов добиться успеха.* Конечно, сегодня существует множество блистательных примеров звезд-многостаночников, преуспевших сразу на нескольких фронтах.

Например, Мадонна не только певица, но и актриса, режиссер и детский писатель. А Ксения Собчак успевает совмещать карьеру

телеведущей с собственным реалити-шоу, написанием книг, выпуском парфюма и съемками в кино. Однако обратите внимание, что все успешные личности продвигались к своим целям поэтапно. Сначала одно, потом, когда успех достигнут, – другое, затем – третье и т. д.

Поэтому, чтобы преуспеть, постарайтесь для начала выбрать какую-то одну вершину, которая вам интереснее всего.

Но какая мотивация является самой разумной для покорения Олимпа шоу-бизнеса? Наверное, вы и сами догадались.

*Настоящая, искренняя любовь к своей работе, будь то творчество художника или писателя, пение или танцы, игра на гитаре или актерское мастерство – самый подходящий резон, чтобы стать звездой.*

Сам по себе творческий процесс может быть необыкновенно радостным и приятным. Если вы чувствуете, что хотите заниматься своим любимым делом даже независимо от возможного результата (или отсутствия такового), то это и есть самый яркий показатель того, что ваша цель истинна и разумна.

В том случае вы рано или поздно непременно подойдете к рубежу, где заканчивается «творчество для себя» и начинается настоящая публичность.

Осторожнее загадывайте желания – они могут сбыться

«Быть богатым и знаменитым» – абстрактное желание. Пэрис Хилтон богата и знаменита, Стивен Спилберг тоже богат и знаменит. При этом их слава, образ жизни и имидж абсолютно разные.

Наследница империи «Хилтон» Пэрис шла к славе быстро и уверенно. Она была моделью, дизайнером, снималась в кино и записывала альбом, выпустила книгу и снялась в реалити-шоу «Простая жизнь». Однако настоящую популярность ей принесло совсем другое...

Пэрис и ее экс-бойфренд, режиссер, сняли на видео свой секс, и довольно скоро home porno попало в Сеть.

Фильм One night in Paris принес белокурой наследнице большую популярность, чем все ее остальные потуги на творчество, вместе взятые. С тех пор слава мисс Хилтон росла как на дрожжах, приобретая все более и более скандальный характер.

Пэрис прославилась на весь мир как отвязная тусовщица, злоупотребляющая алкоголем и редко надевающая нижнее белье. В конце концов дошло до того, что Пэрис приговорили к тюремному сроку за вождение в нетрезвом виде.

Несмотря на все эти злоключения, а скорее даже благодаря им, карьера мисс Хилтон идет в гору. Ее реалити-шоу имело отличный рейтинг в течение нескольких сезонов, режиссеры стали все чаще предлагать Пэрис роли (на этот раз уже не в порно, а в мейнстримовом кино).

Чтобы получить именно то, что вам нужно, необходимо для начала как можно точнее и подробнее сформулировать свою цель.

*В НЛП это называется модель хорошо сформулированного результата.* Она позволяет не только определить свою цель, но и перейти к разработке желаемого результата.

В чем разница между целью и результатом? Очень просто! Цель может быть довольно абстрактной, описанной в общих словах, в то время как результат всегда конкретен (он разработан со специфичностью, позволяющей нам очень ясно понять, что следует делать).

Большинство людей терпят поражение лишь потому, что допускают элементарные ошибки в формулировании своей цели. Давайте разберем самые типичные погрешности.

### **Ошибка № 1**

*Вместо того чтобы думать о конечной цели, человек часами ломает голову, пытаясь предугадать возможные препятствия на пути к ней.*

Такие люди обычно тратят массу времени, пытаясь понять, как им добиться желаемого, вместо того, чтобы просто фокусироваться на необходимом результате. Поскольку сознание и тело связаны между собой, вы просто обязаны мыслить позитивно. Каждый раз, когда вы думаете: «Мда... моей цели достичь нелегко, учитывая сложившуюся в стране обстановку/мою внешность/мою карму и т. д.», ваше тело получает от мозга отчетливый сигнал: «Достичь цели нелегко». Естественно, тело вынуждено будет выполнять эту команду и преодолевать трудности (даже если реально их и не будет, ваш организм быстро найдет их и раздует из ничего).

Так что же, спросите вы, мне теперь совсем не думать о том, как достичь своей цели? *По крайней мере, советую думать об этом как можно меньше.* Когда вы думаете, в основном работает ваше сознание, а



его возможности все-таки ограничены в отличие от возможностей подсознания (которые настолько необъятны, что до сих пор до конца не изучены). Соответственно, когда вы думаете о конечном результате, вы посылаете телу команду: «Я богатею и прославляюсь», и оно будет вынуждено подчиниться. Кроме того, вы запускаете мыслительный процесс, но уже на уровне подсознания.

Нужный ответ придет к вам неожиданно, как озарение. Вы внезапно отчетливо осознаете, что вам нужно сделать, чтобы получить желаемое.

## **Ошибка № 2**

*Человек грамматически ошибочно формулирует цель, используя будущее время и отрицательную частицу «не».*

Все мы посещали уроки русского языка в школе, однако в НЛП свои грамматические правила. Формулируя свое желание, используйте следующую грамматическую конструкцию:

*«Я» + Сказуемое в настоящем времени без частицы «не»*

Например...

Я становлюсь знаменитым киноактером.

Я побеждаю на «Евровидении» и становлюсь популярным и высокооплачиваемым певцом.

Я получаю «Оскара» за свой сценарий.

Я снимаюсь для обложки журнала «Вог».

Обратите внимание! Вместо «Я стану...» нужно писать и говорить «Я становлюсь»: *глаголы в настоящем времени запускают процесс материализации цели.*

Еще один важный момент: забудьте об отрицательной частице «не». Наше подсознание не воспринимает отрицаний. Мы мыслим картинками, а они, понятное дело, не могут быть отрицательными.

Например, если я скажу вам: «Не курите», какой первый образ возникнет у вас в голове? Конечно, сигарета или человек с сигаретой. Даже если вы вообразите перечеркнутую сигарету, первичной-то все равно будет сигарета!

Так что никогда не формулируйте свою цель как «я не беден» или «я не болен» или «я не глуп». Мозг не воспримет отрицание, а получит прямо противоположную команду: «я беден», «я болен», «я глуп» и т. д.

### **Ошибка № 3**

*Человек формулирует свою цель двусмысленно, а потом недоумевает, почему «ничего не сбылось» или сбылось не так, как он хотел.*

Например, вы хотите стать голливудским актером и говорите себе: «Я мечтаю играть». А ваше тело понимает приказ буквально и вы играете в шашки, в подкидного дурака или... Бабу-ягу в любительском театре. Если хотите быть супер-звездой блокбастеров, то так и заявляйте в своей цели: «Я снимаюсь в голливудском кино в главных ролях» или «Я делаю блестящую актерскую карьеру в Голливуде».

*Словом, чем больше конкретики, тем лучше. Помните, подсознание любит четкие и внятные команды!*

Итак, сейчас, когда мы разобрали, как НЕ НУЖНО формулировать цели, настало самое время понять, КАК НУЖНО эффективно формулировать результат. Итак, для создания модели хорошо сформулированного результата вам необходимо будет всего лишь ответить самому себе на следующие вопросы (желательно письменно).

### **Позитивно сформулированный результат**

*Чего конкретно вы хотите?*

Для большей эффективности постарайтесь ответить одним предложением, сформулированным по формуле Я + сказуемое в настоящем времени без частицы «не» + дополнительные условия. Очень важно, чтобы вам нравилось, как звучит ваша цель, чтобы это предложение буквально ласкало вам слух и легко западало на память, чтобы вы хотели его повторять вновь и вновь.

*Что даст вам обладание этим результатом?*

Ответ на данный вопрос поможет вам еще раз уточнить вашу мотивировку.

*Представляете ли вы себя обладателем этого результата?*

Чтобы цель стала осуществимой, вы должны нарисовать в своем воображении очень яркую картинку нужного результата. Представьте себя богатым и знаменитым.

Все тренеры по НЛП рекомендуют представлять себя диссоциированно, то есть видеть себя со стороны. Если вы будете смотреть на картинку «славы и богатства» своими глазами, словно участник картинки, то ваш мозг получит сигнал о том, что вы уже достигли результата, и передаст соответствующую команду телу. А если вы представите картинку «славы и богатства» и увидите на ней себя, то сознание получит сигнал: «Я хочу этого, я могу это получить и намерен это получить».

### **Результат, описанный сенсорным языком**

Каким образом вы узнаете, что достигли результата?

Что вы увидите, когда достигнете результата?

Что вы услышите, когда достигнете результата?

Что вы почувствуете, когда достигнете результата?

Наш мозг обрабатывает информацию, основываясь на сенсорном опыте. Проще говоря, мы можем воспринимать окружающий мир в картинках, звуках, ощущениях. Точно так же мы можем воспринимать нашу цель.

Когда вы сформировали в своем воображении визуальный образ необходимого вам результата, он, разумеется, запустит необходимый механизм материализации желания. Но этот процесс многократно ускорится, если мы дополним нашу картинку «славы и богатства» соответствующими аудиальными и кинестетическими образами (то есть звуками и ощущениями).

Согласитесь, фильм, да еще и со звуком Dolby Digital Surround, воздействует на нас гораздо сильнее, чем просто фотография, а реальные события еще сильнее, чем фильм.

*Соответственно, как только яркие образы вашего успеха начнут воздействовать на ваше сознание, у вас сформируется соответствующее внутреннее состояние (надо заметить, весьма приятное состояние!). А уж внутреннее состояние в сочетании с физиологией обязательно повлияет на наше поведение. Поведение же и является тем самым важным инструментом, которым мы можем создать нужный результат.*

### **Контроль результата**

*Кто контролирует ваш результат?*

*Связана ли ваша цель с другими людьми? Зависит ли ее осуществление от кого-то, кроме вас?*

Возможности человека безграничны во всем, что касается самоконтроля и самоуправления. Вы можете менять частоту своего пульса и пробуждать в себе скрытые таланты, можете материализовать свои мысли и менять свою жизнь по своему усмотрению.

Однако, когда речь заходит о других людях, то есть лишь один способ изменить их – это изменить самого себя! Работая над своей целью, важно убедиться в том, что ее осуществление зависит только от вас. Что это значит?

Разумеется, в шоу-бизнесе (да и в любой другой сфере деятельности) всегда существуют люди, которые стоят выше вас и от

решения которых может зависеть ваше будущее. Но все равно совершенно бесполезно формулировать цели, направленные на изменение поведения других людей, например, продюсеров, редакторов, кастинг-директоров и т. д.

Бессмысленно повторять аффирмации вроде: «Продюсеры меняют свое мнение и все-таки берут меня ведущим этого реалити-шоу» или «Издатели осознают свою ошибку и соглашаются опубликовать мою книгу». Почему это бессмысленно? Да потому, что сколько бы вы ни отдавали эту команду своему сознанию и телу, на сознания и тела нужных вам людей она, увы, никак не повлияет.

Отсюда простая мораль: *хотите изменить чье-то отношение к вам или поведение в ваш адрес, идите по кратчайшему пути: меняйте свое собственное поведение и самих себя!* Это может показаться делом непростым, но это единственно возможный путь.

### **Актуальность вашей цели**

*В каких ситуациях достижение вашего результата окажется неуместным или бесполезным?*

Другими словами, можете ли вы представить себе некие обстоятельства, которые отобьют у вас охоту быть богатым и знаменитым? Или такие обстоятельства, при которых ваша цель потеряет свою привлекательность в ваших глазах и свое значение?

*Где и когда вы хотели бы получить свой результат?*

*Готовы ли вы обладать этим результатом все время и при любых обстоятельствах?*

То, что кажется нам заманчивым в одной ситуации, может показаться адом крошечным в другой. Нужно сформулировать результат таким образом, чтобы он был привлекателен для нас в любом контексте.

### **Обнаружение скрытой выгоды**

*Что вы можете потерять, если достигнете своей цели?*

Зачастую люди начинают «буксовать» на пути к реализации своей мечты, потому что... боятся. На подсознательном уровне они знают: получив то, что они хотят, они могут потерять нечто важное для них!

Например, вы вроде бы хотите прославиться, но на подсознательном уровне боитесь, что за популярность вам придется заплатить свободой передвижения. Ведь звезда не может вот так запросто прогуляться по улице в старых спортивных трениках и стоптанных кроссовках... Или вы хотите стать богатым, но при этом опасаетесь, что, разбогатев, вызовете зависть своих менее удачливых друзей.

Годами в душе человека могут бороться желание получить что-то и боязнь что-то взамен потерять. Чтобы разрешить эту ситуацию и устранить противоречие, нужно для начала его осознать. Итак, осознайте, что в настоящий момент вы извлекаете определенную выгоду из того, что пока не богаты и не знамениты. Поймите, какую именно выгоду вы с этого имеете и готовы ли впредь от нее отказаться ради достижения своей цели?

*Когда, с кем и при каких обстоятельствах отсутствие у вас результата воспринимается как нормальное состояние?*

*Вы могли бы отказаться от чего-то важного для вас ради достижения этой цели?*

Весь фокус внутренних противоречий заключается в том, что в большинстве своем они бессознательны (то есть вы сами их не осознаете или отказываетесь признать). Как только вы понимаете, что конкретно удерживает вас в состоянии безвестности и среднего достатка (ведь вы извлекаете из своего нынешнего положения определенные бонусы, преимущества и выгоды), вы сможете сделать сознательный выбор.

### **Собирая ресурсы**

Если вы прилежно выполняли практические задания с самого начала этой книги, вы уже наверняка осведомлены о том, какими внутренними ресурсами располагаете. Старайтесь постоянно держать эту полезную и воодушевляющую информацию в памяти. Помните, какой бы несбыточной ни казалась вам ваша цель, у вас есть необходимые качества, навыки и способности, чтобы достичь ее!

*Что у вас уже есть для достижения необходимого результата и что вам еще требуется?*

Ответив на этот вопрос, вы не только вновь вспомните о своем секретном оружии (то есть о внутренних ресурсах), но и определите, чего вам пока недостает для достижения звездного статуса. Этот ответ и станет планом ваших ближайших действий (уже совсем скоро мы подойдем к тому, чтобы начать запасаться недостающими качествами, способностями, навыками и чертами характера). В идеале вам стоит уже



сейчас определиться, над какими сторонами своей натуры вы хотели бы поработать.

*Делали ли вы нечто подобное раньше?*

Да, скорее всего, вы еще не собирали стадионы фанатов и не принимали предложения сняться в фильме Джеймса Камерона. Тем не менее в вашей жизни уже непременно случались «потенциально звездные» эпизоды. Например, вы оказывались в центре всеобщего внимания или с успехом где-то выступали, а может быть, чувствовали себя звездой в определенной ситуации.

Например, моя коллега-писательница рассказывала, как однажды, забрав из редакции огромный пакет с авторскими экземплярами своей новой книги, она по пути домой решила зайти в бутик, где продавали шикарную дизайнерскую обувь. Момент для шопинга оказался не самый подходящий: пакет с книгами был так велик, что напоминал тук челночника. Однако писательница чувствовала себя на пороге новой жизни и решила отметить это дело парой дорогих туфель.

В бутике все пошло не по плану: бродя вдоль стенов с туфлями, она волочила за собой пакет с книгами, а продавцы поглядывали на нее с подозрением. Когда женщина наконец выбрала те туфли, которые хотела померить, случилось неизбежное: заветный пакет порвался и авторские экземпляры рассыпались по полу.

Услужливый продавец подбежал, чтобы помочь собрать книги.

– Что, книжками торгуете? – поинтересовался продавец.

– Нет, это мои книги. Я – писатель.

Лицо продавца тут же приобрело заинтересованное выражение, он начал расспрашивать ее, о чем она пишет, как продаются книги, над чем она работает сейчас. К концу их беседы он не выдержал:

– Мы обычно так не делаем, но давайте я вам оформлю 25-процентную скидку. Мы ее вообще-то только постоянным клиентам оформляем, но правила ведь для того и создаются, чтобы их нарушать, не так ли?

В этот момент моя коллега почувствовала себя настоящей звездой...

Мы все очень разные: одному для ощущения собственной значимости нужно одобрение авторитетного человека, другой чувствует себя знаменитостью, если его творчество обсуждают в Интернете, третий ощущает «звездность», когда выходит на сцену и слышит аплодисменты зрителей. Вспомните, когда вы ощущали себя на пороге славы...

*Знаете ли вы кого-нибудь, кому удалось добиться такого результата, о котором мечтаете вы?*

Многими людьми движет зависть. Сознание того, что другой человек имеет то, что хотите, но не можете получить вы, терзает очень многих. Однако мало кто знает, что зависть является не только неприятным ощущением, но и самым простым способом заблокировать реализацию своего желания.

Что происходит со страдающим от зависти человеком? Он вновь и вновь повторяет в уме команду: «У него это есть, а у меня нет!». Соответственно, тело получает приказ: «У меня нет! У меня нет! У меня

нет!» – и вынуждено выполнять заданную завистью программу. Неудивительно, что завистники так редко получают то, чего желают.

Более продуктивно перестроить свое мышление и свое отношение к людям, которые имеют то, чего вы хотите. Думайте о том, что *раз кто-то это уже получил, значит, это в принципе осуществимо!* Это возможно! Кому-то это уже удалось, значит, удастся и вам!

Более того, если вы лично знакомы с человеком, сумевшим добиться славы и денег, вы вполне можете посоветоваться с ним, получить от него поддержку. Если же это невозможно, просто попробуйте взять с этого человека пример. Какие именно действия, качества помогли ему добиться своего? Как именно он мыслил, что стал в конце концов звездой? Можете ли вы перенять его образ мыслей или эффективные формы поведения?

Последние вопросы модели хорошо сформулированного результата призваны подвести некий итог и проверить экологичность и актуальность результата в контексте всей вашей жизни.

*Что произойдет, если вы получите славу и богатство?*

*Чего не произойдет, если вы получите славу и богатство?*

*Что случится, если вы не получите славу и богатство?*

*Чего не случится, если вы не получите славу и богатство?*

Если бы да кабы...

Уверена, что у самых скептически настроенных читателей уже появился целый ряд вопросов относительно методик НЛП. В частности, большинство людей интересуется: неужели простой работы с сознанием достаточно для того, чтобы мои грандиозные планы осуществились?

Неужели можно просто круглые сутки валяться на диване, визуализируя яркие образы моей цели, формулируя результат по описанной выше методике, и все сбудется само собой?

Честно говоря, одной работы с сознанием маловато, а потому стоит дополнить ее реальными шагами к своей цели. Если вы хотите продать свой киносценарий в Голливуд, вам придется для начала его написать (сколько ни визуализируй, сам он, понятное дело, не напишется). Тогда зачем же визуализация, спросите вы? Отвечаю: визуализация, анализ цели, методика хорошо сформулированного результата нужны для того, чтобы а) облегчить вашу работу и б) «подтасовать обстоятельства» правильным образом.

Что значит «подтасовать обстоятельства»? Это значит запрограммировать себя на благополучный исход дела. Если ваше сознание будет запрограммировано на успех, оно будет передавать телу соответствующие сигналы и подсказки: в какую кинокомпанию обратиться, кому послать свой сценарий, на какую сделку соглашаться и т. д.

Как правило, человек, запрограммированный на успех, легко получает все необходимое, будь то партнеры или финансирование, заинтересованность продюсеров или благоприятный момент. Вы можете не верить моим словам, а проверить их на собственном опыте. *Как только вы сознательно начинаете прогнозировать благоприятный исход событий, вы быстро получаете его.*

Поэтому наряду с НЛП-методиками, о которых мы уже говорили и о которых еще поговорим, совершайте необходимые практические шаги к

вашей цели: рассылайте резюме, ходите на кастинги, вставляйте в актерские или модельные базы данных. Словом, делайте все, что в ваших силах. А ваш разум тем временем обеспечит вас мощной поддержкой изнутри.

Как говорит звезда сериала «Друзья» Дженифер Энистон: «Мой любимый афоризм: у Бога нет рук, кроме твоих собственных».

Впрочем, *работая над достижением своей цели, важно соблюдать еще одно важное условие: отказаться от контроля результата!* Что это значит? Делайте все от вас зависящее, но не пытайтесь контролировать то, что вам неподвластно.

Например, вас пригласили на кастинг телеведущих. Вы в восторге! О такой возможности вы мечтали всю свою сознательную жизнь. Вы пришли на кастинг, снялись в телепробах, прошли собеседование, словом, сделали все, что могли. Организаторы поблагодарили вас и пообещали перезвонить. Проходит неделя, но от организаторов никаких известий. Каково будет поведение большинства людей в этом случае?

Вариант № 1: пожать плечами и сказать: «Ну что ж, видимо, я им не подхожу».

Вариант № 2: начать дергаться, нервничать, пытаться понять: «Ну почему же они не звонят?! Наверное, что-то не так! Что же делать?» и т. д.

Между тем и первый, и второй варианты поведения являются не чем иным, как самопрограммированием на проигрыш и неудачу. Только подумайте, какие команды вы отдаете собственному телу и какой исход событий себе заказываете.

Какова же будет правильная реакция?

Скажите себе: «Я сделал все от меня зависящее и теперь вполне могу отпустить контроль. Я знаю, что нахожусь на верном пути и доверяю себе и Жизни. Я позволяю обстоятельствам складываться так, как нужно, потому что знаю: все, что со мной происходит, приближает меня к реализации моей цели».

Это и называется отпустить контроль результата. То есть сохранять спокойствие и уверенность, зная, что при любом исходе событий вы остаетесь в выигрыше.

Многим такая позиция может показаться крайне непривычной. Я должен смириться со всем, что со мной происходит, спросите вы? Но если задумаетесь, то поймете, что речь идет не о смирении, а о принятии. После драки кулаками не машут. Так же и здесь: какой смысл тратить силы и нервы на негативные переживания постфактум?

Суперпопулярный в 1990-е годы британский девичий квинтет Spice girls начал свою карьеру с... оглушительной ссоры со своими продюсерами. Лишившись продюсерской поддержки, вокалистки радикально преобразили концепцию своей группы и именно благодаря этим изменениям добились невероятной популярности.

Гвинет Пэлтроу отказалась от главной роли в «Титанике», а через год получила «Оскар» за лучшую женскую роль в фильме «Влюбленный Шекспир».

Деми Мур рассталась со своим невероятно успешным мужем Брюсом Уиллисом, а через некоторое время сошлась с молодым голливудским красавцем Эштоном Катчером, подписала контракт с Versace и стала еще популярнее, чем была.

Сара Джессика Паркер долгое время не могла обрести международной славы. Актрису регулярно снимали в кино, но ее роли проходили незамеченными, а ее внешность регулярно подвергалась критике продюсеров. Когда актрисе перевалило за тридцать и, казалось бы, молодость, а с ней и все шансы на успех осталась позади, ей внезапно предложили роль Кери Брэдшоу в сериале «Секс в большом городе», которая снискала ей всенародное признание и сделала Паркер иконой стиля.

Что общего между всеми этими примерами? В каждом из них что-то шло не по плану. Но что такое «план» и откуда вам знать, когда все идет по плану, а когда нет? То, что события не вписываются в ваш воображаемый сценарий, еще не значит, что все происходит «неправильно». Вселенная располагает гораздо большими возможностями, чем мы с вами, а значит, стоит довериться ей и позволить позаботиться о вас.

#### Правило № 6

С сегодняшнего дня заведите привычку допускать, что все, происходящее с вами сейчас, – это лучшее из возможного на данный момент! Постоянно задавайтесь вопросом: а вдруг именно сейчас все складывается так, как вам нужно?

А если именно эти обстоятельства в конечном итоге и приведут вас к вашей цели? Вдруг именно таким образом у вас появляются новые возможности?

Мы часто расстраиваемся из-за так называемых неудач. Не прошел на кастинге, завалилась на отборочных турах, не получил необходимое для проекта финансирование, проиграла в конкурсе красоты и т. д. Любые подобные события мы, как правило, рассматриваем в единственном ключе – негативном. Мы воспринимаем это как поражение, тем самым давая своему мозгу и телу крайне вредную установку «я неудачник».

При этом вы ведь понятия не имеете, от чего таким образом может уберечь вас жизнь. В нашем мире действует Закон причинно-следственной связи. Кто знает, вдруг то, что вас не взяли сегодня на роль второго плана открывает вам возможность завтра пробоваться на главную роль? Не зря говорят, что хорошее – враг лучшего! Откуда вам знать, какие козыри припасла для вас жизнь в рукаве? Просто привыкайте допускать, что, возможно, вас ждет кое-что получше...

Как знать, может, все происходящие с вами события – это своего рода указательные знаки, которые в конце концов приведут вас именно туда, куда вы больше всего хотите прийти?

### **Фрейм «как если бы»**

Мы уже отметили, как важно совершать практические шаги к своей цели. При этом многие из вас успели призадуматься, какие именно шаги нужно совершить? А как понять, с чего начать и что делать?



Для того чтобы прикинуть возможные стратегии своих ближайших действий, *мы освоим простой и любопытный НЛП-прием – фрейм «как если бы».*

Причудливым термином «фрейм» в НЛП обычно называют контекст, способ воспринимать что-либо. Использовать фрейм «как если бы» означает «притворяться, предполагать, что имеет место некая ситуация, а затем действовать так, как будто она реальна. Это поощряет творческое решение проблем путем мысленного преодоления очевидных препятствий и приближения к желаемым решениям».

Большинство людей мыслят весьма ограниченно. Для этого есть множество причин: наше воспитание и установки, наш образ жизни, наконец, наша внутренняя карта. *Мы привыкли смотреть на мир со своей колокольни. Однако это не всегда полезно и удобно.*

В частности, если вы родились, выросли, прожили всю жизнь в семье со средним достатком и все ваши знакомые тоже живут именно так, то откуда вам знать, как рассуждают богатые и знаменитые люди? Конечно, со своей колокольни вам сложно понять, какую тактику избрать и какой стратегии придерживаться, чтобы добиться успеха.

Посмотрите, с какой легкостью зарабатывают деньги и славу люди, родившиеся в богатых семьях, – Пэрис и Ники Хилтон, Ксения Собчак, Николь Риччи. Конечно, все можно списать на их наследство, семейные связи и протекцию влиятельных друзей. Но на самом деле все эти девушки уже давно не нуждаются в своем наследстве, потому что успели самостоятельно заработать немало денег. При этом никакая семейная

протекция не помогла бы им добиться таких высоких рейтингов их телешоу и таких успешных продаж выпускаемой ими продукции.

В чем же секрет? Родившиеся в богатой и успешной семье люди с детства приучаются мыслить, действовать, вести себя и жить как богатые и успешные. А потому им не приходится долго ломать голову, пытаясь понять, что делать, чтобы добиться славы. Они это уже знают...

А чтобы и вы поняли, что нужно делать, какие предпринимать шаги и как размышлять для достижения своей цели – стать богатым и знаменитым, – предлагаю вам расширить рамки своего воображения, раздвинуть границы дозволенного.

Для этого воспользуйтесь одним из вариантов фрейма «как если бы».

Вариант № 1. «Взгляд из будущего»

С сегодняшнего дня заведите привычку допускать, что все, происходящее с вами сейчас, – это лучшее из возможного на данный момент! Постоянно задавайтесь вопросом: а вдруг именно сейчас все складывается так, как вам нужно?

Закройте глаза и представьте, что вы перенеслись в желаемое будущее. Постарайтесь увидеть себя год/пять лет/десять лет спустя. Пусть все будет так, как вы желаете: вы выглядите так, как хотите, находитесь там, где хотите (будь то ваша вилла на берегу Средиземного моря, частный самолет или ваш шикарный офис), вы делаете то, что всегда хотели. Словом, вы видите себя в своем идеальном будущем.

Обратитесь к самому себе и спросите: «Что я должен делать прямо сейчас, чтобы добиться такого результата? Какие шаги мне следует предпринять, чтобы получить то, чего я хочу?»

#### Вариант № 2. «В чужом теле»

Представьте себя другим человеком, вашим кумиром. Вы можете перевоплотиться в любого персонажа – от Бэтмена до Джеймса Бонда, от Джулии Робертс до Анжелины Джоли. Что бы сделал на вашем месте этот человек? Как бы он поступил? Какие шаги предпринял бы, чтобы разрулить ситуацию?

#### Вариант № 3. «Изменение функции»

Представьте себе, что вы можете изменить любой компонент ситуации. Вы можете обладать всей необходимой информацией, всеми необходимыми ресурсами, всем, что вам нужно. Как вы поступите тогда?

Это упражнение подходит не только тем людям, которые находятся в тупиковой ситуации и не могут найти выхода, но и тем, кто просто боится перемен. Проиграв возможные альтернативы в своем воображении, мы становимся смелее и более эффективно ищем новые варианты дальнейших действий. При этом мы начинаем рассматривать такие возможности, которых, скорее всего, никогда не разглядели бы «со своей колокольни».

#### На полпути к гениальности

Каждый из нас обладает определенными способностями, талантами, природными данными, достоинствами и положительными чертами характера. При этом большинство из нас уверено, что знает о себе и своих внутренних ресурсах абсолютно все. Мы привыкли мыслить

о себе в ключе «это я могу, а это – нет» или «это для меня легко, а это – сложно». Вы будете просто потрясены, когда узнаете, сколько потрясающих сокровищ скрыто в вас!

Для того чтобы найти и откопать эти сокровища, мы используем популярный психологический прием «Зеркало».

Дело в том, что все мы живем в мире зеркал: все, что нас окружает, включая наших знакомых, друзей, события, явления, вещи и обстановку, является всего лишь отражением того, что происходит внутри нас. Для многих эта информация может оказаться не слишком приятной. Ведь нас далеко не всегда окружают симпатичные нам люди... Тем не менее, если вы пронаблюдаете свое окружение в разные периоды жизни, вы обнаружите, что наши знакомые являются нашими отражениями.

Вы замечали, что позитивные люди обычно легко собирают вокруг себя таких же позитивно настроенных единомышленников? Точно так же и пессимисты без труда находят себе собратьев по несчастью, с которыми можно часами обсуждать все тяготы бытия. Поговорка «подобное притягивает подобное» действительно психологически обоснована.

«А если меня окружают подлецы/вруны/негодяи/предатели/дураки? – спросите вы. – Неужели это значит, что я сам подлец/врун/негодяй/предатель/дурак?»  
Разумеется, нет.

Метод «зеркала» нам нужен вовсе не для того, чтобы обвинять себя в чем бы то ни было! Данная техника призвана помочь вам,

«замечая дубинку в чужом глазу, избавляться от соринки из собственного глаза». Каким образом это работает?

Например, вас бесконечно раздражает, что родители осуждают ваше стремление попасть в шоу-бизнес. Они говорят: «Найди себе нормальную честную стабильную работу и перестань валять дурака!» Вы обвиняете их в том, что они не хотят вас понимать и принимать таким, какой вы есть. Они не дают вам заниматься тем, что вам нравится.

Примените метод «зеркала» к своим родителям. Подумайте, какую часть вашей натуры они отражают. Возможно, в глубине души вы и сами ругаете себя за всю эту погоню за мечтой. Может, вы чувствуете себя виноватым за то, что не работаете с девяти до семи, «как все нормальные люди», а ваши родители просто озвучивают ваши подсознательные терзания?

Присмотритесь внимательнее к тому, в чем обвиняют вас родители, и убедитесь, что и сами поступаете по отношению к ним подобным образом. Вы говорите: они не хотят меня понять и принять таким, какой я есть. При этом вы сами поступаете точно так же: вы тоже не пытаетесь понять своих родителей и принять их такими, какие они есть.

Вот еще один характерный пример.

Вас злит поведение вашей подруги. Она целыми днями бездельничает, лежит на диване, поглощает пончики и разглагольствует о том, что хотела бы быть звездой, но все так сложно... Примените метод «зеркала» к ситуации вашей подруги, чтобы понять, чего вы не

принимаете в самом себе. Допустим, вас раздражает в ней ее бездействие. Это значит, что в глубине души вы злитесь на себя за свое бездействие (при этом вполне возможно, что вы пашете, как вол, но подсознательно вам все еще кажется, что вы делаете недостаточно).

Помните, единственный способ измениться в лучшую сторону – это принять себя таким, какой вы есть, с любовью и благодарностью.

Вы можете стремиться к лучшему, но не стоит форсировать события. Помните, для личностного роста лучше всего использовать поощрение вместо порицания. Так вы полюбите себя гораздо быстрее.

Кроме того, для вас есть отличные новости! Метод «зеркала» поможет нам увидеть в себе не только те стороны, которые мы пока не смогли принять, но и наши скрытые достоинства, способности, навыки. Что это значит?

#### Правило № 7

Мы замечаем в других лишь те достоинства, таланты и способности, которые потенциально есть и у нас самих.

Восхищаетесь сексуальностью своей подруги? Завидуете тому, как ловко ваша жена умеет отстаивать свои интересы? Мечтаете быть столь же блистательным оратором, как ваш лучший друг? Значит, вам это под силу. Любое достоинство, которое вы отметили в другом человеке, присуще и вам. Любой талант, которому вы позавидовали, есть и у вас. Просто тот, другой человек, которому вы завидуете или которым восхищаетесь, уже позволил себе проявить этот талант, навык, достоинство, а вы пока нет.

Я понимаю, что многим людям не так-то просто взять и поверить в то, что они уже обладают теми талантами и качествами, о которых раньше только мечтали. Но все же допустите такую мысль...

Чтобы вам было легче понять, как работает принцип «зеркала» и поверить в него, приведу наглядный пример из личного опыта.

#### ИСТОРИЯ ВТОРАЯ.

##### Ода лучшей подруге

Со школьных времен моей лучшей подругой была очень красивая мулатка по имени Агнетта. Она переехала к нам из Нигерии, и ее экзотическая внешность неизменно привлекала к себе всеобщее внимание. С четырнадцати лет Агнетта принимала участие в конкурсах красоты, пользовалась огромной популярностью у мужчин (не школьных мальчишек, а именно взрослых, успешных мужчин) и вообще считалась признанной красавицей.

Я же с раннего детства наслаждалась своими интеллектуальными способностями. Не то чтобы я была гениальна, просто учеба давалась мне очень легко, я без труда получала хорошие и отличные оценки по всем предметам. С 7-го класса я не готовила домашние задания. Мне достаточно было прослушать информацию на уроке, и я запоминала ее, а письменные упражнения выполняла в троллейбусе по дороге в школу или на переменах.

Словом, наша дружба была классическим противопоставлением: красивая vs. умная. На протяжении всех этих лет Агнетта не переставала восхищаться моими мозгами. Фразу: «Блин, ты такая умная. Мне бы твои мозги!» – она произносила (и произносит до сих пор) при каждом

удобном случае. Между тем я не считала свои мозги каким-то супердостоинством. Зато страстно завидовала красоте своей подруги. Правда, я об этом помалкивала, но в глубине души на каждое восклицание Агнетты: «Блин, мне бы твои мозги» – я мысленно отвечала: «Ага, а мне бы взамен твою внешность! Я бы не отказалась!»

Годы шли. Агнетта стала преуспевающей моделью, а я – писателем. Наши карьеры развивались параллельно. На каждый гляцевый журнал с моей опубликованной статьей приходился журнал с ее фотографией. Я без труда добивалась комплиментов в адрес моих мозгов (в то время как жаждала комплиментов в адрес внешности), а Агнетта, напротив, купалась в восторгах по поводу своей неземной красоты, в то время как сама мечтала, чтобы хоть кто-нибудь похвалил ее ум. И мы по-прежнему продолжали завидовать друг другу белой завистью...

Но вот совершенно случайно во время нашей недавней встречи меня наконец осенило. Агнетта как раз читала мою новую рукопись (все годы нашей дружбы она первая получала для прочтения все мои тексты, и, только если она их одобряла, я пересылала их редактору). А я в это время рассматривала ее новые фотографии для рекламной кампании дизайнерской итальянской одежды. Агнетта отложила мою рукопись и в очередной раз произнесла: «Какая же ты все-таки умная!» Тут-то я и не выдержала:

– А тебе не приходило в голову, что ты, возможно, такая же умная, как и я? – спросила я подругу. Агнетта только замахала руками:

– Нет, ты что! Мне до тебя далеко! Все-таки я иногда так туплю...



– Ну раз ты считаешь меня такой умной, а себя такой глупой, то как же ты объяснишь нашу дружбу?! Почему, ты думаешь, я с тобой дружу все это время? Раз я, по-твоему, такая умная и при этом считаю умной тебя, то, может, так оно и есть? Ведь мне же с тобой интересно, а раз ты смогла заинтересовать умного человека, значит, у тебя есть, чем заинтересовать. Заметь, я каждый раз спрашиваю у тебя совета насчет своих книг и статей, я каждый раз узнаю твое мнение. Значит, оно для меня авторитетно и важно, понимаешь? Значит, я считаю тебя достаточно умной и компетентной, чтобы оценить мою работу. У тебя есть мозги, понимаешь?

Агнетта взяла долгую паузу, обдумывая мои слова. А я тем временем думала о себе. Все эти годы я завидовала красоте своей подруги, но раз я притянула к себе красивого человека, выходит, я и сама всегда была такой, просто не всегда позволяла этому качеству проявляться... Сейчас я вспоминала, сколько раз Агнетта предлагала мне поехать позировать ее знакомому фотографу, сколько раз приглашала поучаствовать в показе, сколько раз делала комплименты моей внешности. В ее глазах я всегда была красивой, точно так же, как в моих глазах она всегда была умной!

Дело осталось за малым. Мне – увидеть и проявить свою красоту (которая, несомненно, есть, ведь видела ее во мне моя подруга), а Агнетте – ее ум (в наличии которого я абсолютно уверена).

*Как выявлять свои скрытые ресурсы? Достаточно просто присмотреться к ближайшему окружению и понять, какие качества неизменно восхищают вас в других людях. Ведь по закону «зеркала» мы*

притягиваем к себе только то, что есть в нас самих. Подобное притягивает подобное, помните? Следовательно, если вас окружают красивые подруги, то и вы блещете красотой (вопрос лишь в том, позволили ли вы себе уже это проявить или пока нет?). Если вокруг вас множество умных людей, то и ваш интеллект достоин восхищения. Если к вам тянутся добрые, порядочные знакомые, значит, и у вас имеются эти благородные качества.

Чем больше вы будете отслеживать свое окружение по методу «зеркала», тем больше будете понимать, что все это – чистая правда. Не важно, кем вы привыкли себя считать и как привыкли к себе относиться. Закон притяжения работает независимо от вашей веры в него, а потому к вам будут притягиваться только «вашего поля ягоды» и «сапог сапогу пара». Возможно, вы привыкли считать себя недалеким и необразованным человеком, но если при этом вас восхищает интеллект, начитанность и эрудированность ваших друзей, значит, потенциально вы очень умны, образованны и эрудированны. Более того, ваши друзья тоже осведомлены об этих ваших качествах и считают вас равным себе (иначе зачем бы они стали с вами общаться?).

### **Практическое задание № 5**

Прямо сейчас составьте список людей, с которыми вы общаетесь, а рядом список их достоинств, которые вас искренне восхищают или даже вызывают у вас белую зависть. После этого перепишите все эти качества в список собственных достоинств (помните, мы составляли его, когда

искали свои внутренние ресурсы). Помните, отныне вы знаете, что это и ваши достоинства.

Что нового вы узнали о себе? Проанализируйте, каким из этих достоинств, талантов и навыков вы уже позволили проявиться, а каким – еще нет. Попробуйте в ближайшее время проявить свои скрытые таланты и достоинства.

Например, если вас восхищала решительность или общительность вашего друга, но вы считали, что сами не обладаете подобными качествами, сознательно измените привычное убеждение. Теперь вы знаете, что у вас эти качества тоже есть, они заложены в вас, именно поэтому вы притянули такого друга, который является вашим собственным отражением. Попробуйте сегодня же проявить свои потенциальные достоинства. Просто поведите себя в какой-нибудь ситуации так, как повел бы себя ваш друг (то есть решительно или общительно и т. д.), и вы увидите, что вам это вполне под силу.

Если вас восхищает чей-то талант, например умение Стивена Кинга захватить внимание читателя, знайте, подобный дар скрыт и внутри вас (в противном случае ваше сознание просто не обратило бы внимания на мастерство этого писателя). Позвольте своему таланту проявиться прямо сейчас!

Избавляясь от балласта

Итак, после того, как вы применили метод «зеркала», вам наверняка открылось много нового. Вы узнали, на какие свои ресурсы можете полагаться в достижении своей цели – стать звездой. Впрочем,

вы наверняка увидели в себе и определенные качества, которые до сих пор вам сильно мешали в осуществлении ваших планов.

Что же делать со своими недостатками? Можно ли избавиться от них, как от ненужного балласта? *К счастью, в НЛП существует эффективный метод, способный справиться с любыми нежелательными формами поведения.*

Дело в том, что когда речь заходит о наших так называемых недостатках или негативных формах поведения, мы обычно выступаем крайне категорично. Например, говорим себе: лень – это плохо, и всеми силами стараемся искоренить привычку лениться или ругаем себя за то, что были грубы и агрессивны. А почему бы нам для разнообразия не задуматься, откуда берется та или иная наша привычка, то или иное наше качество? Например, привычка грубить или привычка лениться.

*Совершенно очевидно, что никакие наши недостатки не берутся с потолка.* Допустим, вы застенчивый и скромный человек, которому крайне сложно отстаивать свои интересы и попросить что-нибудь для себя. Вы считаете скромность своим недостатком (который приносит вам массу трудностей и неудобств). Однако прежде чем ругать и осуждать себя за ненавистную застенчивость, постарайтесь понять, откуда она у вас взялась?

Возможно, родители учили вас быть неприхотливым и скромным. Наверняка в этом случае они и сами всегда себя так вели, считая такое поведение наиболее правильным и желая подать вам хороший пример. Может быть, вы сами, однажды примерив на себя образ скромняги, убедились в том, что такая модель поведения располагает к вам людей.

Да мало ли может быть причин! *Ясно лишь одно: если вы когда-то создали себе такое качество и такую форму поведения, значит, в определенный момент времени это было вам нужно!* В тот момент это качество было для вас выгодным.

Но обстановка вокруг нас постоянно меняется. Вполне возможно, что сейчас то качество, которое когда-то было для вас полезным, стало мешать и даже восприниматься как недостаток. А раз так, вы вполне можете сознательно от него отказаться. Вы можете избавиться от той формы поведения, которая стала для вас неэффективной или даже вредоносной. Главное, не судите и не критикуйте себя и свои «недостатки». Помните, вы создали их только потому, что они вам были нужны! А сейчас вы легко можете отпустить их с любовью и благодарностью...

### **Одним махом, или Волшебное преобразование**

Данный шестиступенчатый рефрейминг практикуют и рекомендуют все гуру НЛП, включая самих Ричарда Бендлера и Джона Гриндера. Рефрейминг поможет вам легко избавиться от всего накопившегося балласта, будь то негативные чувства и эмоции, вредные привычки или устаревшие формы поведения. Этот метод настолько эффективен, что вы можете использовать его даже для устранения физических симптомов заболевания.

Итак, выберите время, когда вас никто не побеспокоит. Уединитесь в своей комнате, отключите телефон. Сядьте поудобнее и расслабьтесь. Постарайтесь довериться своему интуитивному началу, оно направит вас

в нужное русло. Если вы раньше никогда не занимались ни НЛП, ни чем-то подобным, то, возможно, техника покажется вам немного странной, чудно□й.

Впрочем, разве это важно? Даже если какие-то этапы рейфрейминга вас удивят или насмешат, просто сделайте их, и увидите, что из этого выйдет. Вам предстоит совершить шесть простых шагов, которые приведут вас к желанному результату.

### **Первый шаг**

Определите, от какого качества, эмоции или привычки вы собираетесь избавиться прямо сейчас. Назовите это качество/эмоцию/привычку. А теперь спросите себя: «Какая часть меня заставляет делать это?» (Например, курить, повышать голос на близких или смущаться.) Отвечайте интуитивно, без раздумий. Обычно первый ответ, который всплывет у вас в голове, – самый верный (он идет напрямую от подсознания и не редактируется сознанием). Даже если первый пришедший на ум ответ покажется вам странным или нелепым, зафиксируйте его в памяти.

### **Второй шаг**

Наладьте контакт с той частью себя, которая заставляет вас делать это. Погрузитесь в себя и увидите ее. Попросите у нее прощения за то, что раньше не ценили ее усилий. Поблагодарите ее за то, что она старалась вам помочь, дать вам нечто необходимое. Теперь обратитесь внутрь себя и спросите: «Согласна ли часть, заставляющая меня делать

это, общаться со мной через сознание?» Задав вопрос, присмотритесь, прислушайтесь к себе, сосредоточьтесь на своих ощущениях.

Дело в том, что с каждым человеком подсознание общается по-своему. Кто-то видит картинки, отвечающие на его вопрос, кто-то слышит короткие ответы, кто-то получает сигналы от подсознания, ощущая их в своем теле. Например, у меня ответы подсознания возникают в голове так, словно я давным-давно это знала. По мере того как я беседую с моим подсознанием, я получаю очень четкую информацию на те вопросы, которые еще недавно оставались без ответа.

*Наладьте контакт со своим подсознанием, и оно обязательно отзовется. Для большинства людей это довольно странные ощущения. Все эти берущиеся словно из ниоткуда слова, образы и ощущения невольно наводят человека на мысль: «Это действительно отзывается мое подсознание или это я сам себе выдумываю чушь?»*

Чтобы удостовериться в том, что вы общаетесь именно с подсознанием, НЛП-тренеры Стив и Коннира Андреас советуют проверить подлинность получаемых сигналов следующим образом: просто постарайтесь сознательно воспроизвести полученный вами сигнал. Если вам это не удастся, значит, все в порядке, сигнал подлинный и идет к вам от подсознания. В противном случае следует еще раз обратиться к своему внутреннему: «Я должен быть уверен, что общаюсь именно с тобой, а для этого я хочу получить сигнал, который полностью выходит из-под моего контроля. Поскольку мне удалось

продублировать только что полученный от тебя сигнал, я прошу тебя выбрать такой сигнал, который я не смогу в точности повторить».

### **Третий шаг**

Теперь пора обнаружить, какое позитивное намерение скрывается за нежелательной привычкой, качеством или формой поведения. Какую цель преследует та часть нас, которая делает то, что нам не нравится? Обратитесь к ней с вопросом: «Какую положительную цель ты преследуешь, делая это?»

Если вам не вполне понятен ответ или вы с ним не согласны, не стоит гадать. Обращайтесь к своей внутренней части с вопросами и уточнениями до тех пор, пока вам не станет все окончательно ясно. Когда вы наконец узнаете позитивное намерение, скрытое в вашей вредной привычке или нежелательном поведении или недостатке, переименуйте эту свою часть.

Например, если до этого вы называли ее «часть, которая заставляет меня быть агрессивным», то теперь, узнав, что ее позитивное намерение заключалось в том, чтобы вас защищать, вы можете называть ее «часть, которая хочет меня защищать».

На этом шаге вредная привычка, форма поведения или недостаток превращаются в нашего союзника и друга.

### **Четвертый шаг**

Теперь пришло время заменить устаревшие привычки и формы поведения на новые, более эффективные и позитивные. Погрузившись в



себя, спросите ту свою часть: «Согласна ли ты найти новые способы осуществить твоё позитивное намерение?» Получив утвердительный ответ, постарайтесь ощутить своё творческое начало. Обратитесь к своей творческой части с просьбой помочь вам создать альтернативные способы удовлетворения позитивного намерения.

Для этого попросите свою творческую часть: «Пойми моё позитивное намерение и найди другие способы достижения этой цели». Как только новые способы выражения позитивного намерения найдутся, сообщите о них той части, которая раньше создавала вашу вредную привычку или нежелательную форму поведения.

Попросите её выбрать наиболее подходящую новую форму поведения, которая с успехом заменит старую.

Скажите спасибо и творческой части, и той, которая создавала позитивное намерение.

### **Пятый шаг**

Теперь вам нужно проверить действенность и эффективность проделанной работы. Обратитесь к той части, которая создаёт позитивное намерение, и спросите: «Готова ли ты использовать эту новую форму поведения в подходящей ситуации, чтобы проверить её эффективность?»

При утвердительном ответе переходите к следующему шагу, а при отрицательном – выясните причину возражения. (Возможно, вам придётся вернуться к четвертому шагу и предложить другие возможности и альтернативы своей внутренней части.)

## **Шестой шаг**

Осталось проверить вашу новую форму поведения на экологичность. Для этого еще раз погрузитесь в себя и спросите у всех: «Имеет ли какая-нибудь из моих частей возражения по поводу новых форм моего поведения?» Если ваше подсознание не пошлет никаких протестующих сигналов, считайте, что дело сделано.

Если же вы все-таки получите отчетливый и явный протест, просто пройдите весь шестишаговый рефрейминг еще раз.

Глава 3 Без терний к звездам, или как обойти препятствия?

Чем громче моя слава, тем я больше тупею; и таково, несомненно, общее правило.

*Альберт Эйнштейн*

*Говорят, пусть к славе долг и тернист. Говорят, если долго мучиться, что-нибудь получится. Говорят, без труда не вытащишь и рыбку из пруда. А что, если вас не устраивает такой расклад и вы отнюдь не собираетесь идти к своему успеху долго и мучительно? Что ж, НЛП-методики предполагают, что вы можете достичь своей цели легко и непринужденно. Тем более что еще одна расхожая мудрость утверждает: умный в гору не пойдет, умный гору обойдет. Попробуем?*

В любых мифах, фильмах, книгах и сказках герои никогда не получают желаемое просто так. Чтобы добиться своего, им обычно приходится пройти массу препятствий, преград, опасных испытаний и

потерь. С самого раннего детства мы слушаем, рассказываем и читаем истории, убеждающие нас, что путь к мечте извилист, опасен и непрост.

Перед тем как стать принцессой, Золушке пришлось всю сознательную жизнь вкалывать прислугой у мачехи и сводных сестер. Чтобы завоевать сердце принца, Русалочке пришлось отказаться от голоса и обрести ноги (а потом терпеть адскую боль при каждом шаге). Из-за того что Парис женился на Елене Троянской, между государствами развязалась война. Чтобы спасти человечество, герою Брюса Уиллиса в фильме «Армагеддон» пришлось пожертвовать своей жизнью. Чтобы героиня Кейт Уинслетт не замерзла насмерть в водах Атлантики после крушения Титаника, герою Лео Ди Каприо пришлось замерзнуть самому. И так можно продолжать до бесконечности...

К чему это лирическое отступление? Как вы уже, наверное, убедились, слова оказывают огромное влияние на нас и наше сознание, а значит, на всю нашу жизнь. А уж талантливо написанные или рассказанные истории и вовсе способны перевернуть наше представление о мире.

### ИСТОРИЯ ТРЕТЬЯ.

#### Трагедия Сценариста

Пару лет назад я познакомилась со Сценаристом. Это был молодой и талантливый выпускник ВГИКа, который уже написал сценарии к паре популярных сериалов, а теперь готовился наконец создать сценарий полнометражного фильма.

Сценарист был человеком поистине влюбленным в свою профессию. О мастерстве драматурга он мог говорить часами.

– Секрет хорошей истории заключается в том, – рассказывал он мне, – что в ней всегда есть подвох! Допустим, герой делает что-то, чтобы добиться своей цели, и вдруг – бац – вместо ожидаемого результата происходит облом. Он делает еще что-то, а вместо долгожданного успеха – новые неприятности, и его положение все усугубляется. Так проблемы героя все нарастают и нарастают, пока в конце он не преодолеет их все и не добьется своего.

Познакомившись поближе, мы стали говорить не только об искусстве, но и о жизни. Оказалось, судьба Сценариста по степени драматичности может соперничать с придуманными им сценариями. Кинокомпания, для которой он писал сценарий сериала, умудрилась кинуть его на деньги. Друзья, устроившие ему эту подработку, тоже оказались предателями. Его жене предложили главную роль в фильме, и в тот же день его квартиру ограбили, вынеся накопленные Сценаристом 20 тысяч долларов.

Обо всех этих злоключениях Сценарист рассказывал азартно, увлеченно, словно пересказывая интересное кино. Однажды он обронил одну примечательную фразу, которая разом разъяснила мне, почему его преследовали неудачи.

– Я обожаю ироничные концы, – сказал Сценарист, – ну знаешь, когда герой что-нибудь получает, но при этом что-то теряет. Например, как в «Отелло»: он получает желаемое: уверенность в том, что его жена была ему верна, вот только самой жены-то уже нет, он ее убил. Вот такие концовки мне по душе! В них все, как в настоящей жизни! Они гораздо лучше слезливых и неправдоподобных happy end-ов!

Тут-то я и поняла: Сценарист считал хеппи-энды чем-то неправдоподобным, фальшивым, невозможным. Неудивительно, что ни одно его начинание не могло закончиться стопроцентным успехом. Ведь он попросту не верил, что это возможно. Он жил по законам своих сценариев: чтобы что-то обрести, приходится что-то потерять... Именно это и объясняло всю драматичность его жизни: он сам выстраивал ее по законам остросюжетного блокбастера, и сам программировал свои неприятности!

Увы, все истории, книги, фильмы, мифы, басни строятся по законам драматического повествования! Это значит, что главный герой на пути к своей цели встречает массу преград, врагов, опасностей (чем их больше, тем интереснее нам обычно следить за его приключениями). Писатели, сценаристы и рассказчики вводят в свое повествование эти преграды, чтобы наиболее полно раскрыть характер своего героя, показать его многогранность, изобретательность, ум, незаурядность. Ну и, конечно, с тем, чтобы привлечь и удержать наше, читательское внимание.

Проблема лишь в том, что человек, начитавшись книг и посмотревшись фильмов, построенных по законам драматургии, проникается искренней верой, что жизнь именно такая, и сам начинает жить по законам драмы! Это не значит, что мы начинаем верить в Русалок, джедаев и Бэтмена. Просто на нашей внутренней карте может остаться установка: «Все стоящее в этом мире достается с большим трудом».

Как только эта установка появляется в голове, наше тело невольно подчиняется, и мы начинаем жить по законам блокбастеров, по законам драмы. *Мы верим, что на пути к цели нужно побороть множество злодеев, преодолеть множество препятствий, справиться со множеством невзгод. До тех пор, пока мы в это верим, мы создаем себе такую драматическую реальность.* По команде нашего сознания тело легко находит проблемы и создает трудности на пути к нашей мечте. В итоге мы получаем то, во что верим, и начинаем верить в это еще сильнее.

Однако мы забываем о главном! Герои фильмов, сериалов и книг живут по законам драмы, потому что такую реальность для них создают сценаристы и писатели. Но мы не герои книг! Мы герои своей собственной жизни, в которой сами и сценаристы, и режиссеры, и редакторы. А значит, мы можем жить по любым законам, а не только по законам драмы, где все достается очень тяжелым трудом.

Вы можете прямо сейчас создать себе новую установку – *«Я легко получаю все, что мне нужно», «Я легко и быстро становлюсь богатым и знаменитым»* – и впредь жить по ней.

Конечно, вам потребуется время, чтобы привыкнуть к новой установке и полностью заменить ею старую. Впрочем, согласитесь, овчинка стоит выделки.

Прямо с сегодняшнего дня мы выбираем новую стратегию: получить все, что нам хочется, самым простым и коротким путем!

*Большинство психологов и эзотериков сегодня приходят к единому выводу: простейший путь – самый верный и правильный.* Эзотерики утверждают, что Вселенная постоянно посылает нам сигналы о том, что

делать и в каком направлении двигаться. Причем делает она это самыми разнообразными способами.

Например, если вы, желая записаться на кастинг, звоните и никак не можете дозвониться до продюсерского центра, потому что там то занято, то никто не берет трубку, скорее всего, это не ваш путь и вам не стоит тратить свое время на этот кастинг. Но если вы что-то задумали и вам везде загорается зеленый свет – это знак того, что вы двигаетесь в нужном направлении.

*В следующий раз, когда на вашем пути возникнут какие-то заминки, обязательно обратите на них внимание как сторонний наблюдатель-аналитик.* Постарайтесь понять, что хочет этим сказать Вселенная? Может быть, она предлагает вам другой, более легкий путь, а вы сопротивляетесь? Возможно, она намекает на то, что вы попусту тратите время, и хочет подсказать вам более эффективный способ добиться желаемого?

Просто проверьте пару раз эту теорию (например, дозвонитесь в кастинг-центр, несмотря на трудности, и посмотрите, принесет ли вам это желаемый результат).

Помните, закон Вселенной гласит: никогда не ломитесь в закрытую дверь, когда рядом множество открытых. Если вам сделали несколько заманчивых предложений, выбирайте то, которое вам больше по душе (а не то, которое логически кажется более выигрышным). Ведь наша логика – это всего лишь голос нашего сознания, чьи возможности ограничены, а наша симпатия, шестое чувство, интуиция – это голос подсознания, который имеет гораздо больше ресурсов и опыта.

*Проанализируйте свой жизненный путь до настоящего момента.*

Постарайтесь вспомнить, какие сказки вам в детстве рассказывали родители, какие мультики вы любили, какие фильмы вы пересматривали по сто раз, какими книгами зачитывались до глубокой ночи?

Теперь все ваши литературные и кинематографические пристрастия обретают несколько другой подтекст: это именно то, чем вы наполняете свою голову, а значит, и свою жизнь. Так, например, если вы любите смотреть криминальные хроники, неудивительно, что в вашей жизни могут появляться различные неприятности вроде ограблений, нападений, автомобильных аварий и т. д.

Если вам нравятся агрессивные боевики, где много «разборок», перестрелок и драк, неудивительно, если вы сами становитесь человеком агрессивным и нетерпимым – ведь вы программируете свое сознание именно на это.

*Итак, внимательно проследите за той информацией, которой питаете свой мозг.* Помните, она имеет примерно такое же значение, как пища, которую вы едите. Ведь если вы постоянно питаетесь фастфудом, поглощаете много калорийной, сладкой, острой и жирной пищи, это непременно отразится на вашей внешности и здоровье в виде лишних килограммов, гастрита, сыпи или аллергического раздражения на коже. То же самое и с пищей интеллектуальной!

Теперь вам стало ясно, откуда взялась по крайней мере часть тех проблем, препятствий и неприятностей, которые были когда-то или есть сегодня в вашей жизни. А сейчас самое время приступить к ликвидации преград на пути к вашей цели.



Когда я расспрашивала знакомых о том, что им мешает стать богатыми и знаменитыми, мне назвали следующие распространенные помехи.

- *Лень* («Мда... хотела бы я танцевать и петь как Мадонна, но, честно говоря, лежать на диване, по-моему, приятнее, чем пахать в спортзале»).

- *Отсутствие вдохновения* («Я уже несколько лет мечтаю написать гениальную книгу, которая станет бестселлером. Но, как только сяду к компьютеру, на меня какой-то ступор находит, и я не могу выдать из себя ни строчки. По-моему, у меня творческий кризис»).

- *Предрассудки, страхи, негативные установки* («Да, быть звездой круто, но все эти папарацци, желтая пресса, интернет-сплетни. Не хочу терпеливо улыбаться в то время, как меня поливают грязью» или «Я хотел бы прославиться, но для этого ведь обязательно придется с кем-то переспать».)

- *Личные качества* («Я слишком гордая, чтобы терпеть чужую критику, а звезд всегда обсуждают и всегда критикуют».)

К счастью, со всеми вышеописанными сложностями можно справиться. Было бы желание! Итак, давайте начнем разбираться со всеми этими преградами поэтапно...

Секрет выхода из творческого кризиса

Наверно, не найдется в мире ни одного творческого человека, который хотя бы раз в своей жизни не столкнулся с самым страшным кризисом (гораздо страшнее, чем мировой экономический или кризис среднего возраста): творческим кризисом!

Разумеется, если ваша Муза взяла двухдневный отгул или даже недельный больничный, – это еще не трагедия. Но если вдохновение уехало в длительный неоплачиваемый отпуск, то это уже серьезная проблема. Времена, когда творцы могли работать над своими произведениями искусства годами и десятилетиями, давно прошли.

Сегодня большинство издателей, продюсеров и прочих шишек ждут наши шедевры в четко обозначенные сроки. А жалобы на отсутствие вдохновения воспринимаются как чистосердечное признание в профнепригодности.

*Как же быстро и успешно выйти из творческого кризиса, если сроки поджимают?*

Ошибка многих творческих людей заключается в том, что они невольно пытаются найти причину своего состояния. Наверняка вы не раз ломали голову над вопросами: «Почему у меня нет вдохновения?», «Что стало причиной моего творческого кризиса?» и т. д.

Однако такие размышления абсолютно бессмысленны (допустим, вы узнаете причину, вызвавшую ваше состояние, и что дальше?). Гораздо эффективнее спросить себя: «Как я это делаю? Как мне удастся входить в такое состояние?» Ведь творческий кризис существует не вне вас, а внутри вас. Значит, вы сами породили такое состояние. А если вы смогли его породить, то сможете сами от него и избавиться.

Спрашивайте себя: «Как я довел себя до такого состояния? О чем я думал? Что я делал, чтобы полностью перекрыть себе канал вдохновения?»

Вопрос «как?» позволяет нам в данном случае переместиться с уровня содержания проблемы на уровень процесса избавления от нее.

На самом деле наше состояние – будь то состояние вдохновения, радости, уверенности или же бездарности, уныния и страха – формируется по одной простой схеме.

*Внутренняя репрезентация + Физиология = Состояние*

Внутренние репрезентации – это комбинации образов, звуков, тактильных ощущений, запахов и вкусов, которые мы храним в памяти.

Мы уже говорили о том, что мыслим картинками. Именно поэтому наш мозг не воспринимает частицу «не»! Ведь если сказать человеку: «не кури» или «не болей», то первый образ, который промелькнет у него в голове, – это образ курящего или больного человека.

Эти «картинки» имеют гораздо большее значение, чем вы думаете. Дело в том, что именно эти внутренние репрезентации и являются источником наших убеждений и ценностей, своего рода пусковым механизмом для формирования нашего состояния.

Поясню на наглядном примере. Задумайтесь и представьте, с какой картинкой-образом ассоциируется у вас слово «успех». На секунду погрузитесь в созерцание и смакование этой картинки. Добавьте к ней подходящие звуки, ощущения, запахи. Сделайте внутреннюю картинку как можно более яркой, выразительной, ощутимой.

А теперь отметьте, как изменились ваши ощущения за то время, пока вы визуализировали данный образ? Распрямились ли плечи,

забились ли сердце быстрее, может быть, на ваших губах непроизвольно заиграла улыбка?

Проведите еще пару подобных экспериментов.

Например, представьте себе, с чем ассоциируются у вас слова «влюбленность» и «печаль». После того как вы по очереди прокрутите обе картинки (сначала в течение минуты первую, потом в течение минуты вторую), вы убедитесь, что каждый раз, когда вы визуализируете вот такую внутреннюю репрезентацию, ваше тело начинает на нее откликаться.

Именно так и складывается наше состояние: сначала в мозгу появляется внутренняя репрезентация, запускающая механизм, вслед за ней начинает проявляться физиология. В итоге возникает определенное состояние.

Обычно мы не особенно стремимся контролировать смену наших состояний. Как правило, в большинстве случаев вы позволяете своим состояниям управлять вами.

Например, вы приходите на прослушивание. Сидя в очереди и глядя на толпу других претендентов, вы испытываете безнадежность и отчаяние. Эти состояния вы, разумеется, ощущаете на уровне физиологии: у вас опускаются плечи, хмурятся брови, появляется неприятная тяжесть в груди. При этом вы забываете, что это именно вы запустили данное состояние, а значит, можете его изменить.

Проблема в том, что, когда мы начинаем испытывать некое состояние, например безнадежность, мы ищем его причину вовне (то есть говорим себе: «Конечно, тут так много достойных претендентов, мне здесь ловить нечего. Шансы у меня нулевые!»). Хотя истинная причина нашего состояния находится внутри нас!

Ведь истинная причина состояния безнадежности – вовсе не большое количество конкурентов, а некая внутренняя репрезентация, которая промелькнула у нас (скорее всего на уровне подсознания), запустив тем самым физиологический процесс, сформировавший нежелательное состояние.

Вместо того чтобы позволять негативному состоянию безнадежности управлять нами, мы можем изменить его. Для этого осознайте внутреннюю репрезентацию, вызвавшую у вас эти неприятные ощущения. Рассмотрите, как выглядит ваша «безнадежность».

*После того как вы визуализировали репрезентацию, поэкспериментируйте с настройками картинка.* Если вы видите ее цветной, сделайте ее более блеклой. Если она находится близко, удалите ее. Если это фильм, превратите картинку в статичную фотографию. Если вы видите все происходящее четко, сделайте его более размытым и т. д. По мере того как вы будете видоизменять свою картинку, вы заметите, что ваши физические ощущения тоже меняются, и симптомы «безнадежности» постепенно покидают ваше тело.

Но этого мало: вы можете не просто избавиться от неприятного состояния, но и заменить его на позитивное. Для этого визуализируйте противоположную внутреннюю репрезентацию. Например, «успех».

Сделайте эту картинку очень яркой, близкой, отчетливой, объемной. Добавьте к изображению звуки успеха, тактильные ощущения успеха, запахи успеха, вкус успеха. А затем просто позвольте вашей физиологии следовать за этой репрезентацией. Очень скоро вы почувствуете себя успешным, то есть войдете в состояние успешного человека.

Надо заметить, что, чем больше вы будете тренироваться управлять своими состояниями, тем лучше и быстрее это будет у вас получаться.

### **Практическое задание № 6**

Попробуйте создать себе состояние «вдохновения». Для этого выберите время и место, когда никто вас не потревожит. Расслабьтесь. Закройте глаза. Представьте себе репрезентацию, ассоциирующуюся у вас со словом «вдохновение».

Постарайтесь сделать возникшую в воображении картинку как можно более яркой и отчетливой. Дополните ее соответствующими аудиальными и кинестетическими образами. Добейтесь такой яркости восприятия, которая спровоцирует физиологические изменения.

Другими словами, позвольте картинке менять ваши физические ощущения до тех пор, пока не окажетесь в необходимом вам состоянии «вдохновения».

Повышение трудоспособности, или Как быть, если лень вперед нас родилась?

«Поздравь меня! Я наконец-то решился написать свою книгу! Дай мне координаты своего издателя!» – такие заявления я слышу раз в месяц. Будучи неисправимым оптимистом, я, разумеется, даю всем желающим адрес моих издателей, тем более что они находятся в перманентном поиске новых талантов. Однако за последние годы почему-то ни один шедевр моего знакомого так и не дошел до них.

Что же это за писательский бермудский треугольник? Куда деваются нетленные рукописи потенциальных авторов? Большинство из них так и остаются недописанными и надежно оседают в недрах моего рабочего стола после того, как их авторы приходят ко мне и с тяжелым вздохом говорят: «Вот написал уже десять/двадцать листов. Почитай! Как тебе?»

Независимо от моего ответа на этом их литературная карьера, как правило, и заканчивается...

Что же тому виной? Каждый раз, когда я спрашиваю потом своего знакомого: «Ну, ты написал еще что-нибудь? Как продвигается книга?», я слышу примерно одни и те же ответы:

– Знаешь, что-то вдохновения сейчас нет... Я пока эту книгу забросил и решил другую начать...

– Ой, что-то все времени не хватает... У меня такой загруз с работой/учебой. Вот только разберусь с делами и сразу допишу.

– Знаешь, я подумала, да кому это нужно?! Не знаю, что-то мне не нравится написанное... к тому же я что-то не хочу, чтобы мою писанину читали другие люди...

*Со временем я начала подозревать, что все эти ответы и отговорки маскируют одну и ту же тотальную проблему всего человечества: ЛЕНЬ!*

Думаю, вы тоже хотя бы пару раз за свою жизнь пострадали от этого монстра. Сколько раз вы собирались пойти в спортзал, чтобы привести свое тело в порядок и обрести голливудские формы? Сколько раз вы садились за создание супершедевра (хитовой песни/гениального романа/блестящего сценария/божественной картины), но вместо работы считали ворон за окном? Сколько раз вы обещали себе пойти на курсы актерского мастерства/вокала/иностранного языка/хип-хопа/компьютерного дизайна, но ваши благие намерения так и оставались намерениями, в то время как вы смотрели телевизор, лежа на диване и поглощая пончики?

Не стоит казнить себя! Помните, один из законов НЛП: поведение и личность – это разные вещи. Другими словами, если вы время от времени ленитесь, это еще не значит, что вы лентяй! Лодырь – вовсе не пожизненный приговор, а просто ваше поведение в определенных обстоятельствах. Изменим обстоятельства, и ваше поведение тоже изменится, а вслед за ним изменится и ваша жизнь!

Вы уже узнали, как управлять своими состояниями. Конечно, этот способ вполне подойдет для того, чтобы избавляться от состояния лени и пробуждать в себе трудоспособность. *Однако в НЛП существует и масса других методик, которые могут вам помочь. Ознакомьтесь с ними и сами решите, в каких обстоятельствах какая техника будет эффективнее и уместнее.*



## **Способ 1. Шоколад леди Годивы**

Этот метод идеально подходит для тех ситуаций, когда вам позарез необходимо что-нибудь сделать (например, сдать работу в срок, завершить начатое и т. д.), но ни малейшего желания браться за это у вас нет. В народе это состояние называется «в лом». Обычно в таких ситуациях человек старательно ищет способ отсрочить момент начала работы. Вы говорите себе: «Ладно, сейчас я займусь этим, только чуть посмотрю» или «Так, сейчас посмотрю это ток-шоу и точно сяду!» Понятное дело, в данной ситуации вам нужно сменить апатию и нежелание что-то делать на желание.

Именно для этого Ричард Бендлер разработал паттерн (шаблон, установку) под названием «Шоколад леди Годивы». Такое забавное название было придумано потому, что в данной методике применяется тот же принцип, который использует человек, принуждающий себя съесть чрезмерное количество шоколада даже тогда, когда он абсолютно сыт и не желает этого. (Конечно, и у вас так хотя бы раз случилось: вы были абсолютно сыты, но при этом сидели за столом и продолжали произвольно запихивать в себя еду.)

Итак, начните думать о том, что вы должны сделать. Создайте трехмерный образ, в котором будет четкое изображение, ясное звучание и отчетливые ощущения (образ А).

Теперь подумайте о чем-то, что вам нужно сделать, но от чего вы при этом могли бы получить удовольствие (например, вам нужно принять ванну или сходить к стилисту, но, несмотря на необходимость этих

действий, вы явно получите удовольствие от их выполнения). Словом, придумайте свой пример какого-то действия, которое вы не только должны, но и хотите сделать. Нарисуйте в своем воображении яркую и ясную картинку данного действия (сопроводите и дополните ее также аудиальными и кинестетическими образами). (Образ Б.)

Теперь уточните у своего подсознания: нет ли у каких-либо ваших внутренних частей возражений против того, чтобы вы получили удовольствие в процессе выполнения этого действия? (Вы уже знаете, как общаться со своими внутренними частями, не так ли?)

Сейчас, когда вы убедились, что все ваши части согласны вас поддержать, мысленно проделайте в образе Б небольшое отверстие, прямо в середине картинке.

Далее поместите образ А позади образа Б так, чтобы вы видели лишь маленькую часть образа А через отверстие в образе Б.

Теперь расширьте отверстие с той скоростью, с которой вам нужно, чтобы полностью прочувствовать свою реакцию на образ А. После этого начните потихоньку закрывать отверстие, сохраняя при этом ощущения, вызванные образом А.

В завершение повторите предыдущее действие (то есть расширение и закрывание отверстия в образе) три или четыре раза. После каждого повтора прекращайте состояние.

Так с каждым новым повтором чувства, которые вызывает у вас образ А, будут все больше сливаться с чувствами, вызываемыми образом Б.

Наконец представьте образ А и испытайте чувства, которые вызывал у вас образ Б.

*Подобный метод может показаться вам странным, но именно в этом и заключается программирование нашего мозга.* В конце концов, непосвященному человеку программирование обычного компьютера может показаться таким же непонятным и бессмысленным занятием. Но когда вы примените эту методику, вы увидите, что она просто работает! (Если бы она не работала, я бы сейчас, вероятнее всего, валялась на солнышке, потягивая холодный чай вместо того, чтобы спокойно сидеть за компьютером и писать эту книгу.)

Многие спрашивают, сколько нужно тренироваться и упражняться, прежде чем методики НЛП начнут на вас действовать и приносить результат? В том-то и прелесть, что по закону нейролингвистического программирования, человек всему способен научиться с одной попытки. Скорее всего, у вас все получится с первого раза!

## **Способ 2. Новая стратегия позитивной мотивации**

Случалось ли с вами такое: вам необходимо было что-то сделать (например, позаниматься спортом, написать статью, убрать квартиру или погладить кучу одежды). Вы знали, что вам придется это сделать (ведь ваш пресс сам не накачается, статья не напишется без вашего участия, а одежда не перестанет быть мятой), но при этом вы целый день откладывали и откладывали выполнение скучной (или трудной) для вас обязанности в долгий ящик. До тех пор, пока муки совести не

становились настолько невыносимыми, что вам скрепя сердце приходилось пойти и «отмучиться».

На самом деле с такой проблемой сталкивается множество людей. Многие из них не имеют проблем с работоспособностью и при необходимости вполне способны вкалывать. Так в чем же дело? Почему порой так тяжело заставить себя, например, отжаться или сделать утреннюю пробежку? Ведь в большинстве случаев эта обязанность займет совсем немного нашего времени (честное слово, мы тратим гораздо больше времени на выдумывание способов отсрочить выполнение неприятного обязательства, чем на само его выполнение).

Почему же так получается? *В подобных ситуациях всему виной неправильная мотивация!* Помните, в предыдущих главах мы рассматривали собственную мотивацию и пытались понять, почему вы хотите быть звездой? Сейчас вы лишний раз убедитесь в том, как важно грамотно мотивировать себя для получения успешного результата.

Давайте проанализируем возможные стратегии мышления. Допустим, чтобы сделать карьеру в шоу-бизнесе, вы решили улучшить свою внешность. Для этого вы пообещали себе каждый день совершать пробежку, а потом качать пресс и работать с гантелями. Весь комплекс упражнений занимает от силы полчаса. Но до чего же трудно бывает эти самые полчаса выкроить...

Например, каким образом мыслит человек, которому трудно заставить себя заняться спортом, хотя он и обещал себе делать это регулярно?

Он смотрит на себя в зеркало, отмечает лишние килограммы и складки на талии. Таким образом, он видит свою задачу. Затем он мысленно говорит себе: «Я должен заниматься спортом, чтобы убрать это». После этого он, как правило, невольно представляет себе, сколько придется вкалывать, чтобы добиться необходимого результата, и от этих мыслей чувствует себя плохо. Настолько плохо, что не в состоянии прямо сейчас идти заниматься.

Дальше – больше! Человек, расстроенный тем, что до сих пор не смог взяться за упражнения, начинает себя запугивать: «Ты что, хочешь совсем распуститься?! Ты так и собираешься сдать, заплыв жиром и забыть о своей мечте стать звездой?! Давай пошевеливайся! Ты должен сделать это!» Угадайте, как будет чувствовать себя человек после таких размышлений? Правильно, еще хуже. Поставленная задача будет казаться ему все трудней и трудней, а желания и решимости подступиться к ней будет все меньше.

Обычно люди с таким образом мыслей приступают к выполнению задачи только тогда, когда воображаемый образ неприятностей, которые постигнут их в случае невыполнения действия, покажется им настолько ужасным, что им просто придется сделать запланированное. (Как правило, к этому моменту они уже становятся готовы на все, лишь бы избавиться от этого кошмарного состояния.)

*Вот наиболее распространенная и наименее выгодная стратегия мышления большинства людей. Одни из них регулярно представляют себе неприятности, которые постигнут их, если они чего-то не сделают.*

Другие жестко приказывают самому себе действовать, при этом какая-то их часть непременно бунтует, противится такой диктатуре. Третьи с тоской представляют себе огромный объем работ, который им предстоит проделать на пути к цели, и тяготы, которые им придется перенести.

Но кое в чем все эти люди сходятся: их мотивирует страх! Вот почему им так трудно выполнить взятые на себя обязательства.

В последнее время многие психологи сходятся во мнении, что у человека существует две основные мотивации: страх и любовь.

Как понять, какая мотивация у вас преобладает? Очень просто! Если вы делаете что-то с удовольствием, радостью, воодушевлением, значит, вас мотивирует именно любовь (к себе, своему делу или к другим людям). Если же то, что вы делаете, дается вам с трудом, и вы чувствуете себя измотанным, раздраженным или недовольным, – вас мотивирует страх.

Вот два примера для сравнения.

Родители попросили вас поехать на майские праздники к ним на дачу, чтобы помочь вскопать грядки, и вы согласились. Но как понять, почему вы согласились? Если вы решили помочь родителям из любви (неважно какой, будь то любовь к себе, любовь к родителям или любовь к грядкам), выходные доставят вам массу радости. Вы переоденетесь в плавки или купальник и будете не спеша, в свое удовольствие копать грядки, наслаждаясь весенним солнышком и свежим воздухом.

Если же, копая грядки, вы раздражаетесь и размышляете о том, как бездарно проходят выходные и как вам надоело вкалывать, то вы

согласились помочь из страха. Какого? Это уж вам лучше знать. Возможно, страха показаться плохим сыном/плохой дочерью, или страха перед общественным мнением, или страха испортить отношения с родителями и нарваться на скандал. Это совсем не важно. Важно, что ваша мотивация неэффективна.

Помните, практика показывает, что в большинстве случаев лучше уж совсем ничего не делать, чем делать что-то из страха. Потому что в этом случае вы потратите массу времени, сил и нервов, а результатом, скорее всего, останетесь недовольны.

К счастью, есть способ изменить свою мотивацию, сделав ее по-настоящему эффективной! Для этого попробуйте сосредоточиться на конечном результате, а не на процессе его достижения.

Например, если вы хотите преобразить свою фигуру, чтобы сделать карьеру в шоу-бизнесе, перестаньте себя ругать и приказывать себе заниматься спортом! Попробуйте новую тактику. Для этого услышьте, как внутренний голос говорит вам: «До чего же будет здорово, когда ты обретешь фигуру своей мечты!» Постарайтесь, чтобы ваш голос звучал по-настоящему воодушевляюще, пусть он скажет вам слова, которые вас вдохновят.

*Далее, вместо того чтобы разглядывать несовершенства своего тела в зеркале, представьте себя в новом теле! Как вы будете выглядеть? Что будете носить? Как будете подчеркивать свою новую совершенную фигуру? Увидьте себя таким, каким вы намереваетесь стать.*

Теперь прочувствуйте, как хорошо вы будете себя ощущать, когда цель будет достигнута и вы обретете фигуру вашей мечты!

Поймите это потрясающее и приятное ощущение. Оно ваш друг! Ведь это и есть любовь! Любовь, которая даст вам необходимые силы, терпение и ресурсы, чтобы получить то, что вы хотите. Именно это ощущение окрылит вас, даст вам силы, вдохновение, желание идти вперед и работать над собой.

### **Способ 3. Глаза страшатся, а руки делают**

Большинство людей пугают серьезные масштабы. Все мы любим порой строить наполеоновские планы о завоевании мира, зарабатывании миллиардов, приобретении огромного дома в Беверли-Хиллз. Однако, несмотря на всю соблазнительность таких фантазий, они, как правило, остаются всего лишь мечтами. Потому что к таким грандиозным и масштабным задачам бывает очень страшно подступиться.

Например, девушка говорит себе: я собираюсь стать голливудской суперзвездой и получить «Оскар». Эта цель ей по душе, она ее вдохновляет и заставляет ее сердце биться чаще. Но при такой формулировке намерения ей, возможно, будет трудно и страшно подступиться к осуществлению своих планов, начать действовать. В этом случае страх (успешно замаскированный под лень или отсутствие целеустремленности) будет заставлять ее снова и снова откладывать непростую задачу в долгий ящик.

Как же порвать этот порочный круг? Очень легко! Для начала представьте себе желаемый результат (как можно более ярко и



выразительно), затем визуализируйте саму работу, приведшую вас к этому результату. Постарайтесь отодвинуть картину работы как можно дальше и сделать ее как можно меньше. Пусть она будет маленькой, как почтовая марка.

А теперь просто разбейте масштабную задачу на небольшие посильные шаги.

Допустим, девушка, мечтающая стать голливудской актрисой, может сначала увидеть себя в картине желаемого будущего, а затем проследить, какие шаги-этапы привели ее к этой цели.

Если она не знает, какие именно действия следует предпринять, то первым шагом должен стать сбор информации. Она может почитать биографии голливудских актеров, чтобы понять, как они действовали, посидеть на форумах в Интернете и пообщаться с единомышленниками. Она может спросить у кого-то совета.

Так постепенно сформируется стратегия ее успеха, состоящая из поэтапной работы: выучила английский, сбросила несколько килограммов, сделала портфолио, нашла в Интернете адреса модельных и актерских агентств в Лос-Анджелесе и разослала туда свои резюме, фото и видеопробы.

Согласитесь, что все эти шаги вполне реальны и легко осуществимы. Гораздо проще собраться с духом и реализовать их по отдельности, чем топтаться на пороге грандиозной, глобальной задачи.

Практика показывает, что обычно людям бывает достаточно пяти-шести повторений новой мотивации, чтобы она вошла в привычку и полностью вытеснила прежнюю.

Итак, запомните свою новую стратегию побуждения к действию!

*1. Аудиальный (слуховой) стимул:* скажите себе, как будет здорово, когда результат окажется достигнут! Постарайтесь найти слова, которые соблазнят вас на необходимый результат.

*2. Визуальный (зрительный) стимул:* представьте себе нужный вам результат как можно ярче и выразительнее. Увидьте его во всей красе!

*3. Кинестетический («чувственный») стимул:* позвольте себе ощутить прилив сил и воодушевления от услышанных слов и увиденной картины. Исполнитесь вдохновением и готовностью действовать.

Критическая точка

Я ненавижу критику в свой адрес. Разумеется, я, как мудрая девушка и адекватный человек, притворяюсь, что это совсем не так. Но с вами я решила быть честной, а потому могу признаться: я ненавижу критику.

Конечно, по этому поводу можно долго спорить. Например, говорить о том, что критика бывает справедливая и несправедливая, объективная и субъективная, уместная и неуместная, тактичная и бестактная. Но, честно говоря, для меня (как, впрочем, и для многих творческих людей) любая критика долгое время была крайне болезненной и неприятной.

К счастью, после того как я начала заниматься НЛП, выход нашелся. Сегодня благодаря простым и эффективным техникам я могу со

спокойной улыбкой воспринимать критические замечания в свой адрес. Замечания редакторов больше не выбивают меня из колеи. А когда подруга, прочтя пятьдесят страниц моей новой рукописи, сказала: «Честно говоря, как-то не очень...», я смогла не моргнув глазом переписать их (а ведь раньше бы обязательно впала в депрессию как минимум на месяц)!

Думаю, вы прекрасно понимаете, что зачастую критика может сыграть огромную роль в творческой карьере. Чем больше я работаю в этом бизнесе, тем больше убеждаюсь, что умение адекватно воспринимать замечания в свой адрес или в адрес проделанной вами работы – это едва ли не половина успеха. *И уж точно ваше умение правильно реагировать на критику – это гарант того, что с вами захотят работать вновь и вновь.* Поверьте, нет в мире издателя, продюсера или режиссера, который не оценил бы столь важный и полезный навык.

Поскольку критика бывает очень разной, воспринимать ее тоже стоит по-разному. *К счастью, в НЛП существует масса отличных и эффективных способов реагирования на критику. Разберем самые основные из них.*

### **Нелепая и бессмысленная критика**

К этой категории относятся оскорбительные и нелюбезные замечания в стиле «сам дурак». Например, когда ваш недруг пытается вас обидеть, а потому критикует вашу работу или внешность (при этом даже если бы вы выглядели как Синди Кроуфорд и блистали интеллектом Шопенгауэра, недоброжелатель все равно продолжал бы

вас критиковать). Сюда же можно отнести критику из уст незнакомого человека (например, когда вас материт бомж на улице), а также любые замечания от нетрезвого лица.

В этих случаях критика абсолютно не конструктивна, и вы можете смело пропускать ее мимо ушей, игнорируя все оскорбления в свой адрес. Однако, если у вас это не получается и вы невольно клюете на подобного рода провокации, значит, вы не вполне уверены в себе и своих способностях.

*Это говорит в первую очередь о том, что вы сами себе худший критик* (а другие люди при этом просто озвучивают то, в чем вы в глубине души сами себя упрекаете). В первой главе уже был описан рецепт избавления от чрезмерной самокритичности. В любом случае знайте, что вам предстоит научиться принимать себя таким, какой вы есть. Для этого нужно будет поработать над своей самооценкой, любовью и снисходительностью к себе.

В следующий раз, прежде чем верить оскорблениям своего пьяного знакомого, утверждающего, что у вас «слишком толстый зад» или «писклявый голос», и пытаться исправить несуществующие недостатки, лучше спросите себя: почему бы мне не полюбить и не принять себя таким, какой я уже сейчас, а не в далеком будущем? Ведь чем скорее вы себя полюбите, тем быстрее будете развиваться, расти и преображаться.

### **Критика постфактум**

Когда я училась в школе, то очень редко получала тройки. Впрочем, когда это все-таки случалось, я не находила себе места от

стыда и угрызений совести. Самое интересное, что мама никогда не ругала меня за плохие оценки, даже, наоборот, утешала и пыталась приободрить. Как-то раз я спросила, почему она не отчитывает меня, и поразилась, услышав ответ: «А зачем мне тебя ругать? Я же знаю, что так, как ты сама себя отругаешь, тебя никто не отругает. Ты сама себе самый строгий судья».

Удивительно, но она была права. Я действительно всегда была весьма строга к себе и привыкла жестоко отчитывать себя даже за самые незначительные промахи (между нами говоря, с точки зрения психологии, это довольно вредная привычка, от которой я сейчас стараюсь отказаться). Думаю, большинство людей тоже с этим столкнулось.

*Конечно, и вы давным-давно научились признавать свои ошибки и извлекать из них урок на будущее.* Наверняка вам для этого не нужен строгий родитель, воспитатель или учитель, который отругает вас и прикажет больше никогда так не делать. Так? Увы, порой такой критики постфактум бывает сложно избежать.

Например, вы допустили в работе промах и уже успели осознать свою ошибку и сделать для себя все необходимые выводы, но ваш начальник все равно горит желанием вас отчитать. В этом случае слушать его изобличительную речь в свой адрес будет не самым приятным занятием. Более того, это даже вредно! Ведь если вам без конца повторяют: «Ты дурак! Ты бездарь! Ты неудачник! Ты неуч!» – это будет не чем иным, как негативным программированием. Таким образом,

ваш начальник просто может создать вам новую негативную установку, которая будет мешать вам в дальнейшей работе. Как же этого избежать?

Существует целый ряд приемов, позволяющих смягчить и исказить восприятие таких неприятных ситуаций.

1. Скрестите руки на груди. Закрывая область солнечного сплетения, мы перекрываем и частично блокируем свою чувствительность и эмоциональность.

2. Представьте, что между вами и вашим критиком стоит пуленепробиваемое стекло, из-за которого все слова доносятся приглушенно и неразборчиво. Если хотите, мысленно убавьте громкость, как будто ваш критик – это всего лишь радиоприемник.

3. Представьте, что все эти неприятные и обидные слова ваш критик говорит, сидя на унитазе. Еще вы можете представить себе, что у вашего обидчика растут на голове оленьи рога или что он вещает голосом Дональда Дака.

Подойдут любые приемы, позволяющие смягчить или исказить содержание сказанного. Каждый сам выбирает тот способ, который подходит ему лучше. Так, например, мой знакомый, водитель-лихач, постоянно подвергается критике других водителей (надо заметить, вполне справедливой). Впрочем, похоже, его мало беспокоят все те матерные пассажи, которые ему адресуют едва ли не все встречные по дороге в офис: «Я просто представляю, что они кричат: осторожнее,

дружище, приятного тебе пути! Ну и все в таком роде», – говорит мой знакомый лихач.

### **Конструктивная критика**

Наши воспоминания во многом формируют нашу личность. Именно поэтому так важно, чтобы в нашей памяти оставалось как можно больше позитивного, воодушевляющего и как можно меньше того, что подрывает наши силы и уверенность в себе.

В этом смысле критика может оказать нам неоценимую помощь. Ведь конструктивные замечания могут стать для нас ценнейшими уроками, позволяющими впредь работать более эффективно и творить на более высоком профессиональном уровне. Мы уже говорили, что в выигрышной позиции всегда находится тот человек, который более гибок и легче адаптируется к любым предлагаемым обстоятельствам.

*Умение правильно реагировать на объективную критику – признак гибкой личности.* Каким же образом относиться к конструктивной критике своего босса или просто авторитетного для вас человека?

Фокус заключается в том, чтобы максимально дистанцироваться от обидного содержания замечания и извлечь максимум здравого смысла. Так сказать, отделить зерна от плевел. *Именно для этого в НЛП разработан так называемый диссоциативный фрейм реагирования на критику.* Несмотря на сложное название, это вполне доступная и эффективная техника, которая позволит вам добиться максимального результата с минимальным ущербом для самооценки. Использовать этот фрейм рекомендуется после того, как вы выслушали некую

конструктивную критику в свой адрес. Если вы понимаете, что в словах вашего критика есть разумное зерно, но не можете его воспринять из-за обиды и негативных эмоций, просто прибегните к этой технике, когда останетесь наедине с собой, и вам сразу полегчает. От вас требуется лишь совершить следующие шаги.

*Для начала создайте себе ресурсное состояние.*

Для этого вернитесь в то время и в ту ситуацию, когда вы чувствовали себя настолько уверенно, словно вам море по колено. Прочувствуйте это состояние снова. Как вы выглядели, что видели вокруг себя, что слышали, что говорили, как при этом себя чувствовали.

Когда вы сможете полностью погрузиться в ощущение уверенности в себе, постарайтесь запомнить его и то, каким образом вы вызываете это состояние. Таким образом, на этом этапе мы создали себе нечто вроде убежища. Если в процессе выполнения данной техники что-то не будет получаться и вы вдруг ощутите, что критика по-прежнему причиняет вам обиду и неприятные переживания, вы сможете тут же вернуться в это «убежище», где вы чувствовали себя уверенно и легко.

*А) Данный метод требует от вас использования диссоциированного состояния.* Вам нужно находиться не «внутри» опыта, а как бы наблюдать его со стороны, с точки зрения зрителя. Для этого взгляните на себя со стороны и увидите себя стоящим на некотором расстоянии от вас.

Если вам это не удастся, можете представить, что смотрите на свою фотографию.



*Б) Теперь диссоциируйтесь от критики.* Для этого посмотрите, как вы подвергаетесь критике другого человека как посторонний зритель. Для большего эффекта вы можете проделать двойную диссоциацию. Для этого представьте себя смотрящим на себя самого, подвергающегося критике. Это может показаться вам странным, но обычно людям удается создать такую воображаемую картину. Сначала просто посмотрите на себя со стороны. Увидьте свое тело стоящим в двух-трех метрах от вас. А теперь представьте, что видите, как это тело наблюдает за еще одним вашим двойником, которого критикуют.

Я смотрю на образ самого себя – это одинарная диссоциация.

Я смотрю на образ самого себя, который смотрит на еще одного моего двойника, которого критикуют, – это уже двойная диссоциация.

*В) Находясь в состоянии двойной диссоциации (то есть смотрящим на себя, смотрящего на себя и критика), прокрутите фильм на тему критики.* Пусть в воображаемом фильме прозвучит вся критическая речь, которую вам пришлось услышать. Если в ней присутствуют какие-то особенно обидные слова, которые задевают вас, даже несмотря на двойную диссоциацию, сделайте так, чтобы в вашем фильме критик не произносил их. Вместо этого оскорбления и колкости могут появляться на транспарантах или вылетать из его рта на белом облачке, как у героя комикса.

По мере того как будет идти ваш фильм и звучать изобличительная речь, задавайте наводящие вопросы вашему критику, просите его поточнее объяснить то, что вам непонятно, и конкретизировать свои обвинения.

Например: критик говорит вам: «Ваша работа абсолютно незрелая. Вы непрофессиональны». В ответ поблагодарите критика за это замечание и скажите: «Меня тоже беспокоит собственный профессионализм, и я хотел бы совершенствоваться и развиваться. Может быть, вы объясните более подробно, в чем заключается незрелость моей работы? Опишите, в чем выражается мой непрофессионализм?» и т. д.

*Г) Теперь, когда вы получили полную, подробную и конкретную информацию, вы можете оценить критику и отделить зерна от плевел. Сейчас вы видите всю картину критики объективно и можете определить, с какими замечаниями вы согласны, а с какими – нет.*

Если вам сложно решить это сразу, вы можете прокрутить в воображении еще два фильма. Первый будет о том, как вы поняли суть критического замечания, а второй – непосредственно о критике вашего критика. Теперь вы легко сможете найти различия и несоответствия в двух фильмах и поймете, с какими аспектами критической речи согласны, а с какими – нет.

*Д) Решите, как реагировать на критику. Теперь в фильме наступил момент для вашего ответа критику. Тут вы уже не должны просматривать точное повторение своих слов, сказанных в реальной ситуации (или вновь проигрывать те же негативные мысли). Сейчас вы будете отвечать так, как думаете в настоящий момент, после тщательного и объективного анализа. Сначала обсудите с критиком те аспекты, с которыми вы согласны, а после поделитесь своими возражениями. При этом следует*

не просто изложить их, но и пояснить, почему вы не согласны с теми или иными критическими замечаниями.

*Е) С помощью данной методики вы сможете не только объективно оценить прошлую критику, но и сделать себе прививку от болезненного реагирования на замечания в будущем. Для этого примите решение с нынешнего момента изменить ваше поведение и отныне пользоваться новыми знаниями, приобретенными благодаря критике.*

Теперь перенеситесь в будущее. Представьте себя в похожей ситуации, когда вас критикуют. Обратите внимание, как вы будете реагировать на воображаемую критику. Удастся ли вам впредь избегать чрезмерно негативных эмоций? Получается ли объективно выделять для себя конструктивные замечания и полезные идеи?

Для закрепления вы можете повторить этот шаг несколько раз.

Ну вот, собственно, и все. Уверена, теперь вы сможете гораздо проще относиться к любым замечаниям в свой адрес.

«Я люблю неприятности»

А что, если вы сумели справиться с собственной ленью, преодолели изъяны своего характера, научились адекватно воспринимать критику, по максимуму развили свои таланты, но при этом звездный Олимп до сих пор вам не покоряется?

Что же еще может мешать вам стать богатым и знаменитым? Многие люди ссылаются на так называемые «внешние трудности».

«Я стараюсь изо всех сил, делаю все от меня зависящее, но удача пока не на моей стороне, – говорят такие люди. – Я суечусь, как могу, очень стараюсь сделать карьеру, но продюсеры не замечают меня,

кастинг-директора не интересуются моей кандидатурой, и все обстоятельства будто бы против меня».

У меня есть для вас хорошие новости! Согласно теории НЛП (с которой, кстати, соглашается большинство психологов и эзотериков), *так называемых «внешних трудностей» просто не бывает. Бывает только «обратная связь», которую вы получаете в ответ на свои действия.* Измените действия, и изменится обратная связь.

Итак, чтобы расчистить дорогу к успеху, вам всего лишь нужно понять, какие ваши действия рожают противодействие и почему.

Большинство людей ненавидит неприятности. Преграды на пути к цели обычно заставляют нас нервничать и переживать. А если они кажутся нам слишком серьезными, мы невольно опускаем руки.

Как же обычно люди расценивают свои неприятности?

- *Как неизбежное зло.* Мы привыкли считать жизнь полосатой, как зебра, а потому верим, что за белой полосой рано или поздно обязательно последует черная. В этом случае человек фактически сам программирует себя на полосу неудач, которая неизбежно следует за удачной полосой.

- *Как плату за неведомые (или даже ведомые) грехи.* При этом человек, по большому счету, сам наказывает себя. Например, когда деньги приходят к человеку «нечестным», по его мнению, путем. Если же человек считает, что он «недостойн» этих денег, он обычно довольно быстро (как правило, бессознательно) находит способ их потерять. Либо он вкладывает их в заведомо проигрышное дело, либо быстро все

тратит, либо раздает все состояние бедным и нуждающимся родственникам. Да мало ли способов?

• *Если вы бессознательно чувствуете свою вину за что-то, неприятности не заставят себя ждать. Ведь вы сами буквально жаждете наказать себя за содеянное.* Однако в данном случае вам просто необходимо вспомнить один из основных законов НЛП: «Человек всегда действует, руководствуясь лучшими побуждениями!»

Даже если вы в чем-то действительно провинились, вам нужно простить себя: вы сделали это с искренней верой в то, что так будет лучше, и исходили при этом из самых благих намерений. Поэтому простите себя и примите таким, какой вы есть уже сейчас.

Еще один распространенный способ восприятия неприятностей – это считать любые проблемы некими несправедливыми и жестокими кознями злодейки-судьбы. Но это типичная позиция Жертвы, которую мы уже обсуждали и от которой, я надеюсь, вам уже удалось хотя бы частично отказаться.

Возникает вопрос: как же нужно воспринимать неприятности?

Правило № 8

Каждый человек рождается и живет затем, чтобы быть счастливым, здоровым, успешным. Цель нашего пребывания на Земле – наслаждаться жизнью в любых ее проявлениях.

Однако мало кому на практике удастся жить в гармонии с собой и миром. Но наше подсознание прекрасно знает о цели нашего пребывания на Земле, знает, какая жизнь нам нужна и какого существования мы достойны. Вот почему оно постоянно незаметно

руководит нами. Сложность лишь в том, что мы не всегда правильно понимаем это...

*На самом деле в большинстве случаев наши проблемы – это не что иное, как указатели, своего рода дорожные знаки! Они должны открывать нам новые знания (которые облегчат и качественно улучшат нашу последующую жизнь), а также подсказывать нам самый простой путь к нашей цели. Помните, в тот момент, когда вы обозначили свою цель, ваше подсознание тут же получило информацию о том, как этого добиться.*

Например, вы решили для себя, что хотите стать богатым и знаменитым, ваше подсознание моментально получило инструкции о том, как вы можете быстрее и проще всего прийти к такому результату. Проблема в том, что большинство людей не доверяют своему подсознанию. Они больше привыкли полагаться на свое сознание, то есть на разум, логику.

Но вот человек, захотевший стать звездой, садится и начинает напряженно выдумывать, как бы ему достичь своей цели. Однако поскольку способности сознания довольно ограничены (по сравнению со способностями подсознания), наши планы тоже обычно получаются весьма сомнительными...

Вот типичный пример.

Девушка хочет стать знаменитой певицей. В тот момент, как она это поняла, подсознание сформировало для нее возможность добиться желаемого. Впрочем, девушка не прислушивается к своему внутреннему

голосу. Она старается мыслить «трезво и логически». Допустим, она размышляет: «Для эстрадной карьеры мне нужны деньги и связи. Значит, лучше всего мне найти богатого и влиятельного любовника, который поможет мне пробиться».

Далее начинается целая эпопея с попытками познакомиться с «правильным человеком», обаять его, раскрутить на деньги и т. д. Если данная эскапада идет крайне туго, с массой неприятностей и осложнений – это явный признак того, что девушка выбрала неверный путь к своей цели. При этом все неприятности будут указывать на то, что она двигается не туда, куда ей нужно, и делает не то, что надо.

Однако нашу девушку все эти неприятности скорее всего просто озлобят. Некоторое время она будет бороться со своими проблемами, ломиться вперед, несмотря на все преграды, а потом наверняка устанет, плюнет на все и скажет: «Видимо, мне не судьба стать звездой! Жизнь так несправедлива!»

Вот почему так важно научиться расценивать проблемы как дорожные знаки и указатели. Помните: все, что с вами случается, происходит ЗАЧЕМ-ТО, то есть с какой-то важной целью! Всему есть какое-то объяснение и какая-то причина.

Скорее всего, если девушка, мечтавшая о карьере звезды, никак не могла познакомиться с олигархом, – это было явным указанием на то, что ее эстрадная карьера может состояться и без этого, что есть другой, более простой и приятный путь реализации ее мечты. А потому не стоит так цепляться за свои придуманные сценарии реализации цели. Ведь все

сценарии придуманы нашим сознанием, значит, предоставляют нам ограниченные возможности.

*Позвольте своему подсознанию вести вас. Для этого чаще прислушивайтесь к внутреннему голосу.* Это может показаться непростой задачей: голос интуиции тих. Впрочем, есть отличный способ его уловить.

Как только вы откажетесь от контроля происходящего и допустите, что все всегда идет так, как вам надо, ваша жизнь тут же преобразится!

Вот пример того, как это обычно работает.

Допустим, безработный актер пришел на кастинг, но провалился и не получил желанную роль. Если он сознательно откажется от негативных переживаний и скажет себе: «Отлично! Я отпускаю ситуацию и позволяю моему подсознанию обо мне позаботиться. Я знаю, что мое подсознание всегда лучше знает, что мне нужно, и полностью доверяю ему», то его подсознание тут же поймет, что человек готов к переменам, готов воспринимать те указания, которые оно может ему дать и которые приведут его к конечной цели.

Подсознание в нужный момент направит вас в нужное место и заставит вести себя нужным образом, чтобы ваша мечта осуществилась.

### **Скрытая угроза, или Тест на потенциальные преграды**

Итак, чтобы попасть к цели, нужно «расчистить дорогу». Надеюсь, вы уже поняли, что, когда я говорю «расчистить дорогу», я подразумеваю вовсе не устранение внешних препятствий, а глубокую



внутреннюю работу и устранение барьеров, которые существуют в вашей голове.

Другими словами, вам не придется подкупать кастинг-директоров, спать с продюсерами или приставлять пистолет к голове издателя, чтобы они наконец сделали вас звездой. Вам нужно понять, какие программы в вашей голове мешают получить желаемое, и устранить их. *Если вы внимательно выполняли все задания, приведенные на страницах этой книги, то уже составили для себя модель хорошо сформулированного результата.* В этом случае вы знаете, какие помехи в реализации ваших замыслов может создавать ваше сознание.

Возможно, вы заметили, например, что отсутствие звездного статуса несет вам множество выгод, с которыми вы в глубине души вовсе не хотите расставаться (а потому ваше подсознание блокирует все ваши усилия, чтобы вы не потеряли то, что вам дорого).

Но какими бы ни были преграды, их можно успешно обойти. Единственное, что для этого потребуется, – честность, ответственность и немного систематической работы над собой. Некоторые люди, узнавая, что именно им принадлежит авторство всех преград, яростно протестуют, другие удивляются, а третьи отказываются это признавать.

Если вы уже готовы признать, что именно вы – источник всего хорошего и плохого, что происходит в вашей жизни, данная техника будет для вас очень эффективна и полезна.

Итак, что же может вам мешать стать богатым и знаменитым?

## **Преграда 1. Сознательные и подсознательные негативные установки**

**Что это такое:** фактически это самые обыкновенные предрассудки, которые мы усвоили когда-то давно. Сегодня они кажутся нам истиной в последней инстанции. Однако на самом деле это вовсе не истина, а просто внушенное или навязанное нам некогда мнение. Возможно, вы сами уже давно понимаете всю его субъективность и нелепость, но отделаться от него не можете, так как оно записано у вас на подкорке.

**Примеры:** «В шоу-бизнесе одни гомосексуалисты и проститутки», «В модельном бизнесе карьера делается только через постель», «У звезд не может быть счастья в личной жизни», «Все знаменитости рано или поздно спиваются или подсаживаются на наркотики» и т. д.

**В чем подвох:** внушенные негативные установки начинают управлять нашей жизнью. Даже если вы верите, что не все карьеры в шоу-бизнесе были сделаны через постель, на подсознательном уровне такое опасение может у вас присутствовать (особенно если ваши родители и знакомые придерживаются подобного мнения).

Таким образом, ваше желание может вступать в конфликт с негативной установкой, и скорее всего она окажется сильнее. Наиболее вероятно, что негативная установка будет всячески препятствовать вашим попыткам стать звездой (при этом подсознанию будет казаться, что оно оберегает вас от секса с продюсерами и прочих ужасов шоу-бизнеса).

Если же ваше стремление стать звездой победит установку, велика опасность того, что негативная установка послужит как команда, отданная вашему телу, и оно действительно нарвется на того продюсера, который захочет вас продвигать в обмен на интимные услуги. Словом, негативный сценарий реализуется.

**Как устранить преграду:** проведите как можно более тщательный поиск своих внутренних негативных установок. Поверьте, они есть у каждого из нас. Отметьте те установки, которые мешают вам продвигаться к вашей цели. Сформулируйте их и выпишите в столбик на лист бумаги.

Теперь составьте для каждой негативной установки новую, позитивную. *Внимание: установка должна быть составлена по той же формуле, по которой мы составляли свою цель.* То есть быть лаконичной, сформулированной позитивно (без частицы «не») и в настоящем времени. Например, если ваша негативная установка звучала как «В шоу-бизнесе работают одни подонки», то новая может быть такой: «В шоу-бизнесе работают талантливые и порядочные люди. На моем пути встречаются только блестящие профессионалы, честные и преданные своей работе».

Если негативная установка была: «У всех кинозвезд несчастная личная жизнь», измените ее на: «Личная жизнь кино-звезд складывается удачно и благополучно. Моя кинокарьера помогает мне быть еще более счастливым человеком в личной жизни».

Переделайте таким образом все имеющиеся у вас негативные установки по поводу шоу-бизнеса, денег, славы и самого себя. Чтобы

быстрее забить новую позитивную установку на подкорку, постарайтесь постоянно держать ее на виду. Нарисуйте яркий плакат и повесьте перед кроватью. Повторяйте эти слова про себя, пока отжимаетесь в спортзале. Записывайте это предложение много-много раз в тетради.

Кроме того, вы можете сконцентрироваться на поиске доказательств того, что новая позитивная установка действительно правдива. Для этого поищите вдохновляющие примеры и сконцентрируйтесь на них.

Если вам раньше казалось, что слава разрушает личную жизнь, поищите в Интернете истории звезд, которым слава помогла наладить личную жизнь. Если вы раньше были уверены, что в шоу-бизнесе работают одни подлецы, найдите информацию о звездных благотворительных акциях. Если вам когда-то казалось, что стать звездой очень трудно, найдите примеры людей, прославившихся в мгновение ока, а утром проснувшихся знаменитыми.

Чем активнее вы будете примерять на себя новую позитивную установку, тем быстрее и прочнее она осядет в вашем подсознании и тем быстрее начнет работать на вас!

## **Преграда 2. Страхи**

**Что это такое:** страхи – это защитные механизмы нашего организма. Они нужны для того, чтобы оберегать нас от опасностей. Не будь у нас страха, мы могли бы хоть сегодня пойти и прыгнуть с небоскреба, искупаться в грозу, прогуляться по проезжей части и т. д.

К сожалению, зачастую наши страхи не просто нас оберегают, но ограничивают наши возможности и управляют нашей жизнью, не давая приобрести новый ценный опыт и получить то, к чему мы стремимся.

**Примеры:** вы хотели бы быть ведущим, но до смерти боитесь публичных выступлений. Каждый раз, когда вам надо выступить с речью перед толпой народа, вы буквально немеете от ужаса. Или вы страстно желаете стать моделью, но не предпринимаете никаких шагов в этом направлении (или лишь очень маленькие и нерешительные шажки), потому что в глубине души боитесь, что у вас ничего не выйдет и что в модельном агентстве вас просто поднимут на смех. Вообще мало кому из творческих людей незнаком страх провала.

**В чем подвох:** страх – очень сильная по энергетике эмоция. Она способна буквально парализовать нас. Естественно, что страх воспринимается нами как команда «стоп!» или как красный свет светофора. Как и в случае с негативной установкой, страх может материализоваться и воплотиться. Впрочем, нередко он возникает именно после того, как вы (или кто-нибудь из ваших близких) попали в неприятную ситуацию.

Например, однажды вам отказали скаутеры, и вы, восприняв этот отказ крайне болезненно, стали бояться новых неудач. А со временем и вовсе перестали действовать (настолько разыгрался ваш страх поражения). Возможно, однажды публично выступил и провалился ваш друг.

С тех пор, эмоционально пережив чужой провал, вы все время боитесь, что с вами тоже случится нечто подобное. Хотя в этом и нет

особой логики. Ведь если у вас один раз подгорели тосты, это вовсе не означает, что отныне они всегда будут у вас подгорать. Тем не менее множество нелепых и необоснованных страхов ежедневно отравляют нашу жизнь, не давая получить желаемое.

**Как устранить преграду:** существует множество способов избавиться от страхов. Вы можете поработать с ними по той же схеме, по которой работаете с негативными установками. Можете попробовать проанализировать страхи по методике отсутствия вдохновения, то есть понять, каким образом вы создаете себе тот или иной страх. Что вы делаете для того, чтобы начать бояться?

Полезно также рассмотреть страх как переживание, которое можно убрать или заменить по методике работы с состояниями.

(Более подробная инструкция по устранению глубоких страхов и тяжелых травм изложена в моей книге «НЛП на каждый день».)

### **Преграда 3. Навязчивая идея**

**Что это такое:** хорошо быть целеустремленным человеком, а вот быть одержимым своей целью уже не очень... Цель должна быть для нас источником радости и вдохновения, а не трагических переживаний. Если человек нетерпим, упрям и не доверяет своему подсознанию, он быстро превращается в фанатика, а его прекрасная мечта – в навязчивую идею. Надо ли объяснять, насколько это вредно для нашей нервной системы?

**Примеры:** «Я не могу быть счастливым, пока не стану богатым и знаменитым. Вот когда добьюсь своего, тогда и буду наслаждаться жизнью, а пока нечему радоваться!» «Я стану звездой во что бы то ни

стало! Любой ценой! Даже если мне придется для этого отказаться от всего!» «Что за жизнь без славы и денег? Не жизнь, а какое-то прозябание!»

**В чем подвох:** навязчивая идея вступает в конфликт с позитивными намерениями нашего подсознания. Ведь мы рождены для счастья и радости и сами творим свою жизнь каждую минуту. Причем наше будущее творится в настоящем.

То есть самый простой способ создать себе счастливое будущее – это быть счастливым уже в настоящем! Для этого необходимо научиться радоваться тому, что есть. Ведь чем больше мы хвалим себя, свое тело, свои способности, свое подсознание за то, что они для нас делают, тем большую отдачу от них получаем. Человек, который говорит: «Я буду счастлив, лишь когда сбудется моя мечта, а пока нечему радоваться», автоматически перекрывает себе всякую возможность на осуществление цели. Он не может сотворить себе будущее, которым будет доволен: будущее творится в настоящем, а он им недоволен. Получается замкнутый круг.

То же самое касается людей, которые с безумными глазами бьют себя кулаком в грудь, заверяя, что готовы на все, лишь бы их мечта осуществилась. Подсознание до последнего будет оберегать их от этого коварного условия «слава и богатство любой ценой». Подумайте сами, насколько опасно это может быть.

Допустим, человек постоянно повторяет, что хочет стать знаменитым писателем любой ценой. Он трагически погибает, кто-то находит его рукописи, считает их гениальными и решает посмертно

опубликовать. Роман становится невероятно популярен, имя автора гремит на весь мир, но самому автору от этого уже не горячо и не холодно. Он заплатил «любую цену».

**Как устранить преграду:** очень просто! Для этого всего лишь нужно научиться жить настоящим и радоваться жизни уже сейчас, такой, какая она есть. почаще благодарите себя и свою счастливую звезду за все, что имеете, будь то эффектная внешность или яркий талант, верные друзья или отменное здоровье, интересная работа или хорошая погода на улице. Помните поговорку «что имеем, не храним» и цените то, чем уже обладаете. Тогда то, о чем вы мечтаете, сбудется быстрее.

Повторяйте себе каждый день: «Я люблю свою жизнь такой, какая она есть. Сегодня я счастлив и полон грандиозных планов, и именно это гарантирует мне реализацию всех моих замыслов и безоблачное будущее».

Стоит вам чуть-чуть ослабить контроль и превратить свою навязчивую идею в просто значимую, как дело сдвинется с мертвой точки. А если, несмотря на ваши нечеловеческие усилия, цель буксует и ничего не получается, сознательно откажитесь от негативных эмоций по этому поводу. Ведь нервотрепка из-за заминок в пути – это удел фанатиков. Успокойтесь, возможно, переживания застилают вам глаза, и вы просто ломитесь не в свою дверь, в то время как где-то для вас широко распахнуты ворота.

Сделайте небольшую паузу. Скажите: «Ничего страшного... Я доверяю своему подсознанию и позволяю ему вести меня в нужном



направлении». Затем отдохните от работы над своей целью хотя бы пару дней. Вот увидите, какие удивительные результаты вам это принесет!

#### **Преграда 4. Неуверенность в себе**

**Что это такое:** к сожалению, большинству из нас объяснять это не нужно... неуверенность в себе или заниженная самооценка – серьезные преграды к исполнению желаний. Неуверенный человек фактически круглосуточно отдает самому себе команды: «Я этого недостоин», «Для меня это слишком круто», «Я провалюсь» и т. д. Конечно, предел человеческих возможностей существует. Но существует этот предел только у вас в голове! Если у вас низкая само-оценка, то предел ваших возможностей невелик. Вы сами себя ограничиваете.

**Примеры:** «Как же я пройду этот кастинг, ведь там такая конкуренция», «Конечно, я пролетел, кто я по сравнению с остальными конкурсантами – просто ничтожество», «Мне еще работать и работать над собой, как же я далека от идеала!», «У меня никаких шансов на успех...» и т. д.

**В чем подвох:** неуверенность в себе говорит о том, что вы не любите и не принимаете себя таким, какой вы есть. Скорее всего вы предпочитаете концентрировать свое внимание на собственных недостатках, слабых местах, провалах и поражениях. Вместо того чтобы отметить те достоинства, таланты, ресурсы и успехи, которые, несомненно, присутствуют в вашей жизни. Проблема в том, что вы будете получать то, на чем концентрируетесь. Соответственно, чем

больше вы думаете, говорите, отмечаете собственные недостатки, тем больше вы их подпитываете.

Если вы регулярно пичкаете себя командами: «Ну я и лузер!», «Какая же я уродина» или «Это надо же быть таким идиотом, как я», будьте уверены, что ваше тело исправно получает все эти сигналы и покорно следует им, уродуя себя или ведя себя по-идиотски. Таким образом, как бы сильно вы ни хотели стать богатым и знаменитым, заниженная самооценка едва ли позволит вам это сделать.

Ведь в глубине души вы искренне считаете, что вовсе недостойны такой жизни. Именно эта уверенность (а вовсе не ваши «кошмарные» недостатки) и будет служить главной преградой к вашей цели.

**Как устранить преграду:** обычно люди с заниженной самооценкой и сами прекрасно понимают и признают, что обрести уверенность в себе было бы очень кстати. Они были бы рады избавиться от своих комплексов и тотальной неуверенности в собственных силах.

Но почему же в этом случае они так редко прилагают какие-то усилия, чтобы измениться? Некоторые люди всю свою жизнь – со школьных лет и до пенсии – продолжают вести себя как неудачники. Почему? Причин может быть несколько. Чтобы выяснить, что происходит именно с вами, спросите себя: «Как я это делаю? Как я вызываю в себе чувство неуверенности и ощущение того, что я недостойн чего-то хорошего?»

Возможно, ваша низкая самооценка проистекает из постоянного сравнения себя с другими людьми. Если вы регулярно пытаетесь сопоставить себя со своими знакомыми по принципу кто лучше, кто

успешнее, кто красивее, кто талантливее и т. д., это значит, что вы отрицаете и блокируете собственную индивидуальность.

Согласитесь, нелепо сравнивать, кто лучше – лев или зайчонок, лиса или павлин, дельфин или питон. Почему? Да потому что каждое из этих созданий уникально и неповторимо. То же можно сказать и о людях. Ваш талант уникален и неповторим. Его невозможно сравнить с талантом вашего соседа по лестничной клетке. Ваша внешность индивидуальна и эксклюзивна. Глупо пытаться оценить ее по четкому списку критериев.

Словом, пока вы будете сравнивать себя с другими (при этом неважно, будет ли сравнение в вашу пользу или в пользу вашего эталона), вы исправно будете блокировать свою индивидуальность и уникальность.

Еще одной причиной, по которой люди порой не могут обрести уверенность в себе, является страх. Так, например, если вас восхищают уверенные в себе люди, по методу «зеркала» вы можете определить, что подобное качество потенциально присуще и вам. Более того, ваши знакомые обязательно замечают в вас проблески уверенности в своих силах. Однако что мешает вам обрести это качество навсегда? Возможно, вы боитесь... Спросите себя: «Что страшного или неприятного может со мной произойти, если я стану уверенным в себе человеком?»

Кому-то кажется, что в этом случае он потеряет стимул работать над собой и самосовершенствоваться. Кто-то боится, что, став увереннее, он зазнается и потеряет способность критически себя оценивать. Страхов бывает много. Но как только вы обнаружите тот, который мешает вам обрести адекватную самооценку, вы сможете

поработать с ним по той же схеме, что и с любым другим страхом или негативной установкой.

### **Преграда 5. Гордыня**

**Что это такое:** Давайте сразу проведем четкие различия между двумя понятиями – «гордость» и «гордыня». Гордость за проделанную работу, за свои успехи и достижения вполне нормальна и даже полезна. Если вы гордитесь собой, то признаете свои достоинства и испытываете благодарность к самому себе за все сделанное. Как вы уже знаете, такого рода чувства весьма полезны. Ведь если вы гордитесь, например, своим голосом, это значит, вы радуетесь самому себе и своему дару, благодарите себя, своих родителей и природу за то, что так щедро одарили вас талантом. При этом вы испытываете самые радостные эмоции.

Если вы искренне гордитесь своим умением танцевать/петь/играть на гитаре и т. д., вы уверены в своих силах. Когда кто-нибудь выскажет вам замечание или скажет: «Тебе нужно еще поработать», вы едва ли обидитесь. Напротив, с готовностью будете совершенствовать свой талант, с энтузиазмом работая над собой и раскрывая свои способности по максимуму.

Нам всегда приятно делать то, что у нас хорошо получается. Если вы по-настоящему гордитесь своими способностями, то захотите развивать их дальше. Вряд ли вам придет в голову сказать себе: «Я слишком талантлив, чтобы работать над собой». Скорее вы будете, как

гранильщик, с удовольствием обтачивать свой алмаз, пока он не засияет всеми своими гранями.

Гордыня часто бывает похожа на наглость и чрезмерную самоуверенность. Человек, подверженный приступам гордыни, может походить на самоуверенного и самовлюбленного нарцисса. Однако ему далеко до истинной уверенности в себе! Самая характерная особенность гордыни – принижение, критика и осуждение других людей.

Такой человек живет по принципу: я – талантлив, а вы нет, я – гений, а вы просто кучка бездарей, я – звезда, а вы все – пыль под моими ногами.

**Примеры:** «Эти идиоты слишком глупы и слепы, чтобы оценить мой талант». «Да по сравнению со всеми остальными претендентками я – просто Мисс Мира». «Пусть пыжятся, жалкие бездари, только я один могу завоевать Голливуд и получить «Оскар». «Анжелина Джоли просто убожество! Вот я бы на ее месте...»

**В чем подвох:** Гордыня – прекрасный способ заблокировать все дороги, ведущие к реализации наших желаний. Во-первых, с нарциссом невозможно работать. Он слишком зациклен на себе, твердолюб и не готов воспринимать конструктивную критику.

Шоу-бизнес – это сфера коллективного творчества, где ваша работа обязательно будет редактироваться, корректироваться и т. д. Чем бы вы ни занимались, вам придется прислушиваться к мнению коллег: маркетологов, продюсеров, редакторов, режиссеров и т. д. Если вы не будете этого делать, вас быстро заменят тем, кто более адекватно

оценивает себя и свои способности, а также готов развиваться и проявлять определенную гибкость.

Впрочем, даже не это самый главный подвох гордыни. Основная проблема заключается в том, что действительно уверенный в себе и своих талантах человек никогда не станет сравнивать себя с другими людьми и, уж конечно, не станет самоутверждаться за счет остальных. Поэтому гонор гордеца – просто прикрытие для все той же неуверенности в себе...

Эзотерики выдвигают еще одну любопытную версию относительно гордыни. Они считают, что, поскольку человек приходит на Землю, чтобы научиться любить и ценить все проявления жизни, гордыня может стать причиной серьезных неприятностей. Ведь если человек ставит себя выше других, Вселенная просто вынуждена преподнести ему урок, указывающий на то, что он ничем не лучше всех остальных людей.

В эзотерические концепции можно верить или не верить, но, как бы то ни было, мне кажется, лучше их не проверять и не доводить до крайности...

**Как устранить преграду:** Научитесь любить и ценить других людей (кстати, начав это делать, вы будете параллельно учиться больше любить и ценить себя). Признайте, что порой вы были слишком уж строги и нетерпимы в своих суждениях о других.

Подумайте о том, что мы живем в многообразном мире. Люди вовсе не обязаны быть такими, как вы, или такими, какими вы хотите их видеть! Ведь у каждого своя внутренняя карта, помните? У каждого она формируется с раннего детства. Поскольку другие приобретали

совершенно другой жизненный опыт, отличный от вашего, они могут мыслить, говорить, работать, отдыхать, вести себя по-другому.

Это нормально! Для радостной и гармоничной жизни нужно позволить себе быть таким, какой вы есть, а всем людям такими, какие они есть. Очень часто поведение других легче принять, когда понимаешь его причины. В следующий раз, когда вам захочется кого-то осудить или раскритиковать, попробуйте вместо этого проанализировать, почему этот человек ведет себя именно так.

Но будьте объективны. Ваш анализ должен быть беспристрастным (то есть без осуждения). Другими словами, если вы говорите: «Да он так себя ведет потому, что он тупой козел!» – значит, в вас говорит не аналитик, а ваша гордыня.

Анализ мотивации может быть очень увлекательным. Со временем вы из вечно брюзжащего критика превратитесь в заправского аналитика.

Конечно, если какое-то качество (жадность, глупость, наивность и т. д.) раздражает вас постоянно во всех без исключения людях, примените метод «зеркала», чтобы понять, какую часть самого себя вы пока не хотите принять.

#### Конкурентное преимущество

Есть и еще одно серьезное препятствие на пути к богатству и славе. Сколько раз мне приходилось слышать от людей: «Да я бы с радостью стал звездой, но разве это возможно? Ты посмотри, какая чудовищная конкуренция!»

С этим доводом сложно поспорить. Мы живем в мире, где конкуренция проникла практически во все сферы нашей жизни. Сегодня

большинство из нас неосознанно живет по законам джунглей: естественный отбор и борьба за существование. Возможно, вы сами настолько привыкли к соперничеству, что уже и не замечаете его.

Задумайтесь, хотелось ли вам надеть на выпускной вечер самое шикарное платье и выглядеть лучше всех одноклассниц? Обсуждали ли вы когда-нибудь с друзьями, кто из вас переспал с большим количеством красоток? Спорили ли вы с коллегой, чья машина дороже, мощнее и быстрее? Чувствовали ли вы себя на кастинге как на боях без правил? Возникло ли у вас желание обставить всех соперниц в борьбе за шикарного мужчину? Хотелось ли вам оказаться лучшим любовником для своей жены?

Все это признаки конкуренции. Если вы живете по принципам борьбы за место под солнцем, вам гарантирована масса острых ощущений, а иногда и то самое место под солнцем. *Сложность в том, что каждый раз, когда вы пытаетесь конкурировать с другими людьми, вы тем самым создаете себе дополнительные трудности. В соревновании можно выиграть, а можно и проиграть.*

Но что же мне делать, спросите вы? Разве я виноват, что работа в шоу-бизнесе всегда подразумевает соперничество? Многие люди, увязшие в конкурентной борьбе, только пожимают плечами и говорят: не мы такие, жизнь такая. Но в том-то и фокус: ваша жизнь такова, каковы вы сами. Ведь именно вы создаете свою жизнь со всем, что в ней есть.

Таким образом, вы можете выбирать: получать ли вам роли/заказы/контракты после продолжительной и ожесточенной борьбы



с достойными соперниками или просто брать то, что вам нужно, без особых усилий.

Если вы выберете конкуренцию, это будет вашим правом. Ничего плохого или предосудительного в этом нет.

#### Правило № 9

Сам по себе выбор не может быть правильным или неправильным, верным или неверным. Главное – ваша готовность принять на себя ответственность за его последствия. Если вы готовы это сделать, ваш выбор вам вполне подходит.

Тем, кто предпочитает стратегию соперничества, психологи рекомендуют браться за дело с воодушевлением и азартом настоящего игрока. Другими словами, не воспринимайте конкуренцию слишком серьезно, как вопрос жизни и смерти. Смотрите на это как на увлекательную игру, в которой каждый новый раунд может принести новые результаты.

*Конкурентную борьбу обычно выигрывают те люди, которые воспринимают ее легко и получают от нее искреннее удовольствие. Если же вы будете слишком переживать по поводу своего временного поражения (а в любой игре поражение может быть только временным, ведь всегда есть возможность отыграться), то превратитесь в фанатика с навязчивой идеей. А мы ведь уже обсуждали, к чему это ведет...*

Конечно, вам любопытно, какова альтернатива конкуренции? Неужели можно выбрать что-то другое? Каким образом? Неужели вы можете прийти на кастинг, где сидит эдак сотня других претендентов на роль, и невозмутимо обойти их всех, с милой улыбкой сказав что-то

вроде: «Прошу прощения, но эта роль зарезервирована для меня».

Примерно так...

*Противоположностью конкуренции является изобилие.* Находиться в состоянии изобилия означает «иметь больше, чем нужно». Другими словами, человек, живущий в состоянии конкуренции, должен постоянно соперничать с другими людьми за место под солнцем (зачастую это может напоминать сражение с ветряными мельницами). Еще раз напомню, что в этом нет ничего плохого, и многих такая жизнь устраивает, так как дает постоянный прилив адреналина и изрядную встряску для нервов, а людям нравится такое состояние морального тонуса.

Человек в состоянии изобилия чувствует себя легко и спокойно потому, что твердо знает: Вселенная вовремя пошлет ему все необходимое в том количестве, которое ему нужно.

Однажды на кастинге телеведущих я встретила девушку, которая, несмотря на всеобщий ажиотаж и большое число красивых и эффектных претенденток, держалась прямо-таки с буддийским спокойствием. Атмосфера всеобщего напряжения сгущалась. Никто точно не знал, сколько претенденток участвуют в пробах и сколько планируют отобрать в конечном счете. Возможно, продюсерам понадобится одна-единственная девушка, а возможно, десять.

– А ты случайно не знаешь, сколько девушек отберут? – спросила я эту самую сдержанную и невозмутимую претендентку.

– Нет. Откуда мне знать...

– И ты совсем не нервничаешь?

– А зачем мне нервничать? Все будет так, как должно быть. Мне все равно, сколько девушек участвуют в пробах и сколько есть вакантных мест. Я знаю, что мое место свободно и ждет меня. А вот на этом оно телеканале или на другом, это мы скоро узнаем.

Надо ли добавлять, что та девушка прошла пробы и действительно снялась в передаче...

Конечно, приучить себя жить в состоянии изобилия непросто. Мы привыкли бесконечно дергаться, переживать, что нам чего-то не достанется: мужа, шубы, вакансии, денег и т. д. А что, если вы попробуете допустить, что у Вселенной есть все необходимое в нужном вам количестве и вы вовсе не обязаны бороться за это или пытаться как-то это заслужить?

Поначалу данная мысль может показаться вам наивной или даже «слишком уж хорошей, чтобы быть правдой». Однако, если вы попробуете поселить в своем подсознании эту установку, то начнете по ней жить. Живя по этому принципу, вы довольно скоро убедитесь в том, что он работает. *Ведь это ваш мир и ваша жизнь. Вы можете задавать в ней те настройки, установки, параметры и законы, которые вам по душе!*

Глава 4 Девятые врата шоу-бизнеса, или без чего не обойтись будущей звезде

Слава – дым. Успех – случайность. Единственное, что надежно здесь, на Земле, – безвестность.

*Марк Твен*

А теперь еще и слава! Из всего – голод, нищета, непонимание публики – слава самое страшное. Для художника – это наказание Божье.

*Пабло Пикассо*

*Сейчас вы привели в тонус все свои внутренние ресурсы и наверняка разобрались со многими препятствиями на пути к своей цели, а значит, настала пора совершать конкретные практические шаги к звездному Олимпу. Не волнуйтесь, НЛП способно стать вашим секретным оружием даже тогда, когда вы столкнулись лицом к лицу с требовательным продюсером или еще сидите в хвосте гигантской очереди на кастинге. К счастью, в нашем распоряжении еще множество психологических тонкостей и хитростей, которые позволят вам облегчить и эту, основную часть пути...*

Готовим наживку

Собираясь брать штурмом продюсерские центры, рекорд-лейблы, модельные агентства, кино- и телекомпании, необходимо подготовить и собрать звездную экипировку. Итак, что же потребуется вам для успешного начала работы в шоу-бизнесе?

**1. Портфолио** – то есть папка или альбом с вашими фотографиями 20x30, в разных ракурсах, образах и т. д. Основная задача портфолио – продемонстрировать вашу фотогеничность, умение держаться перед камерой, а также способность перевоплощаться и быть все время разным. Идеальное портфолио должно быть выполнено профессиональным фотографом и содержать разноплановые фотографии как в студии, так и в различных интерьерах, на природе и т. п.

Конечно, чтобы собрать хорошее портфолио, иногда требуются годы, но для начала у вас обязательно должны быть хотя бы ваши фотографии студии: в полный рост, торс (то есть изображение по пояс) и портрет. Разумеется, в разных сферах деятельности существуют различные требования к портфолио.

Так, например, в модельном бизнесе портфолио оценивают очень придирчиво и строго. Там должно быть множество высокопрофессиональных снимков в различных ракурсах, одежде, макияже и т. д.

В поп-индустрии портфолио – вещь второстепенная. Если вы придете на прослушивание без своих фотографий, это будет не страшно. Однако наличие мало-мальски профессиональных (а главное выигрышных) снимков тут же даст вам преимущество.

Актерское портфолио тоже имеет свою специфику: оно должно демонстрировать вашу многоликость и быть максимально эмоционально насыщенным. Другими словами, режиссерам и кастинг-директорам, отбирающим актеров для съемок, недостаточно видеть ваше красивое улыбающееся лицо. Они жаждут прочувствовать вашу раскрепощенность. А потому в такое портфолио необходимо включить множество портретов, демонстрирующих ваши эмоции: задумчивость, грусть, смех, чувственность, агрессию, глупость и т. д.

Что же касается требования включить как можно больше разнообразных образов, то это объясняется тем, что режиссеры, подбирая актера на определенную роль, всегда ищут в первую очередь подходящий типаж: инженерю, роковая женщина, злодей или

романтический герой. Таким образом, фокус в том, чтобы ваше портфолио служило наглядным доказательством того, что вы можете быть любым типажом и соответствовать любой роли. Подобная гибкость и многоликость сразу увеличат ваши шансы в этом бизнесе.

На телевизионные кастинги требуется простое портфолио, его главная задача – продемонстрировать ваш неповторимый образ и лицо в разных ракурсах.

### **Международный словарь профессиональной терминологии**

Ни для кого не секрет, что западный шоу-бизнес слегка обгоняет русский. А потому сегодня потенциальным звездам зачастую уже мало просто прославиться на Родине – их амбиции жаждут мирового господства. Если вы тоже предпочитаете мыслить масштабно и при этом ориентироваться на Запад, вам будет полезно узнать некоторые специфические профессиональные термины американских акул шоу-бизнеса.

Body-Shot Picture – фотографии артиста «в действии». На них модель демонстрирует какие-то особые навыки или умения, например, танцует, катается на коньках или сноуборде, сидит в особенно экзотической позе из репертуара заправских йогов и т. д. Подобные фотографии призваны наглядно демонстрировать физическую подготовку артиста и разнообразие его навыков.

Composite («комполитка») – нечто вроде визитки для моделей и артистов. На небольшой карточке 8x10 дюймов помещается сразу

несколько разных фотографий и краткие сведения, например, имя, возраст, параметры и контактная информация.

Theatrical Head or 3|4 Shot – профессиональные фотографии, сделанные во время сценического представления или спектакля. Как правило, актер на них снят в полный рост. При этом он не позирует специально. Фотограф ловит живые эмоции во время спектакля. Такие фотографии должны быть очень выразительными.

Proof Sheet – кадры фильма, в котором снимался артист, в печатном виде.

Если вы только начали работать над своим портфолио, в первую очередь вам понадобятся следующие снимки.

*1. Максимально демонстрирующие ваше тело (в полный рост и торс).*

Поскольку сегодня большинству режиссеров, фотографов и продюсеров важна физическая форма артиста, стоит сделать снимки в купальнике (для мужчин в плавках) или нижнем белье. В каждом третьем объявлении о кастинге просят присылать именно такие снимки, максимально демонстрирующие фигуру (даже если речь идет не о модельном бизнесе, а о наборе в поп-группу).

*2. Хороший портрет.*

В Голливуде это называется headshot и является основной визитной карточкой артиста. На Западе требования к headshot весьма строгие: черно-белая фотография размером 8x10 дюймов с изображением головы (от макушки до плеч). Разумеется, это не должен быть снимок,

напоминающий ваш паспорт или фотографии из серии «их разыскивает милиция». Ваше лицо может быть запечатлено в любом выигрышном ракурсе (голливудские специалисты обычно рекомендуют универсальный поворот головы три четверти).

При этом особые, негласные рекомендации к фото у голливудских воротил вполне просты и логичны. Во-первых, они требуют, чтобы фотография подчеркивала особенности вашего лица. *Если у вас есть необычные, запоминающиеся, яркие черты, то на снимке они должны быть удачно обыграны* (впрочем, это позиция американского шоу-бизнеса, в России большинство воротил шоу-бизнеса до сих пор предпочитают подгонять лица под общепринятый стандарт, маскируя все особенности, которые приравниваются к недостаткам). Во-вторых, ваш портретный снимок должен быть похож на ваше настоящее лицо! Если вы будете раскрашены и «отфотошопены» до неузнаваемости, то спровоцируете недоверие кастинг-директоров и скаутеров.

Еще одно важное голливудское требование: портрет должен интриговать. Другими словами, нечто в выражении вашего лица, улыбке или взгляде должно вызвать в скаутере ощущение, что перед ним яркая личность. Портрет должен пробуждать желание пригласить вас на интервью и увидеть вживую.

### *3. Снимок в максимально натуральном виде.*

У вас должна быть хотя бы одна фотография, на которой вы представляете таким, какой вы есть! Позируйте с минимумом косметики и как можно более естественной прической.



Такая фотография позволит профессионалам оценить вас объективно. Другими словами, увидев вас на такой фотографии (профессионалы называют их тестовыми, где модель изображена в фас, в профиль, в три четверти и показывает свое лицо таким, какое оно есть), кастинг-директор должен понять, что вы представляете собой без косметики и прочего тюнинга. Многие девушки отказываются включать такие фотографии в свое портфолио, опасаясь предстать перед потенциальными работодателями в невыгодном свете, а зря...

Мало толку, если ваши фотографии увидят, пригласят на кастинг, а потом разочарованно отсеют, потому что не найдут ничего общего между вами и этой шикарной красоткой с накладными ресницами и втрое увеличенными губами.

Изготовление портфолио – дело серьезное. Самое главное – найти «своего» фотографа. Не важно, насколько именит или раскручен он будет. Гораздо важнее, чтобы вы понравились друг другу. Это должен быть человек, которому вы сможете доверять и с которым будете чувствовать себя комфортно и расслабленно.

Перед тем как нанимать фотографа, постарайтесь не только просмотреть его работы, но и поговорить с ним! Если он расположит вас к себе как человек, велика вероятность, что снимки получатся удачными. Спросите его, в каких образах он бы посоветовал вам позировать, и сразу увидите, по душе ли вам его видение вас как модели.

Еще один важный момент: всегда позируйте в том виде, в котором вам комфортно. Это касается и одежды, и обстановки, и поз, и прически,

и макияжа. Даже самая идеальная и гламурная укладка изуродует вас, если вам она не по душе. Даже самый дорогой костюм будет сидеть на вас как на пугале, если вы не чувствуете себя в нем на миллион долларов.

То же самое можно сказать и об антураже!

У меня есть знакомый фотограф, специализирующийся на портфолио для начинающих моделей. Обычно он очень креативен и всегда рад предложить девушкам неожиданные и неординарные решения для их съемок. Впрочем, однажды я застала его в студии в состоянии крайнего недовольства. Он просматривал сделанные снимки, вполголоса ворча о том, что худшей фотосессии у него еще не было.

Оказалось, что к нему пришла молоденькая девушка, чьи состоятельные родители оплачивали ей хорошее, большое портфолио. У девицы были грандиозные планы: «Хочу, чтобы мое портфолио было ярким и запоминающимся. Чтобы там были разные шикарные снимки, показывающие меня со всех сторон...» В результате после недели напряженных съемок портфолио было готово, но, несмотря на кучу убитого времени и все старания фотографа, хороших снимков в нем было крайне мало.

На одних снимках девчушка позировала с сигарой, но поскольку в обычной жизни она не курит, ее лицо скорее напоминало мученическую гримасу отвращения. На других она позировала полуобнаженной, но позы получились столь неуклюжими и стыдливymi, что их было решено не включать в портфолио. На третьих юная красотка снялась в объятиях

мускулистого качка, но поскольку до съемок они были незнакомы, держалась она скованно, и на фотографиях они стояли «как неродные».

«Я всем моделям советую только одно, – говорит мой знакомый фотограф, – играйте теми картами, которые достались вам при раздаче. Не стоит строить из себя кого-то, кем вы не являетесь. Лучше сосредоточьтесь на том, чтобы раскрыть свою индивидуальность!» Ведь камеру не обманешь!

**2. Резюме.** Режиссеры, сценаристы, дизайнеры, продюсеры, журналисты и прочие люди, работающие по ту сторону кадра, могут позволить себе обычное резюме, в котором будет указана стандартная информация.

*1. Фамилия, имя, отчество.* Необходимо указать в виде шапки резюме.

*2. Возраст.* Укажите, сколько вам полных лет или год своего рождения.

*3. Семейное положение, наличие детей.* Не нужно вдаваться в подробности и перечислять все перипетии вашей семейной жизни, включая разводы и повторные свадьбы. Просто укажите, состоите ли вы в настоящий момент в браке, есть ли у вас дети и сколько. Если у вас есть дети, но они уже выросли (или за ними присматривает кто-то из ваших родственников), можете расписать данный пункт более подробно. Но не увлекайтесь! Это не сочинение. Просто лаконично изложите факты, которые укажут на то, что дети и семья не станут помехой в вашей работе.

*4. Образование.* Укажите, какой вуз вы закончили, какой факультет, по какой специальности и в каком году. Если вы заканчивали какие-то дополнительные курсы, участвовали в тренингах, семинарах и мастер-классах, укажите их в этой же графе.

*5. Опыт работы.* Подробнейшим образом распишите предыдущие места работы, должность и обязанности. Сюда же можно внести свои успехи и достижения на тех или иных местах работы. Например, «увеличил посещаемость сайта в два раза» или «получил премию как самый продаваемый автор в категории художественная литература» и т. д.

*6. Дополнительные сведения.* Здесь вы пишете о своих дополнительных навыках, а также о чертах характера, которые могут помочь вам в вашей работе. Кстати, ничто не подкупает работодателя сильнее, чем креативный сотрудник, наделенный редкими для творческих людей качествами, например, пунктуальностью, ответственностью, обязательностью и т. д.

*7. Контактная информация.* Запишите адрес своей электронной почты и мобильный телефон.

При устройстве на творческую работу одного резюме, как правило, бывает мало. Большинство работодателей хочет видеть портфолио работ. Будьте внимательны, прилагая к своему письму и резюме образцы работ и прошлые публикации, думайте, насколько они соответствуют формату того места, куда вы их посылаете.

Другими словами, если раньше вы писали блистательные экономические обзоры для бизнес-прессы, бессмысленно отсылать их в

качестве примера своего творчества для устройства на работу в женский журнал: там от вас потребуются совершенно другая стилистика, слог и знание иной тематики. Поэтому вместо того, чтобы посылать уже опубликованные работы, всегда лучше выслать нечто, написанное специально под нужный вам формат.

Конечно, это лишние хлопоты. Но овчинка стоит выделки. Ибо для главного редактора нет большего искушения, чем опубликовать уже готовую и идеально подходящую журналу статью.

Если вы претендуете на более серьезные публикации, например, на публикацию своей книги, то потребуются еще более тщательная подготовка. Кроме резюме, вам нужно будет выслать издателю информацию следующего характера:

- ваши предыдущие публикации;
- название и жанр произведения, которое вы предлагаете на рассмотрение;
- синопсис, или краткое содержание произведения;
- непосредственно текст произведения.

Издатели любят, когда помимо всего вышеперечисленного автор указывает дополнительные подробности. Например, где и когда происходит действие, кто ваши герои, чем уникальна и особенна ваша книга и т. д. Зачастую они еще хотят знать, на что похожа ваша книга. Например: «Мой роман написан в духе «Секса в большом городе». Или: «Я творю в стиле книг Дарьи Донцовой».

Да, да, я понимаю, что большинство авторов глубоко уверены в своей неповторимости, уникальности и неподражаемости. Но подобные

сравнения (пусть даже и очень приблизительные) помогают издателям быстрее сориентироваться и передать рукопись на рассмотрение соответствующему редактору, а также понять, в какую серию поставить книгу.

Помните одну важную вещь: сколько людей, столько и мнений. Если один журнал отверг вашу статью, это может быть случайностью. Если одно издательство отказалось от вашей книги, это еще не повод менять профессию или переписывать рукопись (однако стоит внимательнее отнестись к презентационным материалам: может быть, они не показывают вашу работу с наиболее выигрышной стороны).

Лично я получила шесть отказов в мелких глянцевах журналах, после чего журнал *Cosmopolitan* с миллионным тиражом начал публиковать мои статьи. Мою первую художественную книгу, изданную под другим именем, отвергло пять издательств. Вторую – три издательства. Тем не менее сегодня обе книги опубликованы и успешно продаются.

Никогда не забуду, как мой первый издатель, опубликовавший мой дебютный роман, получил мою вторую книгу и... наотрез отказался ее печатать.

«Это не то, что надо! – сказал он мне. – Это не будет иметь успеха». А через неделю редактор другого (более крупного издательства) позвонил мне со словами: «Мы немедленно опубликуем вашу книгу. Это как раз то, что сейчас нужно!» Первый тираж разлетелся за месяц. С тех пор я поняла одну важную вещь: книга

всегда находит своего издателя! Очень часто то, что одному кажется бреднями графомана, для другого – настоящий клад.

А потому не стоит пытаться пробиться в издательство или журнал любой ценой, не стоит пытаться «втюхать» свой шедевр людям, которые в нем не заинтересованы. Если люди не верят в продукт, они едва ли сумеют его успешно реализовать. А низкие продажи невыгодны в первую очередь вам: ваш гонорар составит процент с прибыли от продаж.

Что же касается людей, планирующих работать в кадре, то им требуется совершенно другое резюме и другие сопроводительные материалы.

Вот как должно выглядеть актерское резюме по международным стандартам.

**Фамилия, имя, отчество**

**Рост** (желательно и в сантиметрах, и в дюймах).

**Вес** (желательно и в килограммах, и в фунтах).

**Цвет глаз.**

**Цвет волос.**

**Тембр голоса.** (Если вы не можете определиться, что у вас – альт или сопрано, то по крайней мере напишите, высокий у вас голос или низкий, есть ли какие-то специфические особенности, например, говор, акцент и т. д. Разумеется, оптимально в данном случае написать, что у вас поставленный голос и что вы говорите чисто, без говора и дефектов дикции. Однако в резюме лучше писать правду – обман всплывет при первом же телефонном разговоре или на кастинге.)

**Контактная информация.** Здесь указывается либо ваш телефон и мейл, либо координаты вашего агента (в том случае, если вы уже связаны обязательствами с каким-либо агентством или продюсерским центром, представляющим ваши интересы).

**Образование, мастер-классы, курсы, студии.**

**Опыт работы.** В этой графе лучше всего разделить ваш опыт по категориям:

- детский театр, самодеятельность (на тот случай, если вы в этом бизнесе с детства);

- классический театр;
- хор;
- коммерческие ролики, съемки в рекламе;
- танцевальные шоу-программы;
- съемки в кино;
- съемки в сериалах;
- телесъемки, участие в телепрограммах и шоу;
- съемки в музыкальных видеоклипах;
- документальное кино;
- модельный бизнес.

**Дополнительные навыки.** Сюда можно включить наличие водительских прав, умение петь, танцевать, ездить на лошади, кататься на роликах, коньках, сноуборде и т. д.

**Языки и диалекты.** Здесь актер указывает, какими языками и на каком уровне он владеет, а также диалекты, говоры и акценты, которые он умеет воспроизводить.



К резюме артистам стоит приложить не только снимки из портфолио, но и демо-материалы (видео или аудио). Однако, если у вас их нет (например, если вы еще нигде не снимались), не стоит пытаться самостоятельно записать себе презентационный ролик на любительскую камеру или диктофон. *Помните правило: лучше меньше, да лучше.* Лучше предоставить меньше материалов, показывающих вас в выгодном свете.

Ставим сети, закидываем удочки

Когда у вас есть все необходимые материалы для появления на звездном Олимпе, возникает законный вопрос: что с этими материалами делать и куда их посылать?

К счастью, в эпоху Интернета это перестает быть проблемой. Каждый телеканал, продюсерский центр и кинокомпания имеют сегодня свой веб-сайт, где потенциальные актеры могут заполнить анкету и прикрепить фотографии.

Вот самые популярные ресурсы сети.

**1. Амедиа** (известная русскому зрителю по сериалам «Бедная Настя», «Не родись красивой» и т. д.).

[www.amediafilm.ru](http://www.amediafilm.ru) – на сайте актеры могут заполнить анкету и записаться на кастинг, а сценаристы – выслать свои резюме и сценарные заявки.

**2. Централ партнершип** (настоящий лидер и ключевой игрок русского кинематографа, выпустивший такие серьезные проекты, как «Бригада», «Мастер и Маргарита» и т. д.).

[www.centpart.ru](http://www.centpart.ru) – здесь также есть координаты для актеров и сценаристов, а так же mail для талантливых режиссеров, желающих сделать карьеру.

**3. Леан-М** (подаривший русскому зрителю сверхпопулярный сериал «Счастливы вместе»).

[www.lean-m.ru](http://www.lean-m.ru) – стандартный набор: анкеты для профессиональных актеров, желающих принять участие в проектах Леан-М, и координаты для сценаристов, а также постоянно обновляющийся список вакансий для других творческих сотрудников: дизайнеров, линейных продюсеров, режиссеров монтажа и т. д.

Единственная сложность, связанная со всеми этими кинокомпаниями, заключается в том, что они принимают в свою актерскую базу только профессиональных актеров с дипломом высшего учебного заведения вроде Щепкинского училища, РАТИ или ВГИКа.

Тем же, кто не может похвастаться актерским образованием и соответствующим дипломом, но все равно горит желанием сниматься, стоит заглянуть на следующие сайты, где регулярно обновляются объявления о кастингах в поп-группы, рекламу, сериалы, показы, телепередачи, кино и т. д. Желающие могут без труда найти здесь подработку в массовке или в качестве зрителя какого-нибудь телевизионного шоу.

[www.filmbox.ru](http://www.filmbox.ru)

[www.stunner.ru](http://www.stunner.ru)

[www.kinomodel.ru](http://www.kinomodel.ru)

[www.casting.eurohit-music.com](http://www.casting.eurohit-music.com)

[www.massovki.ru](http://www.massovki.ru)

[www.allcastings.ru](http://www.allcastings.ru)

Для тех, кого больше привлекает работа на телевидении, рекомендую полагать по сайтам телеканалов, где часто анонсируются кастинги для телеведущих, участников реалити-шоу и просто вакансии для творческих сотрудников. Зачастую здесь можно найти и специальные анкеты, заполнив которые вы можете предложить свой проект новой телепередачи, документального кино или телесериала.

Полный перечень всех российских телеканалов с кратким описанием формата, аудитории и всеми координатами, включая сайт, можно найти на [www.madiaatlas.ru](http://www.madiaatlas.ru).

Осторожно, капканы!

Мой знакомый психотерапевт любит говорить, что для манипуляции не нужно много ума. «Большинство манипуляций примитивно, как балалайка, – говорит он, – можно задействовать всего три струны человеческой природы: жадность, тщеславие и страх. Этого будет более чем достаточно, чтобы жертва проглотила наживку».

Как ни печально, он прав. Очень часто именно на этих трех слабостях наживаются аферисты, и шоу-бизнес в этом плане невероятно плодородная почва для всевозможных «разводок». Как же отличить честных дельцов от обманщиков? На самом деле это довольно просто.

Как только у вас начинают что-либо вымогать, наострите уши и будьте начеку.

Правило № 10

Помните, в шоу-бизнес вы приходите в первую очередь затем, чтобы зарабатывать, а не чтобы тратить свои деньги, время, силы и т. п.!

Именно эта здравая мысль защитит вас от аферистов.

В легитимной и преуспевающей компании вас никогда не попросят заплатить членский взнос за получение работы или за постановку в базу данных. То же касается и интимных услуг в обмен на получение престижной работы. Многие люди до сих пор убеждены, что в шоу-бизнесе все делается через постель. Впрочем, это не более чем предрассудок.

Конечно, случаи, когда состоятельный мужчина оплачивает своей любовнице запись альбома, видеоклип и его последующую ротацию в эфире музыкального телеканала, создание реалити-шоу с возлюбленной в главной роли и т. д., по-прежнему встречаются часто. Однако это едва ли можно назвать бизнесом. Скорее, подарок мужчины своей девушке или состоятельных родителей своему чаду (как правило, такие проекты особой прибылью не приносят).

*В остальных случаях желающим попасть в шоу-бизнес моральная дилемма не грозит.* Запомните: серьезно настроенный делец никогда не откажется от потенциально выгодного проекта ради секса. Другими словами, если в руки преуспевающего продюсера попал сценарий/книга/хит/артист «на миллион долларов», он ни за что в жизни не упустит возможность заработать этот самый миллион ради призрачной возможности разок-другой переспать с автором. На Западе эти принципы еще строже: там успешно существуют и функционируют довольно

жесткие законы о sexual harassment (в простонародье – сексуальные домогательства).

Поэтому, если вам предлагают роль в кино, место в поп-группе, финансовую поддержку проекта и т. д. в обмен на ваши сексуальные услуги, можете с легкой душой посылать таких дельцов куда подальше. Едва ли они серьезно настроены на работу, раз готовы упустить потенциально выгодный проект ради «тридцати секунд незабываемого счастья». Не вздумайте терзаться потом страхами, что упустили свой шанс (хотя чаще всего манипуляторы будут твердить вам именно это («Дурак/дура, ты упустил(а) свой единственный шанс пробиться!»). Это просто попытка вас развести, играя на вашем страхе (страх – одна из трех самых чувствительных струн человеческой натуры). Знайте: это не вы, а манипуляторы упустили свой шанс! Только и всего!

Однако, если вам поступили подобные сомнительные предложения о сексуальном бартере – это, несомненно, повод задуматься. Увы, большинство людей, подвергшихся сексуальным домогательствам, делает для себя извращенный и вредный вывод: «Ну вот, я так и знал, что в мире искусства сплошной разврат!» или «Не зря же родители всегда предупреждали меня, что ради успеха на эстраде придется всем давать...». *Но тут важно понять, что первично – курица или яйцо!*

Поймите, инциденты не приходят извне, и никакие события не происходят просто так, без нашего участия. Следовательно, все наоборот: это вы своими мыслями/страхами/предрассудками притянули и спровоцировали конкретное событие. Это не ваша вина, а скорее ваша беда. Впрочем, вы легко можете избежать подобного впредь...

Наверняка в глубине вашей души гнездилась подобная негативная установка (например: «В шоу-бизнесе все вопросы решаются через постель») или сильный страх («А вдруг за успех мне придется расплачиваться собственным телом?»). Теперь, когда вы знаете о существовании этой негативной установки или страха, просто поработайте с ними, и в будущем подобные инциденты не повторятся.

Увы, требование сексуальных услуг в обмен на продвижение по карьерной и социальной лестнице – не единственная уловка мошенников. Какие же еще трюки практикуют аферисты, зарабатывающие на жадности и тщеславии потенциальных звезд?

#### ИСТОРИЯ ЧЕТВЕРТАЯ.

Вот это кино: классическая разводка для начинающих актеров

Моя знакомая Актриса с детства играла в театре. Занимаясь в драматическом кружке, она, разумеется, всегда полагала, что свяжет свое будущее со сценой. Увы, в 16 лет ее постигла неудача: она не смогла поступить в театральный вуз (что неудивительно, учитывая, что из нескольких тысяч девочек выбирали всего семь). Тогда Актриса поступила на рекламный факультет и с успехом отучилась там.

К сожалению, когда она получила диплом, поступать второй раз на театральный было уже поздно (для абитуриентов актерского факультета существует жесткий возрастной ценз). Впрочем, Актриса не унывала. Она решила, что все равно будет заниматься любимым делом и добьется успеха именно в актерской профессии.

Потекли суровые будни. Она ходила по кастингам, пыталась пробиться и встать на учет в актерские базы данных. Увы, без диплома

театрального вуза ей предлагали лишь низкооплачиваемые съемки в массовке. Актриса сокрушалась: вот если бы только ей дали шанс, всего один шанс показать, чего она стоит! Она бы разом заткнула за пояс всех этих бездарных актрисулек...

И вот однажды свершилось: ей позвонили!

– Здравствуйте, – услышала она в трубке приятный женский голос, – вас беспокоят из телецентра «бла-бла-бла», – при этом название телецентра почему-то прозвучало крайне неразборчиво, – вы в нашей базе данных, и вас выбрали на роль второго плана в сериал «Любовь на районе».

Сердце актрисы совершило радостный кульбит. Наконец-то ее мечта сбывается!

– Более того, мы бы хотели стать вашими агентами и продвигать вас в течение всего года. Вы сможете завтра подъехать к нам на собеседование?

– Конечно! – обрадовалась Актриса, все складывалось даже лучше, чем она надеялась.

– Превосходно! С собой захватите паспорт и четыре с половиной тысячи рублей.

– Зачем? – не поняла Актриса.

– Столько стоят наши услуги по продвижению в течение года. За это мы внесем вас в нашу базу данных и будем регулярно посылать на кастинги и прослушивания.

– Подождите, вы ведь только что сказали, что я уже в вашей базе данных...

– Да, но так вы просто в ней «висите», дожидаясь, пока кто-нибудь из режиссеров вас заметит, а так мы будем сами вас всем предлагать...

– Ну хорошо, – примирительно сказала Актриса, – давайте, я снимусь в сериале «Любовь на районе», раз уж меня отобрали, а там посмотрим. Если меня устроит наше сотрудничество, то я заключу с вами контракт, заплачу вам, и вы будете меня представлять, идет?

– Нет, сначала вам нужно заплатить. Иначе вы не сможете сниматься в сериале.

– Но вы ведь сказали, что меня уже выбрали, значит, я нужна для проекта. С какой стати мне платить за то, чтобы взяться за работу, которую я получила?!

– Видимо, мы просто не понимаем друг друга, – вздохнула девушка на другом конце провода и повесила трубку.

После этого случая Актриса еще долго переживала, боясь, что упустила свой единственный шанс прославиться. Однако через полгода на очередном кастинге она познакомилась с Актером. Тот рассказал, что несколько месяцев назад заключил контракт с одним агентством, заплатив при этом четыре с половиной тысячи рублей:

– Они обещали продвигать меня, но пока я не получил с их помощью ни единой роли. А вся их помощь заключается в том, что они посылают мне копии и ссылки на объявления о кастингах, которые я и сам знаю где найти...

Так частенько обманывают доверчивых артистов, пытаясь при этом сыграть на их тщеславии («мы сделаем тебя по-настоящему знаменитым») и страхе («смотри, не упусти свой единственный шанс»).



Но, как говорит моя лучшая подруга, по-настоящему преуспевающая модель: «Если хотите видеть меня на кастинге, дайте мне гарантии, что я его пройду, или заплатите за мое присутствие, а если нет, то извините, мое время дорого стоит, и я в этом бизнесе не для того, чтобы слушать байки, а для того, чтобы зарабатывать деньги». Такой подход может, конечно, показаться наглым, но он имеет смысл, ибо моя подруга ездит на «Порше». А Линда Евангелиста, как-то заявившая, что меньше чем за 10 тысяч долларов она даже с кровати не встанет, и вовсе стала супермоделью.

#### ИСТОРИЯ ПЯТАЯ.

Вы получите «Оскар», если кое-что подправить...

Не только в России делают деньги на доверчивых и амбициозных творческих натурах! В Голливуде тоже есть умельцы, способные мастерски играть на человеческих слабостях.

Так, совсем недавно буквально все форумы сценаристов обсуждали некое литературное агентство, готовое взять под свое крылышко всех одаренных писателей. Дело в том, что в Голливуде и вообще в США действует совсем иная система трудоустройства для творческих людей. Там все принято делать через посредника, то есть через агента. А потому каждый актер, писатель, сценарист или модель имеют человека, представляющего их интересы.

В Голливуде нельзя просто послать свой сценарий в кинокомпанию или конкретному режиссеру, никто не потратит ни секунды времени на шедевр, пришедший по почте или мейлу, и ваша рукопись попросту окажется в корзине для бумаг. С другой стороны, если сценарий

принесет на студию ваш агент (желательно, чтобы при этом он был членом всевозможных уважаемых ассоциаций), считайте, что дело в шляпе. Ваш сценарий обязательно попадет к нужным людям, и нужные люди его обязательно прочтут.

Сложно сказать, плохо это или хорошо, но такова система. Порой она осложняет талантливым людям их первый профессиональный шаг. Ибо они не могут обратиться на киностудию, не имея агента, но при этом попасть к хорошему и уважаемому агенту тоже сложно без соответствующих рекомендаций и опыта удачного сотрудничества в кинобизнесе.

Появившееся в сети агентство обещало взять под свою опеку любых талантливых сценаристов, независимо от того, есть ли у них рекомендации/опыт работы/связи и т. д. Естественно, толпы новичков тут же начали отправлять свои сценарии в агентство. Однако вскоре выяснилась печальная закономерность: каждый (или почти каждый), кто присылал свою работу, получал стандартный ответ: «Блестяще! Этот сценарий может принести вам «Оскар», но надо внести кое-какие изменения. Не волнуйтесь: наши консультанты и редакторы помогут вам, вы в надежных руках!». После чего сценаристу выставлялся счет с подробным описанием того, сколько будет стоить такая «помощь» и сколько денег они заработают в результате, если сейчас вложат в свое детище некоторые средства.

К счастью, в США сценаристы постоянно общаются между собой на форумах и в чатах, а потому обман (или не обман, но, по крайней мере, корыстолюбие агентства) скоро всплыл на поверхность.

На что же рассчитывали аферисты? Видимо, на то, что каждый кандидат поверит, что только он один получил такое письмо и только ему одному нужно что-то исправлять в своем сценарии. *Действительно, многим из нас очень страшно признаться в собственной несостоятельности.* К счастью, достаточное количество людей уже не считают «несостоятельностью» необходимость править свою рукопись, вот почему афера не удалась...

Мораль проста: если вам предлагают «оплачиваемую помощь» в работе над вашим шедевром, скорее всего, это обман. Если издательство, кино- или телекомпания заинтересованы в нем, они сами окажут вам помощь: это отнюдь не благотворительность и не подвиг с их стороны – на хорошей книге или фильме они заработают гораздо больше...

#### Модельные страсти

За последнее время во всем мире в целом и в России в частности расплодилось невероятное количество модельных агентств. Однако действительно серьезных и преуспевающих организаций среди них не более трех-пяти. Чем же занимаются все остальные агентства?

Разумеется, не стоит всех стричь под одну гребенку. Некоторые молодые агентства еще только начинают свой путь, делая все разумно, грамотно, профессионально (и вполне возможно, однажды станут действительно процветающими компаниями). Другие же отнюдь не стремятся сделать себе имя и стать серьезными игроками на этом рынке, а жаждут заработать как можно больше денег с минимальными затратами времени и сил. Вот тут-то и начинает пахнуть жареным...

Какова же стратегия любого «мутного» модельного агентства а-ля «Рога и копыта»? Сначала они всячески заманивают всех проходящих к ним в модельную школу, за которую, разумеется, надо хорошо заплатить. Конечно, при уважаемых агентствах тоже существуют модельные школы. Но в них обычно приглашают либо очень молодых девушек (12–13 лет), либо тех, кто имеет хороший потенциал (то есть идеальную для подиума внешность: рост от 175 см, размер одежды, не превышающий 42-й, фотогеничное лицо), однако при этом нуждается в работе над походкой.

Кроме того, солидная организация всегда пойдет на уступки ради по-настоящему перспективной девушки. Например, будет обучать ее за свой счет.

Затем «мутное» агентство начинает раскручивать девушку на портфолио. Разумеется, портфолио – вещь нужная, но вы отнюдь не обязаны делать его за ту цену, которую назначает агентство, и с тем фотографом, которого оно предлагает. Если цена и качество работы фотографа вас устраивают, вы вполне можете согласиться на съемку от агентства. *Но если вы говорите, что хотите сделать портфолио на другой студии и с другим фотографом, а вам в ответ заявляют, что тогда вы не сможете здесь работать, – скорее всего, это «разводка».*

Конечно, агентство может искренне опасаться, что вы попадете к непрофессиональному типу, который сделает вам ужасные снимки. Впрочем, если их беспокойство за вас и вашу модельную судьбу искреннее, то оно пройдет после того, как вы покажете им работы вашего фотографа. Если агентство начнет к ним придирается на пустом

месте – это будет лучшим доказательством того, что их беспокоит не ваше портфолио, а собственная прибыль, которую они намеревались получить от его изготовления.

Еще одна распространенная уловка – так называемое «общение со спонсорами». Помните, в серьезном модельном бизнесе работа в рекламе, на показах и фотосессиях достается через кастинги, а не через постель. Если ваше агентство мягко, но настойчиво подталкивает вас к общению, выходящему за рамки профессионального, с клиентами, спонсорами и инвесторами агентства – это самый настоящий «развод». Видимо, таким образом вас плавно подводят к «переквалификации» и переходу в филиал «эскорт-услуг».

Разумеется, только вам решать, нужно вам это или нет. Просто знайте, что кастинги, которые проходят не в офисе, не в фотостудии, не в клубе (в дневные часы), а в сауне/ресторане/у кого-то в особняке, можно смело игнорировать как несерьезные. На обложку *Vogue* так едва ли попадешь. Так что не бойтесь, вы не пропустите ничего интересного...

## ИСТОРИЯ ШЕСТАЯ.

### Партнерство, или Зачем трудовая книжка в шоу-бизнесе

Хотела соврать, что эта история произошла с моей подругой (уж слишком она нелепа и смехотворна), но потом решила быть мужественной и чистосердечно признаться. Так однажды развели меня саму...

Я тогда училась на предпоследнем курсе университета и... боялась! По моим представлениям на следующий же день после выпускного я должна была устроиться на стабильную и серьезную работу с трудовой

книжкой и зажить «взрослой жизнью» самодостаточного и независимого человека.

Однако летели месяцы, а постоянной работы все не было видно на моем горизонте. Правда, я постоянно сотрудничала с несколькими гляцевыми журналами, а еще подрабатывала в одном крупном продюсерском центре. Денег для простой студентки у меня было предостаточно, заказов тоже. Но я все никак не могла отделаться от навязчивых мыслей о том, что мне нужно «нечто стабильное и официальное». Думаю, я не одинока в своих предрассудках. Вполне возможно, что и вам родители с детства внушали подобные идеи, а им в свою очередь эту «жизненную мудрость» передали их родители, и так по цепочке до бесконечности...

И вот... свершилось! Я нашла в Интернете объявление о наборе в модельное агентство и послала резюме и фото в надежде найти еще одну подработку. На следующий день мне позвонил креативный директор агентства:

– Меня заинтересовало ваше портфолио. Я хотел бы вас взять в наше агентство, чтобы вы приступили к работе как можно скорее, – объявил он, – вот только ваша внешность... она очень странная.

Это было сенсационно-нелепое и противоречивое заявление, но меня оно заинтриговало, и я решила дослушать, к чему он ведет. Далее последовала пространная речь об изъянах моей внешности. Креативный директор отмечал, что у меня «узкие глаза и большой нос, а должно быть все наоборот». Он говорил довольно долго, а я с успехом

применяла уже описанный выше диссоциативный фрейм реагирования на критику, чтобы не принимать его слова слишком близко к сердцу.

Однако даже сквозь призму психологических премудростей его слова казались очень подозрительными. Обычно в агентстве критикуют конкретно и по делу. То есть обсуждают то, что можно исправить. Например, говорят: «У тебя лишний вес, похудей на пять килограммов, и мы тебя возьмем» или «У тебя неудачная прическа, осветли волосы на три тона и отрасти челку, тогда – милости просим».

Но критику носа, глаз или роста, которые едва ли можно исправить вот так запросто, как стрижку, едва ли можно назвать конструктивной. В этом случае модели обычно просто отказывают в работе, поясняя, что ее типаж или внешние данные не подходят.

Словом, мне надоело, и я сорвалась: «Послушайте, если вас не устраивает моя внешность – это ваши проблемы. Мне в себе все нравится, поэтому ваши слова – это пустая трата воздуха. Никто не заставляет вас нанимать меня. Всего хорошего! И, кстати, мой нос – это проявление моей уникальной индивидуальности». Я повесила трубку, однако, к моему огромному удивлению, через некоторое время креативный директор перезвонил.

– Вы слишком умны, чтобы быть просто моделью. Я предлагаю вам стать скаутером в нашем агентстве. После месяца испытательного срока мы официально вас оформим, сделаем трудовую книжку и обеспечим стабильный ежемесячный оклад. А со временем, если вы себя хорошо покажете, я сделаю вас своим партнером...

Это были волшебные слова, которые опьянили меня, и весь следующий месяц я, не помня себя, показывала свою трудоспособность, подыскивая моделей, организуя им фотосессии и пересылая их данные креативному директору. Через месяц выяснилось, что агентство было просто мифом.

Похоже, какой-то весельчак решил разыграть роль «креативного директора». Очевидно, чтобы всегда иметь доступ к красивым девушкам. А еще чтобы почувствовать свое превосходство, самозабвенно критикуя их внешность (это было его истинной страстью). Не могу его осуждать, ведь слабость к юным красоткам с точки зрения биологии вполне естественна и так по-человечески понятна...

Однако все имеет свои плюсы: после этой истории у меня появилась масса красивых приятельниц, но что еще более важно, я научилась расценивать возможности трезво. А ведь раньше, как и многие другие обыватели, смотрела на мир сквозь призму трех главных человеческих слабостей: жадности, тщеславия и страха...

Краткий свод правил безопасности в шоу-бизнесе

**1. Не беритесь за масштабные тестовые задания.** Например, написать книгу или сценарий. Для проверки вашего слога вас попросят написать максимум пару страниц.

**2. Игнорируйте деловые встречи, кастинги и собеседования на любой территории, кроме офиса, кино- или фотостудии.** Например, в ресторанах, кофейнях, квартирах, загородных домах, саунах и т. д.



**3. Бойтесь данайцев, дары приносящих.** Проще говоря, будьте начеку, когда кто-то слишком уж расхваливает ваши достоинства и прочит мировую славу чуть ли не завтра после обеда. Громкие слова – любимый трюк аферистов, желающих усыпить вашу бдительность, сыграть на вашем тщеславии или жадности. Профессионалы предпочитают действовать, а не обещать.

**4. Будьте внимательны, если вас просят оплатить что-то.** Помните, вы пришли в шоу-бизнес, чтобы зарабатывать деньги, а не чтобы тратить.

**5. Проверяйте агентства, компании и конторы, с которыми намереваетесь сотрудничать.** Если у данной компании нет своего сайта и вы не можете найти о ней ни одного упоминания в Интернете – это повод быть настороже.

Судный день

Итак, вы проделали всю подготовительную работу, так сказать, расставили удочки. И вот наконец рыбка клюнула: вас пригласили на кастинг! Как же психологически грамотно вести себя? Как выделиться в толпе других претендентов? Как максимально повысить свои шансы на успех?

Не нужно быть психологом, чтобы знать, что лучшая стратегия и оптимальная линия поведения заключаются в том, чтобы расположить к себе кастинг-директора или того, кто проводит отбор. Но как этого добиться?

Правило № 11

Симпатия между людьми возникает в тех случаях, когда они обнаруживают нечто общее, некое сходство между собой.

Другими словами, ваш оппонент должен почувствовать, что вы с ним «одного поля ягоды». Возможно, вам доводилось замечать, что «подобное притягивает подобное». Так, например, блондинки очень часто дружат с другими блондинками. Оказавшись в незнакомой стране, два случайно встретившихся соотечественника могут на удивление быстро сблизиться. А уж какое душевное общение порой царит в очередях в больнице! Стоит двум пациентам обнаружить, что у них одинаковый диагноз, как они тут же начинают бурно обсуждать свою болезнь и методы лечения, а уж потом легко переходят и на остальные темы, начиная со своей работы и заканчивая отношением к правительству Барака Обамы.

Таким образом, чтобы произвести хорошее впечатление на кастинг-директора, нужно обнаружить с ним некое сходство. Увы, далеко не всегда это можно сделать за короткий промежуток времени (а в безумной атмосфере кастинга вам едва ли уделят больше 15 минут). Так что выяснить, не ходили ли вы в детстве случайно в одну школу и не слушали ли одинаковые пластинки, вряд ли удастся.

А потому самое время применить еще несколько НЛП-приемов, гарантирующих вам быстрый результат.

### **Прием 1. Отзеркаливание**

Очень простая методика, дающая тем не менее потрясающие результаты. Войдя в помещение, где вас ждет комиссия/кастинг-

директор и т. д., превратитесь в зеркальное отражение своего судьи. Для этого сядьте в ту же позу, в какой сидит кастинг-директор, наклоните голову в ту же сторону, повторите положение его корпуса и т. д.

Делайте это ненавязчиво, чтобы это не выглядело как передразнивание. Необязательно воспроизводить все детали в точности. Достаточно скопировать один элемент, например, положение рук. Кроме позы, вы можете отзеркалить тон и громкость голоса (то есть стараться говорить в той же тональности и с той же скоростью, что и ваш собеседник), мимику, жестикуляцию, моргание, лексику, физиологию, наклон головы и даже частоту дыхания (это уже ювелирная работа!).

Вы можете отзеркаливать и непосредственно слова вашего собеседника. Например, вам говорят: «Я не представляю вас в этой роли». Ваш отзеркаленный ответ может быть таким: «Понимаю... вы не представляете меня в этой роли, давайте я вам покажу...»

*Чтобы проверить, насколько эффективны ваши усилия, и понять, расположен ли к вам человек или еще нет, на несколько мгновений прекратите все свои старания. Перестаньте его отзеркаливать, примите другую позу, заговорите наиболее привычным для себя тоном голоса, прекратите дышать в такт. Если человек последует вашему примеру, то есть вслед за вами переменит позу, тон голоса и прочее и начнет невольно отзеркаливать вас, можете себя поздравить: рыбка на крючке. Если нет, продолжайте зеркалить его, пока не добьетесь расположения (обычно десяти минут бывает вполне достаточно).*

## **Прием 2. Присоединение**

Данный метод похож на предыдущий и базируется на том же принципе: вы должны стать похожи на своего собеседника, чтобы понравиться ему. Впрочем, он потребует от вас чуть больше внимательности и сообразительности.

*Дело в том, что все люди в мире в зависимости от доминирующего способа их восприятия делятся на три большие группы: визуалы, аудиалы, кинестетики.*

У визуалов доминирует зрение. Они чутко реагируют на цвета, хорошо ориентируются на местности, часто имеют фотографическую память и порой просто ненавидят общаться, когда не могут видеть своего собеседника.

У аудиалов доминирует слух. Такие люди чувствительны к голосам, музыке и звукам. Они с ходу могут определить настроение своего собеседника по тону его голоса. Прекрасно воспринимают информацию на слух. Обожают болтать и пересказывать услышанное (нередко в лицах изображая, кто, кому, что и как сказал).

У кинестетиков доминирующим органом чувств является осязание. Они очень чувствительны. Обожают близость других людей и прикосновения. Никогда не будут носить даже самую красивую одежду, если им не нравится, как ткань, из которой она сшита, ощущается на коже.

Разумеется, у каждого из нас функционируют все три органа чувств, и все они хорошо развиты. Но один из них обязательно будет доминировать над двумя другими, определяя наше поведение. (Более

подробно о каждом типе восприятия вы можете прочесть в моей книге «НЛП на каждый день».)

Ключевая особенность визуалов, аудиалов и кинестетиков – язык, на котором они говорят. Возможно, вы не замечали, но каждый тип людей употребляет наиболее удобные для него слова.

Соответственно, у визуалов это будут слова, связанные с органами зрения (*вижу, смотрю, красивый, нарядный, яркий, блестящий, моя точка зрения, представляю себе, не воображай о себе* и т. д.). Визуалы будут строить фразы комфортным для них «визуальным способом».

«Я вижу, что ему плохо, но не представляю себе, как могу ему помочь. Эта картина длится уже дольше месяца. Его депрессии конца и края не видно. Это все так мрачно и мутно...»

«С моей точки зрения это просто глупость. Ну почему ты отказываешься посмотреть на ситуацию моими глазами».

У аудиалов свой, аудиальный язык, связанный с органами слуха (*слышу, слушаю, поговорим, болтать, громкий, тихий, оглушительный* и т. д.).

Фразы и предложения аудиалы выстраивают соответствующим образом.

«Ты меня не слушаешь! Я же тебе много раз говорил, чтобы ты пошел к специалисту и посоветовался с ним».

«После такого оглушительного провала она теперь будет сидеть тише воды, ниже травы. Оно и понятно, раньше у нее было много громких побед, а теперь она объект сплетен и толков».

У кинестетиков язык построен на словах, связанных с чувствами и ощущениями (*войти в его положение, в своей шкуре, чувствую себя не в своей тарелке, у меня такое ощущение, мягкий, жесткий, твердый и т. д.*).

«Я чувствую, он побаивается. Наш начальник – твердый тип с каменным сердцем. Он обещал с него шкуру живьем спустить. Конечно, у всех в офисе предчувствие, что его выставят за дверь».

«Они оказали мне такой теплый прием. Я чувствовал, что они искренне мне обрадовались».

Таким образом, речь вашего собеседника выдаст его с головой. Ваша задача понять, кто вас кастингует – визуал, аудиал или кинестетик, и подстроиться к его модели мира и в первую очередь к его языку. Старайтесь употреблять существительные, глаголы и прилагательные, «понятные и близкие» именно для того типа людей, который сидит напротив вас.

Например, если кастинг-директор говорит вам: «Опишите свои достоинства» – это свидетельствует о том, что он, вполне вероятно, является визуалом. Играйте на этом: «Конечно, сейчас я вам обрисую все свои качества, чтобы вы могли видеть полную картину. С моей точки зрения, я умею красиво говорить, ярко проявлять себя и т. д.».

Аудиалу на тот же самый вопрос можно ответить уже в другом ключе. «Расскажите о своих достоинствах». – «Конечно, я с радостью расскажу вам о себе. Я общительный, люблю вести интересные дискуссии. Когда я кому-то что-то советую, ко мне всегда прислушиваются» и т. д.

А для кинестетика подходящим будет иной ответ: «Как вы сами ощущаете, что вы за человек, в чем ваши сильные стороны?» – «Я чувствую, что люди тепло ко мне относятся. Я контактный, легко устанавливаю связь с другими людьми. Мне легко с кем-то сблизиться, и в бизнесе люди идут за мной».

#### Роковая ошибка

Разумеется, существует обширный список вещей, слов и поступков, которые ни в коем случае нельзя допускать на кастинге, прослушивании или выступлении! Помните, каждая ошибка может вам очень дорого стоить. Впрочем, говоря об ошибках, я имею в виду вовсе не мелкие оплошности, которые может совершить каждый. Например, оговориться, забыть слова, споткнуться, оступиться и т. д. Конечно, если вы сделали нечто подобное в эфире или во время выступления, то выкручиваться придется вам. Но никакой трагедии в этом нет.

Даже Наоми Кэмпбелл падала на подиуме, у Джанет Джексон обнажалась грудь в прямом эфире, но это отнюдь не стало концом их карьеры. Такие проколы сложно предвидеть, и это может случиться с каждым. А потому, если во время теле/кинопроб, кастинга или прослушивания вы запнулись, оговорились, не попали в ноту, поскользнулись – ничего страшного. Просто продолжайте! Кастинг-

директор оценит ваше умение импровизировать и с честью выходить из сложных и щекотливых ситуаций.

Другое дело, когда вы совершаете прокол, которого можно было избежать, и сами провоцируете неприятную ситуацию.

Чего же категорически нельзя делать?

**1. Капризничать, жаловаться на жизнь и условия работы, строить из себя звезду.**

Мне приходилось слышать бесчисленное количество историй о том, как модели, чьи дела только-только пошли в гору, внезапно заражались «звездной болезнью» и тем самым делали любое сотрудничество с ними невыносимым.

Моя знакомая, Юлия, продюсер съемок в глянцевого журнале, рассказывала, как заказала через агентство модель для модной фотосессии. Разумеется, оплачивалась такая работа более чем достойно, однако модель постоянно была чем-то недовольна. «Она стонала, кричала и жаловалась. То у нее спина затекла, то туфли ей жмут, то поза для нее неудобная, то пора сделать перекур, – рассказывала Юлия. – Когда мы просили ее отнестись к работе более ответственно, она начала пререкаться со мной и фотографом. Надо ли пояснять, что на будущее я отказалась не только от ее услуг, но и от услуг ее модельного агентства». Так капризы одной девушки подорвали репутацию всего агентства.



## **2. «Понты» и набивание себе цены на кастинге будут работать против вас, выставляя вас в глупом свете.**

На кастинге многим хочется показать себя ценным и востребованным кадром. Увы, сегодня мало кто помнит народную мудрость о том, что «скромность украшает». Слишком уж велико желание предстать перед своими судьями «крутым», «привилегированным» и «блатным». Логика любителей выпендриться вполне понятна. Им кажется, что если они покажут, насколько они крутые, то таким образом «заставят себя уважать». К сожалению, кастинг-директора чуют «понторезов» за версту и категорически отказываются воспринимать их всерьез.

Скаутер модельного агентства, отобрав несколько девушек-моделей для модного показа, начал обзванивать их с тем, чтобы сказать, когда и куда они должны приехать на примерку. Позвонив последней в списке девушке, скаутер выдал ей стандартный текст: «Здравствуйте, мы выбрали вас для показа купальников. Вам надо приехать на примерку завтра к пяти часам вечера. Вы на машине будете добираться или на метро?» Этот невинный вопрос спровоцировал не вполне адекватную реакцию модели: «На метро?! Эй, дорогуша, ты явно не понимаешь, с кем разговариваешь! Какое метро? Проснись, да у меня «Мерседес SLK»! Да он стоит больше, чем вся твоя жизнь! Там одного тюнинга больше чем на двадцатку зелени!»

На такую речь скаутер лишь ошарашенно сказал: «Понятно...» и повесил трубку, после чего позвонил заказчику и спросил, не будет ли

он возражать, если они заменят одну проблемную девушку. Разумеется, заказчик не возражал...

### **3. Приходить на кастинг в состоянии алкогольного, наркотического и т. д. опьянения.**

Многие по-прежнему считают, что для удачного выступления нужен допинг. Поверьте, это не так! Во время публичных выступлений у человека вырабатывается естественный адреналин. Этот адреналин – наш друг и помощник. Именно благодаря ему мы получаем доступ к подсознанию, а также быстроту реакций, находчивость, изобретательность, вдохновение и кураж. Словом, все, что нужно для удачного выступления. Алкоголь же блокирует выработку естественного адреналина и создает химический кураж.

Его минус в том, что он отнюдь не так полезен и, в отличие от естественного куража, не дает нам доступа к нужным ресурсам. Возможно, вы будете чувствовать себя раскованным, но при этом ваши действия будут и вполнину не так блестящи и отточены, как в натуральном состоянии.

Вам, конечно, доводилось видеть людей, которые, напившись, рьяно пускались в пляс или, забыв о комплексах, начинали горланить песни. А теперь вспомните, насколько качественными и адекватными были при этом их выступления?

Так что если вы нервничаете, просто проделайте упражнение на изменение состояния. Оно уберет излишнюю нервозность, но оставит возбуждение и воодушевление. Используйте их и получайте, выступая, удовольствие.

## Правило № 12

Лучший способ хорошо выступить – это выступить с удовольствием, наслаждаясь каждой секундой, когда вы в центре внимания.

Ведь суть шоу-бизнеса именно в этом! А если вы не можете получать удовольствие от такого образа жизни, стоит еще раз хорошенько подумать, так ли уж он вам нужен?

### Заключение

Реклама духов принесла мне больше известности, чем любой фильм, в котором я снималась.

### *Катрин Денев*

*Итак, книга подошла к концу. Я искренне надеюсь, что вы получили ответы хотя бы на некоторые из своих вопросов.*

*По крайней мере, сейчас вы можете честно ответить самому себе на вопрос, действительно ли вы хотите быть богатым и знаменитым. Готовы ли вы продвигаться в этом направлении, умело обходя преграды и ловко получая желаемое? Даже если ваш ответ к концу книги изменился и стал отрицательным, в этом нет ничего страшного! Ведь мы живем в первую очередь для того, чтобы наслаждаться жизнью. А что конкретно вам нужно для полного счастья – это уж вам виднее...*

Если же вы по-прежнему хотите стать частицей (или даже неотъемлемой частью) загадочного и неординарного мира под названием «шоу-бизнес», то теперь обладаете прекрасным набором инструментов, позволяющим добиться всего необходимого в кратчайшие сроки.

Наверное, многие люди в глубине души хотели бы управлять миром. Что ж, вам повезло! Ведь НЛП учит человека в первую очередь в совершенстве управлять собой, своим телом, своими мыслями, своими страхами, эмоциями, переживаниями, силами и т. д. А если вы сможете управлять самим собой, значит, будете управлять и своим миром. Ведь ваш мир формируете только вы!

Не зря говорят, что все мы – частички Вселенной, но при этом Вселенная заключена в каждом из нас. Я надеюсь, вы сможете не только осознать, но и почувствовать эту взаимосвязь. Поверьте в свою неограниченную силу и будьте ответственны, применяя ее.

Как вы сами понимаете, мудрость нейролингвистического программирования на этом не исчерпывается.

Считайте, что получили хорошую основу для работы над своей целью. Очень надеюсь, что вы не положите эти новые знания на дальнюю полку вашего подсознания, а будете активно пользоваться ими в повседневной жизни...

Вуди Аллен как-то сказал: «В Лос-Анжелесе мусор не выбрасывают. Его перерабатывают в телевизионные шоу». В каком-то смысле эта метафора подходит и для нашей жизни. Перед тем, как отбрасывать какую-то возможность, злиться на непредвиденные обстоятельства, негодовать из-за преград, задумайтесь... а может, это как раз то, что вам надо?

*Каждый пережитый нами опыт уникален и бесценен. Каждый прожитый день, каждая совершенная «ошибка», каждое выпавшее на вашу долю недоразумение еще на один шаг приближает вас к той жизни,*

*которой вы достойны! С каждым таким шагом вы все ближе и ближе к самому себе!*

Удачи вам! Пусть сбываются ваши самые безумные мечты, самые наполеоновские планы и самые грандиозные желания!

Добро пожаловать в Мир Неограниченных Возможностей!

P.S.

Если вы интересуетесь НЛП, использовали какие-либо из описанных мною методик или знаете нечто такое, что мне еще только предстоит узнать, давайте общаться!

Говорят, коллективные усилия и устремления намного сильнее и эффективнее. Давайте делиться знаниями, обмениваться опытом, рассказывать друг другу о наших успехах и проколах, советоваться и просто болтать.

Встретимся в моем ЖЖ [vika-spicey.livejournal.com](http://vika-spicey.livejournal.com) и, конечно, на страницах моих книг.

# Оглавление

Введение

Анкетные данные

Внимание! Эффективность доказана

Глава 1 Взлетная полоса, или кого манит звездный блеск

Основа основ

Портрет Дориана Грэя

Глава 2 Огранка алмаза, или как сформулировать результат

Мотив имеет значение

Осторожнее загадывайте желания – они могут сбыться

Если бы да кабы...

На полпути к гениальности

Избавляясь от балласта

Глава 3 Без терний к звездам, или как обойти препятствия?

Секрет выхода из творческого кризиса

Повышение трудоспособности, или Как быть, если лень вперед нас  
родилась?

Критическая точка

«Я люблю неприятности»

Конкурентное преимущество

Глава 4 Девятые врата шоу-бизнеса, или без чего не обойтись  
будущей звезде

Готовим наживку

Ставим сети, закидываем удочки

Осторожно, капканы!

Модельные страсти

Краткий свод правил безопасности в шоу-бизнесе

Судный день

Роковая ошибка

Заключение