

Надежда Владиславова

возрождающие
техники

NLP

4 уровня сложности



Российская школа
нейролингвистического
программирования

СОСРЦЯ

Надежда Владиславова

**возрождающие
техники**

NLP

4 уровня сложности

«СОФРА»



2 0 1 2

УДК 159.962
ББК 53.57
В57

В57 Владиславова Надежда
Возрождающие техники NLP. Четыре уровня сложности — М.: ООО Издательство «София», 2012. — 320 с.

ISBN 978-5-399-00332-0

Нейролингвистическое программирование за десятилетия своего существования превратилось в чрезвычайно практическое учение, позволяющее любому ищущему человеку меняться и менять свою жизнь к лучшему.

НЛП породило немало эффективно работающих школ — в психокоррекции и психотерапии, в бизнесе и политике, в рекламе и образовании, в искусстве и спорте...

Российская школа НЛП, созданная во многом трудом и талантом Надежды Владиславовой, отличается четкостью, простотой, универсальностью и экологичностью — абсолютным уважением к личности каждого из нас.

УДК 159.962
ББК 53.57

*Все права зарезервированы, включая право
на полное или частичное воспроизведение
в какой бы то ни было форме.*

© «София», 2008
ISBN 978-5-399-00332-0 © ООО Издательство «София», 2008

Содержание

Отзывы о книге Надежды Владиславовой	7
Благодарности	9
Предисловие	10
Глава 1. Техники НЛП. Первый уровень сложности	12
Техника «Путешествие к глубинному ядру»	12
Пример работы с клиентом в технике «Путешествие к глубинному ядру»	17
Техника «Взмах»	18
Пример работы с клиентом в технике «Взмах»	25
Дополнительные авторские варианты «Взмахов»	36
Пример работы в технике «Интеграция конфликтных частей»	43
Техника «Кинотеатр»	51
Пример работы с клиентом в технике «Кинотеатр»	58
Техника «Шестишаговый рефрейминг»	65
Пример работы в технике «Шестишаговый рефрейминг» ..	71
Техника «Походка силы»	74
Глава 2. Техники НЛП. Второй уровень сложности	80
Логические уровни	80
Логические уровни в теле	95
Логические уровни проблем	96
Предпочтения в существовании на каком-либо из Логических уровней	99
Формирование естественной пирамиды Логических уровней	106
Перевернутая пирамида Логических уровней	109
Техника «Путешествие по Логическим уровням»	112

Три позиции восприятия	151
Первая позиция восприятия	151
Вторая позиция восприятия	151
Третья позиция восприятия	152
Техника «Первая — Третья позиции»	163
Пример работы с клиентом в технике «Первая — Третья позиции»	168
Техника «Трехпозиционное описание»	172
Пример работы в технике «Трехпозиционное описание» ..	181
Глава 3. Техники НЛП. Третий уровень сложности	190
Линия времени	190
Восприятие времени и его отражение в образе жизни	190
Техника «Выявление и коррекция Линии времени»	199
Некоторые наблюдения из опыта работы с Линией времени	209
Пример работы с клиентом в технике «Линия времени» ..	216
И снова лингвистика. Тема «Фокусы языка»	228
Глава 4. Техники НЛП. Четвертый уровень сложности ..	249
Техника «Путешествие к ресурсному ребенку»	254
Пример работы с клиентом в технике «Путешествие к ресурсному ребенку»	260
Техника «Изменение личной истории»	266
Пример работы с клиентом в технике «Изменение личной истории»	273
Глава 5. Когда освоен четвертый уровень	292
Техника «Кубик»	292
Пример работы с клиентом в технике «Кубик»	297
Техника «Отсушка»	302
Пример работы с клиентом в технике «Отсушка»	308
Заключение	313
Об авторе	317

Отзывы о книге Надежды Владиславовой

Мы, военные, хорошо знаем Надежду Владиславову и давно ждали ее книгу. В 1999 году, печально запомнившимся терактами в столице, она провела свой первый семинар-тренинг в Министерстве обороны для группы наших психологов — пехотинцев, моряков, летчиков, офицеров спецподразделений со всех концов страны. И с тех пор наша дружба и сотрудничество с Надеждой, которую мы с коллегами считаем выдающимся специалистом в области экстремальной психологии — в области, как мы говорим, «русского боевого НЛП» — и перед человеческими качествами которой преклоняемся, продолжается. Н. Владиславова подготовила 500 военных психологов и психиатров для работы в чрезвычайных условиях. И честно скажу: ее ученики — это мой «золотой фонд», элита армейской психологической службы. Они способны быстро, четко и достойно справиться с любой тяжелой ситуацией и, что не менее важно, научились передавать свои умения другим. Уверен, что учебник Надежды Владиславовой, члена Координационного совета по научно-практическим проблемам психологической работы в Вооруженных Силах РФ (а для нас это самый настоящий учебник мастерства и бережного отношения к человеку), поможет всем нам в работе.

*Анатолий Ендржиевский, полковник,
начальник Отдела психологической работы
ГУВР Вооруженных Сил РФ*

В мире практически нет людей, начинающих свой день с мысли: «Какую бы подлость мне сегодня сделать?» Как правило, нами движут позитивные желания — построить, заработать, отдохнуть, наконец. Почему же так часто вокруг видятся враги или разрушители? Потому что мы разные, у нас разные мечты и способы их воплощения... Но вот эти свои различия люди не всегда понимают и, соответственно, не берут в расчет. И первый шаг к тому, чтобы установить с кажущимися «недругами» если не приятельские, то хотя бы нормальные отношения, — это услышать и понять другого человека. Как? Об этом книга Надежды Владиславовой, давнего и деятельного сторонника WWF.

*Игорь Честин, кандидат биологических наук,
директор Национальной организации Всемирного
фонда дикой природы — WWF Россия*

Как обычно, работа Надежды Владиславовой высокопрофессиональна. Меня всегда удивляла эта ее особенность, если что-то делать — то, несомненно, *очень хорошо*. Надежда ярко проявилась в практической работе. Буквально за несколько лет она стала непревзойденным мастером нейролингвистического программирования и, в частности, НЛП-терапии, признанным российским профессиональным сообществом.

Помимо того, что книга содержит богатый теоретический материал, она еще и позволяет окунуться в атмосферу реальной практической работы под руководством Мастера. И в этом смысле напоминает лучшие тексты Гриндера и Бендлера.

*Андрей Виноградов, НЛП-Тренер,
бизнесконсультант, руководитель Агентства PR
и политического консалтинга*

Благодарности

Я бесконечно благодарна моему мужу и коллеге Владимиру за его любовь и поддержку во всех моих трудах и исканиях, а также за то, что его присутствие рядом дает мне вдохновение, ощущение полноты жизни и удесятяряет силы.

Я благодарна моей маме Анике за то, что она полностью оградила меня от всех хозяйственных забот и мужественно занималась моими сверхэнергичными маленькими сыновьями, восполняя им мое отсутствие своей любовью и заботой. Я благодарна моему отцу Славе за то, что он по мере возможности помогал ей в этом.

Я благодарна моим детям Александру, Георгию и Насте за то, что они проявили терпение и такт, простив мне мою отрешенность и рассеянность во время интенсивной работы над книгой.

Я благодарна участникам моих семинаров и моим клиентам за то, что все они были моими учителями.

Я благодарна Тренеру НЛП Андрею Виноградову за то, что когда-то он был первым, кто продемонстрировал мне невероятные возможности метода в своем мастерском исполнении и дал импульс для дальнейшего профессионального роста.

И, конечно же, я несказанно благодарна моему редактору Ине Старых за ее невероятную энергию, мастерство, профессиональную эрудицию, неизменное внимание ко всем мелочам и искреннюю эмоциональную обратную связь по ходу нашей совместной работы над книгой.

Предисловие

Предлагая вниманию читателя эту книгу, мы делаем предположение, что наше знакомство уже успешно состоялось в первой книге о «Русском НЛП» под названием «Базовые техники NLP и хорошо сформированный результат».

Данная (вторая) книга предназначена для того, чтобы повести заинтересованного НЛП-практика еще дальше, еще выше и еще глубже в бесконечный мир возможностей НЛП.

Из названия вытекает, что читателю предлагается поэтапно овладеть четырьмя уровнями сложности курса «НЛП-Практик». Начинаем мы, естественно, с наиболее коротких и легких в работе, а затем их потенциальная протяженность во времени возрастает параллельно со степенью возможной свободы внутри них для коммуникатора-терапевта.

Во второй книге описываются техники и методы для серьезной углубленной работы как со своим собственным внутренним миром, так и с миром другого человека, выразившего готовность впустить читателя в зону своих наиболее интимных переживаний.

Вместе с читателем нам предстоит подробно разобрать специальные способы изменения нежелательного для человека поведения, научиться осознавать определенные «подвисшие» жизненные контексты на разных логических уровнях, менять свое прошлое, свою личностную историю.

Мы научимся осознанно преобразовывать свои взаимоотношения со значимыми людьми, будем изучать применительно к себе и другим различные варианты

взаимоотношений человека со временем, его восприятия и отражения в образе и стиле жизни. Конечно же, читателю будет дана возможность совершенствовать свои лингвистические навыки и умения.

Как и в предыдущей книге, каждую технику мы даем согласно определенной структуре. Вначале рассказывается о смысле техники, — иначе говоря, зачем она нужна, с чем работает и что дает в результате. Затем дается ее «пошаговка», или последовательность шагов, которой необходимо придерживаться. Наконец, мы подробно обсуждаем «экологичность» предлагаемой техники — на какие моменты нужно обратить особое внимание при ее выполнении, чего делать категорически нельзя, какие шаги нужно предпринять, если в процессе работы произошла та или иная неожиданность. После подробного описания техники, как всегда, приводится пример реальной работы на одной из демонстраций во время семинара «НЛП-Практик».

Овладение предлагаемыми четырьмя уровнями сложности несказанно расширяет профессиональные возможности человека, решившего научиться работать как НЛП-терапевт, и открывает перед ним новые бесконечные горизонты.

Что ж, за дело!

Глава 2

Техники НЛП. Второй уровень сложности

Логические уровни

Говорят, понять, кто ты есть на самом деле, и тем самым обрести подлинную внутреннюю свободу — один из основных смыслов жизни. В наш насыщенный век у каждого человека имеется множество контекстов, в которых он представлен в совершенно разных своих ипостасях: Журналист, Муж, Отец, Сын, Друг, Ученик, Поэт... Или, Женщина, Жена, Мать, Врач, Подруга, Сестра... В каком-то из этих контекстов человек чувствует себя более комфортно, в каких-то — менее комфортно. Но если он ощутил собственную подлинность и «настоящность» в каком-либо качестве, то, возможно, в данном качестве он сможет по-настоящему быть самим собой... А большего счастья и роскоши, чем позволить себе быть самим собой, пока не известно, — конечно, если говорить о нормальной человеческой жизни, без ее мистического уровня.

Кому-то удастся быть собой в большей степени, кому-то — в меньшей. Но если человек испытал хоть раз это уникальное состояние конгруэнтности со своими поступками, возможностями, ценностью и уникальной сущностью — иначе говоря, когда он сознательно позволяет себе быть тем, кем является на самом деле, то тоска по такому состоянию и стремление к нему сохранится в нем на всю жизнь. В этом состоянии чело-

веку абсолютно все равно, как его оценивают, чего от него ожидают и что о нем думают другие. Для него в такие моменты нет ничего ценнее ощущения, что он находится именно там, где должен и хочет находиться, подлинности собственных эмоций и чувств и, соответственно, правильности всех своих действий. При этом возникает ощущение безграничности своих возможностей и бесценности каждой секунды жизни, проживаемой таким образом. И он во всем этом — именно *тот*, кем он изначально является... Интересно, что именно в такие моменты он и становится предметом восхищения и преклонения других людей...

Но перед человеком, желающим достигнуть такого состояния, непременно встает вопрос: «Кто же я есть и каков я на самом деле?» Ответить на него не так-то просто. Долгая и глубинная техника «Путешествие по Логическим уровням» позволяет осознать свою подлинную сущность в различных контекстах поочередно. Работа с каждым из контекстов занимает около двух часов. Для того чтобы процесс прошел безопасно и качественно, необходимо не пожалеть времени, чтобы разобраться в том, что же представляет собой система *Логических уровней* в НЛП вообще и в Российском НЛП в частности.

Тема *Логических уровней* является одной из центральных в нейролингвистическом программировании. В нашем практическом пособии мы не имеем возможности дать подробный экскурс в историю, хотя это было бы чрезвычайно интересно. Упомянем лишь, что различными уровнями восприятия в культурах мира подробно занимался знаменитый ученый, антрополог и культуролог Грегори Бейтсон, во многом опираясь на теорию логических типов Бертрانا Рассела. Непосредственно к НЛП *Логические уровни восприятия* адаптировал Роберт Дилтс, позднее эта тема развивалась другими профессионалами направления — в том числе и Российской школой НЛП. К основному «треугольнику Дилтса» в схеме Логических уровней наш соотечественник Андрей Виноградов, выдающийся НЛП-Тренер,

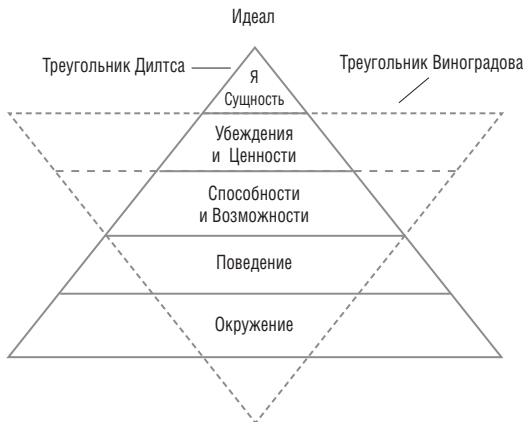


Рис. 1. Схема «Логических уровней Дилтса—Виноградова», или просто «Логические уровни»

прибавил еще свой треугольник, названный коллегами его именем (см. рис. 1).

Основной смысл открытия состоит в том, что любой контекст, любой вопрос, любую проблему можно рассмотреть и описать через призму как минимум пяти уровней восприятия. Это дает полноценное видение, ясно высвечивает все сильные и слабые стороны и дает возможность точно внести необходимые изменения именно туда, где они необходимы. Именно поэтому система *Логических уровней* в одном из аспектов своего применения стала чрезвычайно популярна в бизнес-консультировании и коучинге.

Итак, что же представляют собой *Логические уровни*? Их выявлено всего пять и дополнительный шестой: *Окружение*; *Поведение*; *Способности и Возможности*; *Убеждения и Ценности*; *Сущность*, или *Идентификация*; и дополнительный логический уровень — *Идеал*

(в Западном НЛП традиционно прорабатываются только пять уровней). (См. рис. 1.)

Теперь опишем все *Логические уровни* по порядку.

Уровень Окружения

Обычно аудиторию ставит в тупик простой вопрос: «Каково первое необходимое условие, чтобы развернулся некий событийный контекст?» Варианты ответов бывают самыми разными: «Нужно, чтобы кто-то этого захотел», «Все зависит от качества импульса», «Не нужно ни в чем сомневаться» и т. д. А вот самый элементарный и «правильный» ответ: для того чтобы развернулся некий событийный контекст, должно иметься некое пространство и время, где он мог бы развернуться. Иначе говоря, для того чтобы что-то произошло, нужно прежде всего, чтобы оно произошло *где-то*.

Давайте рассмотрим, например, событийный контекст известного фильма Энтони Мингеллы «Английский пациент». В качестве окружения мы имеем следующее: пустыня, волны песка, военная техника, много людей в военных формах, гостиница, автомобили времен Второй мировой, самолеты, карты Африки, Каир, места развлечений в Каире, одежда на героях фильма и т. д. Можно вдаваться и в более мелкие детали в зависимости от того, насколько узкий или широкий контекст данного фильма мы хотим взять. Например, если мы возьмем контекст «Главный герой как профессионал», на первый план выйдет приблизительно следующее окружение: книга Геродота, пустыня, палатки, карты, костер, экспедиционные машины, пещера с рисунками на стенах, походная одежда и т. д. «Любовная линия фильма» — другой контекст, поэтому ему соответствует несколько иное окружение, где на первый план выйдут звезды пустыни, кровать и ванна в отеле, базар, Пещера Пловцов, самолет, небо, определенная одежда героев, марципановые духи героини и т. д.

В речи окружение выражается только именами существительными, например «Ночь. Улица. Фонарь.

Аптека». Возможны также существительные и дополняющие их прилагательные: «Оранжевое небо, оранжевое море, оранжевые пальмы, оранжевый верблюд». Речевое описание Окружения может следовать после таких слов, как «Перед тобой...», «Ты — среди...», «Тебя окружают...» и т. д. Глаголы в описании окружения категорически исключаются, поскольку они относятся уже к следующему логическому уровню — *уровню Поведения*.

Самый низкий логический уровень — *уровень Окружения* — интересен тем, что, несмотря на свою кажущуюся простоту и доступность, именно он является в нашей культуре наименее осознаваемым. Хотя, казалось бы, сложно в полной мере осознавать себя профессионалом, если ты плохо знаешь, что именно тебя окружает на твоём рабочем месте — в частности, на рабочем столе. Сложно вообще ощутить себя кем-либо, если не очень осознаешь, где ты, что вокруг тебя и что на тебе надето.

Например, женщина-клиентка пытается осознать свой проблемный контекст «Я как женщина». При этом она, как правило, может много и вдохновенно говорить о том, как важно и ценно для нее любить и быть любимой, как она жаждет быть для кого-то желанной (все это *уровень Ценностей*) и т. д., но для нее станет полнейшим инсайтом совсем другое. Основное открытие, скорее всего, произойдет в тот момент, когда вдруг, прорабатывая *уровень Окружения*, она осознает, что элегантная «одежда женщины» или изящное «женское белье» в ее реальном гардеробе просто отсутствуют... Какую-то одежду и белье, она, конечно, носит, но именно «абы какие», а не те, что помогали бы ей ощущать себя женщиной... Действительно, женщине непросто ощущать себя в полной мере женщиной, не осознавая, во что она одета и что окружает ее именно как женщину.

Как-то раз на демонстрации техники «Путешествие по Логическим уровням» выявился интересный аспект данного контекста. Одна клиентка, осознавая себя именно как женщину, вдруг воскликнула: «Боже мой,

какая же у меня неженская машина!» Как ни странно, это открытие, по ее признанию, оказалось для нее во многом ключевым. В тот же день она занялась привнесением женской атмосферы именно в свою машину, в которой она по работе проводила много времени. Она кинула на заднее сиденье какие-то маленькие парчовые подушечки, перед ветровым зеркалом повесила специальный ароматический медальон и положила в «бардачок» целый набор ароматических масел для этого медальона. Она нашла в машине место для душистых влажных салфеток, в кармашке дверцы заняла свое законное место «машинная» косметичка, чтобы ее всегда можно было легко найти и не лезть при этом в сумку. Содержимое косметички было, естественно, тоже тщательно продумано: от блеска для губ и дезодоранта до духов и дорожного маникюрного набора. Конечно же, в машине была наведена настоящая «женская» чистота и порядок. Клиентке стало доставлять особое удовольствие ездить и в буквальном смысле «блистать» в своей намытой до сияния «женской» машине. И наконец, наша клиентка очень серьезно отнеслась к подбору музыки в «машинном» контексте: это была только музыка и песни, которые, как она считала, помогают ей ощутить себя в полной мере женщиной. Изменения, которые вскоре произошли в жизни молодой дамы, были поистине впечатляющи. А ведь она осознанно изменила только свое окружение.

Часто нам приходится отвечать на вопрос: «А верите ли вы в фэн-шуй?» Да, мы, безусловно, верим в фэн-шуй, ведь как только человек начинает осознанно изменять свое окружение, он начинает изменять свою жизнь. Как мы помним, меняя часть системы, мы меняем систему в целом. Другое дело, что изменения должны быть осознанными и комфортными, а не «в соответствии с инструкцией».

И в то же время, если кто-то существует *исключительно на уровне Окружения* — это достаточно примитивное существование. Губит, как всегда, не вещество, а доза. Если человек говорит и мыслит только на *уровне*

Окружения, например часами обсуждает, в каком магазине продаются те или иные вещи, какую мебель он видел на прошлой неделе в доме у знакомых и какие драгоценности были на невесте во время свадьбы, то он, скорее всего, не блещет особым умом и не занимается интенсивным духовным поиском. Но все же, если человек неделями не моет посуду, не меняет на себе одежду и не чистит ботинки, в этом тоже хорошего мало. Как говорят мудрецы, «Хочешь изменить мир — начни с уборки своей комнаты».

Уровень Поведения

В определенном пространстве и времени, в определенном окружении человек что-то делает, испытывает какие-то физические ощущения и самые простые эмоции (мы пока еще не говорим о *чувствах*). В данном случае речь идет именно о самых простых действиях (иду, курю), самых простых физических ощущениях (устал, согрелся) и самых простых эмоциях (обрадовался, грустит, разозлился).

Вернемся к фильму «Английский пациент». Что делают его герои? Каково их *Поведение*? Они работают в пустыне, составляют карты местности, разбивают палатки, водят по пескам машины, занимаются любовью, готовят на костре пищу, копают, входят в ресторан, танцуют, пьют вино и т. д. Что они при этом ощущают? Очевидно, в пустыне им жарко, в пещере — холодно, иногда они устают, иногда ощущают прилив сил, кто-то из них испытывает физическую боль от полученных ран и т. д. Какие простые эмоции они при этом переживают? Они испытывают удовлетворение от любимой работы, иногда — реальный страх смерти, будучи затерянными в пустыне, радость встреч, грусть при расставаниях, досаду, оттого что начинающаяся в Африке война мешает их работе, иногда — раздражение, иногда — восторг от найденных наскальных рисунков. У главных героев амплитуда эмоций еще больше: от любовной горячки и страсти до предельной тоски и отчаяния.

В повседневной речи *уровень Поведения* выражается глаголами, обозначающими реальные простые действия, ощущения и эмоции вроде «веду машину», «мою посуду», «замерз», «злюсь». Почему это не могут быть любые глаголы? Ведь все глаголы, казалось бы, обозначают действие? Не все: глаголы «самоактуализироваться», «вдохновляться», «реализовывать замыслы» относятся к ценностным глаголам, включающим сложный комплекс множества простых действий. Точно так же, как глагол «любить» выражает слишком сложную комбинацию эмоций и действий человека и не может быть отнесен к простым действиям и эмоциям. Исключением, разве что, может быть фраза «Они любили друг друга в соседней комнате», когда данный глагол достаточно прост и конкретен.

Уровень Способностей и Возможностей

Осуществлять определенные действия в определенном окружении человеку помогают его личные способности и возможности. Речь идет об индивидуальных качествах, без которых невозможно было бы делать то, что конкретный человек (или группа людей, взятая за единицу) делает в выбранном нами для описания контексте. Например, главному герою фильма «Английский пациент» в контексте «Граф Алмаши как профессионал» присущи такие способности, как одержимость своей работой, точность, интерес ко всему происходящему вокруг, способности к языкам. У него также имеется способность постоянно учиться, способность писать научные книги, способность работать в походных условиях, неприхотливость в быту, способность быстро ориентироваться и принимать нужные решения в экстремальных ситуациях. В профессиональные способности героя, безусловно, входят способность выстраивать уважительно-холодноватые дистантные отношения с коллегами, способность в полной мере отключаться от работы, великолепно танцуя на вечеринках. Важно помнить, что на данном уровне не существует оценок

типа «хорошо» и «плохо». Поэтому к способностям героя как профессионала можно отнести также его некоторую нелюдимость и суховатость («несколько сотен страниц монографии без единого прилагательного»), категоричность и порой даже бесцеремонность.

В речи *уровень Способностей* выражен либо именами существительными («умеренность и аккуратность»), либо глаголами, но только в том случае, если перед глаголом стоит слово «способность» (способность глубоко нырять, способность доставлять близким людям радость, способность надолго обижаться). Слово «способность» перед глаголом подразумевает некое регулярное, продолженное во времени повторение человеком определенного действия, соответственно, становящееся вследствие этого неким качеством. Так, «Я обиделась» — это *уровень Поведения*, а «У меня есть способность легко обижаться» — это уже *уровень Способностей*. На семинарах часто звучит вопрос: «А как же со способностью дышать, способностью ходить? Ведь это всего лишь элементарные поведенческие навыки, неужели и их можно отнести к *уровню Способностей?*» Ответ — да, конечно, можно. Все зависит от контекста. Если, например, взят контекст «Развитие годовалого ребенка» или «Реабилитация пациента после травмы бедра», то способность ходить становится полноценной и важной *Способностью*.

Итак, в речи человека информация о способностях может звучать после слов «Я способен...», «Я могу...», «У меня есть такие качества, как...», «Я обладаю такими свойствами характера, как...».

Уровень Убеждений и Ценностей

У человека от природы может быть множество способностей и возможностей, но развивает он почему-то не все, а только некоторые из них. У одной нашей знакомой абсолютный музыкальный слух — услышав понравившуюся ей мелодию или песню, она тут же может сыграть ее на фортепиано с аккомпанементом, причем

делает это сходу, с любой ноты. Но в жизни она очень редко подходит к инструменту, у нее достижения совсем в другой профессии. На наш вопрос, почему она не стала развивать в себе именно свои музыкальные таланты, она ответила: «Но это ведь так легко! Я и так умею играть на пианино в свое удовольствие». Что мы можем понять из ее ответа? Для нее не представляет особой ценности то, что дается ей легко, и к тому же собственное удовольствие она тоже не слишком ценит, учитывая, как редко она добирается до инструмента. На наш вопрос «А что тебя все же может заставить подойти к инструменту?» ответ был «Когда это кому-то нужно, когда кто-то об этом просит». Профессия нашей знакомой — психолог-психотерапевт. Действительно, она сознательно берется за самые сложные случаи, от которых многие ее коллеги отказываются, — вот уж кто не ищет легких путей! И, берясь за них, она, безусловно, не сомневается, что это «кому-то нужно». Несомненно, ее профессия ей ценна как отклик на чью-то просьбу о помощи, тем более что в психотерапии подразумевается работа именно «по запросу» клиента!

Мы знаем другого человека, который, обладая удивительными способностями к рисованию, использует их исключительно для того, чтобы на вечеринках развлекать гостей дружескими шаржами и самому получать удовольствие от произведений великих художников. Почему он не стал связывать свою жизнь именно со своими великолепными способностями и возможностями в области рисования? Ответ его был прост: «Ну что вы, рисование — это недостаточно серьезное занятие, чтобы связывать с ним жизнь. Мужчине нужна профессия со стабильным заработком, востребованная в обществе». Этот мужчина — финансист. Он действительно востребован как профессионал, имеет стабильный высокий заработок, прекрасный семьянин, который серьезно относится к воспитанию детей. Из слов этого человека ясно, что его ценностями в профессии являются «серьезность», «востребованность в обществе», «стабильный заработок». Кроме того, слова «мужчине нужна

профессия» выдают некую его ценность разделения социальных ролей на мужские и женские. Выбираемая этим человеком профессия должна быть, безусловно, «мужской». Судя по всему, профессия художника не является для него по-настоящему «мужской».

Для чего мы привели эти два примера? Для наглядной иллюстрации того, что именно ценности диктуют нам поведение и стиль жизни, поскольку именно они заставляют нас выбирать и развивать в себе именно те или иные способности и возможности. И именно выбранные и развиваемые способности и возможности позволяют нам осуществлять конкретное поведение (ограниченное конкретными способностями и возможностями) в конкретном окружении (ограниченным конкретным поведением). Убеждения и Ценности — это то, во имя чего, ради чего, для чего и почему человек совершает благородные поступки или безумства. Иногда, то, что со стороны или по истечении времени оценивается как полное безумие и варварство, самими людьми в момент совершения тех аморальных действий воспринималось как нечто благородное и даже жертвенное, — например, инквизиция или охота за «врагами народа» в сталинские времена.

Ценности человека формируются с развитием его личности и одновременно под влиянием социума. Для карьеры индивида хорошо, когда они хотя бы в какой-то степени совпадают: тогда человек может быть достаточно успешен в данном социуме. За социум можно принимать как семью, так и целую страну. Почему мы сказали «хотя бы в какой-то степени»? Если ценности индивида полностью совпадают с ценностями социума, то он уже не является «личностью» в полном смысле этого слова: он — человек толпы, «среднестатистический» человек. Как шутил по данному поводу Марк Твен, если вы заметили, что вы на стороне большинства, это верный признак, что пора меняться. Когда человек полностью отождествляет себя с какой-то определенной системой или социальной средой, то границы его личности размыты и ее, по сути, нет. Это не значит,

что для того, чтобы сохранить собственное лицо, нужно в буквальном смысле бунтовать против всех ценностей собственной семьи и собственной страны: в этом случае есть риск попасть в микросоциум инакомыслящих, где ты просто обязан не соглашаться ни с одной из предлагаемых социумом ценностей. Самое важное — честно отвечать себе самому на вопрос, что мне нравится, а что нет.

Кстати, для многих людей это является огромной проблемой: они не могут ответить на вопрос, нравится или не нравится им тот или иной фильм, то или иное предложение, пока не поговорят с людьми, мнением которых дорожат. Таким клиентам психотерапевты рекомендуют завести тетрадочку, где все листы разделены на два столбика: что мне за сегодняшний день понравилось и что мне за сегодняшний день не понравилось. Это может касаться чего угодно: собственного поведения, поведения и высказываний других людей, увиденного по телевидению и т. д.

Понимание того, какие ценности во мне — мои, какие — привнесенные извне, но не мои, и наконец, какие — привнесенные извне, но которые почему-то находят во мне отклик, хотя я их раньше не считал своими, помогает человеку жить полноценной жизнью и не натворить многих глупостей.

Ценности — это некие маяки, которые позволяют человеку не потерять направление в бурном океане жизни. Для кого-то светящими маяками являются такие понятия, как «свобода», «любовь», «гармония», для кого-то — «власть», «деньги», «сила».

Убеждения — это не столько маяки, сколько ориентиры, позволяющие не заблудиться в лесу. За каждым убеждением стоит большой опыт — либо свой личный, либо опыт, подтверждающий выгодность или безопасность подчинения меньшинства большинству, соответственно, и следования убеждениям большинства. В любом случае, убеждения предполагают некие сложившиеся схемы мышления, за которые человек упорно держится, боясь без них потеряться и заблудиться.