

THE NLP WORKBOOK

*The Practical Guidebook to Achieving
the Results You Want*

JOSEPH O'CONNOR

Thorsons

ДЖОЗЕФ О'КОННОР

НЛП

*Практическое руководство
для достижения желаемых результатов*

Москва
2005

ИЗДАТЕЛЬСКО
ТОРГОВЫЙ ДОМ
ГРАНД  Фазар
пресс

УДК 159.9:81'234

ББК 88.6 (4Вел)

0-51

О'Коннор Дж.

0-51 НЛП: Практическое руководство для достижения желаемых результатов / Джозеф О'Коннор. — Пер. с англ. Т. Новиковой. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005. — 448 с: ил. — (Популярная психология).

ISBN 5-8183-0703-4 (рус.)

ISBN 0-00-710003-5 (англ.)

Эта книга — наиболее полный и авторитетный справочник по Нейролингвистическому программированию. Она содержит обширный теоретический материал, упражнения и приемы внушения, используя которые можно научиться лучше видеть, слышать и чувствовать окружающий мир, самосовершенствоваться, улучшать навыки общения. Средства НЛП успешно применяются в образовании, менеджменте, адвокатской практике, спорте и других сферах деятельности.

Для широкого круга читателей.

УДК 169.9:81'234

ББК 88.6 (4Вел)

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

NLP WORKBOOK

©Joseph O'Connor 2001

The Author asserts the moral right to be identified as the Author of this work. Originally published in English by Thorsons, a Division of HarperCollins-Publishers Ltd.

©Издание на русском языке, перевод на русский язык, оформление. ФАИР-ПРЕСС, 2003

ISBN 5-8183-0703-4 (рус.)

ISBN 0-00-710003-5 (англ.)

БЛАГОДАРНОСТЬ

Во-первых, я хочу поблагодарить Джона Гриндера и Ричарда Бандлера, которые в середине 70-х годов совместно сформулировали главные принципы НЛП. Опираясь на опыт выдающихся психологов и мыслителей своего времени, они создали совершенно новую науку. И это величайшее дело их жизни. С тех пор очень многие внесли свой вклад в развитие НЛП — Дэвид Гордон, Джудит де Лозье, Лесли Камерон Бандлер, Стив и Коннире Андреас, Роберт Дилтс, Тэд Джеймс и другие. Я хочу поблагодарить всех, кто лично или в группе формулировал основные принципы и разрабатывал упражнения НЛП. Некоторые из этих людей так и остались неизвестными, и эту ошибку нужно исправить. Если же я кого-то не упомяну, прошу принять мои искренние извинения.

И снова я хочу поблагодарить Кэрол Тонкинсон, моего замечательного редактора, за ее огромную помощь и поддержку, а также Элизабет Хатчинс за то, что она нашла замечательное словесное выражение для моих идей. Мои студенты открыли мне глаза на совершенно новые аспекты НЛП, и это заметно обогатило книгу. Лучшие студенты — всегда лучшие учителя. И наконец, как начинающий музыкант, я хочу поблагодарить группы «Everclear», «Red Hot Chilli Peppers» и REM за вдохновляющую меня музыку.

*Джозеф О'Коннор
Октябрь 2000 г.*

ВСТУПЛЕНИЕ

Добро пожаловать на страницы книги о НЛП! Это наиболее полный и авторитетный справочник по нейролингвистическому программированию. Здесь вы найдете массу теоретических материалов, упражнений и приемов внушения. Я называю свою книгу «руководством», потому что она очень практична. Она поможет вам измениться самому и изменить свой мир, используя идеи и приемы, здесь описанные. Но это не учебник, он не потребует от вас напряженной работы. НЛП — очень легкая, веселая и увлекательная наука.

НЛП — это ваш жизненный опыт, то, как вы познаете мир, как решаете, что делать, как создаете собственную реальность со всеми ее подъемами и спадами. Надеюсь, эта книга научит вас лучше видеть, слышать и чувствовать окружающий мир, познать самого себя. Если вы уже знаете что-то о НЛП, моя книга расширит ваши познания. Здесь вы найдете новые идеи и новые упражнения.

Эта книга начиналась как руководство для студентов, занимающихся в моем семинаре. Я долго работал над ней, что-то изменял, что-то добавлял, что-то вычеркивал. Надеюсь, мои труды не пропали даром, и мне удалось добиться предельной ясности и четкости.

Эта книга разбита на несколько разделов, в каждом из которых определенная тема рассматривается в Полном объеме. Заключительная же глава объяснит вам, как

собрать все полученные сведения вместе, какие приемы и упражнения использовать в той или иной ситуации. НЛП — это волшебное, по-настоящему магическое средство. Восхищаясь его четкостью и действенностью, вы должны спросить себя: «А как я могу использовать все это?» И моя книга поможет вам ответить на этот вопрос. В заключительной главе я расскажу вам о том, как разработать собственные приемы, с помощью которых вы могли бы самостоятельно дополнять и развивать мои идеи.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТУ КНИГУ

НЛП — это голограмма. Вы можете посмотреть на нее под любым углом и построить цельную картину. Начните читать мою книгу с любого места, которое вас интересует, и прочтите только то, что вам захочется. Однако если вы будете читать ее по порядку, полагаю, перед вами предстанет более четкая и понятная картина.

Если вы являетесь тренером по НЛП, в моей книге вы найдете множество полезных идей, которые впоследствии сможете использовать на своих семинарах. Многие приемы могут быть приспособлены для самостоятельного развития навыков общения.

В конце каждой главы вы найдете «План действий» — то есть перечень практических упражнений и внушений, которые помогут вам закрепить полученные навыки и воплотить идеи в реальность. Знания остаются всего лишь теорией до тех пор, пока вы не примените их на практике и не достигнете какого-то конкретного результата, воспользовавшись ими. Я предлагаю вам упражнения, которые могут пригодиться в повседневной жизни. Их выполнение не регламентировано, вы не обязаны выполнить все, для того чтобы перейти к следующему

щей главе. Я был бы глупцом, если бы ожидал, что все мои читатели выполнят все предлагаемые упражнения. Это всего лишь рекомендации. Выберите те, что вам понравятся и покажутся полезными.

Вы можете использовать мою книгу более творчески, как, например, китайскую «Книгу перемен» («Ицзин»). Когда у вас возникает проблема и вы нуждаетесь в совете, откройте мое руководство на любой странице и прочтите ее. Как это можно использовать? Любое положение НЛП можно использовать для решения любой проблемы, поскольку и проблема, и значение прочитанного сформировались в одном и том же месте — в вашем мозгу.

И еще один совет. Будьте любопытны. Моя книга открывает перед вами безграничные возможности для экспериментов. Некоторые дни нашей жизни складываются удачно. Мы не совершаем ошибок, мир улыбается нам. Другие же дни оказываются просто ужасными. Нам кажется, что весь мир ополчился против нас и ни один наш поступок не оказывается правильным. Даже если мы попытаемся упасть, пол ухитрится увернуться. Как же это происходит? НЛП объяснит вам, как, и даже немного почему. И тогда вы сможете сами строить дни своей жизни, избирая нужное настроение, будучи менее обремененными грузом прежних ограничений и предубеждений.

ГЛАВА 1

ЧТО ТАКОЕ НЛП?

⇒ ⇒ ⇒ Начнем сначала. Что такое НЛП? Это хитрый вопрос. Вы не сможете дать конкретного определения. Существует много определений НЛП, и каждое из них проливает свет на некоторую сторону этой удивительной науки. Но свет, падающий под определенным углом, порождает еще больше теней и полутеней.

НЛП изучает таланты и способности — именно то, с помощью чего выдающиеся личности и организации Добились потрясающих результатов. Эти методы могут быть усвоены и другими людьми, чтобы они могли добиться не меньшего. Этот процесс называется моделированием.

В соответствии с моделью НЛП изучает то, как мы структурируем собственный субъективный опыт — что мы думаем о наших ценностях и убеждениях, как мы формируем свои эмоциональные состояния и конструируем наш внутренний мир, опираясь на собственный опыт, какими путями мы движемся к его осмыслению. Ни одно событие не имеет смысла само по себе. Значение ему придает сам человек. Разные люди могут оценить одно и то же событие совершенно по-разному. НЛП и изучает наш опыт изнутри.

НЛП начиналось с рассмотрения наилучших коммуникаторов и постепенно превратилось в системное изучение человеческого общения. Эта наука обогатилась практическими средствами и методами, основанными на моделировании жизненного опыта выдающихся людей. Сегодня средства НЛП используются, в спорте, бизнесе, подготовке менеджеров, торговле, адвокатской практике и образовании. Однако НЛП — это нечто большее, чем просто набор упражнений. Это образ мышления, настроение, основанное на любопытстве, стремлении к исследованиям и радости.

Термин «**Нейролингвистическое программирование**» (НЛП) произошел от названий трех наук, соединенных вместе:

Нейрология — изучает разум и то, как человек мыслит.

Лингвистика — исследует то, как человек использует язык и какое влияние оказывает язык на его личность.

Программирование — то, как мы строим наши действия, чтобы добиться желаемой цели.

Ниже я привожу несколько определений НЛП. Соберите их вместе, и вы получите ясное представление об этой науке.

- ↓ **НЛП — это изучение структуры субъективного опыта.**
- ↓ **НЛП — это стратегия ускоренного обучения, позволяющая определить и использовать параметры нашей собственной картины окружающего мира (Джон Гриндер).**
- ↓ **НЛП — это гносеология, позволяющая нам вернуть потерянное — состояние благодати (Джон Гриндер).**
- ↓ **НЛП — это теория, которая работает (Роберт Дилтс).**
- ↓ **НЛП — это особое отношение к миру и методология с четко разработанной системой приемов (Ричард Бандлер).**
- ↓ **НЛП — это влияние языка на наш разум и последующее поведение.**

- ↓ НЛП — это системное изучение человеческого общения (Алекс фон Уде).
- ↓ НЛП — это метод, позволяющий смоделировать совершенство, чтобы его можно было повторить.

А теперь расскажу вам две истории, которые помогут сформулировать собственное определение НЛП, наиболее понятное лично для вас.

Мальчик спрашивает у матери: «Что такое НЛП?»

Мать отвечает: «Я тебе расскажу, только сначала ты должен кое-что сделать, чтобы лучше понять меня. Видишь, вон там твой дедушка сидит в кресле?»

«Да», — говорит мальчик.

«Пойди и спроси у него, как сегодня его артрит».

Мальчик идет к дедушке.

«Дедушка, — спрашивает он, — как сегодня твой артрит?»

«Неважно, внучек, — отвечает старик. — В сырую погоду мне всегда становится хуже. Сегодня я с трудом двигаю пальцами». Старческое лицо искажает гримаса боли.

Мальчик возвращается к матери. «Он сказал, что ему хуже, — говорит он. — Я думаю, ему очень больно. А теперь ты расскажешь мне, что такое НЛП?»

«Еще минутку, — отвечает мать. — Вернись и спроси у дедушки о самом смешном поступке, который ты совершил в детстве».

Мальчик снова идет к дедушке. «Дедушка, — спрашивает он, — а какой самый смешной поступок я совершил, когда был еще маленьким?»

Лицо старика светлеет. «О, — улыбается он. — Ты был большим баловником. Помню, как ты с другом играл в Деда Мороза и засыпал всю комнату тальком из ванной, уверяя всех, что это снег. Я смеялся, но убирать-то пришлось мне». Старик смотрит в пространство со светлой улыбкой на лице.

«А как-то раз я взял тебя на прогулку. День был замечательный; ты громко распевал песенку, которую только что выучил. Очень громко. Мимо нас прошел хмурый мужчина и сурово посмотрел на тебя. Ему показалось, что ты поешь очень громко. Он велел мне утихомирить тебя. Ты повернулся и сказал ему: «Если вам не нравится, как я пою, вы можете уйти и засунуть голову под подушку». А после этого запел еще громче...»

Старик улыбнулся еще шире.

Мальчик вернулся к матери. «Ты слышала, что сказал дедушка?» — спросил он.

«Да, — кивнула мать. — Ты несколькими словами изменил его самочувствие. Это и есть НЛП».

Мудрец верхом на верблюде приехал в пустынную деревню на закате, когда солнце уже почти село. Он слез с верблюда и попросил у жителя деревни глоток воды.

«Пожалуйста», — сказал крестьянин и подал мудрецу чашку воды.

Мудрец выпил полную чашку. «Благодарю тебя, — сказал он. — Не могли ли вы чем-нибудь помочь тебе, прежде чем пойдешь в дальнейший путь?»

«Можешь, — ответил крестьянин. — В нашей семье вышел спор. Я — младший из трех братьев. Наш отец недавно умер. Господь упокоил его душу.

Все его достояние состояло из небольшого стада верблюдов. Их семнадцать, если быть тонным. В своем завещании отец написал, что половина стада должна отойти к моему старшему брату, треть среднему брату, а одна девятая часть мне. Но как нам разделить семнадцать верблюдов? Мы не хотим забивать животных, ведь живые они представляют куда большую ценность».

«Отведи меня в твой дом», — приказал мудрец.

Войдя в дом, он увидел, что вокруг очага сидят два брата и вдова и отчаянно спорят. Младший брат прервал их и указал на гостя.

«Не спорьте, — сказал мудрец. — Думаю, я смогу вам помочь. Я подарю вам своего верблюда. И тогда их у вас станет восемнадцать. Половина верблюдов отойдет старшему брату. Он получит девять животных. Треть отходит среднему брату, то есть шесть верблюдов. И одну девятую получит младший брат — значит, два верблюда».

«Но в сумме получается только семнадцать», — удивился младший брат.

«Именно. По счастливому совпадению лишний верблюд оказывается именно тем, которого я тебе подарил. Если бы ты мог вернуть его мне, то я бы продолжил свое странствие».

Так он и сделал.

Чем же НЛП напоминает восемнадцать верблюдов? Его можно применить в любой ситуации, как это сделал мудрец, и с его помощью быстро и просто решить проблему, а потом оно исчезает, словно его никогда и не было.

ОСНОВЫ НЛП

НЛП основывается на шести базовых принципах. Их еще называют основами НЛП.

1. *Вы сами — ваше эмоциональное состояние и уровень навыков.*

Вы являетесь наиболее важной частью любого вмешательства НЛП. Вы превращаете НЛП в реальность собственными поступками. Одна и та же краска может быть использована для создания прекрасного произведения искусства и для ужасной мазни. Точно так же НЛП можно применять с пользой или во вред. Ваш успех зависит от уровня навыков и имеющихся в вашем распоряжении ресурсов. Чем более вы конгруэнтны, тем большего успеха вам удастся добиться.

Конгруэнтность означает совпадение ваших целей, убеждений и ценностей с вашими словами и поступками, то есть появляется в момент, когда вы «озвучиваете ваши действия и осуществляете ваши слова».

2. *Предположения — основа НЛП.*

Предположения НЛП — это руководящие принципы, идеи и убеждения, которые предопределены заранее, то есть воспринимаются как должное и являются руководством к действию.

3. *Взаимопонимание — это качество отношений.*

Взаимопонимание — это качество отношений, проявляющееся через взаимное доверие и отзывчивость. Взаимопонимания можно достичь лишь через доверие и уважение к образу мыслей другого человека. Настроившись «на его волну», вы словно заговорите на его языке. Взаимопонимание — это основа эффективного общения. Если вы готовы к взаимопониманию, окружающие это почувствуют и сразу же станут более отзывчивыми. Взаимопонимание можно строить на различных уровнях, но оно обязательно должно основываться на уважении и внимании к другим людям. Взаимопонимание строится постепенно и со временем перерастает в доверие.

4. *Результаты — знание того, чего вы хотите.*

Основной навык НЛП — это четкое понимание того, чего вы хотите, и способность выяснить у окружающих, чего хотят они. НЛП основывается на постоянном обдумывании результатов

любой ситуации, чтобы человек всегда имел возможность действовать наиболее эффективно. Результат — это то, чего вы хотите; задача — это то, что вы делаете ради достижения желаемой цели.

Результативное мышление состоит из трех основных элементов: знания настоящего — того, где вы находитесь сейчас; знания желаемого — того, где вы хотите быть; планирования собственной стратегии — четкого представления, как добраться из начальной точки в конечную, используя имеющиеся у вас ресурсы или создавая новые.

5. Обратная связь. Как понять, добились ли вы того, чего хотели?

Поняв, чего хотите, вы должны обратить внимание на собственные поступки, чтобы знать, что делать дальше. На что же нужно обращать внимание? Является ли ваша обратная связь достоверной и точной? По большей части обратная связь означает внимание к собственным ощущениям — к тому, как вы смотрите, слушаете и чувствуете то, что с вами происходит. Ваши чувства — единственный способ получить адекватную и достоверную обратную связь. Только они формируют контуры вашего внутреннего мира. Информация, получаемая от органов чувств, позволяет вам понять, приближаетесь ли вы к поставленной цели.

6. Гибкость. Если ваши действия не приносят результата, нужно изменить образ действий.

Зная, чего хотите, и осознавая собственные поступки, вы можете изменять стратегию, чтобы добиться желаемого результата. И чем активнее вы будете действовать, тем выше ваши шансы на успех. Чем больше у вас выбора — в области эмоционального состояния, стиля общения и перспективы, — тем лучше будут достигнутые результаты. НЛП приветствует выбор, основанный на четком видении цели, взаимопонимании и осознании того, что вы делаете.

ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ НЛП

В основе НЛП лежат также 13 предположений. В них формируется глобальная философия НЛП, глав-

ные тезисы и ценности этой науки. Эти принципы не обязательно должны быть для вас истинными или универсальными. Вы не обязаны верить в то, что они истинны. Они и называются «предположениями», потому что вы всего лишь предполагаете, что они истинны, и действуете в соответствии со своим предположением. В широком смысле слова — это этические принципы жизни.

1. *Люди реагируют на собственный опыт, а не на саму реальность.*

Мы не знаем, какова эта реальность. Карту мира, по которой мы действуем, рисуют нам наши чувства, убеждения и жизненный опыт. Но эта карта никогда не может быть абсолютно точной, в противном случае она была бы одинаковой у каждого человека. Мы не знаем «территории», по которой движемся, поэтому для нас наша карта и есть эта территория. Некоторые карты лучше, другие хуже. Мы движемся по жизни, как корабль по опасному и бурному морю. Если наша карта указывает нам рифы и мели, мы продвигаемся успешно. Если же карта неверна, наша жизнь подвергается опасности. НПЛ — это умение изменять карты, чтобы иметь, большую свободу действий.

2. *Иметь выбор лучше, чем не иметь его.*

Всегда пытайтесь построить свою карту так, чтобы иметь как можно больше возможностей выбора. Всегда старайтесь увеличить число возможных вариантов. Чем больше у вас выбора, как поступить, тем свободнее вы в своих действиях и тем большее влияние можете оказать.

3. *Люди всегда делают наилучший выбор.*

Человек всегда делает наилучший выбор, руководствуясь собственной картой мира. Выбор может быть сделан в целях самозащиты, он может показаться странным или злонамеренным, но именно он является для человека наилучшим способом продвигаться вперед. Предоставьте ему лучший выбор, и он его сделает. А еще лучше будет дать человеку отличную карту с огромным количеством вариантов.

4. *Люди работают идеально.*

Никто не совершает ошибок и промахов. Все мы идеально воплощаем в жизнь собственные стратегии поведения, но эти стратегии могут оказаться неэффективными или неправильно

построенными. Поймите то, как действуете сами и как действуют окружающие вас люди, — и тогда вы сможете изменить свою стратегию, сделать ее более эффективной и действенной.

5. *Все поступки имеют цель.*

Наши поступки не случайны. Мы всегда пытаемся достичь чего-либо, хотя и не всегда осознаем, чего именно.

5. *Каждое поведение продиктовано позитивным намерением.*

Все наши поступки имеют по крайней мере одну цель — достичь чего-то, что кажется нам важным и принесет нам пользу. НЛП отделяет намерение, стоящее за поступком, от самого поступка. Человек — это не его поведение. Когда у человека есть возможность выбора образа поведения, основанная на позитивном намерении, он обязательно ею воспользуется.

7. *Бессознательный разум уравнивает сознание, он не несет в себе зла.*

Бессознательное — это все то, что в настоящий момент не находится в сознании. В бессознательном хранятся все ресурсы, которые необходимы человеку для того, чтобы жить в гармонии с самим собой и окружающим миром.

8. *Значение общения заключается не только в ваших намерениях, но и в реакции, которую вы получаете.*

Эта реакция может оказаться не такой, на какую вы рассчитывали, но никакое общение не может считаться безуспешным, поскольку вы все равно получили обратную связь. Если вы не добились желаемого результата, измените свой образ действий. Примите на себя ответственность за результаты общения.

9. *Мы уже имеем все ресурсы, которые нам необходимы, или можем их создать.*

Не существует людей, не имеющих необходимых ресурсов, существует только безнадежное состояние разума.

10. *Разум и тело — единая система. Они являются различными проявлениями одной и той же личности.*

Разум и тело взаимодействуют друг с другом и оказывают друг на друга значительное влияние. Невозможно изменить одно, не затронув другого. Изменяя образ мыслей, мы меняем и свое тело. Влияя на тело, мы изменяем свои мысли и чувства.

11. *Мы обрабатываем всю информацию с помощью своих органов чувств.*

Развитие чувств, стремление сделать их острее позволяет человеку получить более достоверную информацию, которая позволит ему мыслить более четко и ясно.

12. *Моделирование успеха ведет к совершенству.*

Если один человек может что-то сделать, следовательно, его действия можно смоделировать и научить этому других людей. Значит, каждый человек может добиться наилучших результатов собственным способом. Вы не станете клоном человека, поведение которого моделируете, вы просто научитесь у него тому, что вам нужно.

13. *Если вы хотите понять, действуйте.*

Обучение — это действие.

ЧТО ДЕЛАЕТ НЛП?

НЛП — это саморазвитие и изменение. Сначала вы используете НЛП для того, чтобы работать над собой и стать таким, каким вы хотите и можете быть. Работая над собой, вы можете эффективно помогать окружающим.

Мне приходится много летать на самолете. В начале каждого полета, когда пассажиры рассаживаются и пристегивают привязные ремни, экипаж принимает на себя ответственность за их жизнь и извещает их о мерах безопасности. В этот момент те, кому приходится летать часто, углубляются в журналы и газеты, потому что они уже не раз слышали эти инструкции и знают их почти наизусть. Но я всегда вспоминаю один момент из этой инструкции по безопасности: если в салоне падает давление, сверху автоматически выпадают кислородные маски, которые нужно прижать к собственному лицу, прежде чем помогать другим людям. Почему? Потому что если вы не прижмете кислородную маску, то потеряете сознание, и это не приведет ни к чему

хорошему. Вы пострадаете сами и не сможете никому помочь.

Саморазвитие — это то же самое. Чем больше вы узнаете о себе, тем легче вам будет помочь окружающим.

НЛП не учит ставить интересы других людей превыше собственных.

Сначала наденьте кислородную маску сами/

Достигнув перемен и развив собственные способности, вы должны стать конгруэнтным. Другими словами, вам нужно настроиться на достижение успеха и поверить в собственные силы. Конгруэнтность означает, что вы должны, во-первых, принять сознательное решение о переменах и не саботировать собственные интересы.

Во-вторых, вы должны установить взаимопонимание, то есть работать на достижение доверия и взаимного влияния.

В-третьих, вы должны определить, чего хотите добиться путем этих перемен.

А затем вы можете применить один из многих приемов или комбинаций шаблонов, предлагаемых НЛП для обучения, с целью добиться перемен в своей жизни.

Ваши результаты должны быть «экологически безвредными», то есть гармонично вписываться в широкую картину мира вокруг вас, не представляя никакой опасности или несчастья для вас самих и для окружающих вас людей.

И наконец, ваш «следующий шаг». Вы должны отрепетировать в своем сознании желаемые перемены и стратегии своего обучения. Тем самым вы усилите свою позицию и запомните, что вам нужно действовать иначе, когда наступит время проверить то, чему вы научились.

ЭКОЛОГИЯ

Экология — это концепция единой системы. Экологическая проверка — это определение того, как осуществленная вами перемена собственного поведения повлияет на систему в целом. Вы должны убедиться в том, что позитивная перемена в одной области не вызовет проблем в остальных областях. Многие личные и организационные перемены провалились потому, что были разработаны для слишком узкой области, а многочисленные побочные эффекты не были учтены, что и привело к проблемам. Экологическая проверка аналогична испытаниям нового лекарства и определению его побочных действий.

Экологическая проверка является частью техники НЛП. Она гарантирует, что НЛП не превратится в средство манипуляции, что ваши действия не будут приводить к ущербу для окружающих людей. Вы должны проверять и то, чтобы перемены, осуществляемые другими людьми, гармонизировали с их повседневной жизнью и отношениями. Личная экологическая проверка позволит вам не манипулировать самим собой, выбрать такой образ действий, о котором вы не будете сожалеть впоследствии и который не принесет вреда другим людям.

Все действия несут в себе последствия, не связанные с изначальным намерением. Наша жизнь очень сложна, одна перемена влечет за собой целый комплекс изменений. Это как лавина, когда маленький камешек становится причиной настоящего стихийного бедствия. Одни перемены оказываются более радикальными, чем другие. Последствия одних ликвидировать легко, другие оказывают на жизнь более серьезное воздействие, чем вы предполагали. А некоторые перемены поднимают настоящее цунами.

ВНУТРЕННЯЯ ЭКОЛОГИЯ

Внутренняя экологическая проверка заключается в анализе собственных чувств и выборе наиболее разумных шагов в качестве руководства к действию. Экология вашего физического тела выражается в оценках состояния физического здоровья. Ментальная экология проявляется через ваше ощущение конгруэнтности или инконгруэнтности.

Инконгруэнтность — это ощущение того, что перемена несет в себе последствия, которые являются неопределенными (в таком случае вам нужна дополнительная информация) или негативными (тогда нужно обдумать свои действия снова). Инконгруэнтность не является негативной сама по себе, но вы должны ее осознавать как собственный дискомфорт и понимать, почему вы чувствуете себя именно таким образом.

Для внутренней экологической проверки задайте себе следующие вопросы:

Каковы будут глобальные последствия моих действий?

Что я потеряю, осуществив данные перемены?

Какие дополнительные шаги я должен предпринять?

Стоит ли моя цель таких усилий?

Что я приобрету, осуществив данные перемены?

Какова цена данной перемены и готов ли я заплатить ее?

Каковы положительные аспекты настоящего состояния?

Как мне сохранить эти положительные аспекты, осуществив желаемую перемену?

Прислушайтесь к себе, прочувствуйте и внимательно проанализируйте собственные ответы.

Типичная реакция инконгруэнтности — это неуверенное ощущение где-то в области желудка. Визуаль-

ная инконгруэнтность проявляется через ощущение ситуации в виде кусочков головоломки, которые никак не складываются в единое целое. Классическая фраза, сигнализирующая о состоянии инконгруэнтности: «Да, но...»

Иногда, осуществляя экологическую проверку, вы сразу проясните для себя возможные неприятные последствия, оказывающиеся вполне ясными, и тогда вам нужно заново обдумать желаемый результат. В другие моменты вы интуитивно чувствуете, что что-то не так, хотя и не можете объяснить природу своих чувств. Интуиция — это бессознательное указание на то, что данная перемена не является полностью экологичной. Всегда обращайтесь внимание на интуицию и ощущение инконгруэнтности.

ВНЕШНЯЯ ЭКОЛОГИЯ

Внутренняя экология отражается на экологии внешней, потому что все мы являемся частью широкой системы взаимоотношений. Внутренняя и внешняя экология — это два различных взгляда на одну и ту же систему. Внешняя экологическая проверка осуществляется для того, чтобы определить, как желаемый вами результат повлияет на других людей в вашей жизни.

Дайте волю своему воображению и встаньте на место этих людей.

Как осуществляемые вами перемены повлияют на них?

Не будут ли они противоречить их системе ценностей?

Какое воздействие они на них окажут?

Как они отреагируют на происходящее?

Экологическая проверка — это часть системного мышления. Неудачная попытка изменить одну часть системы неизбежно ведет к тому, что система в целом также начинает работать хуже, чем она работала до того. Например, представьте себе, что человек решил похудеть в преддверии новогодних праздников. Он играет в теннис, трижды в неделю ходит в гимнастический зал, считая, что чем больше он станет заниматься, тем лучших результатов добьется. Поскольку его тело не привыкло к таким нагрузкам, он устает и теряет форму. В конце концов у него не остается сил на упражнения, он впадает в депрессию, становится еще менее активным и набирает еще больший вес, чем в конце прошлого года, когда он дал себе необдуманное обещание. К тому же ему приходится оплачивать огромные счета от физиотерапевтов и абонемент в гимнастический зал, которым он уже не пользуется.

Экология важна и для организаций. Повышение уровня продаж оказывает серьезное давление на производителей. Если производители не могут обеспечить достаточного количества товаров, это порождает неудовлетворенный спрос, повышение количества жалоб и неизбежный спад производства.

РАЗУМ СОЗНАТЕЛЬНЫЙ И БЕССОЗНАТЕЛЬНЫЙ

Все перемены сначала происходят на бессознательном уровне. И лишь затем мы их осознаем.

НЛП практикует характеристический подход к сознательному и бессознательному, что отличает его от

большинства других психологических систем. В НЛП под «сознательным» понимают все, что в настоящий момент находится в сознании. Наш разум способен сознательно обдумывать семь различных блоков информации. Однако многое зависит от того, как мы эту информацию организовываем. К примеру, телефонный номер состоит из семи цифр. Вы можете запомнить все семь цифр, но как только вы восприняли эту последовательность как телефонный номер, они сохраняются в вашем сознании как единое целое. Около семи телефонных номеров обычно хранится в нашей краткосрочной памяти.

Термин «бессознательное» используется в НЛП для характеристики всего того, что находится вне сознания. Бессознательное — это «контейнер» для различных мыслей, чувств, эмоций, ресурсов и возможностей, на которые вы в данный момент не обращаете внимания. Стоит же вам переключить свое внимание, как эти мысли и чувства перейдут в сферу сознательного.

Некоторые убеждения и ценности остаются бессознательными, но влияют на вашу жизнь, хотя вы и не осознаете, насколько велико их влияние. Некоторые физиологические процессы также остаются бессознательными — скажем, концентрация двуокиси углерода в крови, частота сердечных сокращений, функционирование печени. Чем более важна данная функция для поддержания жизни, тем более бессознательной она остается. Было бы очень странно, если бы вы сознательно думали о том, что ваше сердце должно биться, регулировали бы свое пищеварение или стимулировали восстановление костной ткани.

Сознательный разум — это наездник на коне, который прищипоривает или придерживает своего коня, ставит цели и определяет направление. Затем в ход вступает

бессознательное, и мы начинаем определять действия для достижения этих целей. Бессознательное подобно лошади, которая и доставляет наездника туда, куда он хочет. Позволять лошади самой определять направление — не самая разумная идея. Точно так же неразумно было бы со стороны наездника диктовать лошади, куда она должна ставить ногу. В оптимальном варианте сознательное и бессознательное находятся в состоянии сбалансированного партнерства.

Каждый человек располагает всеми ресурсами, необходимыми для перемен, или в состоянии их создать. Однако люди часто думают, что у них нет этих ресурсов, поскольку они их не осознают в конкретном контексте, когда начинают в них нуждаться. Но некоторые нейрофизиологические исследования показывают, что все составные части нашего жизненного опыта где-то накапливаются и при необходимости могут быть вызваны. У каждого из нас есть опыт давно забытых событий, хранящийся в сфере бессознательного. Но определенная мысль или событие может дать толчок и вызвать их в сознании. Бессознательные ресурсы могут активизироваться и в ходе гипнотического транса.

Некоторые системы психологии (например, психоанализ) рассматривают бессознательное как хранилище подавляемого, разрушительного материала. НЛП считает бессознательное позитивным — в нем хранятся весь жизненный опыт, который можно использовать для принятия мудрого решения.

НЛП со здоровым уважением относится к бессознательному. Однако легче всего было бы начать с сознательного — с того, что мы осознаем, как мы направляем свою жизнь, как понимаем проблемы, формулируем способы их решения и добиваемся желаемых результатов.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1. Выберите одно из предположений НЛП, которое кажется вам наиболее привлекательным. А теперь обдумайте проблему или сложную ситуацию, которая возникла у вас в отношениях с другим человеком. Как бы вы поступили, если бы выбранное вами предположение было истинным? Как бы изменилась при этом ваша ситуация? Приведу простой пример. Мой друг работал над проектом в составе команды. Один из членов команды выводил его из себя, постоянно возражая, погружаясь в мелочи и (по мнению моего друга) попусту тратя время. Первое предположение, которое сразу приходит на ум, это то, что все люди работают идеально. Коллега моего друга разработал великолепную стратегию сортировки и осмысливания информации, но применял ее не там, где нужно. Помня предположение НЛП, мой друг сумел понять своего коллегу, стал более терпеливым, добился взаимопонимания и помог ему задавать свои вопросы иначе, в другое время, что значительно повысило их ценность.
2. Теперь выберите то предположение, которое вызывает у вас наибольшие сомнения. Возьмите другую ситуацию из своей жизни. Как бы вы поступили, если бы это предположение было истинным? Как изменилась бы ситуация?
3. Посмотрите фильм «Матрица». Если вы его уже видели, посмотрите его снова. Если бы вы были героем фильма, выбрали бы вы голубую или красную пилюлю? Как бы вы узнали, что вы не находитесь в Матрице?



ГЛАВА 2

РЕЗУЛЬТАТЫ

⇒ ⇒ ⇒ **Чего вы хотите? Это ключевой вопрос НЛП. Результат — это то, чего вы хотите: желаемое состояние, нечто такое, чего вы не имеете в настоящем. Результаты достигаются, когда мы их добиваемся. Первый шаг к достижению результатов — это тщательное их обдумывание. Почему вы хотите добиться именно этого результата и должны ли вы этого хотеть — вот вопросы, на которые нужно дать ответ. Результаты НЛП отличны от обычных целей, поскольку они тщательно продуманы и соотнесены с определенными условиями, которые делают их реалистичными, мотивированными и достижимыми.**

Ставя перед собой цель, мы должны осознавать различие между тем, что мы имеем, и тем, чего хотим. Различие — это «проблема». Когда вы ставите перед собой цель и отчетливо представляете себе желаемое состояние, то можете спланировать путь от одной точки до другой. Вы становитесь активны, осознаете проблему и начинаете двигаться к решению. Когда же вы не знаете, чего хотите, найдется множество людей, которые с удовольствием начнут заставлять вас работать для достижения их собственных целей.

Результат — это совсем не то же самое, что задача. Результат — это то, чего вы хотите. Задача — это то, что вы должны сделать, чтобы добиться результата. Не приступайте к задаче, не обдумав результата.

Проблемы не могут быть решены, пока вы не обдумали результат.

Перемена — это путешествие от неудовлетворительного настоящего состояния к состоянию желаемому — вашему результату. Чтобы осуществить это путешествие, необходимы различные ресурсы.



Основная перемена НЛП

Вот четыре основных вопроса, которые вы должны задать себе, чтобы ваше путешествие оказалось успешным:

- ↓ Куда я двигаюсь? (Каково желаемое состояние или результат)
- ↓ Почему я двигаюсь? (Ценности, которые вас направляют)
- ↓ Как я могу туда попасть? (Стратегия перехода)
- ↓ Что делать, если что-то пойдет не так? (Планирование риска и различных вариантов поведения)

РЕЗУЛЬТАТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ

Результаты имеют два аспекта:

- ↓ **Результативное мышление направлено на решение, чего вы хотите в данной ситуации.**
- ↓ **Результативная ориентация — настойчивое обдумывание результатов и определение общего направления и жизненных целей. Пока вы не понимаете, чего хотите, любые ваши действия будут бесцельными, а результаты — случайными. Ориентация на результат позволяет вам контролировать направление, в котором вы движетесь. Этот контроль необходим вам в личной жизни и совершенно обязателен в бизнесе.**

Противоположностью результативного мышления является мышление проблемное. Проблемное мышление концентрируется на том, что в данный момент неверно. Наше общество основывается на проблемном мышлении. Мы в первую очередь стараемся понять, что в нашем поведении было неверно. Следующим шагом обычно становится определение виновных, словно все плохое случается только потому, что люди совершают эти поступки намеренно. Это особенно справедливо в отношении политики. Многие люди теряются в лабиринте проблем, изучают их историю, цену и последствия, задавая себе вопросы типа:

Что неправильно в сложившейся ситуации?

Как долго подобная ситуация будет сохраняться?

Когда это началось?

Чья в этом вина?

Почему проблема до сих пор не решена?

Эти вопросы сосредоточены на прошлом или настоящем. Они только ухудшают ваше состояние, связанное с проблемой, потому что буквально тычут вас в нее носом.

Проблемы трудны, потому что сам процесс их обдумывания заставляет нас ощущать дискомфорт и тем самым лишает ресурсов, необходимых для изменения ситуации. Мы теряем четкость мысли, поэтому нам становится гораздо труднее найти решение.

Проблемное мышление еще сильнее затрудняет нахождение решения.

Было бы полезнее обдумывать проблемы в плане «вклада» и задавать себе совсем другое вопросы:

Каков вклад другого человека в решение данной проблемы?

Каков мой вклад в разрешение этой ситуации?

Как эти вклады могут взаимодействовать в рамках данной проблемы?

Эти вопросы подталкивают нас в более перспективном направлении: к чему мы стремимся и что мы должны делать, чтобы этого добиться.

КАК СТРУКТУРИРОВАТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ

Ниже приводятся девять вопросов, которые вы должны себе задать, определяя желаемые результаты. Их еще называют «хорошо сформулированными условиями». Когда вы их тщательно обдумаете, желаемый результат примет реальные очертания, станет ясным и достижимым. Эти условия лучше всего применять к личным результатам.

1. Позитив. Чего вы хотите?

Результаты должны быть выражены в позитивных утверждениях. Это не имеет ничего общего с «позитивным мышлением».

ем» или «позитивом» в смысле пользы для вас лично. Позитив в НЛП означает «движение к тому, чего вы хотите», а не «от того, чего вам хотелось бы избежать».

Итак, спросите себя: «Чего я хочу?» Не следует задавать себе вопросов типа: «Чего я не хочу? Чего я хочу избежать?»

Например, снижение веса и желание бросить курить — это негативные результаты, поэтому их так трудно добиться. Уменьшение расходов, сокращение персонала — это также негативные результаты.

Как же превратить негативный результат в позитивный? Спросите себя: «Чего я хочу взамен?» и «Что это мне принесет?» Например, если вы хотите сократить свои долги, вы можете поставить в качестве желаемого результата увеличение доходов.

2. *Свидетельство. Как вы узнаете, что добились успеха?*

Очень важно понимать, что вы находитесь на пути к достижению результата. Вам нужна адекватная обратная связь, абсолютно точная и достоверная. Ставя перед собой цель, вы должны знать, как оценить достигнутый прогресс, а также установить для себя желаемую степень точности.

Существует два вида свидетельств.

А. Обратная связь, определяющая прогресс на пути к результату. С ее помощью вы сможете понять, что находитесь на верном пути.

Б. Свидетельство достижения результата. Благодаря этому вы поймете, что добились желаемого.

Спросите себя:

«Как я узнаю, что двигаюсь в верном направлении? Чем я могу измерить степень своего успеха?»

«Как я пойму, что добился результата? Что я увижу, услышу или почувствую?»

3. *Конкретизация. Когда, где и с кем?*

Где вы хотите получить результат? В каких конкретно условиях? Могут быть места и ситуации, в которых вы не захотите достигать данного результата. Вы можете хотеть повышения производительности труда, но только в определенных отделах вашей фирмы. Вы можете хотеть купить дом, но только в том случае, если его цена не будет превышать определенной суммы.

Когда вы хотите получить результат? Вы можете поставить себе срок или решить, что результат не нужен вам до определенной даты, потому что до того момента остальные факто-

ры еще не сложатся благоприятно и вы не сумеете воспользоваться этим результатом. Спросите себя:

«Когда конкретно я хочу получить результат?»

«Где конкретно я хочу его получить?»

«В каком контексте я этого хочу?»

4. *Ресурсы. Какими ресурсами вы располагаете?*

Составьте список своих ресурсов. Их можно разделить на пять категорий. В зависимости от желаемого результата одни могут оказаться более полезными, чем другие.

↓ Объекты. Примерами объектов могут быть офисное оборудование, строения и технологии. Это могут быть книги, которые вы можете прочитать, фильмы, которые можете посмотреть, или аудиозаписи, которые вы можете прослушать.

↓ Люди. Например, члены семьи, друзья, знакомые, коллеги по бизнесу и т. д.

↓ Рольевые модели. Знаете ли вы кого-нибудь, кто уже добился успеха в достижении данного результата? С кем вы можете поговорить? Писал ли кто-нибудь о подобном опыте?

↓ Личные качества. Какими качествами вы обладаете для достижения желаемого результата? Какие качества вам необходимы? Обдумайте личные навыки и способности.

↓ Деньги. Достаточно ли у вас средств? Свободны ли вы в средствах?

5. *Контроль. Можете ли вы начать работу и добиться желаемого результата?*

Насколько обстоятельства находятся под вашим контролем? Что вы можете сделать и что могут сделать другие для достижения желаемого результата? Кто может вам помочь? Как мотивировать окружающих, чтобы они искренне захотели вам помогать, а не просто чувствовали себя обязанными это делать? Спросите себя:

«Что я лично могу сделать, чтобы добиться результата?»

«Как я могу убедить окружающих мне помочь? Что я могу им предложить, чтобы они захотели помогать мне?»

6. *Экология. Какими будут глобальные последствия ваших действий?*

Здесь нужно рассмотреть несколько более широких системных вопросов:

↓ Сколько времени и усилий потребует достижение желаемого результата? За все нужно платить. Если вы будете тратить время и усилия на что-то одно, то у вас не останется ресурсов на другое.

- ↓ Кто еще вовлечен в вашу работу и что почувствуют эти люди? Посмотрите на результат с разных точек зрения. Если речь идет о бизнесе, поставьте себя на место начальника, покупателей, поставщиков и своих подчиненных. В личной жизни рассмотрите точку зрения супруга, друзей и детей. Думая об экологии результата, вы можете даже сменить его или найти другой способ его добиться.
- ↓ Что вы должны будете сделать, добившись желаемого результата? Говорят, что вы можете получить все, что хотите, если готовы платить за это (и не обязательно деньгами).
- ↓ Что хорошего есть в настоящей ситуации? Что бы вам хотелось сохранить? Упущение позитивных аспектов настоящего является одной из основных причин, почему как отдельные люди, так и организации сопротивляются переменам.
- ↓ Что еще может случиться, если вы добьетесь результата? Всегда существуют вторичные последствия, и порой они оказываются еще более проблемными, чем начальная ситуация. (Сразу вспоминается царь Мидас, который получил способность превращать все, к чему он прикоснется, в золото...)

7. *Идентичность. Согласуется ли достигнутый результат с вашей личностью?*

Этот вопрос важно задавать как относительно перемен на личностном, так и на организационном уровне. Рассмотрим для начала личностный уровень. Предположим, вы хотите руководить проектом. Руководство проектом подразумевает длительное время, проведенное вне дома. Вам придется забросить все другие проекты. Ваш карьерный путь изменится. И несмотря на то, что вам хотелось бы участвовать в нем, эти последствия вас не устраивают. Вы можете спросить: «Что принесет мне работа над этим проектом?» Если, найдя ответ, вы поймете, что утратите ценные возможности, которые есть у вас в настоящем, то лучше сосредоточьтесь на других проектах, тренировке и консультировании.

То же самое относится и к организационному уровню. Каждая компания обладает своей культурой и набором ценностей, определяющих ее самоидентификацию. Результаты должны согласовываться с этим корпоративным «я». Многие компании терпят неудачу из-за того, что вторгаются в области, которые не соответствуют их внутренней сути.

Многие компании обладают мощной идентичностью, которая характеризует их основателей, что служит к пользе этих пред-

приятии. Ричард Брансон из «Virgin» создал авиакомпанию, которая не вязалась с его первоначальным музыкальным бизнесом. Но и он, и его компания «Virgin» ассоциировались с новаторством, поэтому предприятие оказалось прибыльным.

8. *Как согласуются между собой достигнутые результаты?*
Как съесть слона? По кусочкам.

Если результат слишком глобален, составьте список всех препятствий, которые могут помешать вам на пути к нему, и определите промежуточные результаты, достигаемые при преодолении этих барьеров. Спросите себя: «Что мешает мне добиться поставленного результата?»

Если вы со всех сторон окружены крокодилами, вам будет трудно вспомнить о том, что вначале вы собирались осушить болото.

Если результаты слишком малы, чтобы мотивировать вас к действиям, и вы погрязли в мелочах, спросите себя: «Что принесет мне этот промежуточный результат?» Соедините детали в единое целое. Крупный результат мотивирует к действиям гораздо эффективнее мелкого.

9. *План действий. Что делать дальше?*

Составив план действий с помощью вышеперечисленных вопросов, вы готовы к дальнейшим шагам или передаче действий другим. Делегируя обязанности в деловом проекте, нарисуйте подчиненным общую картину, чтобы они могли связать свои задачи с целым проектом. Убедитесь, понимают ли они, что принесут достигнутые результаты. Это поможет им объединить свои задачи с вашими.

Помните историю о двух каменщиках? Их спросили, что они делают. Один ответил: «Я кладу кирпичи». Другой же сказал: «Я строю прекрасный собор!»

Подумайте о том, кто из каменщиков лучше мотивирован и кто из них лучше работает?

ОНВЦ

Некоторые цели более важны, чем другие. Я обычно называю их Огромные, Невероятно Великие Цели (ОНВЦ). Не все условия применимы к ОНВЦ. Это гло-

бальные результаты, и они не могут быть конкретизированы до мельчайших деталей.

ОН ВЦ обладают следующими качествами:

- ↓ они долгосрочны (5—30 лет);
- ↓ они ясны, очевидны, их легко понять;
- ↓ они связаны с вашей личностью и ключевыми ценностями;
- ↓ вы очень серьезно к ним относитесь. Они целиком определяют ваши эмоции — вам становится хорошо, когда вы о них думаете;
- ↓ когда вы впервые поставили их перед собой, они казались вам недостижимыми. Но время идет, и результаты становятся все ближе и ближе;
- ↓ они не требуют от вас отказа от настоящего ради возможного будущего.

ОНВЦ могут изменить вашу жизнь. Поскольку они долгосрочны и связаны с вашими ключевыми ценностями, вы часто добиваетесь их непредсказуемым, даже парадоксальным способом, а иногда они приходят в вашу жизнь как по волшебству.

ОНВЦ часто включают в себя «отстраненные» элементы. Если вы их не добиваетесь, вам становится больно. Это делает их еще более привлекательными. Они часто бывают связаны с определенными сроками или набором условий. Например, один мой друг бросил работу, чтобы создать собственную компанию. Он отвел себе пять лет на то, чтобы добиться успеха. Если бы он не добился успеха, то стал бы искать новую работу по своей прежней специальности.

Наиболее глобальные ОНВЦ часто связаны с коренным изменением элементов вашей жизни. Иногда увеличение дохода происходит не из-за того, что вы что-то для этого делаете, а потому, что вы прекращаете делать что-то другое.

Примеры ОНВЦ:

- ↓ стать известным писателем;
- ↓ создать собственную процветающую компанию;
- ↓ основать благотворительный фонд;
- ↓ переехать в другую страну;
- ↓ выиграть золотую медаль на Олимпийских играх;
- ↓ стать миллионером.

ОНВЦ всегда носят творческий характер. Они оказывают продолжительное воздействие на вашу жизнь и отражают ваши ценности. Вы сами создаете их, они носят личностный характер, вы не можете заимствовать их у других людей.

Составьте список ваших целей и регулярно анализируйте его. Вознаграждайте себя, когда будете добиваться какой-то из них, и цените эти события. Вы работали именно ради них и заслужили эту награду. Наслаждайтесь самими достижениями и путем, которым вы следовали к ним. Коллекционируйте эти моменты, как прекрасные картины, как альбомы фотографий. Возвращайтесь к ним. Используйте их, чтобы мотивировать себя в будущем. Пусть они станут для вас источником вдохновения, обучения и удовольствия. Никогда не позволяйте себе думать: «Я напряженно трудился для... А собственно, для чего?»

УБЕЖДЕНИЯ

Убеждения — это правила, по которым мы живем. Это наш взгляд на реальность и источник формирования наших ментальных моделей. Это наше, основанное на личном опыте представление о том, как устроен окру-

жающий мир. Убеждения — это не факты, хотя очень часто мы ошибочно смешиваем эти понятия. У нас есть убеждения относительно других людей, относительно самих себя, относительно наших отношений, относительно того, на что мы способны. Наши убеждения носят личностный характер. «Я же тебе говорил» — вот утешительная фраза, потому что она означает, что наши убеждения были справедливы. Это убеждает нас в истинности собственных идей.

Некоторые вещи не зависят от нашей веры в них — например, закон всемирного тяготения. Он не изменится от того, что вы перестанете в него верить. Иногда мы относимся к своим убеждениям, связанным с отношениями, способностями и возможностями, так, словно они определены раз и навсегда, как всемирное тяготение. Но на самом деле это не так. Убеждения активно отражают наш социальный мир и могут корректироваться.

Убеждения — это самоисполняющиеся пророчества. Они действуют как разрешения или запреты на то, что мы можем сделать. Если вы верите в то, что не слишком привлекательны, это заставляет вас вести себя так, чтобы не привлекать к себе внимание окружающих. Тем самым вы подтверждаете справедливость своего убеждения, хотя вам и не хотелось бы, чтобы оно было справедливым. Если вы верите в собственную привлекательность, вы начинаете общаться с людьми более открыто и они с радостью подтверждают справедливость вашего убеждения.

НЛП рассматривает убеждения как предположения, а не как истины или абсолютно неизменные факты.

Убеждения формируют наш социальный мир.

Отношение к убеждениям как к предположениям означает, что НЛП рассматривает убеждения как прин-

ципы поведения. Вы действуете так, словно они истинны. Если вам нравятся результаты, то вы продолжаете действовать так, словно они истинны. Если ваши убеждения не приносят позитивных результатов, вы их меняете. У вас есть выбор, во что вам верить. Многим бывает очень трудно принять хотя бы ту истину, что убеждения можно менять.

Убеждения реализуются так, словно они означают что-то материальное, хотя на самом деле убеждения — элю всего лишь принципы действия, позволяющие достичь желаемого результата.

УБЕЖДЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Вы должны поверить в следующие утверждения, связанные с результатами:

Результата можно добиты».

Вы в состоянии добиться желаемых результатов.

Вы заслужили того, чтобы их добиться.

Возможность, Способность и Заслуженность — вот три ключевых момента достижения результата. Обозначим их для себя как «процесс ВСЗ».

Возможность

Очень часто мы ошибочно принимаем возможность за компетентность. Мы считаем, что нечто невозможно, хотя на самом деле мы просто не знаем, как это сделать. Конечно, у каждого из нас есть физические ограничения — все мы люди, а не супергерои. Но, как правило, мы просто не знаем собственных возможностей. *Вы не узнаете своего предела, пока его не достигнете.*

На самом деле вы не сможете доказать негатива, потому что вам никогда не доказать, что вы не в состоянии добиться чего-либо. Вы можете сказать лишь то, что пока вы этого не достигли. Считалось невозможным пробежать милю меньше чем за четыре минуты — но 6 мая 1954 года Ричард Баннистер сделал это в Оксфорде. А затем произошло странное — все больше и больше атлетов стали пробегать милю меньше чем за четыре минуты. Сегодня «невозможное» достижение Ричарда Баннистера стало обычным явлением.

Способность

Определили ли вы ментальный потолок своих достижений? Мы часто недооцениваем себя, не веря в то, что можем что-то сделать. Но убеждения — это еще не факты. Это просто наши предположения о том, как обстоят дела на текущий момент.

У вас должно быть одно, основное убеждение: *Вы еще не достигли предела своих возможностей.*

Ваш разум должен быть открыт. Не объявляйте другим людям, что вы не можете что-то сделать, даже если вы так думаете. Потратьте день-другой на то, чтобы прислушаться к другим людям. Вы услышите, что они постоянно говорят о том, чего не могут сделать. Люди с большей готовностью признаются в собственной неспособности, чем в личных талантах. Некоторые ошибочно принимают подобную черту за скромность, но это не так. Скромность означает отсутствие бахвальства тем, что вы можете сделать.

Не хвастайтесь предполагаемыми пределами своих возможностей.

Негативные разговоры словно надевают на вас смирительную рубашку ограничений. Если вам все же свойствен подобный образ мышления, обязательно добавляйте «еще не». И тогда вы перестанете быть негативно мыслящим человеком и станете реалистом.

Не ищите себе извинений, не жалуйтесь на неблагоприятные обстоятельства. Если вы заранее найдете себе извинение, то оно вам обязательно потребуется! Примите на себя ответственность за собственные цели. Может существовать масса причин, по которым вы их не добьетесь, но если вы заранее найдете для себя извинение, то сразу же обречете себя на неудачу.

Заслуженность

Заслужили ли вы того, чтобы добиться желаемых результатов?

На этот вопрос можете ответить только вы, но почему бы и нет?

НЛП не определяет, этичны ли поставленные цели, оно просто помогает вам их добиться. Экологическая же проверка обычно включает в себя этические и моральные дилеммы. Только вы можете решить эти проблемы для себя.

После того как вы определили свои цели, проверьте их, поставив вопросы ВСЗ. Скажите себе о каждой из целей:

«Цель достижима».

«Я способен добиться этой цели».

«Я заслуживаю того, чтобы добиться этой цели».

Обратите внимание, не возникло ли у вас ощущение дискомфорта. Оно указывает на наличие препятствий и сомнений.

Теперь проанализируйте возможные препятствия. Что может вас остановить? Скажите себе: «Я не добьюсь своей цели, потому что...» А затем перечислите все причины, которые придут вам на ум. Такие обстоятельства обычно делятся на пять категорий:

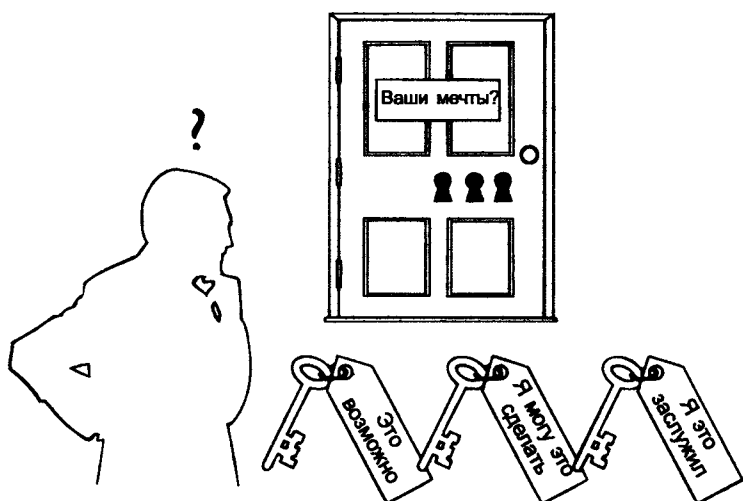
1. Вам не хватает ресурсов — людей, оборудования, времени и жизненного пространства.
2. У вас есть ресурсы, но вы не знаете, что делать.
3. Вы знаете, что делать, но не верите в то, что обладаете нужными навыками.
4. Вы обладаете нужными навыками, но не считаете себя достойным желаемой цели.
5. Цель является достойной, но ее достижения заслуживает кто-то другой.

Составив список препятствий, решите, какие из них являются реальными, а какие — порождение ваших убеждений.

Существует три возможности:

1. На вашем пути стоят реальные препятствия, которые не позволяют вам достичь своей цели.
Если это так, то просто откажитесь от результата. Вы попусту потратите время, пытаясь его добиться. В будущем обстоятельства могут измениться.
2. Это реальные препятствия, которые можно обойти, если потратить на это дополнительное время и силы.
Если это так, решите, заслуживает ли цель того, чтобы вы тратили на нее столько времени и сил. Если да, двигайтесь в намеченном направлении. Если нет, то откажитесь от результата.
3. Это ваши убеждения относительно себя и других людей, и вы не уверены в том, справедливы ли они.
Если это так, то подумайте над тем, как проверить эти убеждения. Может быть, препятствие существует только в вашем воображении? Насколько оно реально? Проверив убеждение, определите, к какой из первых двух категорий относится препятствие.

Такой подход делает вас ответственным за достижение желаемых результатов. Решать предстоит только вам.



Ключи к достижению цели

ПОДТВЕРЖДЕНИЯ

Подтверждения помогут вам добиться своих целей. Подтверждение — это краткое высказывание, связанное с желаемым результатом, которое убеждает вас в том, что это возможно и достижимо. Такие высказывания помогают вашему разуму сконцентрироваться на результате.

Подтверждения подобны убеждениям — они могут быть достаточно сильными, но должны быть правильно сформулированы. Строя подтверждения относительно саморазвития, формулируйте их так, словно они осуществляются в настоящем. Если ваша цель стать более спокойным, расслабленным человеком, подходящее под-

тверждение может звучать примерно так: «Я всё больше и больше расслабляюсь. Я чувствую себя все лучше и лучше».

Не произносите подтверждений, связанных с саморазвитием, так, словно они уже осуществились, например: «Я стал более расслабленным человеком. Я абсолютно доволен собой». Этого еще не произошло — поэтому ваше бессознательное начинает нашептывать вам: «Эго не так. Ты не такой. Тебе никого не одурачить».

Не назначайте подтверждениям, связанным с саморазвитием, конкретных сроков. Например, не говорите: «Через три месяца я стану более спокойным и расслабленным человеком». Во-первых, это может занять или больше или меньше времени. Во-вторых, ваше бессознательное снова начнет нашептывать: «Отлично, значит, до этого времени нет смысла ничего делать», — ведь так?

Подтверждения могут включать в себя указания на конкретное время и дату только в том случае, если они связаны с конкретными действиями. Например: «В понедельник 22 января я пойду в гимнастический зал и буду заниматься там целый час» или «В будущем году в это же время я буду получать жалование вдвое больше».

Не просто думайте, записывайте!

Фиксируйте на бумаге желаемые результаты. Записывайте свои подтверждения. Записывайте их на хорошей бумаге, красивым почерком, читайте их по несколько раз в день. Эго поможет вам не забывать о своих целях, и вы начнете видеть возможности, которых в противном случае даже и не заметили бы.

Достигнув результатов, тщательно их вычеркивайте и переносите в раздел «История успехов». Когда ваша уверенность начнет ослабевать, перечитывайте историю своих успехов и снова наслаждайтесь радостью достижения.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1. Сядьте и напишите список из десяти результатов, которых вам хотелось бы добиться на следующей неделе.
2. Записывайте свои результаты каждые полгода. В каждой из нижеприведенных категорий у вас должно быть как минимум две цели.

↓ Профессиональная жизнь.

↓ Личное здоровье.

↓ Личные отношения.

↓ Деньги.

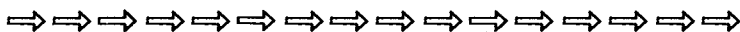
↓ Саморазвитие.

↓ Духовная жизнь.

Описывайте каждую цель так детально, как вам хочется. Держите этот список под рукой. В конце полугодия проанализируйте его и обновите, заменив достигнутые результаты новыми, которых хотите достичь в следующем полугодии. Записывайте их разборчиво, вносите список в компьютер. Ваше бессознательное не оценит цель, неразборчиво нацарапанную на клочке бумаги. Записывайте свои цели так, словно они очень важны. Ведь это действительно так.

Относитесь к ним так, словно они могут изменить вашу жизнь. Они в самом деле могут это.

3. Составьте список из трех ОНВЦ.
4. Посмотрите еще раз фильм «Побег из Шоушенка», даже если вы его уже видели. Что послужило основным ресурсом для героя Тима Роббинса, когда он был в тюрьме?
5. Прислушайтесь к себе. Обратите внимание на то, в каких случаях вы недооцениваете себя, хвастаетесь своей неспособностью, говорите другим людям о том, что не можете чего-то сделать. Они могут в это поверить. А вы? В течение дня подсчитайте, сколько раз окружающие будут пытаться убедить вас в том, что вы на что-то не способны. Вы им верите?



ГЛАВА 3

ОБУЧЕНИЕ

⇒⇒⇒ Под обучением обычно понимают процесс получения знаний, навыков и способностей путем теоретического изучения или практического опыта. Но это результат. А что можно сказать о процессе? Как мы учимся?

Обучение всегда связано с саморазвитием — мы учимся действовать, думать и чувствовать по-иному. Обучение — это естественный процесс. Мы постоянно учимся — это часть приспособления к меняющимся обстоятельствам. Однако мы не всегда воспринимаем этот процесс как обучение.

Обучение — это не то же самое, что преподавание, и может не иметь с ним ничего общего. Мы можем специально научиться чему-то у преподавателя, а что-то просто узнать в процессе какой-либо деятельности. Например, в школе нас учат различным предметам, и в процессе этого обучения может сформироваться убеждение в том, что мы не преуспели в учебе. На самом же деле мы не преуспели всего лишь в процессе получения знаний от учителя. Многие школы — не самое лучшее место для обучения.

Обучение — это не то же самое, что образование. Образование — это результат обучения, который часто проверяется путем экзаменов. Происхождение слова «образование» идет от латинского «образ, набросок». Образование — это процесс формирования ресурсов и способностей в соответствии с предположением НЛП о том, что «каждый человек уже располагает всеми необходимыми ресурсами или может их создать». Это предположение придает новые силы и учителю, и студенту.

Хорошие учителя



Хорошие студенты

Учителя без ученика не существует. Обучение не может существовать само по себе. Бессмысленно говорить: «Я научил предмету, но студенты его не усвоили». Этот образовательный парадокс сродни медицинской шутке: «Операция прошла успешно, но больной умер». Учитель одновременно является и учеником, хотя учится он совсем не тому, чему учит своих подопечных.

Очень часто образование рассматривают как процесс наполнения знаниями пустого сосуда — разума ученика. Это не образование, это впрыскивание знаний. Такое предположение делает учителя, ведущего обучение, буквально «пустым», а студента — зависимым и «переполненным знаниями». Экзамены создают «образовательную булимию» — знания накапливаются в короткий срок, чтобы быть предъявленными в нужное время, а затем освободить место для новой порции.

УРОВНИ ОБУЧЕНИЯ

Традиционное обучение делится на четыре основные стадии:

- ↓ *Бессознательная некомпетентность.* Вы не знаете чего-либо и в то же время не сознаете, что вы не знаете. Подумайте о чем-то, в чем вы преуспели, например о чтении, спорте или вождении автомобиля. Когда-то вы ничего об этом не знали и даже не осознавали этого.
- ↓ *Сознательная некомпетентность.* Вы уже получили определенный навык, но еще не преуспели в его практическом применении. На этой стадии вы учитесь довольно быстро, поскольку чем меньше вы знаете, тем больше у вас возможностей для улучшения ситуации. На этой ситуации вы добиваетесь немедленных результатов.
- ↓ *Сознательная компетентность.* Вы обладаете навыком, но он еще не стал автоматическим и привычным. Вам нужно концентрироваться, когда вы стараетесь применить его. Это удовлетворительная часть процесса обучения, но достичь улучшений на этой стадии сложнее. Чем больше вы преуспеваете, тем больше усилий нужно прикладывать к тому, чтобы добиться новых успехов.
- ↓ *Бессознательная компетентность.* Ваш навык стал привычным и автоматическим. Вам не приходится об этом думать. Это и есть цель обучения — овладеть навыком настолько, чтобы перевести его на стадию бессознательной компетентности и освободить свое сознание для чего-то нового. Например, вы можете вести машину и при этом разговаривать с пассажирами или слушать музыку.

Это традиционный путь обучения. Полагаю, сюда следовало бы добавить еще один шаг:

- ↓ *Мастерство.* Мастерство — это нечто большее, чем бессознательная компетентность, оно имеет дополнительное эстетическое измерение. То, что вы делаете на этой стадии, не только эффективно, но и приятно взгляду. Когда вы достигаете мастерства, вам больше не нужно прилагать усилий, все про-

исходит словно само собой, в постоянном потоке. Вы входите в «состояние потока». Это требует времени и усилий, но результаты стоят того. Увидев мастера, вы сразу это поймете, потому что, хотя вы и не в состоянии оценить все грани его мастерства, легкость, с которой он все делает, не может не броситься в глаза.

Обучение любого уровня требует времени. У многих из нас уходит около тысячи часов на достижение сознательной компетентности в любом достойном изучении искусства. На достижение компетентности бессознательной уходит около пяти тысяч часов. А для того, чтобы достичь уровня мастерства, требуется свыше двадцати пяти тысяч часов.

Но этот путь можно сократить. Во-первых, этого можно добиться с помощью хорошего учителя. Хороший учитель умеет поддерживать мотивацию ученика на высоком уровне, он знает, как разделить изучаемый материал на хорошо усваиваемые части, он ведет ученика по цепочке небольших успехов, следит за тем, чтобы ученик находился в хорошем эмоциональном состоянии, и поощряет его любопытство относительно изучаемого предмета. Хороший учитель и сам является специалистом в изучаемом предмете, что значительно ускоряет процесс обучения, так как педагог становится для ученика ролевой моделью. Он не только дает ученику знания, но и знакомит его со стратегией изучения.

Во-вторых, процесс обучения можно сократить путем ускорения. Ускоренное обучение движется непосредственно от первой стадии (бессознательной некомпетентности) к четвертой (бессознательной компетентности), минуя сознательные стадии. Моделирование НЛП — это один из путей ускоренного обучения.

ЗОНА ОБУЧЕНИЯ

Усваивая новые идеи или образ поведения, опасайтесь двух моментов:

1. Вы полностью запутались и не знаете, что делать дальше. Вы ощущаете тревогу и беспомощность. Вы находитесь в «зоне тревоги», где любая встретившаяся вам трудность кажется гораздо значительнее, чем ресурсы, которыми вы располагаете.

Остановитесь!

Мысленно сделайте шаг назад. Глубоко вдохните и подумайте, что делать дальше. Какие ресурсы вам необходимы? Больше информации? Кто-то, у кого можно спросить совета? Перерыв и отдых?

2. Все кажется очень простым. Вы способны справиться с задачей одной левой. Вы слишком расслаблены. Вам скучно, вам кажется, что все идет само собой, без вашего участия. Вы находитесь в «зоне скуки». Ресурсы, которыми вы располагаете, гораздо значительнее решаемой задачи.

Остановитесь!

Сделайте в своем воображении шаг назад, глубоко вдохните и подумайте, что делать дальше. Может быть, вам стоит поставить перед собой новую, более значительную цель? Может быть, вам нужен перерыв, а может быть, вам и вообще не стоит осваивать этот навык?

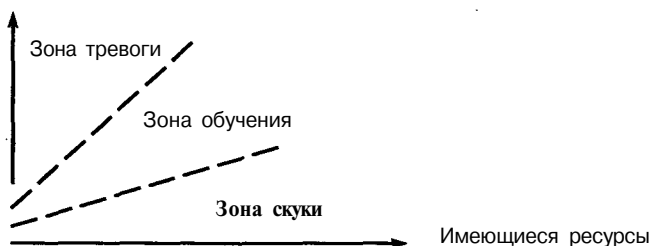
Зона обучения — преодолеваемые трудности практически соответствуют имеющимся ресурсам.

Зона тревоги — преодолеваемые трудности значительно превышают имеющиеся ресурсы.

Зона скуки — преодолеваемые трудности значительно меньше имеющихся ресурсов.

Когда вы бодры и заинтересованы, когда вы можете оставаться в зоне обучения, не переходя в зону тревоги или зону скуки, процесс обучения идет динамично и радостно.

Преодолеваемые трудности



Самое главное в процессе обучения — это эмоциональное состояние обучаемого.

ПРОСТОЕ И ГЕНЕРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Простое обучение

Существует два основных типа обучения. Первый — это простое обучение, иногда еще называемое «обучением единичной петли». Существует пробел между тем, что вы уже знаете и что хотите узнать. Ваши действия направлены на то, чтобы заполнить этот пробел. Результатом является обратная связь, ведущая к увеличению знаний и усвоению навыка. Обратная связь позволяет вам узнать, достигли ли вы своей цели. Если действия приближают вас к поставленной цели, это сокращает пробел и вы предпринимаете дальнейшие действия. Если же ваши действия только увеличивают пробел, значит, вам нужно сократить их или вообще отказаться от них. (По крайней мере, такова теория — удивительно, как часто в этом случае мы приходим к выводу, что нам нужно продолжать делать то же самое, что мы уже делали!) Решение проблемы заключается в заполнении пробела.



Простое обучение

В ходе простого обучения решение проблемы происходит в рамках предположений и убеждений о том, что возможно и необходимо. Например, человека мучают частые головные боли, и он решает обратиться к врачу. Доктор прописывает ему болеутоляющее. Человек уходит счастливым. В следующий раз, когда у него начинает болеть голова, он принимает таблетку. Простая проблема, простое решение. Примером из мира бизнеса может служить организация, которая собирается вложить средства в более современное и эффективное предприятие. Руководство перебирает ряд вариантов и останавливается на наиболее эффективном. Спустя полгода предприятие создано и начинает работать на полную мощность. Простая проблема, простое решение.

Генеративное обучение

Другим типом обучения является генеративное обучение, или обучение двойной петли. Генеративное обучение переводит наши убеждения и предположения о предмете в петлю обратной связи. Обратная связь от на-

ших действий ведет нас к анализу наших предположений. Скажем, в предыдущих примерах человек может задаться вопросом, почему его так часто мучают головные боли. Он может захотеть изменить образ жизни или диету. Он может принять ответственность за собственное здоровье на себя, а не обращаться к врачу, чтобы тот решил все его проблемы.

Организация также может задаться вопросом, стоит ли вкладывать средства в новое оборудование, которое будет выдавать продукцию только через год, когда необходимость в ней может отпасть. Здесь можно задать себе вопрос, а правильно ли выбрано направление на рынке, и подумать об альтернативной продукции. Возможно, это будет лучшим вариантом, чем продолжать то, что они уже делают.



Генеративное обучение

Здесь следовало бы спросить себя:

«Каковы мои предположения по этому поводу?»

НЕЙРОЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ

Еще одна модель, помогающая понять процесс обучения и те перемены, которые он требует, была разработана Робертом Дилтсом на основании работ Грегори Бэйтсона. Эта модель называется «нейрологическими уровнями» и широко используется, поскольку не является чрезмерно сложной и утомительной в применении (она даже не требует чересчур строгой логики). Нейрологические уровни широко используются в НЛП. Что же учитывается при определении этих уровней?

1. *Окружающая среда (где и когда?).*

Окружающая среда — это место, время и вовлеченные в процесс люди. Вы устанавливаете границы происходящего и решаете, что в них включить. Вы можете добиться успеха только в строго определенных обстоятельствах и при участии определенных людей — это то же самое, что «быть в нужное время в нужном месте».

2. *Поведение (что?).*

Поведение — это набор действий, которые мы совершаем. В терминах НЛП под поведением понимаются не только действия, но и мысли. Иногда поведение бывает очень трудно изменить, поскольку оно тесно связано с другими уровнями. Поведение наблюдается извне.

3. *Способность (как?).*

Способность — это навык, то есть постоянное, автоматическое, привычное поведение. Этот уровень включает в себя как мыслительные стратегии, так и физические навыки. На организационном уровне способность проявляется через деловые процессы и процедуры. Способность можно визуально ощутить, анализируя результирующее поведение, потому что она находится внутри человека.

4. *Убеждения и ценности (почему?).*

Убеждения — это принципы, которые направляют действия: не то, во что мы верим, по нашим словам, а то, руководствуясь чем мы реально действуем. Убеждения придают смысл всем нашим поступкам. Ценности — это те истинные причи-

ны, в силу которых мы что-то делаем. Это то, что важно для человека, — здоровье, богатство, счастье и любовь. На организационном уровне бизнес имеет принципы, согласно которым он действует, и ценности, которые он пытается отстаивать. Ценности и убеждения являются частью культуры бизнеса. Убеждения и ценности направляют нашу жизнь, действуя как разрешения и запреты.

5. Идентичность (кто?).

Идентичность — это ваше ощущение самого себя, ключевые убеждения и ценности, которые определяют вас самого и вашу жизненную миссию. Они пронизывают всю вашу жизнь и являются очень устойчивыми. Мы проявляем себя через наше поведение, навыки, убеждения и ценности, но мы — нечто гораздо большее, чем только это. В бизнесе организационная идентичность — это деловая культура. Она проявляется через взаимодействие с другими уровнями.

6. Вне идентичности (общение?).

Это область этики, религии и духовности, определяющая ваше место в мире. Для бизнеса это специфика видения, а также то, как данный бизнес взаимодействует с обществом в целом и с другими организациями.

Нейрологические уровни не иерархичны. Они связаны друг с другом и влияют друг на друга как равноправные и одинаково важные.

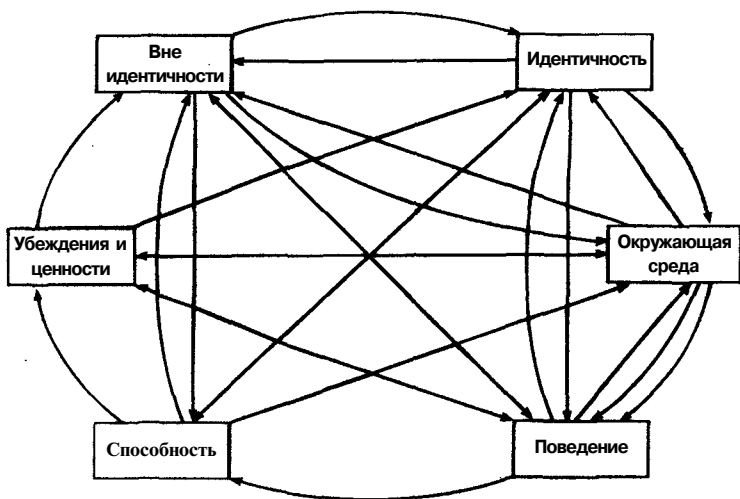
Нейрологические уровни используются для оценки полученных результатов. Вы можете определить свои результаты по различным критериям:

- по типу окружающей среды, в которой вы хотите оказаться;
- по тому, как именно вы хотите действовать;
- по тому, какие навыки хотите получить;
- по тому, какие убеждения и отношения хотите приобрести;
- по тому, каким человеком вы хотите быть.

Результативное мышление само по себе является навыком или способностью, оказывающей влияние на все решения, которые вы принимаете.

Результативное мышление связано с вашими убеждениями и ценностями. Вы видите, насколько оно эффективно, и оно становится важным принципом вашей жизни.

Результативное мышление достигает уровня идентичности, когда вы становитесь человеком, движущимся к своей цели, а не полагающимся на случай и на решения других людей.



Нейрологические уровни

ЯЗЫК НЕЙРОЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЕЙ

Вы можете определить образ мышления человека, оценивая слова, которые он использует. Например, анализируя предложение «Я не могу сделать этого здесь», вы можете проследить реализацию всех пяти уровней.

Когда ударение делается на «Я», речь идет об идентичности.

Когда ударение делается на «не могу», речь идет об убеждениях.

Когда ударение делается на слове «сделать», речь идет о способности.

Когда ударение делается на слове «этого», речь идет о поведении.

Когда ударение делается на слове «здесь», речь идет об окружающей среде.

Вот несколько примеров утверждений, которые ясно показывают, из какого уровня они происходят.

Идентичность: «Я — хороший менеджер».

Убеждения: «Диплом очень помог мне в моей карьере».

Способность: «Я отлично умею общаться».

Поведение: «В этом деле я слабоват».

Окружающая среда: «В этом коллективе мне хорошо работается».

Идентичность: «В целом, я — здоровый человек».

Убеждения: «Физическое здоровье многое значит для меня».

Способность: «Я — хороший бегун».

Поведение: «Я пробегаю мило за семь минут».

Окружающая среда: «В новом гимнастическом зале отлично дышится».

Вы можете использовать нейрологические уровни для исследования скрытой в словах проблемы, а также в тех случаях, когда вы запутались и не знаете, что делать дальше. Как только вы поняли, какой уровень задействован, вы уже знаете, какие ресурсы вам необходимы.

Окружающая среда. Нужна ли вам дополнительная информация о ситуации?

Поведение. Может быть, у вас достаточно информации, но вы не знаете точно, что делать?

Способность. Вы знаете, как поступать, но сомневаетесь в своей способности сделать это?

Убеждения и ценности. Вы знаете, что у вас есть способность, но не хотите этого делать или не считаете это важным?

Идентичность. Вы чувствуете, что это следовало бы сделать, но лучше было бы сделать это не вам, а кому-то другому?

Путаница в нейрологических уровнях порождает массу проблем. Наиболее важной из них является смешение поведения и идентичности. Детям часто говорят: «Ты плохой!» (утверждение идентичности), когда они делают что-то неправильно (и следовательно, речь должна идти об их поведении). Вследствие этого многие люди думают, что они сами равны тому, что делают, и судят о себе соответственно. Но каждый из нас — это личность, способная совершать различные поступки, не все из которых находят одобрение окружающих.

*Учитывая различные нейрологические уровни, мы попу-
чаем способность отделить действия от человека.
Вы — элю не ваше поведение.*

ВЫРАВНИВАНИЕ НЕЙРОЛОГИЧЕСКОГО УРОВНЯ

Это очень полезное упражнение, которое помогает восстановить ресурсы и ощущение конгруэнтности путем использования нейрологических уровней. Его лучше выполнять с наставником, который сможет провести вас через все стадии процесса. Можно выполнять его и в воображении (ментально), но оно более эффективно, когда выполняется физически.

↓ **Встаньте так, чтобы иметь возможность отступить на пять шагов назад.**

Подумайте о трудной ситуации, в которой вам хотелось бы иметь больше выбора, когда вы подозреваете, что использовали не все имеющиеся у вас ресурсы, или когда вы не были полностью самим собой. Это упражнение можно использовать также для ситуаций, в которых вы хотите быть уверенным, что задействовали все свои ресурсы.

↓ Начните с рассмотрения окружающей среды, в которой обычно возникает проблема. Например, дом или офис.

Опишите свое окружение.

Где вы находитесь?

Кто сейчас рядом с вами?

Что вы можете отметить в окружающей вас среде?

↓ Отступите на шаг назад. Теперь вы находитесь на поведенческом уровне.

Что вы делаете?

Подумайте о своих движениях, поступках и мыслях.

Как ваше поведение влияет на окружающую среду?

↓ Отступите еще на один шаг назад. Теперь вы на уровне способности.

Подумайте о своих навыках. В этой ситуации вы проявляете лишь некоторые из них.

Какие навыки вы приобрели в своей жизни?

Какими ментальными стратегиями вы владеете?

Каково качество вашего мышления?

Какие навыки общения и отношений вы имеете?

Подумайте о своем навыке взаимопонимания, результативного и творческого мышления.

Какие из имеющихся у вас качеств хорошо вам служат?

Что вы способны делать хорошо в любых обстоятельствах?

↓ Отступите еще на один шаг назад. Подумайте о своих убеждениях и ценностях.

Что для вас важно?

Какие ваши действия кажутся вам ценными и полезными?

Какие убеждения укрепляют вашу веру в собственные силы?

Каковы ваши убеждения относительно окружающих?

Какую силу вы можете почерпнуть в общении с ними?

Какие принципы побуждают вас к действию?

Вы — не то, что вы делаете, и даже не то, что вы думаете. Отступите еще на шаг назад и подумайте о своей уникальной личности и идентичности.

Какова ваша миссия в жизни?

Какой вы человек?

Подумайте о себе и о том, чего вы хотите добиться в этом мире. Выразите свои мысли через метафору. Какой символ или образ приходит вам на ум, когда вы думаете о собственной личности?

Отступите еще на шаг назад. Подумайте о том, как вы связаны с другими живыми существами. Во что вы верите вне жизни материальной?

Многие называют это духовной жизнью. У вас могут быть религиозные убеждения или личная философия. Выберите время, чтобы подумать, что все это значит для вас. Подумайте о том, как вы, будучи уникальной личностью, взаимодействуете с окружающими. Какая метафора наилучшим образом отражает ваши чувства?

Ощутите взаимосвязь с собственной **личностью**. Сделайте шаг вперед, на уровень идентичности. Убедитесь в том, что вы действительно находитесь на этом уровне по своим физиологическим ощущениям. Отметьте перемены, происходящие с вами.

Осознайте, кто вы есть и кем можете стать, найдите метафору, отражающую это состояние. Сделайте шаг

вперед, перейдя на уровень убеждений и ценностей. Делая этот шаг, сохраняйте физиологические ощущения, которые возникли у вас на уровне идентичности.

Что стало важным для вас теперь?

Во что вы теперь верите?

Что бы вам хотелось сделать важным для себя?

Во что вы хотите верить?

Какие убеждения и ценности выражают вашу личность?

↓
Сохраняя новое осознание своих убеждений и ценностей, сделайте шаг вперед на уровень навыков, сохраняя внутренние ощущения, возникшие на уровне убеждений и ценностей.

Как теперь трансформировались ваши навыки? Приобрели ли они дополнительную глубину?

Как можно наилучшим образом использовать имеющиеся у вас навыки?

Сохраняйте физиологию уровня способностей и сделайте шаг вперед, на поведенческий уровень.

Как вы можете действовать, чтобы выразить то чувство внутренней гармонии (выравнивание), которое вы теперь ощущаете?

↓
И наконец, сделайте последний шаг вперед на уровень реальной окружающей среды.

Что изменилось после того, как вы прошли по всем нейрологическим уровням?

Обратите внимание на то, как вы ощущаете теперь свое местоположение, отметьте увеличившуюся глубину и ясность ценностей, цели и смысла существования.

↓
Если вы примените все полученные знания к проблемной ситуации, положение дел резко изменится.

ПЕРЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЗИЦИИ

Одна из первых истин, которую мы узнаем, заключается в том, что не все разделяют нашу точку зрения. Чтобы понять ситуацию полностью, вы должны взглянуть на нее под разными углами, точно так же, как вы смотрите на предмет с разных сторон, чтобы оценить его высоту, глубину и ширину. Одна точка зрения дает только одно измерение, одну перспективу, истинную лишь в данной точке. Но полной картины так получить нельзя.

Не существует «правильной» перспективы. К правильному пониманию можно прийти, только рассмотрев проблему с разных точек зрения. Все они частично истинны, и все они ограничены. НЛП предлагает три основные перспективы. Они были предложены Джоном Гриндером и Джудит де Лозье и окончательно разработаны в трудах Грегори Бэйтсона.

Первая позиция — это ваша собственная реальность, ваша точка зрения на ситуацию. Личное мастерство возникает только на основе сильной первой позиции. Вы должны познать самого себя и свои ценности, чтобы стать эффективной ролевой моделью и оказывать влияние на других людей собственным примером.

Вторая позиция — это совершаемый с помощью творческого скачка воображения переход, для того, чтобы познать окружающий мир с точки зрения другого человека, подумать так, как думает он. Вторая позиция — это основа для сочувствия и взаимопонимания. Она дает нам способность ценить чувства других людей.

Существуют два типа второй позиции.

Эмоциональная вторая позиция — это понимание эмоций других людей. Вы не хотите причинять им вред, так как способны понять боль, которую они чувствуют.

Интеллектуальная вторая позиция — это способность понимать образ мыслей других людей, их идеи и мнения, а также представлять себе результаты, к которым они стремятся.

Третья позиция — это шаг за пределы собственной точки зрения и точек зрения окружающих, способность взглянуть на си-

туацию глазами стороннего наблюдателя. Встав на эту позицию, вы сможете увидеть взаимосвязь двух различных точек зрения. Третья позиция очень важна, когда вы анализируете экологию ваших результатов. Вы должны на какое-то время забыть о том, что именно это — ваша цель, что вы хотите добиться ее, и взглянуть на нее более отстраненно.



Все позиции очень полезны. Многие люди привержены какой-то одной из них и слабоваты в применении других. Наилучшее понимание приходит при усвоении всех трех позиций.

Перцептуальные позиции — это основа НЛП. В любой ситуации вы должны знать собственную позицию и понимать позиции других людей, хотя и не обязательно с ними соглашаться. И только достигнув этого, вы сможете сделать ментальный шаг наружу и оценить сложившиеся отношения. Решение проблемы, связанной с человеческими отношениями, должно включать в себя перспективы обоих участников. Переговоры невозможны, если конфликтующие точки зрения непонятны участникам. Анализируя деловую проблему, взгляните на нее с разных точек зрения — с точки зрения покупателей, руководства, работников среднего звена, стратегических партнеров, поставщиков и конкурентов. Какая из этих точек зрения окажется наиболее правильной, зависит от того, какую проблему вы рассматриваете.

Существует два основных шаблона применения перцептуальных позиций: первый — для улучшения межличностных отношений (метазеркало) и второй — для проведения деловых встреч (шаблон эффективного совещания).

МЕТАЗЕРКАЛО

Метазеркало — это особый путь, разработанный Робертом Дилтсом для анализа отношений с другим человеком. Вы можете реализовать его, не двигаясь, но это упражнение окажется более эффективным, если при анализе каждой позиции вы будете физически перемещаться.

↓ **Сначала выберите отношения, которые вы хотели бы проанализировать. Подумайте о них со своей точки зрения (первая позиция).**

Что затрудняет отношения?

Что вы чувствуете и думаете об этих отношениях?

Если вам трудно, то какой из нейрологических уровней вызывает эти трудности?

Трудности связаны с окружающей средой — с тем, где вы работаете, с вашими друзьями, вашей одеждой и т. д.?

Трудности связаны с вашим поведением — с тем, что вы делаете?

Чувствуете ли вы, что ваши навыки и компетентность подвергаются испытанию?

Думаете ли вы, что испытанию подвергаются ваши убеждения и ценности?

Чувствуете ли вы, что атаке подвергается уровень вашей идентичности?

Не случалось ли такого, чтобы ваш партнер говорил одно, но язык его тела сообщал вам совсем другое?

↓ Теперь забудьте о своей точке зрения и приготовьтесь взглянуть на ситуацию под другим углом. Представьте ситуацию с точки зрения вашего партнера (вторая позиция).

Что вы думаете и чувствуете, встав на место другого человека?

Как вы теперь воспринимаете себя в рамках этих отношений? Как вы реагируете на различные проблемные ситуации?

Какой нейрологический уровень вас беспокоит?

Конгруэнтно ли ощущает себя в рамках ваших отношений другой человек, на место которого вы себя поставили?

↓ Проанализировав этот этап, оставьте вторую позицию и вернитесь к себе самому в данный момент времени.

↓ Сделайте следующий шаг в третью позицию.

Беспристрастно рассмотрите обе стороны отношений.

Каковы эти отношения?

Что вы думаете о себе (первая позиция в отношениях)?

Что вы чувствуете по отношению к себе в рамках этих отношений?

↓ Оценив ситуацию с третьей позиции, вернитесь к себе самому в данный момент времени.

↓ Теперь займите новую внешнюю позицию (четвертую позицию). С этой точки зрения подумайте о том, как ваша третья позиция связана с первой.

Например, может быть, в третьей позиции вы сердиты на самого себя?

Или вы смирились с ситуацией?

Может быть, вам хотелось бы, чтобы ваша первая позиция была более прочной?

А возможно, вам хотелось бы, чтобы ваша первая позиция была бы менее догматичной?

↓ Окончательно проясните для себя, как ваша третья позиция влияет на вашу первую позицию.

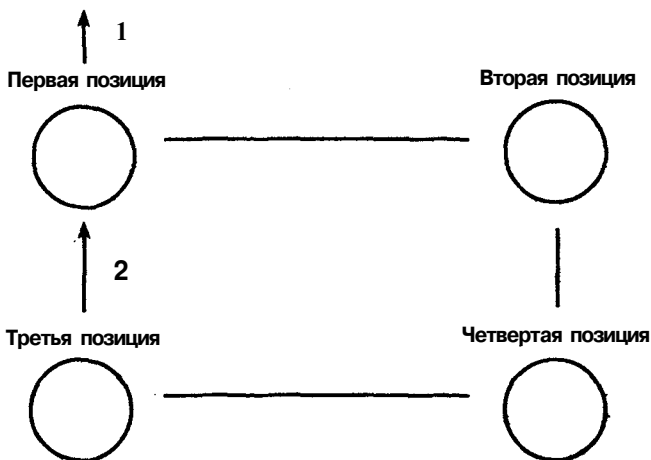
↓ Прояснив этот момент, вернитесь в настоящее время — то есть в состояние «здесь и сейчас».

↓ А теперь проанализируйте свои реакции в первой и третьей позициях. Например, в первой позиции вы испытываете перед другим человеком благоговейный страх. В третьей позиции вы злитесь на себя за этот трепет. Переключите реакции, направьте свой гнев в первую позицию. В первой позиции злитесь на другого человека.

Что вы ощущаете?

Что изменилось?

Какого рода ресурсом становится это чувство?



Метазеркало

- ↓ Теперь перейдите во вторую позицию.
Как изменились отношения, когда первая позиция стала питаться новым ресурсом?
- ↓ Завершите упражнение и перейдите в первую позицию.

Метазеркало эффективно, потому что с его помощью мы смотрим на свои отношения в направлении снаружи внутрь. Наша реакция на собственные поступки нередко является именно тем ресурсом, который так необходим нам во внешнем мире.

ШАБЛОН ЭФФЕКТИВНОГО СОВЕЩАНИЯ

Этот шаблон использует перцептуальные позиции для подготовки к совещанию. В результате этого трудную встречу можно превратить во вполне продуктивное совещание, а успешное совещание сделать еще более плодотворным.

- ↓ Выберите предстоящее вам совещание, на котором вы хотели бы добиться полного понимания. Оно совсем не обязательно должно вызывать у вас неприятные чувства или быть связано с потенциальным конфликтом.
- ↓ Поставьте перед собой два кресла. Представьте, что в одном сидите вы, а в другом ваш собеседник.
- ↓ Сядьте в одно из кресел. Это ваша первая позиция. С этой точки зрения спросите себя, какого результата вы ждете от этой встречи? (Вы можете сформулировать основную цель и несколько промежуточных. Порой эти цели могут вступать в противоречие или звучать чрезмерно общо, например: «Я хочу обсу-

дить вопрос глобально и быстро прийти к правильному решению».)

Как вы поймете, что добились своих целей? (На что следует обратить внимание?)

Какой манеры поведения вам следует придерживаться во время этой встречи?

Как следует построить встречу?

Куда вы могли бы отступить в случае необходимости?

Например, возможной реакцией могла бы стать фраза: «Я хотел бы достичь соглашения по моему предложению и сохранить хорошие отношения с этим человеком. Я пойму, что добился этого, если контракт будет подписан, партнер выскажет полное согласие и будет улыбаться. Я останусь дружелюбным и спокойным. Я начну подводить итоги тому, что случилось в прошлом, и строить планы на будущее. Если это не работает, я соглашусь пересмотреть свое предложение и представить его к согласованной дате».



Теперь встаньте, встряхнитесь и покиньте свое кресло. Сядьте в другое кресло и представьте себя на месте своего партнера. Теперь вы находитесь во второй позиции. Задайте себе те же вопросы и постарайтесь ответить на них максимально честно, представляя себя на месте другого человека. Очень важно, чтобы вы использовали реальные имена. Только так вы сможете в действительности прочувствовать разделение различных позиций.



Ответив на все поставленные выше вопросы от лица своего партнера, то есть со второй позиции, встаньте, встряхните с себя личность другого человека и перейдите в третью позицию в нескольких шагах от обоих кресел. Посмотрите на оба кресла и подумайте о том, что могло бы произойти между людьми, в них сидящими. Сохраняйте объективную точку зрения, используйте имена обоих участников, совещания. Как

они относятся друг к другу? Задайте себе несколько вопросов.

Какие советы вы могли бы дать самому себе, как участнику совещания?

Какой совет вы могли бы дать другому человеку?

Каков вероятный исход этой встречи?

Добьются ли оба участника желаемого результата?

Если нет, то что нужно было бы изменить?



А теперь стряхните с себя третью позицию и перейдите в первую. В свете информации, полученной из второй и третьей позиций, снова ответьте на те же самые вопросы. Прделайте необходимые изменения в желаемых результатах или в стиле поведения, которого вы решили придерживаться во время совещания. Можете проверить эти перемены, снова перейдя во вторую и третью позиции.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1. Подумайте о своем опыте в ходе упражнения с совещанием.

Какую из трех позиций вам было занять легче всего?

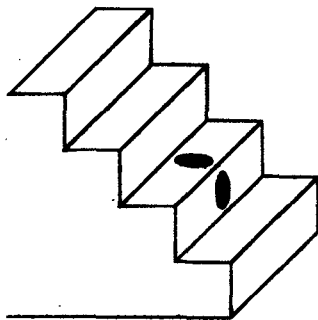
Если вы предпочли какую-то одну из них, составьте список преимуществ этой позиции.

А затем составьте список негативных последствий. Например, если вам показалась особенно сильной первая позиция, вы знаете свою точку зрения, но можете проявить определенную зашоренность. Сильная вторая позиция дает вам возможность достичь взаимопонимания, но может заставить пренебречь собственными интересами. Сильная третья позиция связана с объективностью, но вы рискуете остаться отстраненным.

Теперь составьте список преимуществ усвоения двух других позиций.

Определите свои слабые позиции. Постарайтесь учитывать их, принимая решения.

2. Что вы связываете со словом «обучение»?
Какие чувства оно у вас вызывает?
Каким был ваш опыт обучения в школе?
Что вы узнали об обучении из жизненного опыта?
3. Кто были вашими лучшими учителями?
Что отличало их от остальных?
4. Когда в следующий раз ваш друг будет рассказывать вам о своих проблемах, переведите его слова на нейробиологические уровни. Какой из уровней породил эти проблемы?
5. Посмотрите фильм «Высшая верность», даже если вы уже видели его раньше. Большая часть фильма изложена с первой позиции. Как, как по вашему мнению, воспринимается характер героя Джона Кюсака с точки зрения его подружек?
6. Посмотрите на рисунок внизу. Каким образом нужно идти по этой лестнице? Можете ли вы представить себе эту картину иначе? Если бы вы шли по этой лестнице, к какому из черных кружочков вы подошли бы раньше — к тому, который находится на горизонтальной плоскости, или к тому, что расположен на плоскости вертикальной?



ГЛАВА 4

ОТНОШЕНИЯ

⇒ ⇒ ⇒ **Как вы относитесь к другим людям? Как вы относитесь к себе? Если бы вы встретили себя на вечеринке, захотели бы вы завести с собой разговор?**

Мы строим свои отношения тем, что мы делаем, и тем, как мы мыслим. Чтобы оказывать влияние на других людей, нам нужно взаимопонимание. Взаимопонимание определяет качество отношений, основанных на взаимном влиянии и уважении. Взаимопонимание имеет различные степени, не следует рассматривать его с позиции «все или ничего». Между людьми не возникает взаимопонимания, пока они не построили хороших отношений друг с другом. Взаимопонимание естественно. Нам не нужно создавать его, скорее следует прекратить делать то, что ему мешает. НЛП поможет вам построить уважительные отношения путем установления и поддержания взаимопонимания на различных нейробиологических уровнях.

Взаимопонимание — это не манипуляция. Люди, манипулирующие другими, могут считать, что они достигли взаимопонимания, но поскольку они не открыты для влияния других людей и не уважают своих партне-

ров, взаимопонимания в таких отношениях не существует. Чтобы влиять на других людей, мы должны быть открыты для их влияния. Строя взаимопонимание с другим человеком, мы должны быть готовы и сами ощутить его влияние.

Взаимопонимание — это не дружба. Понимать друга всегда приятно, но можно понимать другого человека и относиться к нему с уважением, однако не быть его другом.

Взаимопонимание — это не согласие. Оно не обязательно должно возникать на основе согласия. Можно соглашаться с другим человеком и не находить с ним взаимопонимания. Можно также не соглашаться с партнером, и тем не менее достигнуть полного взаимопонимания. Взаимопонимание можно быстро построить и так же быстро разрушить. Чем быстрее оно достигнуто, тем быстрее может быть разрушено.

Взаимопонимание вырастает на основе нашего умения занимать вторую позицию. Занимая вторую позицию, мы пытаемся понять другого человека с его собственной точки зрения. В процессе этого мы можем понять, что, если бы мы знали то, что знают они, испытали то, что испытывают они, хотели того, чего хотят они, тогда бы мы действовали точно так же, как и они, хотя, с нашей точки зрения (первая позиция), их поведение кажется странным. Мы не должны осуждать поведение других людей, а должны попытаться понять их.

Отношения, приносящие удовлетворение, строятся на взаимопонимании, а не на согласии.

Как же достичь взаимопонимания?

Проявляй искренний интерес к другому человеку.
Старайся узнать, кто он такой и как мыслит.
Старайся увидеть мир с его точки зрения.

ВЗАИМОПОНИМАНИЕ И ДОВЕРИЕ

Доверие — это абстрактное понятие, но без него мы не могли бы жить вместе, заниматься бизнесом и чувствовать себя в безопасности. Подобно взаимопониманию, доверие возникает в процессе отношений, хотя ситуация, в которой вы доверяете человеку, не доверяющему вам, тоже возможна. Доверие — это подарок, который вы дарите друг другу.

Как и взаимопонимание, доверие совсем не обязательно оценивать в категориях «все или ничего». Доверие имеет определенные степени. Слово «доверие» (trust) происходит от древненорвежского слова «traustr», что означает «сильный». От того же корня произошло и слово «истина» (true). Мы доверяем человеку, если считаем его сильным — он не даст нам оступиться, мы можем на него положиться. Мы доверяем тем идеям или понятиям, которые считаем истинными. Другие люди доверяют нам, считая нас сильными, рассчитывая на нашу поддержку. Отношения, основанные на взаимном доверии, возникают только между двумя сильными людьми. Взаимопонимание может возникнуть немедленно, для достижения доверия требуется время. Мы должны испытать силу друг друга, постепенно раскрываясь с разных сторон. Отношения, основанные на взаимном доверии, — это отношения, приносящие наибольшее удовлетворение.

Взаимопонимание — это инвестиция, доверие — это риск, осторожный танец с другим человеком, и чтобы решиться на него, требуется определенное время. Как же глубоко нужно узнать человека, чтобы начать ему доверять? А вдруг он тебя предаст? Насколько он силен?

Мы обычно судим по результатам. Если человек предает нас, мы виним самих себя и стараемся больше

так не рисковать. А иногда мы обвиняем и другого человека, который не оправдал наших ожиданий.

Люди по-разному относятся к доверию. Если порог доверия слишком низок и вы доверяете первому встречному, ваше доверие не раз будет обмануто. Чересчур высокий порог заставляет требовать от другого человека слишком многого. В этом случае лишь единицы смогут завоевать ваше доверие, и это приведет вас к эмоциональной изоляции.

Самое трудное в личных отношениях — решить, кому можно доверять, как нужно доверять, и быть готовым оказаться уязвимым, доверившись другому человеку.

СЛЕДОВАНИЕ И ЛИДИРОВАНИЕ

Чтобы добиться взаимопонимания и построить хорошие отношения, вы должны начать со следования за другим человеком. Под следованием мы понимаем то, что вы должны войти в модель мира другого человека на его условиях. Вы должны следовать за ним, приноравливаясь к его походке. Если вы будете слишком спешить, то людям придется бежать за вами вприпрыжку и они скоро отстанут, — то есть, общаясь с вами, им придется делать над собой усилие.

Когда вы последовали за другим человеком, добились взаимопонимания и показали, что понимаете его позицию, вы можете перейти в лидеры. Лидирование означает использование влияния, завоеванного во время следования. Вы не можете стать лидером для другого человека, если он не захочет, чтобы вы лидировали. Ни один человек не захочет, чтобы другой лидировал, если тот сначала не следовал за ним.

Чтобы усложнить эту метафору, могу сказать, что, следуя за другим человеком в удобном для него темпе, вы можете изменить темп на тот, который удобен вам, и тогда он с большей готовностью последует за вами, уступив вам роль лидера.

СЛЕДОВАНИЕ ЗА САМИМ СОБОЙ

Вы должны также следовать и за самим собой. Иногда мы слишком спешим применить принципы НЛП к другим людям, но забываем о себе. Очень часто мы не уважаем и не пытаемся понять собственный опыт, но ожидаем глобальных перемен всего окружающего мира без какой бы то ни было подготовки. Следовать за собственным опытом — значит обращать внимание на интуитивные предчувствия относительно других людей, обращать внимание на собственные чувства, не пренебрегать ими, ценить настоящее, не бросаться сломя голову вперед, увлекаясь планами на будущее и грядущими целями.

Следование — это понимание настоящего состояния ради того, чтобы построить более приемлемое и интересное желаемое состояние.

Для осуществления любой успешной перемены в себе или окружающих вы должны следовать, а затем лидировать.

СОВПАДЕНИЕ И НЕСОВПАДЕНИЕ

Вы следуете и строите взаимопонимание через совпадение. Под совпадением мы понимаем ситуацию,

когда один человек отражает и дополняет в каком-либо отношении другого человека. Это не копирование, это скорее танец. Совпадая, вы показываете свою готовность войти в модель мира другого человека. Он интуитивно воспринимает это, и вам становится гораздо легче вместе.

Совпадения можно добиться на различных нейрологических уровнях.

Окружающая среда

Взаимопонимание на этом уровне обычно бывает поверхностным и возникает вследствие работы в одном здании или в одной компании. Вы совпадаете с ожиданиями других людей относительно одежды и внешности. Например, вы же не придете на деловое совещание, не будучи правильно одетым, иначе вы немедленно утратите доверие партнеров. Общие интересы и друзья также помогают достичь взаимопонимания на этом уровне.

Взаимопонимание на уровне окружающей среды часто становится первой точкой контакта. Оно открывает вам дверь к дальнейшему общению.

Поведение

Совпадение на поведенческом уровне означает совпадение с движениями другого человека, в которых проявляется его личность и цельность натуры. Это подобно музыкальному дуэту — два человека играют не совсем одинаковые мелодии, но эти мотивы гармонично сливаются в единое целое. Придя в ресторан или на вечеринку, оглядитесь вокруг, и вы увидите, что люди интуитивно подстраиваются под язык тела друг друга, и в

частности стараются достичь контакта взглядов. Близкие друзья часто принимают одни и те же позы, а любовники глядят друг другу в глаза и часто дышат в унисон.

Совпадение на поведенческом уровне характеризуется тремя моментами: языком тела, тоном голоса и речью.

↓ **Язык тела**

Можно достичь взаимопонимания путем совпадения:

- ритма дыхания;
- позы;
- жестикуляции;
- контакта взглядов.

↓ **Тон голоса**

Здесь возможно совпадение по:

- темпу речи;
- громкости речи;
- ритму речи;
- характерным звукам (покашливаниям, вздохам, паузам).

Совпадение тона голоса очень полезно при установлении взаимопонимания в телефонном общении, когда в вашем распоряжении имеется только звуковой канал общения, поэтому тон голоса и подбор слов являются вашими единственными ресурсами.

Невербальное совпадение гораздо более эффективно, чем вербально выраженное согласие. Мы получаем больше информации из невербального поведения человека, чем из его слов. Когда возникает конфликт, мы в основном полагаемся на невербальную часть сообщения. Например, человек кисло говорит: «Эго замечательно!» или «Мне это интересно». Достаточно лишь взглянуть на него, чтобы получить совершенно противоположное по смыслу сообщение. Вы можете вербально не согласиться с другим человеком, но тем не менее достичь взаимопонимания, если совпадете с ним по языку тела.

Однако с языком тела будьте очень осторожны. Не следует чересчур усердствовать. Можно достичь нормального взаимопонимания, просто не противореча языку тела партнера. Другими словами, примите позу, которая напоминает позу вашего собеседника, но не абсолютно совпадает с ней. Смотрите на него столько же, сколько и он на вас, чтобы он чувствовал себя комфортно. Чрезмерно активный контакт взглядов не всегда приносит позитивные результаты.

Мы используем совпадение языка тела и тона голоса естественно и бессознательно. В середине 60-х годов Вильям Кондон проделал ряд любопытных исследований того, что он назвал «социальными микроритмами». Он проанализировал краткие видеозаписи разговаривающих людей и разбил их на тысячи кадров. Он обнаружил (и это впоследствии было подтверждено иными исследователями), что жесты собеседников находились в гармонии. То же можно было сказать и о ритме разговора. Громкость и высота голоса также были сбалансированы, а скорость речи (количество звуков в секунду) была равна. Выравненным оказался и промежуток времени между моментом, когда один из собеседников умолкал, а второй начинал говорить.

↓ **Речь**

Вы можете совпасть по:

- ключевым словам и фразам, отражающим ваши ценности (например, когда вы подводите итог, чтобы подтвердить достигнутое согласие);
- словам, отражающим образ мышления.

Такие слова и фразы называются предикатами. Они показывают, что человек представляет себе, когда говорит, как он прислушивается к воображаемым звукам или голосам, обращает ли внимание на чувства. Совпадение предикатов показывает, что вы следуете за другим человеком и уважаете его образ мышления.

Совпадение на уровне поведения требует навыка и уважения. Оно может быть достигнуто при честном и искреннем желании понять модель мира другого человека. Простое подражание языку тела — это бессмысленное копирование, оно не несет в себе уважения и не может стать основой взаимопонимания. Да и достигнутое понимание может быть разрушено, если собеседник заметит, что вы его копируете. Так часто и происходит.

Достичь взаимопонимания на поведенческом уровне можно, просто избегая несовпадения (то есть не вставать, если собеседник сидит, не говорить быстро, если собеседник говорит медленно, не обращаться к нему громко, если у него тихий голос). Оставайтесь в зоне комфорта и конгруэнтности с самим собой, в то же время совпадая по поведению с другим человеком. Не пытайтесь совпасть с чем-то, что вызывает у вас ощущение дискомфорта.

Вы можете совпасть с другим человеком лишь в одном из аспектов языка тела, если это кажется вам комфортным. Это называется «перекрестным совпадением». Например, вы можете совпасть с собеседником по ритму дыхания, помогая себе поддерживать нужный ритм легким движением руки.

Способности

Этот уровень взаимопонимания может быть достигнут на уровне общих навыков и интересов. Это возможно для соперников и товарищей по команде, коллег и однокашников. Когда вы добиваетесь успеха в том, что делаете, коллеги и единомышленники испытывают к вам уважение. Это особенно справедливо в отношении профессиональных ситуаций.

Совпадение в области окружающей среды и поведения следуют за совпадением, достигнутым на уровне способностей, но чтобы достичь взаимопонимания на этом уровне, вы должны продемонстрировать свою компетентность. Это нелегкое дело, требующее усилий с обеих сторон.

Убеждения и ценности

Можно добиться полного взаимопонимания, уважая и понимая убеждения и ценности другого человека. Вы не обязаны соглашаться с ними, просто уважайте то, что важно для вашего собеседника.

Ценности невозможно объяснить логически или понять с точки зрения здравого смысла. Но считать их бессмысленными было бы ошибкой. Не просите другого человека объяснить вам, почему ему дорого что-либо, пока вы не достигли полного взаимопонимания. Подобные разговоры приносят результат только в такой обстановке, когда собеседники чувствуют себя в безопасности.

Идентичность

Чтобы достичь взаимопонимания на уровне идентичности, вы должны понимать и уважать ключевые убеждения и ценности другого человека, уделять ему внимание как личности, а не просто как члену той или иной группы. Вы должны быть искренне заинтересованы в том, чтобы узнать человека как можно глубже и разделить с ним свои ценности и убеждения. Скрытые мотивы и попытки манипуляции способны разрушить взаимопонимание на этом уровне.

Вне идентичности

На социальном уровне взаимопонимание возникает при условии, что вы и другой человек разделяете некие культурные установления. На духовном уровне оно порождается из понимания того, что вы представляете собой часть человечества. Именно здесь вы в наибольшей степени являетесь самим собой и наиболее тесно связаны с окружающими.

Можно добиться взаимопонимания на некоторых уровнях и потерпеть неудачу на других. В целом, чем глубже вы проникнете на нейробиологические уровни, тем выше будет степень достигнутого вами взаимопонимания. Несовпадение на высших уровнях может разрушить взаимопонимание, достигнутое на более низких уровнях.

Несовпадение — это тоже полезный навык. Вы можете использовать его, чтобы закончить разговор естественным путем. Чем большего взаимопонимания вы достигли через совпадение, тем эффективнее окажется этот прием. Вы можете завершить затянувшийся телефонный разговор путем несовпадения тона голоса (например, заговорив более громко и быстро), произнеся что-то вроде: «Простите, мне нужно идти...» В этом случае собеседник получит ваше сообщение и на вербальном, и на невербальном уровнях.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1. Последите за тем, как люди разговаривают в магазинах и ресторанах. Можете ли вы сказать, между кем существует взаимопонимание, а между кем — нет?**

2. В начале телефонного разговора постарайтесь достичь совпадения с голосом собеседника — говорите с той же скоростью, громкостью и паузами, как и он. Когда вам захочется прекратить разговор, перейдите к несовпадению. Удалось ли вам закончить разговор, не произнося сакраментальной фразы: «Мне нужно идти...»?
3. В разговоре проявите интерес к собеседнику. Представьте, что он обладает огромными знаниями и мудростью. Впоследствии проанализируйте разговор. Достигли ли вы взаимопонимания? Совпал ли у вас язык тела, хотя вы об этом даже не думали? Если кто-то из ваших друзей был свидетелем разговора, спросите его об этом. Его мнение будет очень ценным и полезным.
4. Посмотрите фильм «Дон Жуан де Марко», даже если вы его уже видели прежде. В этом фильме два главных героя — Дон Жуан, которого играет Джонни Депп, и психиатр в исполнении Марлона Брандо. Кто из них следует, а кто лидирует?
5. Есть ли в вашей жизни человек, с которым вы не можете достичь взаимопонимания? Если вы хотите все же добиться взаимопонимания с ним, подумайте, на каком из нейробиологических уровней вы не совпадаете. Постарайтесь совпасть на этом уровне. Что произошло? Как изменились ваши отношения?



ГЛАВА 5

ЧУВСТВА

⇒ ⇒ ⇒ КПП учитывает то, как мы используем свои чувства. Мы обращаем внимание на внешний мир и получаем информацию через пять органов чувств.

Визуальный канал	зрение
Звуковой канал	слух
Кинестетический канал	осязание
Обонятельный канал	обоняние
Вкусовой канал	вкус

Радость, удовольствие, понимание и острота мышления — все то, что делает нашу жизнь яркой, возникает в результате деятельности этих органов чувств.

ВНИМАНИЕ

Внимание направляется через чувства. Обращая внимание на внешний мир, вы обогащаете свое мышление. Обращая внимание на мир внутренний, вы становитесь более чутким к собственным мыслям и чувствам, более уверенным в себе и вам делается легче обращать внимание на мир вокруг.

ВНЕШНЕЕ ВНИМАНИЕ

Мы можем осознать очень многое. Наше сознательное внимание ограничено примерно семью элементами, но существует множество предметов и явлений, на которые мы способны обращать внимание бессознательно. НЛП основывается на моделировании — на различиях, которых другие люди прежде не замечали, но которые тем не менее очень важны. НЛП, к примеру, обращает внимание на движения глаз. Изучая НЛП, вы также станете обращать внимание на движения глаз, чего не делали никогда прежде, хотя вы всегда видели их, общаясь с другими людьми. Что же еще такого существует в вашей окружающей среде, что имеет значение, но до сих пор оставалось незамеченным?

Некоторые вещи упускаются просто потому, что люди уделяют особое внимание лишь определенному чувству. Вы можете многое видеть, но мало что слышать. Поговорив с другим человеком, вы можете вспомнить, что он очень хорошо выглядел, но с трудом припоминаете, что он говорил и каким тоном. Вы можете хорошо слушать, но не обладать особой зоркостью. После разговора вы точно вспомните, что было сказано и каким тоном, но не сможете вызвать в памяти то, как выглядел ваш собеседник и во что он был одет. А может быть, вы в основном полагаетесь на осязание и чувства. Вы можете припомнить свои чувства и эмоции, возникшие во время разговора, возможно, даже сумеете вновь вызвать в себе ощущение сочувствия, но не сможете в деталях вспомнить, о чем шла речь и как выглядел ваш собеседник.

Чтобы развиваться дальше, вам нужно обратить внимание на свои слабости. Постарайтесь намеренно уделять внимание самым слабым из своих чувств. Может быть, это вызовет у вас ощущение дискомфорта, но зато многому научит.

Если вы всегда делаете то, что привыкли делать, то вы будете получать лишь то, что всегда получали. А существует еще очень многое...

ВНУТРЕННЕЕ ВНИМАНИЕ

На что вы обращаете внимание, стремясь осознать и прочувствовать состояние собственного тела?

Очень часто мы пытаемся игнорировать сигналы, которые нам не нравятся, вместо того, чтобы заметить и понять их. Обращая же на них внимание, вы сможете лучше и глубже осознать самого себя. Этот процесс является частью следования за собой. Постарайтесь осознать свои мысли, чувства, эмоции и состояния, не пытайтесь обязательно их изменить. Чем лучше мы постигаем свой внутренний мир, тем выше начинаем ценить и понимать себя такими, каковы мы есть.

Систематическое внутреннее сознание называется «составлением личного каталога».

СОСТАВЛЕНИЕ ЛИЧНОГО КАТАЛОГА

- ↓ Посадите спокойно несколько минут и постарайтесь осознать свое тело.
Что вы осознаете?
Какие чувства вы испытываете?
- ↓ Начнете с ног и постепенно поднимайтесь вверх. Ощутите взаимосвязь между всеми частями тела. Какие части тела ощущают себя комфортно, а какие — нет?

Не пытайтесь ничего изменить, просто констатируйте, ничего не осуждая.

- ↓ Какие мысли приходят вам в голову?
Проследите за воображаемыми образами, если они пришли вам на ум.
Чем характеризуются эти образы?
Двигаются ли они быстро, или медленно, или находятся в покое?
- ↓ Как далеки они от вас?
- ↓ Что вы слышите внутренним слухом?
Разговариваете ли вы с собой?
Какой голос вы слышите?
Присутствуют ли какие-нибудь другие звуки?
Откуда они исходят?
- ↓ Что вы можете сказать об ощущении равновесия?
Не чувствуете ли вы, что вас клонит в ту или иную сторону?
- ↓ Каково ваше эмоциональное состояние?
Какая эмоция доминирует в вашем состоянии?
Осознайте ее, не пытаясь ничего изменить.
- ↓ Вернитесь в настоящее.

Каталог не призван ничего изменить. Он предназначен лишь для направления внутреннего внимания.

СИСТЕМЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Видя, слыша, осязая, воспринимая внешний мир на вкус и запах, мы создаем аналогичные ощущения в своем сознании, представляя себе мир с помощью внутренних чувств. Мы можем помнить реальный опыт прошлого или представить себе возможный (или невозможный) опыт будущего. Вы в силах представить себя бегущим за автобусом (вспомнив реальный визуальный образ) или

бегущим по каналам Марса и одетым в наряд Деда Мороза (сконструированный визуальный образ). Первое может произойти. Второе — нет. Но вы смогли представить себе и то и другое.

Мы используем системы представления во всем, что делаем — в памяти, планировании, фантазиях и решении проблем. Основные системы представления сводятся к следующим.

Кинестетическая система

Кинестетическая система основывается на наших внутренних и внешних чувствах осязания и осознания тела. Она также включает в себя ощущение равновесия (хотя в некоторых источниках равновесие рассматривается как отдельная представительная система — вестибулярная). Эмоции также входят в кинестетическую систему, хотя эмоции несколько выделяются — они являются чувствами относительно чего-либо, однако находят кинестетическое отражение в языке тела и настроении. Если вы представляете себя балансирующим на канате, воображая свои ощущения от прикосновения шершавой поверхности или чувство восторга, которое при этом возникает, вы используете кинестетическую систему.

Иногда обонятельная и вкусовая системы рассматриваются как части кинестетической. В западноевропейской и американской культурах эти системы играют менее значительную роль.

Визуальная система

Визуальная система — это создание внутренних образов, представления, мечты, фантазии и воображение.

Когда вы представляете себя в одном из своих любимых мест или вызываете в памяти залитый солнцем пляж, вы используете визуальную систему.

Звуковая система

Звуковая система используется для того, чтобы внутренним слухом слышать музыку, разговаривать с собой и повторять голоса других людей. Звуковое мышление часто является смесью слов и звуков. Представляя себе голос друга или любимое музыкальное произведение, вы используете звуковую систему.

Обонятельная система

Обонятельная система состоит из знакомых и понятных нам и воображаемых запахов.

Вкусовая система

Вкусовая система состоит из запомнившихся и созданных в воображении вкусов.

Вспомните роскошный обед. Вернитесь памятью к тому, какие витали ароматы, какого вкуса были изысканные блюда. Тем самым вы используете обонятельную и вкусовую системы.

Мы не используем свои представительные системы по отдельности, точно так же, как мы не можем воспринимать мир только через один орган чувств. Мышление — это смесь всех систем, жизненный опыт — это

информация, получаемая от всех органов чувств. Однако некоторые чувства развиты у людей лучше, чем другие, и являются более «чувствительными» к внешнему миру, поэтому и некоторые представительные системы развиваются лучше других. Мы должны стремиться к гармоничному развитию всех систем. Предпочитаемая система представления обычно бывает связана с предпочитаемым и наиболее острым чувством. Например, если вы уделяете больше внимания тому, что видите, то в мышлении вы чаще всего используете визуальную систему представления. Имея визуальные предпочтения, вас больше всего интересуют живопись, дизайн интерьеров, мода, визуальные искусства, телевидение и кино. Имея звуковые предпочтения, вы интересуетесь языком, писательством, драматургией, музыкой и публичными выступлениями. Кинестетические же предпочтения диктуют интерес к спорту, гимнастике и атлетике.

Не существует «правильного» образа мышления. Все зависит от того, чего вы хотите добиться. Например, творческие люди обычно используют свои системы представления более гибко. Творчество часто стремится сочетать рациональное мышление с другими системами — именно это мы и называем «увидеть проблему в ином свете».

КЛЮЧИ (СИГНАЛЫ) ДОСТУПА

Системы представления, используемые человеком, проявляются прежде всего в языке тела — через позу, ритм дыхания, тон голоса и движения глаз. Все это называется «ключи доступа» — они связаны с использованием представительных систем и легко доступны для оценки.

Словесные выражения, которые мы используем, также отражают то, какую именно систему представления мы предпочитаем. Как уже говорилось выше, слова, отражающие чувственную природу и связанные с определенными системами представления, в литературе по НЛП называются *предикатами*.

КЛЮЧИ ДОСТУПА	СИСТЕМА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ		
	ВИЗУАЛЬНАЯ	ЗВУКОВАЯ	КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ
Движения таз	Расфокусированные, вверх, вправо или влево	По средней линии	Ниже средней линии, обычно скошенные вправо
Тон голоса и темпы речи	Быстрая речь, высокий, отчетливый тон голоса	Мелодичный тон голоса, средний темп речи. Часто возникает перебивчивый ритм	Высокий и низкий тон голоса, часто медленный и тихий, с обилием пауз
Дыхание	Редкое, поверхностное дыхание, верхней частью груди	Дыхание средней частью груди	Глубокое дыхание животом
Поза и жесты	Тело напряжено, шея вытянута. Часто присутствует худоба	Свойственно среднее телосложение. Вероятны ритмичные движения тела, словно человек слушает музыку. Голова может быть склонена набок в «телефонной позе»	Круглые плечи, голова опущена вниз, расслабленный мышечный тонус, жесты направлены к животу

Это основные ключи доступа, или основные признаки того, как мы настраиваем наше тело на различные образы мышления (системы представления). Они поясняют, как мы мыслим (но не раскрывают конкретные мысли). Однако все перечисленные признаки, конечно, выводятся обобщенно и не могут обязательно присутствовать в каждом отдельном случае.

Некоторые люди мыслят в основном словами и абстрактными символами. Такой тип мышления называется *цифровым*. Человек, мыслящий подобным образом, обычно держится очень прямо, скрестив руки на груди. Дыхание поверхностно и напряжено, речь монотонна. Такие люди большей частью говорят о фактах, статистике, их аргументы всегда логичны.

ГЛАЗНЫЕ КЛЮЧИ ДОСТУПА

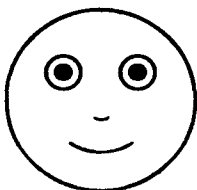
Ключами доступа служат латеральные движения глаз.

Такие движения глаз наиболее распространены. Некоторые левши и очень немногие правши могут следовать обратному шаблону: вспоминаемые образы и звуки хранятся у них в правом полушарии мозга, а чувства в левом, внутренний же диалог в этом случае также будет вестись в правом полушарии. Когда вы научитесь лучше распознавать ключи доступа, вы сразу же заметите тех, кто использует их реверсивным образом — это необычно, но вполне нормально!

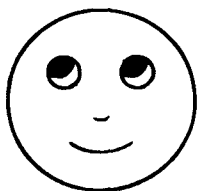
Не полагайтесь на свои знания при истолковывании ключей доступа по движениям глаз собеседников — всегда проверяйте себя!

Самый простой способ проанализировать ключи доступа — это в открытую спросить собеседника о его

Визуализация



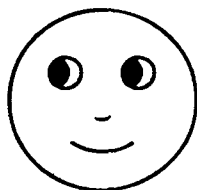
**Визуально конструируемые
образы**



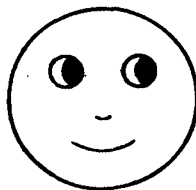
**Визуально вспоминаемые
образы**



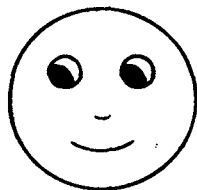
Конструируемые звуки



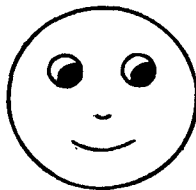
Вспоминаемые звуки



**Кинестетика
(чувства и телесные ощущения)**



**Звуко-цифровая система
представления
(внутренний диалог)**



Это то, как вы смотрите на другого человека

чувствах. В повседневной обстановке сделать это не сложно. Ваш вопрос не нарушит хода беседы. Хотя проведенные в этой области исследования еще довольно скромны, но можно с достаточной долей уверенности утверждать, что если чувства человека связаны с правосторонним взглядом, то шаблоны его доступа вполне стандартны. Если же чувства связаны с левосторонним восприятием, то шаблоны становятся реверсивными: припоминание образов и звуков будет связано с правой стороной, а конструирование — с левой.

Моргание

Мы постоянно моргаем — это естественный механизм увлажнения глазного яблока. Многие люди в процессе мышления начинают моргать значительно чаще. Таким образом они формируют порции информации, а моргание отмечает ритм мышления.

Определенные ключи доступа отсутствуют

Это означает, что человек систематически блокирует визуальную, звуковую или кинестетическую информацию, «запирая» свое сознание и не допуская его выражения вовне. Как правило, это происходит в результате некоторой травмы, полученной ранее.

Отсутствие очевидных ключей доступа

Вы уверены, что они в самом деле отсутствуют? Человек может говорить о настолько знакомых и очевидных темах, что они не нуждаются в специальном доступе. Чтобы прояснить ключи доступа, задайте собеседнику вопрос, требующий определенных раздумий, — и смотрите на его реакцию..

Немедленный внутренний диалог в качестве реакции на любой вопрос

Человек может сначала повторить вопрос, а затем приступить к ответу. Возможно, такова часть его привычной мыслительной стратегии. Иногда в этом случае вы можете даже заметить движение губ собеседника.

Необычные ключи доступа

Они, как правило, являются результатом синестезии (одновременного объединения нескольких систем представления).

Шаблоны НЛП — это руководство и обобщение, и как всякое обобщение может быть время от времени ошибочным!

Помните — ответ лежит в человеке, находящемся перед вами, а не в теории.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КЛЮЧЕЙ ДОСТУПА

Ниже приводится ряд простых вопросов и заданий, которые помогут вам выяснить глазные ключи доступа. Буквы в скобках обозначают систему представления, с которой эти вопросы связаны (В — визуальная, Вк — вкусовая, З — звуковая, К — кинестетическая, О — обонятельная). Задавая вопросы, обратите внимание на язык тела собеседника, перед тем как он даст ответ. Когда он начнет отвечать, будет уже слишком поздно — мыслительный процесс завершился и доступные ключи исчезли.

Какого цвета входная дверь вашего дома? (В)

Хотелось бы вам сейчас впитаться в сочный апельсин? (Вк)

Можете ли вы мысленно воспроизвести любимую мелодию? (З)

Что для вас значит быть счастливым? (К)

Каково ощущение прикосновения шерсти к коже? (К)

Представьте себе пурпурный треугольник внутри синего квадрата. (В)

Представьте себе звук нескольких будильников в эмалированной кастрюле. (З)

Как выглядела бы ваша спальня, если оклеить ее розовыми обоями? (В)

Когда вы разговариваете сами с собой, откуда исходит звук? (З)

Если карту перевернуть вверх ногами, в какой стороне будет находиться юго-восток? (В)

Представьте себе аромат свежескошенной травы. (О)

У кого из ваших друзей самые длинные волосы? (В)

Как будет звучать ваше имя, если произнести его наоборот? (В)

Опишите свои ощущения при надевании мокрых носков. (К)

Как пахнет лук? (О)

Что вы говорите себе, когда ошибаетесь? (З)

Опишите свои ощущения при погружении в горячую ванну. (К)

Опишите свои ощущения, когда вы отхлебнули пересоленного супа. (Вк)

ВИДЕНИЕ МЕНТАЛЬНЫХ ОБРАЗОВ

Используя визуальную систему представления, вы мысленно рисуете зримые образы. Этот процесс очень важен для четкого мышления, дизайна, творчества, а также для освоения большинства академических предметов. Каждый способен представлять себе образы, хотя некоторые утверждают, что никогда этого не делают. Однако все мы должны представлять ментальные образы, иначе как мы узнаем наш дом или машину? Распознавание заключается в совпадении видимого образа с тем, который сохранен в памяти. Если в вашей памяти нет никаких образов, вы не сможете узнать знакомые вещи.

Просто вы не сознаете, что в памяти хранится множество образов. Анализ совпадения или несовпадения происходит так быстро, что ускользает от вашего сознания. И тем не менее ментальные образы присутствуют в вашем сознании, иначе ваша жизнь была бы слишком утомительной: вам пришлось бы искать совпадения через вербальное описание всех подобных вещей, которые вы помните. Вербальное описание занимает очень много времени. Образ же дает вам всю необходимую информацию в мгновение ока. Оглянитесь по сторонам и подумайте, сколько времени заняло бы у вас описание окружающей обстановки словами, если бы вы захотели рассказать об этом другу. Покажите ему фотографию, и все станет ясно в тот же момент.

Подготовка НЛП поможет вам лучше осознавать и легче контролировать ментальные образы, чтобы иметь возможность обдумывать их более творчески и гибко. Многие шаблоны НЛП становятся более легкими для понимания и усвоения, если вы овладели искусством представления ментальных образов.

Следующее упражнение поможет вам развить визуальную систему представления. Обратите внимание на то, какие этапы дадутся вам легко, а какие вызовут затруднения.

РАЗВИТИЕ ВИЗУАЛИЗАЦИИ

- ↓ Закройте глаза, расслабьтесь и посмотрите на свой ментальный экран. Опишите, что вы видите. Скорее всего, перед вашими глазами сначала будут скользить серые тени, перемежающиеся белыми вспышками. Вы можете увидеть словно бы негатив картины, на которую только что смотрели. Когда этот этап завер-

шится, представьте себе маленький черный шарик в центре визуального поля.

↓ Сделайте его максимально черным.

↓ Теперь представьте, что этот шарик начинает расплываться, как капля чернил, попавшая в блюдце с водой. Постарайтесь увидеть, как чернота медленно распространяется из центра и начинает окрашивать остальные части вашего ментального экрана. Чем чернее станет экран, тем лучше. Положите ладонь на глаза, если это вам поможет.

↓ Теперь откройте глаза и посмотрите на ближайший к вам предмет. Расслабьте глаза, не смотрите на предмет пристально, не пытайтесь отпечатать его в своем мозгу.

↓ Медленно закройте глаза. Закрывая глаза, сохраняйте образ предмета в ментальном визуальном поле. Может быть, вам будет легче это сделать, скосив глаза (пусть даже закрытые) влево. Такое положение глаз облегчает визуализацию.

↓ Закройте глаза и представьте предмет прямо перед собой.

Какого он цвета?

Постарайтесь как можно живее представить себе этот цвет.

А теперь сделайте мысленный образ еще ярче.

Представьте, что на предмет бьет яркий луч света, отчего он становится виден еще лучше.

Представьте, что предмет уменьшается, отдаляется от вас.

А теперь максимально приблизьте его к себе.

↓ Очень важно умение представлять себе различные перспективы. Вы должны уметь контролировать свои образы, мысленно представляя их под разными углами зрения.

- ↓ Представьте, что вы поднимаетесь к потолку и смотрите на предмет «верху.
- ↓ А теперь опуститесь на пол, не отрывая глаз от объекта.
- ↓ Теперь мысленно поверните предмет.
- ↓ Представьте, что вы поворачиваете его так, чтобы увидеть нижнюю часть.
- ↓ Поверните предмет так, чтобы увидеть его сзади. Если это трудно, откройте глаза и, если возможно, сделайте это физически, а затем закройте глаза и представьте себе то, что вы только что видели.
- ↓ Попробуйте мысленно вывернуть предмет наизнанку и увидеть, что у него внутри.
- ↓ А теперь мысленно попробуйте забраться в предмет и увидеть из него все, что вас окружает.

Некоторые книги по визуализации создают у читателей впечатление, будто любой человек должен видеть удивительные трехмерные картины, которые остаются в сознании на несколько минут, а все другие опыты визуализации можно считать неудачей. Это не так. Способность разных людей к визуализации различна, но каждый может путем настойчивой тренировки улучшить ясность и четкость представляемых образов. У каждого из нас есть фотографическая память, но некоторые «снимают» образы на лучшую «пленку».

СЛЫШАНИЕ МЕНТАЛЬНЫХ ЗВУКОВ

Ментальная способность отчетливо слышать звуки делает процесс мышления еще более гибким и творческим. Если у вас развита эта способность, вы будете получать еще больше удовольствия от музыки и сможете менять настрой внутреннего диалога, превращая его в поддерживающий и позитивный.

Следующее упражнение поможет вам развить звуковую систему представления. Обратите внимание на то, какие этапы дадутся вам без труда, а какие вызовут затруднения.

РАЗВИТИЕ ЗВУКОВОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

- ↓ Закройте глаза.
- ↓ Произведите шум, ударив кулаком по ручке кресла.
- ↓ Попробуйте ментально воспроизвести этот звук.
- ↓ Теперь представьте этот звук снова. Сделайте его громче, тише, опять громче. Если вам трудно его вспомнить, воспроизведите его физически.
- ↓ Теперь представьте, что этот звук исходит из угла комнаты, в которой вы находитесь.
- ↓ Представьте, что звук исходит откуда-то сверху, потом снизу. Возможно, вам будет полезно снова повторить звук, чтобы облегчить процесс представления.
- ↓ А теперь представьте голос кого-то из членов семьи. Попробуйте услышать, как он что-то произносит. Вам поможет ментальный образ этого человека. Постарайтесь увидеть, как он раскрывает рот и говорит. При этом будет полезно смотреть в сторону. Такое положение глаз помогает услышать ментальные звуки.
- ↓ А теперь представьте свою любимую мелодию.
- ↓ Сделайте ее громче, потом тише.
- ↓ Заставьте ее звучать быстрее, потом медленнее.
- ↓ Сделайте так, чтобы она раздавалась из разных углов комнаты.

Существуют две стратегии, которые помогут вам отчетливее слышать воображаемые звуки:

1. Представьте, как другие люди издают звуки. Постарайтесь увидеть, как они играют на гитаре, дуют в трубы или бьют в барабаны. Если вы увидите этот образ, звук вспомнится естественно. Такая стратегия поможет вам развить звуковую систему представления, если вы уже достаточно хорошо развили визуальную.
2. Представьте, что вы сами играете на музыкальном инструменте. Не важно, умеете ли вы это делать в реальности. Представьте, что вы перебираете струны гитары, дуете в трубу или бьете в барабаны. Постарайтесь услышать производимые вами звуки. Создайте «ассоциированный» образ, словно вы действительно находитесь внутри картинки и смотрите на мир из нее. Эта стратегия будет полезна, если вам несложно представлять себе чувства и ощущения.

ОСВОЕНИЕ ОСЯЗАНИЯ

Во многих смыслах слова, осязание — это самое мгновенное из всех чувств. Оно позволяет вам сразу «вступить в контакт» с миром. Мы говорим: «Увидеть — значит поверить», но для многих людей реальным является только осязание.

НЛП поможет вам лучше осознать свои чувства, особенно через телесные ощущения. Кинестетическая система представления имеет четыре аспекта:

Сознание тела (проприоцептивное чувство, или мышечная память)

- ↓ Ощущение вашего физического тела является неотъемлемой частью гармонии с собой, а также основой ощущения физического здоровья и благополучия. Без физического сознания нам бывает невозможно расслабиться.

Мышечную память активизировать сложнее и дольше, чем визуальную или звуковую, но и исчезает она гораздо медлен-

нее. Если мы что-то запомнили «мышечно», это практически невозможно забыть. Если вы когда-то научились кататься на велосипеде, вы сможете прокатиться на нем даже спустя много лет.

Если мы станем настойчиво напрягать определенные мышцы, то «усвоим», этот шаблон мышечной напряженности, что может привести к хроническим болям в спине, головным болям и ухудшению координации. Мы платим за те ошибки, которых даже не осознаем. Если это так, важно помнить: хороший массаж помогает как следует расслабиться.

Через мышечную напряженность мы можем также хранить и эмоции. Мы видим морщинки смеха и характерные линии на человеческом лице, возникшие из-за того, что лицо человека длительное время сохраняло привычное выражение. Наши тела принимают привычные для нас позы, и это может иметь негативные последствия, приводящие к стрессу и физическим болезням.

Кинестетическое сознание означает способность различать самые незначительные ощущения нашего тела. Активное сознание тела сообщает о том, что нам нужен отдых, благодаря чему мы защищаемся от стресса. Чем более неуловимые сигналы тела вы научитесь распознавать, тем легче вам будет заботиться о себе и тем крепче станет ваше физическое здоровье и благополучие.

Осязание (тактильное чувство)

- ↓ Осязание — это один из основных способов телесного общения с окружающим миром. Оно возникает, когда мы находимся еще в колыбели. Младенцы именно так и ощущают внешний мир. Любовное прикосновение родительских рук говорит нам о том, что мир добр и прекрасен. Чем более чувствительны мы к прикосновениям извне, тем легче нам взаимодействовать с внешним миром.

Равновесие (вестибулярное чувство)

- ↓ Ощущение равновесия обычно рассматривается как отдельная часть кинестетической системы, а порой даже как отдельная система представления.

Эмоции (эмпатия)

- ↓ Эмоции — это «метакинестетика». Другими словами, это чувства, связанные с другими чувствами или жизненными

опытами. Осознание эмоций и способность почувствовать их является частью гармонии с собой и внутреннего единства личности. Становясь более чутким к собственным эмоциями, вы обогащаете свою эмоциональную выразительность. Тем самым вы учитесь находить смысл и значение в любых эмоциях, даже в тех, которые раньше казались вам негативными.

Эмоции могут быть утомительными, но тем не менее они возникают, поскольку мы создаем их с помощью собственной физиологии и биохимии нашего организма. Эмоции являются естественной реакцией на то, что мы видим, слышим и чувствуем. Иногда мы боимся эмоций только потому, что никогда не испытывали их правильным образом. Это искусство, нам неизвестное. Мы боимся, что наши эмоции выйдут из-под контроля, боимся их из-за того, что они часто бывают связаны с болезненным опытом. Когда вы поймете, что ваши эмоции — только ваши, что они не вызваны извне, вы сможете стать их хозяином и научитесь обращаться с ними.

РАЗВИТИЕ КИНЕСТЕТИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ

Вы можете выполнять это упражнение в любое время. Оно поможет вам лучше осознать свое ощущение равновесия, осязания и сознания тела. Благодаря ему вы сможете укрепить свою первую перцептуальную позицию и достичь гармонии между своей физической оболочкой и своими ценностями. Это упражнение полезно выполнять, когда вы сталкиваетесь с проблемой или стоите перед принятием сложного решения.



Сделайте паузу.



Осознайте свое тело, не осуждая и не критикуя себя.

- ↓ Как бы выглядело ваше тело, если бы вы окаменели в этой позиции? Не будете ли вы в этом случае выглядеть странно?
- ↓ Какие части тела у вас напряжены?
- ↓ Что вы можете сказать об ощущении равновесия?
- ↓ Ощутите взаимосвязь между всеми частями тела.
- ↓ Какие части тела расслаблены, а какие испытывают дискомфорт?
- ↓ Задайте себе следующие вопросы:
 - «Что я сейчас ощущаю?»
 - «Что я сейчас делаю?»
 - «Что я сейчас думаю?»
- ↓ Затем спросите:
 - «Чего я сейчас хочу?»
- ↓ Теперь спросите:
 - «Какие ценности мне хотелось бы выразить?»
 - «Что сейчас для меня важно?»
 - «Какие действия помогут мне этого добиться?»
 - «Какие мои поступки мешают добиться этого?»
- ↓ И наконец, сделайте выбор. Скажите себе: «Я выбираю...»

ПРЕДПОЧТЕНИЕ ТОЙ ИЛИ ИНОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Мы постоянно используем все системы представления. Невозможно подумать о чем-либо, не используя хотя бы двух систем: первую для получения информации и вторую для рассмотрения полученных материалов под иным углом зрения. НЛП рассматривает мышление как цепь стратегий, сформированных с помощью систем представления — при этом последовательность

систем представления определяется таким образом, чтобы она позволяла как можно легче достичь поставленной цели.

То, что мы называем талантом, является результатом использования систем представления для создания необычных и максимально эффективных стратегий.

Все воспоминания — творческая смесь различных систем представления. Все они имеют визуальные, звуковые, кинестетические, обонятельные и вкусовые компоненты.

Как уже упоминалось ранее, мы обычно предпочитаем одну или две системы представления. Как правило, мы прибегаем к предпочитаемой системе, находясь под давлением или в состоянии стресса. Это может оказаться проявлением слабости, ограничением возможностей мышления при столкновении с незнакомой ситуацией.

Вы в состоянии определить свою предпочтительную систему представления, прислушавшись к своей речи и проанализировав свое письмо. Вы обнаружите гораздо больше предикатов, относящихся к предпочтительной системе представления, чем к любой другой.

Чтобы увеличить степень познания самого себя и гибкость мышления, вы должны:

Знать свои предпочтения.

Развивать те системы представления, которые у вас слабее других.

ВЕДУЩАЯ СИСТЕМА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Ведущая система представления — это система, которую мы используем для получения информации из памяти. Например, когда вы думаете об отпуске, вы можете сначала использовать визуальную память, а затем

подумать об этом на вербальном уровне. В таком случае можно сказать, что ведущей является визуальная система. Ведущая система может совпадать с предпочитаемой системой, но это не обязательно.

Определить ведущую систему представления другого человека можно по глазным ключам доступа. Например, если вы спрашиваете человека, как он провел отпуск, тот может совершить быстрое движение глазами, чтобы вызвать воспоминание (следовательно, его ведущая система — визуальная), а затем он будет рассказывать вам о том, как замечательно провел время, используя множество кинестетических предикатов (показывая тем самым, что предпочтительная система представления у него — кинестетическая).

ПРЕДОСТЕРЕЖЕНИЕ!

Избегайте одноплановых характеристик человека. Не считайте людей строго «аудиалами», «визуалами» или «кинестетиками», опираясь на предпочитаемую систему. Это не идентичность человека, а всего лишь предпочтение или способность.

ПЕРЕВОД И ПЕРЕКРЫТИЕ СИСТЕМ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

ПЕРЕВОД

Перевод систем представления означает выражение конкретной идеи с помощью различных систем представления. Такие переводы могут быть простыми метафорами. Например:

«Уютный, как теплое одеяло...» (К)

«Уютный, как красиво обставленная комната...» (В)

«Уютный, как знакомое название...» (З)

«Некомфортный, как смешение красок на абстрактной картине...» (В)

«Некомфортный, как крошки в постели...» (К)

«Некомфортный, как диссонирующий звук...» (З)

Перевод сохраняет значение, но изменяет форму высказывания. Он может понадобиться, чтобы люди поняли друг друга. Например, человек, у которого предпочтительной является кинестетическая система, может не понять, что значит для вас беспорядок в комнате. Вы можете перевести свои слова и высказать свою мысль иначе: «Находиться в захламленной комнате для меня так же дискомфортно, как для вас — сидеть в неудобном кресле...»

Перевод — это очень важное средство общения в бизнесе. Иногда менеджерам кажется, что они не согласны, но не соглашаются они всего лишь с выражением идеи, а не с идеей как таковой. Как только идея будет переведена на язык их собственной системы представления, они согласятся с нею. Например, менеджер, чьей предпочтительной системой является звуковая, может требовать от своих подчиненных, чтобы они обязательно устно объясняли свои действия. Подчиненные же, предпочитающие визуальную систему, хотели бы увидеть письменные инструкции и представить письменный отчет. До тех пор, пока начальник и подчиненные не найдут общего языка, им не прийти к согласию.

В нижеприведенном примере предикаты выделены заглавными буквами. Первый менеджер говорит, преимущественно оперируя кинестетическими предикатами, второй же — визуальными. Они оба считают, что дело должно быть сделано, но используют для выражения этого разные слова.

— Я не могу ПОНЯТЬ вашу точку зрения относительно бухгалтерии...

— ПОСМОТРИТЕ, это же предельно ЯСНО. Мы должны ПОСМОТРЕТЬ на первые отчеты, прежде чем принять окончательное решение.

— Хорошо, но этот подход мне НЕУДОБЕН. Давайте СЯДЕМ вместе с Дэвидом и РАЗБЕРЕМ этот вопрос детально.

— Я думаю, так мы потеряем объективность. При таком обилии перемен на ГОРИЗОНТЕ мы должны иметь возможность отделить БЕЛОЕ от ЧЕРНОГО.

— ПРИТОРМОЗИТЕ, ваш темп для меня чрезмерно стремителен...

Перевод

Система 1



Система 2

Вот несколько общих фраз, переведенных для различных систем представления.

ОБЩАЯ ФРАЗА	СИСТЕМА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ		
	ВИЗУАЛЬНАЯ	ЗВУКОВАЯ	КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ
Я не понимаю	Я во мраке	Все это для меня, как греческий язык	Я не могу уловить нить
Я не знаю	Мне все еще неясно	Я не могу сказать, что это правильно	Не могу этого осмыслить
Я понимаю	Вижу, что вы имеете в виду Картина мне ясна	Звучит правильно	Мне это кажется правильным Понимаю, куда вы клоните

ОБЩАЯ ФРАЗА	СИСТЕМА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ		
	ВИЗУАЛЬНАЯ	ЗВУКОВАЯ	КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ
Я подумаю	Моя точка зрения...	Что-то подсказывает мне...	Мое убеждение...
Я запутался	Какой беспорядок Это слишком очевидно	Я слышу определенный диссонанс Это звучит странно	Я не могу уловить нить Все это меня не устраивает

ПЕРЕКРЫТИЕ

Перекрытие — это пример взаимоотношений следования и лидирования, которые складываются благодаря использованию определенного языка систем представления. При этом вы опираетесь на хорошо развитую у вас систему представления, чтобы уклониться от использования той, что развита менее сильно. Перекрытие используется при введении человека в гипнотический транс:

Вы чувствуете вес своего тела, прикосновение одежды к коже, вы можете слышать мой голос и другие звуки в этой комнате. Эти звуки помогут вам ощутить чувство комфорта и расслабиться. Глядя по сторонам и замечая знакомые предметы, вам хочется закрыть глаза и погрузиться в ощущение комфорта, сосредоточиться на звуках, которые вы слышите. Они помогают вам расслабиться. Перед вашим мысленным взором проходит минувший день, и вы можете многому научиться...

(Последовательность К, 3, К, В, К, 3, В.)

Вот пример того, как можно использовать прием перекрытия в области продаж:

Этот компьютер выглядит мощным, и он действительно мощный. Монитор разработан специально для того, чтобы вписаться в рабочую обстановку современного кабинета. Все, что вы услышите, включив машину, это лишь легкое урчание. Звуковая карта также очень мощна, что позволит вам прослушивать диски с высоким качеством звучания. Клавиатура эргономична, вам будет легко ее использовать. Общий дизайн машины весьма привлекателен...

(Последовательность В, К, В, З, К, З, К, В.)

Обратите внимание, что торговая презентация проводится практически по той же структуре, что и введение в гипнотический транс. Вас приглашают представить себе образы, звуки и чувства и отнестись к ним позитивно (и тогда вы купите товар, хотя, по сути дела, будете покупать ощущения).

Перекрытие используется и в литературном творчестве — работая над рассказом или повестью, вы создаете словесно оформленный сюжет, зримые образы, звуки и чувства, записывая слова на бумаге.

СИНЕСТЕЗИЯ

Цвет был для него болезненным, горячим, холодным, тяжелым; он испытал ощущение непереносимой высоты и непроглядной глубины, чудовищного ускорения и сокрушающего сдавливания...

Прикосновение для него имело вкус... Ощущение дерева отдавалось в его рту едким, металл был соленым, камень — кисло-сладким, а стеклянный стакан казался сладким, как пирожное...

Альфред Бесгер,
«Звезды — моя цель», 1956

Синестезия — это явление, при котором одно чувство связывается с другим, две или более системы представления функционируют одновременно. Это может привести к тому, что проявления ключей доступа смешиваются и становятся неясны. Синестезия — явление вполне естественное, она является основой художественной и творческой работы. Синестезия — это не просто определенная мыслительная стратегия. Стратегия предполагает последовательность представлений, при синестезии же все представления проявляются одновременно.

Мы все испытываем синестезию. Музыка вызывает в нашем воображении цвета и тени, картины пробуждают чувства, а когда кто-то скребет ножом по тарелке, мы сжимаем зубы от непереносимости звука.

Синестезия — это метафора чувства. Поэты и писатели постоянно используют синестезию в языке литературного произведения.

Синестезия часто применяется в рекламе. Примером могут служить некоторые фразы:

Мягкий вкус клубничного джема...

Игристый напиток нежен, как бархат...

А теперь — горячая десятка...

Наиболее распространенными типами синестезии являются те, которые объединяют ведущую и предпочтительные системы представления, потому что это и есть типичная последовательность, используемая человеком

в процессе мышления и запоминания. Такие виды синестезии наиболее комфортны для человека.

Ричард Сайтович живо описал синестезию в своей книге «Человек, который ощущал вкус форм» (1993). Сайтович — врач, и его книга была навеяна встречей с мужчиной, который мог пробовать формы на вкус, и с женщиной, умевшей ощущать запах цвета. Эти люди были настоящими синестетиками — данные их внешних чувств перекрещивались с внутренними. Человек, который ощущал вкус формы, действительно ощущал вкус, и вкус этот был реален, как вкус пищи (но, разумеется, без питательной ценности!). Наш опыт синестезии проявляется в особенности через словоупотребление. Для людей с необычным восприятием окружающего мира метафоры — это фиксация реального чувственного опыта. Сайтович долго исследовал примеры синестезии и пришел к заключению, что это — естественная функция нервной системы человека, но, как правило, проявляющаяся на бессознательном уровне.

Глазные ключи доступа не всегда отражают особенности синестезии, хотя иногда человек, находящийся под влиянием определенной эмоции, смотрит в строго определенную точку пространства. Обычно люди проявляют синестезию кинестетически, потому что непосредственные чувства — это наиболее важная часть опыта. Нередко люди просто не осознают другие виды опыта, объединенные синестезией, улавливая лишь результирующее эмоциональное состояние.

ИНТЕГРАЦИЯ ДВИЖЕНИЙ ГЛАЗ

Здесь я хочу продемонстрировать вам способ использовать глазные ключи доступа для решения

сложных проблем. Вы можете применять его в собственных целях для того, чтобы/помочь другому человеку. Работая в одиночку, вы просто переводите взгляд в разные стороны. Представьте себе блуждающий огонек, который перемещается в пространстве, и следите за ним. Это основной принцип, с опорой на него и разработан наш способ. Он применяется в следующей последовательности.

ЭТАП ПЕРВЫЙ

Попросите другого человека расслабиться и следить глазами за движениями вашего пальца, не поворачивая головы. Синхронизируйте положение глаз с движением пальца. Перемещайте палец вверх, в стороны и вниз примерно в 60 см от лица партнера.

А теперь разведите руки и попросите партнера переводить взгляд с одной вашей руки на другую, не поворачивая головы. Дайте ему время подумать, осмыслить собственное состояние. Выполняйте упражнение медленно, давайте партнеру возможность отдохнуть, если это ему необходимо.

Закончив упражнение, задайте партнеру несколько вопросов.

Какое движение было наиболее плавным?

Какое движение было для него самым легким? (Это позволит понять, какой тип синестезии для него более органичен, определяет ведущую и предпочтительные системы представления.)

Какое движение было для него самым трудным? (Это показывает области, где есть над чем поработать.)

Какие движения были самыми неудобными?

Как эти нейрологические показатели соответствуют образу мышления человека, имеющимся у него синестезиям и ассоциациям?

ЭТАП ВТОРОЙ

Попросите партнера подумать над сложной проблемой, к которой ему хотелось бы отнестись более творчески. Обратите внимание на движения его глаз.

А теперь повторите все движения, как в ходе первого этапа.

Обратите внимание, какие позиция оказались активными, а какие нет.

Повторите те движения, которые раньше казались вам особенно трудными. Делая это, попросите человека представить, что все его внутренние ресурсы, вдохновение, все возможные для него способы мышления соединились и направились на решение проблемы.

Дайте человеку время на интеграцию, а затем попросите его снова подумать над своей проблемой. Что изменилось?

Это упражнение помогает соединить различные способы мышления и направить их на решение проблемы иным, более творческим способом. Это упражнение помогает человеку отказаться от шаблона мысли.

СЕНСОРНЫЙ ЯЗЫК

Слова, связанные с определенными системами представления, в НЛП называются предикатами. Предикаты являются результатом мышления, основанного

на определенной системе представления. Их можно называть вербальными ключами доступа. Например, фраза: «Я вижу, что вы имеете в виду», — явно отражает визуальную систему представления. Если вы станете обращать внимание на предикаты, вы заметите, что люди описывают события по-разному, в соответствии со своим образом мышления. Вы начнете лучше понимать собственный язык, поймете, как он связан с вашим мышлением и насколько он совпадает (или не совпадает) с мышлением других людей.

Приведу пример. Три друга возвращаются домой после футбольного матча. Первый говорит: «Эго была БЛЕСТЯЩАЯ игра! Я обратил внимание на самые ЯРКИЕ моменты. Обе команды играли очень хорошо, у нас был прекрасный ОБЗОР, и ОСВЕЩЕНИЕ было хорошим. Мы ВИДЕЛИ, как наша команда выиграла три—два. Я обязательно ПОСМОТРЮ этот матч сегодня вечером по телевизору».

Второй говорил «Какой замечательный матч! Позвольте мне РАССКАЗАТЬ об этом. Атмосфера была фантастической, все КРИЧАЛИ, чтобы поддержать свою команду, я даже не СЛЫШАЛ собственного голоса. Я КРИЧАЛ так, что охрип. Я СЛУШАЛ комментатора по радиоприемнику, и это помогало мне следить за матчем».

А третий говорил «Эго был СНОГСШИБАТЕЛЬНЫЙ матч! Первая половина игры оказалась ТЯЖЕЛОЙ, но в конце концов наша команда с ЛЕГКОСТЬЮ выиграла. Противнику так и не удалось ВОЙТИ в игру. Места наши были не самыми УДОБНЫМИ. Я обязательно ПРИСЯДУ к телевизору вечером!»

Эго несколько упрощенные примеры, но, анализируя их, вы можете заметить, что первый человек использует визуальные предикаты, второй — звуковые, а третий — кинестетические.

Визуальные предикаты и фразы

Смотреть, картина, фокус, воображение, предвидение, сцена, пустой, представить, перспектива, сияние, отражение, ясность, исследование, та з, концентрация, иллюзия, иллюстрация, заметить, взгляд, открытие, просмотр, видеть, показывать, глядеть, видение, туманный, темный, внешность, яркий, колоритный, тусклый, смутный, вспышка, иллюстрировать, очевидный, мрачный, искра, зеркало...

Я вижу, что вы имеете в виду.

Я рассмотрю идею поближе.

Мы смотрели в та за друг другу.

Я туманно представляю себе это.

Он близорук.

Покажите мне, что вы имеете в виду.

Оглянувшись на прошлое, мы улыбнемся.

Звуковые предикаты и фразы

Говорить, акцент, ритм, громкость, тон, резонанс, звук, монотонный, глухой, спросить, звуковой, писк, визг, обсуждать, декламировать, плакать, ремарка, слушать, звонить, кричать, вздыхать, скрипеть, бессловесный, тикать, вокальный, шептать, сказать, молчание, диссонанс, ворчание, приглушенный, гармоничный, пронзительный, тихий, вопрос, гул, комментарий, звать, мелодичный, хныканье, гармония, музыкальный, акустический, диалог, эхо...

Мы с ним настроены на одну волну.

Они живут в полной гармонии.

Комната гудела от напряженной работы.

Все это непонятно мне, как греческий язык.

Я глух ко всему.

Звонить во все колокола!

Ваши слова — музыка для моих ушей.

Кинестетические предикаты и фразы

Коснуться, взять, балансировать, разбить, холодно, чувствовать, твердо, схватить, контакт, толкать, гладить, тяжело, ударить, крепка, основательно, горячо, прыгать, давление, бежать, тепло, жестко, шершавый, размер, резкий, острый, чувствительный, стресс, нежный, осязаемый, напряжение, вибрация, коснуться, идти, конкретный, царапать, страдать, гладкий...

Я обязательно войду с тобой в контакт.

У него острый язычок.

Я нырял в Интернет.

Я чувствую это всем своим нутром.

В воздухе чувствовалась напряженность.

Он мягкосердечный человек.

Давление было чудовищным.

Проект запущен и катится по накатанной колее.

Обонятельные предикаты и фразы

Ароматный, вонючий, пахнущий, рыбный, свежий, дымный, мускусный...

Я чую крысу.

Дело пахнет керосином.

Он носом чует наживу.

Вкусовые предикаты и фразы

Кислый, горький, соленый, сочный, сладкий, пряный, мятный, тошнотворный, сахарный...

Горькая пилюля.

Она такая сладкая девочка!

Он отпустил едкое замечание.

НЕСЕНСОРНЫЕ СЛОВА И ФРАЗЫ

Большинство слов не несет в себе сенсорного подтекста. Как уже упоминалось, существуют так называемые цифровые слова (слова с отвлеченным значением). Их можно использовать, когда вы хотите, чтобы у собеседника оставалась возможность выбора образа мышления и системы представления.

Примеры несенсорных слов

Решать, думать, вспоминать, знать, медитировать, признавать, внимать, понимать, оценивать, обрабатывать, учить, мотивировать, изменять, сознание, рассматривать, предполагать, выбирать, результат, цепь, модель, программа, ресурсы, вещи, теории, идеи, представление, последовательность, логика, воспоминание, будущее, прошлое, настоящее, условие, связь, компетентность, последовательность...

БУДУЩЕЕ СЛЕДОВАНИЕ

Мы используем системы представления для того, чтобы вспомнить прошлое и представить будущее. Мы можем ментально отрепетировать, каким мы хотим видеть будущее. Этот процесс называется *будущим следованием*.

Следуя за будущим, мы ментально проигрываем результат таким образом, словно он уже достигнут, и проверяем свои ощущения. Происходящие изменения нашей личности влияют на результат. У вас есть проблема, и вам хотелось бы, чтобы ситуация изменилась. Многие психологические методы здесь бессильны. Иногда пере-

мены легко вообразить, но сложно осуществить в реальности. Будущее следование связано именно с этой проблемой и является частью любого приема НЛП. Вы можете подобным образом проанализировать собственные результаты и результаты других людей, если пытаетесь помочь им достичь желаемого.

Если вы работаете над проблемой, вначале отрепетируйте свое решение в воображении. Например, предположим, что у вас есть проблема в общении с другим человеком, но вы располагаете некоторыми новыми ресурсами, которые могут вам помочь. Используйте будущее следование. Представьте себе свою следующую встречу с этим человеком. Представьте ее как можно отчетливее, вообразите его голос, а затем представьте, что вы отвечаете на его слова по-новому, так, как вам хочется. Проанализируйте свои чувства, представьте возможную реакцию собеседника. Если вам комфортно, значит, ситуация разрешается хорошо. Проанализируйте перемену как можно подробнее и используйте результаты самонаблюдения при реальной встрече. Если же вы ощущаете определенный дискомфорт, значит, подобный подход не поможет вам в реальной жизни. Иногда, чтобы будущее следование выглядело более реалистично, собеседника может изобразить другой человек.

Будущее следование — это виртуальная проверка желаемого результата.

Будущее следование исполняет четыре функции:

1. Экологическая проверка. Иногда результат в теории кажется хорошим, но когда вы анализируете его с помощью будущего следования, вы понимаете, что ощущаете дискомфорт. Значит, вам нужно отступить и произвести новые перемены.
2. Проверка того, что перемена действительно эффективна.

3. Ментальная репетиция желаемого результата. Чем активнее вы ментально репетируете желаемый результат, тем более знакомым он для вас становится и тем легче его достичь.
4. Способ обобщения уроков, которые вы уже усвоили, и использования их в реальном мире. Анализируя то, что вы выучили, и применяя это в реальной жизни, независимо от контекста, вы оказываете огромное влияние на себя и на окружающих.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПЕРЕМЕНЫ С ПОМОЩЬЮ БУДУЩЕГО СЛЕДОВАНИЯ

Будущее следование — очень важная часть деловой подготовки. Часто тренинги по овладению им проводят вне офиса, скажем, в ближайшем отеле. Это позволяет людям отвлечься от привычной деловой обстановки. Результаты такого процесса обычно бывают превосходными. Однако, вернувшись на работу и погрузившись в привычную суету, легко вернуться и к прежним привычкам. Поэтому любой деловой тренинг должен обязательно провести будущее следование в обстановке офиса и оказать влияние на обычную рабочую обстановку.

НЛП — очень прагматичная наука. Проверка эффективности НЛП — это те результаты, которые мы получаем в реальном мире. Именно таким образом будущее следование может показать различие между работающим и. не работающим методом НЛП.

Компьютерная симуляция (компьютерное моделирование) — вот еще один используемый в бизнесе метод будущего следования. Результаты, которых люди хотят достичь, закладываются в компьютерный сценарий, запускается программа симуляции и анализируются последствия. Это легче всего сделать, если изменения в поведении могут быть представлены в виде точных данных,

например, в цифрах, отражающих уровень продаж, количество жалоб покупателей, рост прибыли. Существуют очень сложные программы, которые моделируют системные аспекты более сложных перемен. Они помогают менеджерам увидеть возможные сценарии будущего, чтобы те могли лучше представить себе последствия проводимых изменений.

ПРИНЦИПЫ МЕНТАЛЬНОЙ РЕПЕТИЦИИ

Ментальная репетиция — это мощное средство самосовершенствования и наставничества. Проводя ментальную репетицию, вы используете свои нервные пути, которые будут задействованы в реальности при применении полученного навыка. Ментальная репетиция широко используется в качестве техники совершенствования в музыке и спорте. Благодаря этому приему новый навык становится знакомым и порождает ряд микродвижений, которые понадобятся в реальности.

Репетируя в сознании желаемые результаты, руководствуйтесь следующими принципами:

- ↓ *Начинайте с четкого представления своей цели.*
Представьте себе, каково это было бы, если бы вы ее добились. Постарайтесь рассмотреть все в деталях, чтобы вам стало совершенно ясно, что нужно сделать, чтобы этого добиться.
- ↓ *Сосредоточьтесь на процессе, а не на результате.*
Используйте системы представления, чтобы понять, как можно добиться поставленной цели. Учитывая, что цель стала вам абсолютно ясна, этот процесс должен пройти совершенно естественно. Последним шагом должно стать достижение цели как результат процесса. Например, чтобы ментально отрепетировать игру в гольф, представьте себе, как вы выбираете правильную клюшку, ощутите вес клюшки в своей руке,

займите нужную позицию, совершите все обычные для этого удара движения и полностью сосредоточьтесь на ударе. А затем мысленным взором постарайтесь увидеть, как после вашего удара мячик закатывается в лунку. Именно это и отличает ментальную репетицию от пустых мечтаний. Мечтания сосредоточены на результате, который достигается словно по мановению волшебной палочки. Ментальная репетиция концентрируется на процессе, и позитивные результаты — следствие вполне определенных действий.

↓ ***Будьте конкретны.***

Представьте себе как можно больше деталей — где вы находитесь, во что одеты. Усваиваемый навык должен быть представлен очень подробно. Чем больше деталей, тем эффективнее процесс.

↓ ***Вы должны увидеть, услышать и почувствовать совершенство.***

То, что вы увидите (услышите, почувствуете), и есть то, что вы получите. Не удовлетворяйтесь посредственностью. Представьте себе все именно так, как вам хотелось бы, чтобы это произошло.

↓ ***Используйте все чувства.***

Чем больше чувств вы используете, тем лучше запомнится опыт и тем глубже окажется его отпечаток в вашем сознании. Постарайтесь увидеть мысленные картинки как можно более отчетливо. Услышьте все звуки. Почувствуйте движения тела, обратите особое внимание на ощущение равновесия.

↓ ***Расслабьтесь.***

Релаксация закрепляет результаты ментальной репетиции.

↓ ***Практикуйтесь почаще.***

Совершенная практика приносит идеальные результаты. Чем чаще вы будете использовать ментальную репетицию, тем лучше овладеете усваиваемым навыком и тем эффективнее окажется для вас этот навык.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1. Когда вы смотрите по телевизору выпуски новостей, постарайтесь заметить ключи доступа в поведении полити-

ков и экспертов, когда они отвечают на вопросы корреспондентов. Что вы можете сказать о том, как эти люди используют свои системы представления? Совпадает ли их речь с невербальными ключами доступа, указывающими на доминирующий тип восприятия?

(Важное замечание. Визуально конструируемые ключи доступа еще не говорят о том, что человек лжет. Они означают, что люди мыслят, конструируя образы. Возможно, это часть стратегии их памяти.)

Внимательно проанализируйте словарный состав книги, которую вы читаете в настоящий момент. Какой ее доминирующий стиль? Что вы можете сказать о предпочитаемом автором образе мышления, основываясь на анализе использованных в тексте предикатов?

(Примечание. Научные книги обычно пишутся «отвлеченным» языком. Существует широко распространенное убеждение, что это делает их более серьезными и заслуживающими доверия, но на самом деле от этого они становятся всего лишь более скучными.)

Прodelайте это упражнение с романом, обращая особое внимание на предикаты, используемые в диалогах.

Игры с предикатами.

Послушайте обычный разговор, содержание которого не имеет значения, и обратите особое внимание на предикаты. Услышав тот или иной предикат, повторите его в своей ответной фразе (следование).

Когда вы сможете проделывать это без усилий, повторяйте услышанный предикат, а в следующей фразе используйте предикат из другой системы представления (следование и лидирование). Последует ли за вами ваш собеседник, используя в ответ предикаты новой для него системы?

Начните тренировать свою сенсорную активность. Удовольствие, получаемое вами от жизни, зависит от остроты ваших чувств. Многие люди перебарщивают с гедонизмом — им необходимы мощные стимулы, поскольку их чувства находятся в притупленном состоянии. Обладая острыми чувствами, вы будете получать больше удовольствия от более слабых стимулов.

Сделайте один из дней визуальным:

- обратите особое внимание на то, что вы видите. Постарайтесь взглянуть на знакомые вещи другими тазами, и все вокруг покажется вам необычным;
- обратите внимание на цвета вокруг вас;
- отметьте удивительное разнообразие, царящее в окружающем мире.

В следующий раз устройте себе звуковой день:

- прислушайтесь к звукам человеческих голосов;
- более внимательно слушайте музыку;
- прислушайтесь к звукам повседневной жизни, и они покажутся вам новыми и необычными.

И наконец, устройте себе кинестетический день:

- обращайтесь особое внимание на свои чувства;
- обратите внимание на то, как эти чувства изменяются с течением времени;
- обращайтесь внимание на все свои ощущения;
- отметьте то, как безо всяких усилий вам удастся сохранять равновесие.

5. Пора выявить свою ведущую систему представления. Когда вы о чем-то думаете, что первым приходит вам на ум?

Вы начинаете разговаривать с собой? (З)

Представляете мысленные образы? (В)

Помните ли вы свои ощущения? (К)

Теперь давайте выявим вашу предпочтительную систему. Пять минут записывайте на листке бумаги то, чем вы любите заниматься. Пишите быстро, не раздумывая. Затем прочитайте написанное. Каков баланс предикатов в вашем тексте?

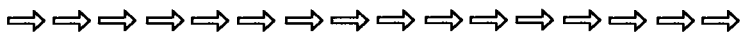
Можете наговаривать то же самое на магнитофон. (Это будет еще и знаком того, что вы предпочитаете звуковую систему.)

6. Какая из систем представления развита у вас слабее всего? Поиграйте со своими слабостями и выполните описанные выше упражнения по развитию той системы представления, которая выражена у вас слабее всего. От этого ваше мышление станет более творческим и гибким.

7. А это упражнение сделает ваше мышление более творческим путем стимуляции всех систем представления. Кроме того, оно полезно для мышц глаза.

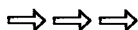
Выберите предмет, расположенный далеко от вас, и представьте, что он находится в центре большого циферблата.

Не двигайте головой и плечами и переведите взгляд в направлении на 9 часов, словно вы пытаетесь увидеть свое левое ухо. Сохраняйте достигнутое напряжение мышц в течение нескольких секунд, не смотрите ни на что конкретное, а затем снова верните взгляд в центр циферблата. Прodelайте то же самое с направлениями на 10, 11 и 12 часов (здесь вы должны пытаться увидеть собственный лоб). Продолжайте двигаться по циферблату, отмечая каждый час, пока не дойдете до 9 часов. Выполняйте упражнение медленно и внимательно. Не принуждайте себя, не делайте ничего, что причинило бы вам дискомфорт. Ощутив дискомфорт, остановитесь, передохните и продолжайте.



ГЛАВА 6

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ СОСТОЯНИЯ



Состояние — это способ нашего существования в конкретный момент времени. Это физиологическое явление, на него оказывают влияние образ мышления и эмоции. Оно больше, чем сумма его составляющих. Мы испытываем состояние изнутри, но оно имеет внешние признаки, которые могут быть замечены и измерены извне, — например, частота мозговых волн, частота пульса и т. д. Но ни один из этих признаков не может служить доказательством того, что вы рассержены или влюблены.

Состояния — это наиболее неуловимая часть нашего опыта. Они варьируются по интенсивности, продолжительности и степени осознанности. Чем спокойнее состояние, тем легче человеку мыслить рационально. Чем более напряженным и интенсивным является состояние, тем более затрудненным становится мышление и тем больше эмоциональной энергии тратит человек. Состояния всегда имеют эмоциональный компонент; мы, как правило, описываем их в кинестетических терминах.

Хотя мы часто полагаем, что состояния вызваны внешними причинами, не поддающимися нашему контролю, на самом деле мы создаем их сами. Одним из наибольших преимуществ НЛП является развитие способности выбирать свое состояние и влиять на состояния других людей позитивным образом, достигая более крепкого здоровья и полного счастья.

Сообщу вам хорошее известие. Наши состояния изменяются в течение дня. Мы пытаемся запомнить все положительные и отрицательные стороны, но находиться в стабильном состоянии весь день невозможно.

Но есть и плохие новости. Наши состояния изменяются в течение дня. Мы не можем удержать даже самое хорошее состояние неопределенно долго. Все хорошее обязательно пройдет.

СОСТОЯНИЯ И СПОСОБНОСТИ

Состояния влияют на наши способности. Музыкант может много раз репетировать определенное произведение и исполнить его идеально — когда никто не смотрит на него, но, выступая на публике, ему не удастся добиться такого совершенства. В этом случае мы говорим, что музыканту мешает «страх перед аудиторией». Страх перед аудиторией может уменьшить ваши способности на 20—30 процентов. Некоторые люди настолько парализованы страхом, что вообще не могут выступать. Они отнюдь не бездарны или некомпетентны, им просто нужно научиться управлять своим состоянием.

Не существует бесталанных людей, существуют только состояния бесталанности.

Позитивными состояниями, облегчающими стресс обучения, являются любопытство, увлеченность, интерес и возбуждение. Когда же люди скучают, тревожатся или ощущают враждебность, они не способны ничего усвоить. Хорошие учителя умеют изменять состояние учеников и переводить их в состояние, наиболее благоприятное для обучения. Делая это, они и сами приходят в позитивное состояние — состояния заражны.

Секрет того, как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей, очень прост. Люди тянутся к тем, с кем им хорошо. Эмоции заражны. Мы, как правило, думаем, что эмоции порождаются изнутри. Другими словами, я могу быть счастлив сам по себе, поэтому я улыбаюсь, и моя улыбка выходит во внешний мир через мою физиологию. Однако исследования показывают, что эмоции порождаются извне. Измените свою физиологию, и вы измените эмоции. Когда я улыбаюсь, а вы улыбаетесь мне в ответ, улыбка порождает в вас ощущение счастья. Если я могу заставить вас улыбаться, я могу сделать вас счастливым. Если вы предпочтете находиться в позитивном состоянии среди людей, у вас никогда не будет недостатка в друзьях, которые захотят быть рядом с вами.

То, насколько хорошо вы учитесь, зависит от того состояния, в котором вы находитесь.

То, насколько хорошо вы выступаете, зависит от того состояния, в котором вы находитесь.

Какую бы задачу вам ни пришлось выполнять, чему бы вы ни хотели научиться, к какому бы результату ни стремились, спросите себя: «В каком состоянии мне нужно быть, чтобы легко справиться с этим?»

ВАШЕ КЛЮЧЕВОЕ СОСТОЯНИЕ

Ключевое состояние — это то состояние, в каком вы пребываете большую часть времени. Оно совсем не обязательно должно быть наиболее продуктивным или наиболее комфортным, но оно знакомо вам лучше всего. Если оно сохраняется достаточно долго (а порой ключевое состояние закладывается еще в детстве), то оно может казаться вам единственным образом действий. Ключевое состояние — это сочетание привычных для вас мыслей и чувств, физических и ментальных.

Давайте же определим ваше ключевое состояние.

Насколько вы здоровы?

Насколько комфортно вы ощущаете себя, свое тело?

Что вас беспокоит?

Насколько высок ваш обычный энергетический уровень?

Каков ваш обычный уровень внимания, сознания и ментальной энергии?

Какова ваша предпочтительная система представления?

Какова ваша доминирующая эмоция?

Каково ваше духовное состояние?

Подумайте о своем ключевом состоянии в свете нейробиологических уровней.

Какие явления окружающей среды поддерживают или ограничивают ваше ключевое состояние?

Какие навыки характерны для этого состояния?

Каковы ваши убеждения и ценности?

Насколько нормальное состояние вашего сознания отражает вашу идентичность?

Как изменяется ваше ключевое состояние с течением времени?

Можете ли вы указать время, когда сформировалось ваше нынешнее состояние?

Можете ли вы смоделировать и объяснить это состояние для кого-нибудь еще (например, для родителей или партнера)?

Как только вы осознаете свое ключевое состояние, вы сможете оценить его более критично. Удовлетворены ли вы своим ключевым состоянием? Что могло бы перевести вас в более здоровое, более сбалансированное состояние?

АССОЦИАЦИИ И ДИССОЦИАЦИИ

С помощью этих понятий описывается решающее различие наших внутренних состояний. Чтобы оценить свое состояние с точки зрения ассоциаций и диссоциаций прямо сейчас, закройте глаза и представьте, что вы плавно поднимаетесь к потолку. А теперь представьте, что вы смотрите вниз со своего нового местоположения. Вы не видите своего тела в кресле, потому что представили себе, что поднялись к потолку, находясь прямо в нем. Представьте, что вы опускаетесь, видите, как кресло становится все ближе и ближе, и вот вы уже находитесь в той точке, с которой начали. Находясь внутри тела и наблюдая за происходящим собственными глазами, вы ассоциировали.

А теперь представьте, что вы вылетели из своего тела и видите, как оно по-прежнему сидит в кресле. Представьте, что вы можете совершить «астральное путешествие» по комнате, обозревая свое тело с различных точек. А теперь вернитесь обратно. Ваше тело не покинуло кресла. Когда вы смотрели на себя со стороны, то тем самым диссоциировали.

Ассоциируя, вы ощущаете чувства, которые проистекают из опыта.

Диссоциируя, вы ощущаете то, что вы думаете о полученном опыте.

Ассоциация и диссоциация — вовсе не два различных способа видения ментального образа, это способы восприятия реального мира. Иногда вы чувствуете себя буквально замкнутыми в собственном теле, прямо вовлеченными в события, происходящие вокруг. В другие же дни вы отстранены, недоступны, занимаете позицию наблюдателя, а не участника.

В нашем языке есть множество фраз, характеризующих различие между ассоциацией и диссоциацией.

АССОЦИАЦИЯ	ДИССОЦИАЦИЯ
В жизни	Вне жизни
Все вокруг	Затаиться
В гуще событий	Над схваткой
Со всеми	Сам по себе
Уловить момент	Оставаться наблюдателем
Плыть по течению	Не принимать ничего близко к сердцу
Участвовать в событиях	Наблюдать за происходящим

- ↓ Вы ассоциируете, когда:
- чувствуете, что находитесь «здесь и сейчас»;
 - целиком поглощены тем, что делаете в настоящем, и не замечаете течения времени;
 - находитесь внутри своего тела и наблюдаете за всем собственными глазами;
 - остро чувствуете все телесные ощущения.

Когда вы ассоциируете, ваше тело обычно наклоняется вперед и говорите вы исключительно в настоящем времени: «Я делаю...»

- ↓ Ассоциация полезна для:
- наслаждения приятным жизненным опытом;
 - наслаждения приятными воспоминаниями;
 - практического оснащения определенных навыков;
 - концентрации внимания.
- ↓ Вы диссоциируете, когда:
- думаете о чем-либо, а не делаете этого;

- ощущаете отстраненность от того, чем занимаетесь;
- видите себя словно со стороны, мысленным взором, а не собственными глазами;
- ощущаете течение времени;
- ощущаете отстраненность от физических чувств.

Когда вы диссоциируете, ваше тело обычно отклоняется назад и вы говорите о чем-либо, избегая форм настоящего времени. Например: «Я подумаю о том, что вы сказали» или «Не представляю, чтобы я это сделал».

↓ Диссоциация полезна для:

- анализа жизненного опыта;
- обучения на опыте прошлого;
- отслеживания хода времени;
- отступления в неприятных ситуациях.

Предлагаю вам простое упражнение на ассоциацию и диссоциацию.

↓ **Вызовите в памяти приятное воспоминание.**

↓ **Обратите внимание на то, какой образ возник перед вашим мысленным взором.**

↓ **Ассоциируете ли вы? Смотрите ли вы на него собственными глазами?**

↓ **Диссоциируете ли вы? Наблюдаете ли за собой в данной ситуации как бы со стороны?**

↓ **Каким бы ни было ваше состояние, измените его и постарайтесь взглянуть на ситуацию иначе.**

↓ **А теперь измените состояние еще раз.**

↓ **Какое состояние является для вас предпочтительным?**

Большинству людей ассоциация позволяет ощутить чувства более сильно, поскольку при этом процессе они

находятся внутри собственного тела и поэтому переживают свои чувства гораздо острее и ярче.

Диссоциируя, вы теряете связь с собственным телом. Вы испытываете чувства, но они связаны с тем, что вы видите. Подобные чувства совсем не похожи на чувства, возникающие в момент переживания опыта.

Диссоциация — это полезный прием для того, чтобы создать некоторое расстояние между самим собой и собственной памятью. Как правило, человек думает о приятном ассоциативным образом, чтобы получить от воспоминаний наиболее приятные ощущения. Неприятные же воспоминания воспринимаются диссоциативным образом, что позволяет избежать неприятных ощущений.

ЯКОРЯ

Якоря — это визуальные, звуковые или кинестетические триггеры, ассоциируемые с определенной реакцией или определенным состоянием. Якоря — это все, что нас окружает. Реагируя без лишних размышлений, мы действуем под влиянием якоря. Заякоривание — это процесс, при котором любой внутренний или внешний фактор становится триггером, вызывающим определенную реакцию. Этот процесс может происходить случайным образом, а может быть намеренным.

Якоря — очень важная часть нашей жизни, они формируют привычки. Они помогают нам обрести бессознательную компетентность. Например, нам не хочется думать о том, чтобы останавливаться каждый раз, когда загорится красный сигнал светофора. Однако красный свет становится якорем для остановки.

Якоря могут стимулировать действия (как, например, красный свет стимулирует остановку) или изменять наши эмоциональные состояния. Они могут проявляться в любой системе представления. Когда вы что-то видите, слышите, обоняете, ощущаете на вкус или осязаете, ваше состояние непроизвольно изменяется, и вы реагируете определенным образом. Это пример закоривания.

Эмоциональная свобода возникает, когда мы осознаем наличие в нашем сознании определенных якорей и выбираем только желательные реакции.

Примеры визуальных якорей

Национальный флаг
 Картины
 Улыбка
 Знакомая рекламная картинка
 Солнечное утро
 Мода

Большинство рекламных объявлений являются попыткой создать якорь позитивного чувства, связанного с рекламируемым товаром. Вот почему порой такие объявления не имеют ничего общего с самим товаром. Такой тип рекламы направлен на увеличение продаж на основе эмоций и эмоциональных состояний, а не на основе резонансов и потребностей.

Погода — мощный якорь эмоционального состояния. Многие приходят в хорошее настроение, просто выглянув из окна и увидев солнечное утро. Если же за окном пасмурно и идет дождь, настроение мгновенно портится. Погода — это просто климатические условия, однако вы реагируете на нее эмоционально, словно она является чем-то личным.

Примеры звуковых якорей

Ваше имя
Музыка
Тон полоса
Пение птиц

Многие слова служат якорями, поскольку они связаны с конкретным ментальным представлением. Например, слово «собака» — якорь, связанный с животным, обладающим определенными характеристиками. Не у всех возникнут одинаковые визуальные, звуковые и кинестетические представления, связанные с этим словом, поскольку у всех нас различный опыт общения с этим другом человека, но само слово вызывает у человека абсолютно определенную реакцию, основанную на предыдущих опытах общения с собаками.

Примеры кинестетических якорей

Удобное кресло
Ванна или душ
Мощный жест — например, воздевание рук в знак победы

Кинестетические якоря могут быть временными. Если вы прикоснетесь к руке или плечу человека, находящегося в состоянии сильного эмоционального возбуждения или, напротив, подавленности, то это прикосновение будет ассоциироваться с данным состоянием.

Примеры обонятельных и вкусовых якорей

Запах бензина на дороге
Запах больницы
Запах школы
Запах свежее испеченного хлеба

Вкус любимого блюда
Вкус шоколада
Вкус кофе

Запахи непосредственно связаны с эмоциональным центром человеческого мозга, поэтому обонятельные якоря являются наиболее мощными.

СОЗДАНИЕ ЯКОРЕЙ

Интенсивный опыт может послужить основой для создания якоря. Так возникают новые фобии — мощная эмоциональная травма может породить страх на всю жизнь.

Если эмоции менее интенсивны, якоря могут создаваться путем повторения пережитого опыта. Большинство якорей возникает случайно в результате повторения пережитого опыта. В течение дня мы не задумываясь реагируем на людей, события, звуки и голоса, предметы и музыку. Мы не обращаем внимания на якоря нашей жизни.

Якоря не связаны со временем. Будучи однажды сформированными, они оказывают влияние на всю нашу жизнь.

Якоря могут повредить вашему здоровью. Существуют неопровержимые доказательства того, что депрессия, одиночество, тревожность и враждебность могут привести к болезни, потому что якоря этих состояний могут ослабить реакцию иммунной системы.

Некоторые обонятельные якоря могут вызвать аллергию. Аллерген становится якорем аллергической реакции. Не все аллергии подходят под это определение, однако существуют доказательства того, что некоторые

аллергии являются усвоенной реакцией иммунной системы, а следовательно, от них можно избавиться сознательным способом.

КАК ИЗМЕНИТЬ СОСТОЯНИЕ

Способность изменять эмоциональное состояние и выбирать собственные чувства — одно из условий эмоциональной свободы и ключ к счастливой жизни. Эмоциональная свобода не означает того, что человек никогда не будет испытывать негативных состояний, однако он сможет ощущать их разумно, научиться справляться с ними и выбирать свою реакцию на них. Мы все испытываем негативные состояния. Некоторые из них бывают настолько неприятными, что нам требуется профессиональная помощь. Так, скажем, глубокая депрессия лечится специальными препаратами. Все состояния имеют физиологический и биохимический компоненты — они вызываются определенными химическими веществами, вырабатываемыми нашим организмом, поэтому медикаменты могут оказывать на них влияние. Однако не следует говорить, что человек является жертвой подобных состояний. Нельзя сказать, что негативные переживания — лишь результат выработки определенных нейрохимикатов и поэтому непреодолимы; ведь у нас сразу же возникает вопрос: «А что порождает выработку этих химических веществ и можно ли повлиять на этот процес?» На самом деле все связано с вашим образом мышления. Тело и разум — это разные понятия, но они связаны с одной и той же системой. Эмоциональные состояния связаны со стандартами мышления, физиологией и нейрохимическими процессами. Изменение одного из этих факторов может повлиять на состояние человека.

Когда вы обнаруживаете, что ваше состояние в какой-то конкретный день является непродуктивным, воспринимайте это как естественный момент в своей жизни. Стоит только сказать себе, что вы «не должны» испытывать подобных чувств, что с вами что-то не так, что подобные чувства — это признак слабости, и тем самым вы только ухудшите ситуацию. Ощущать негативные эмоции плохо само по себе. Грызть же себя за то, что вы испытываете негативные чувства, плохо вдвойне!

Следуйте за собой. Вы чувствуете себя так, как чувствуете. И осознание своего состояния является ключом к его изменению.

А теперь осознайте, что у вас есть выбор. Вы можете остаться в прежнем состоянии или изменить его. Хотите ли вы изменить текущее состояние?

Если да, то для этого существует множество способов. Поскольку тело и разум являются единой системой, вы можете изменить состояние либо через физиологию, либо повлияв непосредственно на свое мышление. Используйте те способы, которые наиболее эффективны для вас. Если вы находитесь в особо негативном состоянии, вам может понадобиться прерывание, которое поможет впоследствии перейти в более позитивное состояние.

ПРЕРЫВАНИЕ СОСТОЯНИЯ И СТАНДАРТЫ ПРЕРЫВАНИЯ

Под *прерыванием состояния* мы понимаем выход из конкретного негативного состояния и переход в более нейтральное. Этот процесс напоминает переключение передач в автомобиле.

Стандарт прерывания — это определенный тип вмешательства, который применяется для перевода человека из интенсивного негативного состояния в нейтральное. Стандарты прерывания обычно бывают очень резкими. Это наиболее мощные и эффективные способы прерывания состояния.

Используйте прерывание, когда хотите перевести человека в нейтральное состояние для проверки якоря или привлечения его внимания.

Используйте стандарты прерывания, когда хотите прервать наиболее ярко выражаемое негативное состояние, перейти же непосредственно к позитивному состоянию вряд ли возможно.

Существует множество способов прерывания состояния.

- ↓ **Расскажите анекдот.** Смех — наилучший способ прерывания состояния. Он изменяет мышление, физиологию и дыхание.
- ↓ **Назовите собеседника по имени.**
- ↓ **Попросите его пройти или передвинуться** — словом, изменить свое положение в пространстве.
- ↓ **Отвлеките его:**
 - **визуально** — покажите ему что-то интересное;
 - **звуковым образом** — произведите шум или включите музыку;
 - **кинестетически** — коснитесь собеседника (если это возможно и приемлемо).

Прерывания состояния и стандарты прерывания полезны для выведения человека из острых состояний. Острое состояние легко распознать по следующим признакам:

- ↓ **В человеке происходят резкие физиологические перемены;**
- ↓ **Он сидит или стоит в одном и том же месте;**
- ↓ **Он мало двигается;**
- ↓ **Он говорит одно и то же или повторяет одни и те же движения;**
- ↓ **В процессе спора или ссоры он ходит кругами, возвращаясь к одним и тем же темам.**

Плачущий ребенок находится в остром состоянии и зачастую не имеет ресурсов выйти из него. Чтобы прервать такое острое состояние, лучше всего подойдут стандарты прерывания. Твердить ребенку, чтобы он перестал плакать — путь неконструктивный. Он может перестать плакать, если будет знать, как это сделать.

Используя прерывание состояния или стандарт прерывания, вы должны быть готовы перевести собеседника в лучшее состояние, иначе он снова вернется в острое состояние.

РЕСУРСНОЕ ЗАЯКОРИВАНИЕ

Для изменения состояния можно использовать «ресурсное заякоривание». То есть вы сознательно создаете якорь, который не существовал прежде, для того, чтобы помочь себе или другому человеку перейти в более эффективное и позитивное состояние.

Ресурсное заякоривание полезно в следующих ситуациях:

- ↓ сдача экзаменов;
- ↓ проведение презентаций;
- ↓ трудные переговоры;
- ↓ стрессовое состояние;
- ↓ публичное выступление;
- ↓ принятие трудного решения.

Ресурс, который вы делаете якорем, зависит от особенностей вашей сложной ситуации.

Для использования ресурсного состояния вам необходимо:

1. Вызвать ресурсное состояние.
2. Оценить состояние.

3. Заякорить состояние.
4. Проверить якорь.
5. В будущем следить, чтобы якорь использовался соответствующим образом.

ВЫЗОВ РЕСУРСНОГО СОСТОЯНИЯ

Для того чтобы вызвать в себе ресурсное состояние или изменить текущее состояние, вы можете использовать множество способов. Однако для тренировки да и в реальной жизни гораздо легче проделать это с кем-либо еще.

Вы можете вызвать в себе ресурсное состояние ментально и физически путем изменения шаблона мышления или своего физиологического состояния. Для достижения наилучших результатов работайте с обоими аспектами. Вы можете также использовать уже существующие якоря в окружающей среде — например, музыку и убранство комнаты.

Вызов состояния: ментальный

- ↓ *Мысленно смоделируйте нужное для вас сейчас состояние.* Обычно бывает сложно вызвать желаемое состояние в другом человеке, если вы не можете его смоделировать. Пытаясь изменить состояние другого человека, вы должны сначала войти в это состояние сами. Иногда бывает достаточно просто подтолкнуть состояние другого человека в нужном направлении. Помните, что состояния очень заразны. Вы, по меньшей мере, должны находиться в состоянии, которое не слишком кардинально отличается от того, что вы хотите вызвать, иначе вы окажетесь инконгруэнтны. Нет смысла пытаться вызвать в собеседнике состояние радости, если вы сами пребываете в черной меланхолии, говорите печально и медленно, а на лице у вас застыла гримаса скорби.

↓ **Обратитесь к памяти.**

Попросите собеседника вспомнить время, когда он находился в том состоянии, которое вы пытаетесь в нем вызвать. Попросите его снова пережить этот опыт, увидеть его собственными глазами. Собеседник должен ассоциировать — диссоциированная память не может вызвать желаемого состояния, а просто заставляет человека думать о нем.

↓ **Расскажите какую-нибудь историю.**

Расскажите собеседнику историю таким образом, чтобы он мог ассоциировать себя с одним из персонажей, а следовательно, почувствовать желательные эмоции. Вы можете рассказать ему историю с целью вызвать эмоциональное состояние, с нею связанное. Если вы хотите перевести собеседника в «спокойное» состояние, можете рассказать ему историю о спокойном человеке или выбрать успокаивающий рассказ (или использовать сюжет, обладающий обеими характеристиками).

Вызов состояния: физический

↓ **Измените физиологию.**

Движение может изменять состояния, поэтому вы вполне можете изменить физиологию другого человека путем перевода его тела в более ресурсное состояние, то есть заставив его выпрямиться, глубоко дышать, смотреть по сторонам и улыбаться.

Вы можете попросить собеседника действовать так, словно он уже находится в желаемом состоянии. Каждое состояние имеет характерные физические черты — ритм дыхания, выражение лица, позу. Даже если человек первоначально находился в совершенно ином состоянии, изменив свою физиологию, он может вызвать в себе желаемое состояние или хотя бы продвинуться в нужном направлении, потому что разум и тело — это единая система. Например, физический акт улыбки активирует нейротрансмиттеры, которые являются неотъемлемой частью состояния счастья. Случаи, когда мы ведем себя «так, словно...», не являются попыткой обмануть себя или окружающих. Это намерение, которое вполне может осуществиться.

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ

Когда вам удастся вызвать состояние, вы должны понять, как оно выражается, будучи описано в сенсорных терминах. «Смущение», «печаль», «счастье» — все это несенсорные описания. Они основываются на предположениях и попытках прочесть мысли собеседника. Эти определения могут быть абсолютно точными, но они не помогут вам распознать состояние. Сенсорное описание должно четко указывать на то, что вы можете увидеть, услышать и почувствовать. Итак, стремясь оценить то или иное состояние, вы должны обратить внимание на:

- тон и громкость голоса;
- позу;
- цвет лица;
- глазные ключи доступа и состояние зрачков;
- напряженность мышц лица и особенно лба;
- наклон головы;
- равновесие и давление на пол или кресло;
- размер нижней губы (нижняя губа может увеличиваться, когда кровь бросается в лицо);
- ритм дыхания.

Вы должны оценить состояние, чтобы иметь возможность распознать его в будущем. Это поможет вам лучше понимать собеседника.

ЗАЯКОРИВАНИЕ СОСТОЯНИЯ

Вы можете заякорить ресурсное состояние визуально, звуковым образом или кинестетически. Например, жест руки может быть визуальным якорем, слово или фраза, произнесенные определенным тоном, становятся

звуковым якорем, а прикосновение будет якорем кинестетическим.

При заякоривании обращайтесь внимание на:

- ↓ *интенсивность состояния.* Чем сильнее состояние, тем эффективнее якорь.
- ↓ *чистоту состояния.* Постарайтесь сделать так, чтобы состояние было как можно более чистым. Смешивать состояния можно будет позднее.

А затем установите якорь.

- ↓ *Якорь, который вы используете в этом случае, должен быть уникальным и при этом воспроизводимым.* Он должен отличаться от повседневной окружающей среды, но быть легким для точного воспроизведения.
- ↓ *Якорь должен быть четко рассчитан по времени.* Он должен быть сформирован непосредственно перед тем моментом, когда достигнут пик состояния. Если вы дождетесь пика, то можете заякорить снижение состояния.
- ↓ *Якорь должен соответствовать ситуации.* Он должен либо совпадать с ситуацией, либо подходить к ней. Сжатый кулак, поднятый в воздух, и резкий выдох вполне допустимы на теннисном корте, но в послеобеденной беседе покажутся несколько странными.

ПРОВЕРКА ЯКОРЯ

Обязательно проверяйте установленный якорь. Спросите у собеседника, что он чувствует, и проверьте его физиологию, сравнивая увиденное с результатами предыдущей оценки. Может потребоваться повторное заякоривание, а возможно, этот процесс придется повторить несколько раз. Не отступайте, пока вы сами и ваш собеседник не сможете увидеть, услышать и почувствовать, что нужное состояние закреплено.

Якоря должны использоваться, только тогда они будут эффективны. Если человек использовал якорь 20 раз, у него сформировалась устойчивая привычка. Якоря не закрепляются так быстро, как воспоминания, если не подкреплять их усвоение повторением.

АНАЛИЗ БУДУЩЕГО

Попросите человека представить себе стрессовую ситуацию, в которой он хотел бы использовать ресурсный якорь, а затем то, как он планирует его использовать. Проведите его через эту последовательность несколько раз.

Попросите человека сформировать какую-нибудь привычку, которая напоминала бы ему об использовании якоря, — например, вставать, для того чтобы говорить, открывать дверь или видеть другого человека. Мощный ресурсный якорь может оказаться пустой тратой времени, если человек забудет его использовать.

ЦЕПНЫЕ, СТЕКОВЫЕ И КОЛЛАПСИРУЮЩИЕ ЯКОРЯ

ЦЕПНЫЕ ЯКОРЯ

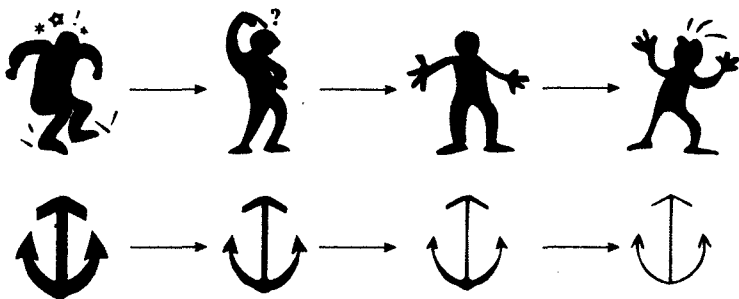
Цепные якоря призваны провести человека через последовательную серию состояний.

Такая стратегия полезна, когда расстояние между текущим неэффективным состоянием и желаемым ресурсным очень велико и пересечь его можно лишь при помо-

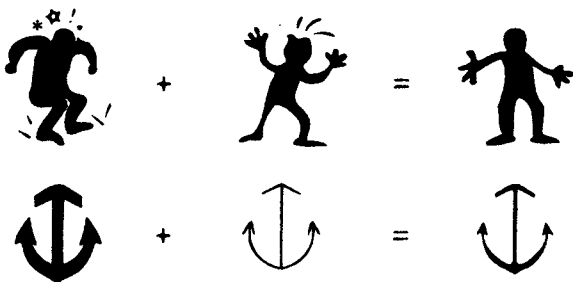
щи «цепочки» промежуточных состояний. Например, цепочка состояний между печалью и радостью может проходить через необеспокоенное и спокойное состояния. Чтобы закрепить их, вы должны заякорить каждое по-разному, а затем вызывать сформированные якоря, чтобы провести человека через эту цепочку и создать у него желаемое состояние. Повторение цепочки позволит человеку найти выход из неэффективного состояния.

СТЕКОВЫЕ ЯКОРЯ

Стековые якоря используют более одного ресурсного якоря, чтобы вызвать желаемый эффект.



Цепные якоря



Коллапсирующие якоря

Иногда одного ресурсного состояния недостаточно для того, чтобы изменить ситуацию, поэтому вам придется собирать состояния в «стек», путем закрепления серии ресурсных состояний на одном и том же якоре. Когда этот якорь приводится в действие, все состояния становятся доступными и формируют одно мощное ресурсное состояние.

КОЛЛАПСИРУЮЩИЕ ЯКОРЯ

Коллапсирующие якоря — это одновременное использование двух различных якорей.

В этом случае результирующее состояние обычно отличается от обоих первоначальных состояний. Использование коллапсирующих якорей напоминает химическую реакцию: два химиката вступают в реакцию, в результате которой возникает третье вещество, являющееся их комбинацией, но не похожее ни на одно из них.

Шаблоны коллапсирующих якорей

1. Определите негативное состояние, которое клиент хотел бы преодолеть.
2. Вызовите состояние и оцените его. Заякорите его прикосновением к руке клиента.
3. Прервите состояние, а затем проверьте якорь, чтобы убедиться в том, что он способен вызвать желаемое состояние.
4. Прервите состояние.
5. Попросите клиента определить для себя и назвать мощное позитивное состояние, которое могло бы помочь ему справиться с негативным состоянием.
6. Вызовите позитивное состояние и оцените его. Заякорьте его кинестетически путем прикосновения к другой руке клиента

(очень важно заякорить различные состояния на различных сторонах тела).

7. Прервите состояние и проверьте якорь.
8. Прервите состояние.
9. Поменяйте якоря — проверьте сначала один, потом другой, а затем примените их одновременно. Проследите за физиологическими переменами в поведении клиента. Как правило, в этом случае человек находится в смущенном состоянии. Сохраняйте воздействие обоих якорей в течение десяти секунд, а затем устраните оба, причем негативный якорь раньше позитивного.
10. Прервите состояние.
11. Проверьте результат своих действий. Прикоснитесь к негативному якорю и наблюдайте за реакцией клиента. Клиент не должен реагировать на якорь переходом в прежнее неэффективное состояние. Как правило, клиент говорит, что он нормально себя чувствует и находится в нейтральном состоянии.
12. Если признаки негативного состояния сохраняются, вызовите другое позитивное состояние для создания нового ресурсного якоря, выполните этап 6, а затем этап 7. Продолжайте до тех пор, пока негативное состояние не исчезнет совсем и перестанет ассоциироваться с первоначальным негативным якорем.

ОБНОВЛЕНИЕ ПРОШЛОГО

Этот прием называют также изменением личной истории. Он помогает изменить старые, ограничивающие убеждения, а также поведение. Он наиболее эффективен, если выбрать проблему, требующую исцеления и уходящую своими корнями в прошлое.

1. Клиент идентифицирует ситуацию из прошлого, которая послужила причиной его проблем в настоящем. Он рассматривает типичную ситуацию, в которой испытывал негативное состояние, и называет свои чувства.
2. Оцените состояние и заякорьте его кинестетически. Удерживайте негативный якорь, пока клиент погружается в прошлое

в поисках первого значительного примера или примеров данного чувства (вспоминать ситуацию, породившую эти чувства, необязательно).

3. Освободите якорь, прервите состояние и верните клиента в настоящее. Поговорите о его прошлом и о тех чувствах, которые он идентифицировал.
4. Спросите клиента, к чему он хочет вернуться. Запишите его слова. Это звуковые якоря для мощных ресурсных состояний. Ресурсы должны находиться внутри человека и подчиняться его контролю. (Например, «Х должен оказывать мне больше поддержки» — это не ресурс, а требование, то есть нечто, находящееся вне контроля клиента.)
5. Вызовите ресурсное состояние и заякорьте его кинестетически на другом участке тела клиента. Если требуется больше одного ресурса,стройте стек якорей. Проверьте якоря.
6. Удерживая позитивный якорь, предложите клиенту вернуться к первоначальному негативному опыту. Когда он это сделает, добавьте негативный якорь. Это приведет к коллапсу якорей. Подождите, пока клиент не окажется в двух состояниях одновременно. Удерживайте оба якоря примерно десять секунд. Результирующее состояние будет отличаться от обоих составляющих. Это приведет к изменениям в физиологии клиента.
7. Прервите состояние.
8. Проверьте результат своих действий. Попросите клиента вернуться к первоначальной проблемной ситуации и отметьте для себя, что он ощущает. Спросите у него, что изменилось.
9. Следующий шаг. Попросите клиента представить себе будущую ситуацию, которая могла бы ввести его в подобное неэффективное состояние. Попросите его представить, как он справится с этой ситуацией, используя новые ресурсы. Обратите внимание на различия в решении ситуации.

ЦЕПНЫЕ ЯКОРЯ

В течение дня мы переходим от одного эмоционального состояния к другому. Иногда для того, чтобы изменить наше состояние, достаточно одного якоря, но по большей части якоря работают в цепочке — один ведет к

другому, пока мы незаметно для себя не перейдем в другое состояние. Мы должны распознавать, когда подобные цепочки ведут нас к неэффективным состояниям. И тогда мы можем остановить цепочку якорей или пере-направить ее так, чтобы она привела к более позитивным результатам. Мы также можем сконструировать собственные цепочки, которые приводили бы нас к состояниям, для нас желательным.

УПРАЖНЕНИЕ НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦЕПНЫХ ЯКОРЕЙ

Выполнять упражнение лучше всего в паре с другим человеком.

Попросите партнера описать вам свои самые привычные негативные состояния. Назовите эти состояния («смущение», «подавленность» и так далее).

Затем попросите партнера идентифицировать ресурсные состояния, которые ему хотелось бы вызвать в себе. Проверьте, чтобы его пожелания были реалистичны и экологичны (например, заикленность на «духовном экстазе» вряд ли приведет к позитивным результатам). Сформулируйте окончательное состояние, которое было бы полезно при конкретном неэффективном и негативном состоянии (например, состояние «путаницы» может быть переведено в «ясность»).



Мысленно постройте путь, который приведет к выходу из нежелательного состояния. Какие промежуточные состояния будут полезны на этом пути? Количество промежуточных состояний может колебаться от

одного до трех. Чем больше расстояние между первоначальным и желаемым состояниями, тем больше промежуточных состояний вам потребуется.

Первоначальным состоянием является то, которого человек хочет избежать. Второе состояние также может быть довольно неприятным. Все остальные промежуточные состояния должны быть позитивными, а окончательное — очень позитивным и эффективным в данной ситуации. Посоветуйтесь с клиентом, является ли эта цепочка, по его мнению, полезной и заслуживающей предпринимаемых усилий.



Попросите клиента перейти в первоначальное состояние и заякорите его кинестетически, прикоснувшись к его руке в определенном месте. Оцените состояние, а затем прервите его. Проверьте якорь, прикоснувшись к руке клиента в том же месте. Проанализируйте, перешел ли после этого клиент в прежнее состояние.



Повторите процесс для каждого состояния. Заякорьте каждое состояние кинестетически, касаясь той же руки клиента в различных местах. Оцените состояние, прервите его и проверьте каждый якорь, прежде чем переходить к следующему.



Включите первый якорь. Когда клиент дойдет до пика данного состояния (попросите его кивнуть, когда это произойдет), используйте второй якорь, не прекращая воздействия первого. Удерживайте оба якоря в течение некоторого времени, а затем освободите первый, продолжая воздействовать на клиента вторым. Не включайте следующий якорь, пока не заметите, что физиология второго состояния закрепилась. Повторите этот процесс для каждого якоря, пока не достигнете желаемого, окончательного состояния. Снимите последний якорь и проверьте физиологию клиента, чтобы удостовериться в том, что он достиг

финального, ресурсного состояния. Затем прервите состояние.

- ↓ Повторите цепочку три раза, каждый раз немного быстрее. Прерывайте состояние между завершёнными цепочками.
- ↓ Проверьте состояние клиента. При помощи первого якоря переведите его в негативное состояние и следите за тем, как его физиология будет переходить в ресурсное состояние без дополнительного вмешательства.
- ↓ Анализ будущего. Попросите клиента представить себе ситуацию, в которой он мог бы испытать негативную эмоцию, над которой вы только что работали. В ресурсное состояние клиент перейдет автоматически.

СОСТОЯНИЯ И МЕТАСОСТОЯНИЯ

Эмоции неоспоримы. Мы знаем, когда ощущаем счастье, печаль, гнев или беспокойство. Эмоции связаны с реальными событиями, и мы ощущаем их своим телом. Мы можем создавать состояния силой мысли — например, ваш супруг задерживается, и вы начинаете беспокоиться, не случилось ли с ним чего-нибудь. Вы придумываете самые страшные сценарии, ваше беспокойство усиливается, перерастая в тревогу и страх. Но вот вы слышите звук ключа в двери, и тревога мгновенно отступает. Ваш супруг не подвергался никакой опасности, но вы беспокоились по-настоящему. А затем вы сердитесь на него за то, что он задержался и не сообщил об этом вам. Порой у нас возникают словно бы вторичные состояния, связанные с теми, которые мы действительно испытываем. Такие состояния называются метасостоя-

ниями. Мы ругаем себя за пустое беспокойство. Мы стыдимся своего гнева или счастья, потому что считаем непозволительным демонстрировать свои эмоции. В этих случаях мы реагируем на собственные состояния, словно воспринимая их из иного состояния, то есть из метасостояния.

Метасостояния имеют несколько характеристик:

- ↓ Они всегда рефлексивны. Другими словами, вы реагируете на свою собственную реальность, на свое собственное состояние, а не на что-то происходящее в реальном внешнем мире. В этом смысле метасостояния отдаляют нас от первоначального чувственного опыта.
- ↓ Они обычно менее интенсивны, чем первоначальное состояние, их породившее. Первоначальные состояния счастья, гнева или депрессии более физиологически выражены, чем любые мысли о них.
- ↓ Они могут бесконечно возвращаться. Возможно (по крайней мере, теоретически) испытывать состояния относительно состояний и так далее. Вы можете ощутить любопытство относительно печали, связанной с беспокойством, вызванным гневом на свою глупость. Каждое метасостояние отдаляет вас от первоначального чувства.
- ↓ Они обычно являются более «умственными», чем первоначальное состояние. Они связаны скорее с мыслями, чем с чувствами.

Метасостояния могут быть полезны при прерывании состояний. Если человек сердится, а вы спросите его: «Ну и каково это, так сердиться?» — он может остановиться и задуматься. Он может рассмотреть свой гнев как объект и тем самым отделить его от себя. Человек должен диссоциировать себя от эмоции, чтобы оценить ее и свою на нее реакцию. Метасостояния диссоциируются от первоначального состояния. Оценивая их, вы отдаляетесь от первоначального состояния, что позволяет вам обрести определенную эмоциональную свободу.

Использование метасостояния для бегства от первоначального состояния — не самая хорошая идея, хотя порой это может принести позитивные результаты. Однако, погружаясь в метасостояние, вы должны быть уверены, что вместе с ним испытываете и первоначальное чувство, чтобы иметь возможность оценить его.

Метасостояние может изменить первоначальное состояние. Вы можете начать с ярости, а затем, испытывая любопытство относительно своего гнева, перевести его в менее интенсивную форму, воспользовавшись метачувством. С менее интенсивной эмоцией справиться легче, да и испытывать ее не так дискомфортно, как подлинную ярость.

Метасостояние вначале может быть таким же интенсивным, как и первоначальное состояние, затем оно заменяет первоначальное состояние и становится им. Вы можете изначально чувствовать себя несколько подавленным, затем испытать безнадежность от своей депрессии, а затем по спирали опуститься до черной меланхолии. Или вы можете задуматься над тем, почему это вы попали в депрессию, и это любопытство приведет к тому, что вы почувствуете еще большую подавленность.

Используя метасостояния, всегда помните о конечном результате — сами по себе они бесполезны и могут быть не более полезными, чем ваше первоначальное состояние.

Подведем итог.

- ↓ Метасостояния можно использовать для прерывания состояния.
- ↓ Метасостояния можно использовать для модификации первоначального состояния.
- ↓ Метасостояния могут быть достаточно интенсивными, чтобы вытеснить первоначальное состояние.
- ↓ Метасостояния обеспечивают некоторое ментальное отвлечение, но не влияют на первоначальное состояние.

ИЗМЕНЕНИЕ СОСТОЯНИЯ: РЕЗЮМЕ

НЛП — это вовсе не заклинания бездумного счастья ради того, чтобы никогда не испытывать негативных состояний. Практики НЛП не живут в состоянии постоянного счастья, как Приверженцы дзэн. Им знакомы и жизненные проблемы, и негативные состояния. Эти люди живут в реальном мире со всеми его взлетами и падениями. Целью НЛП является не устранение из жизни человека всех негативных состояний, а также связанных с ними чувств, не бессмысленный оптимизм, который так раздражает окружающих. НЛП показывает человеку способы изменения его состояния, которыми при желании он может воспользоваться. Итак, подведем итог всему, о чем мы только что говорили.

↓ *Осознавайте свое состояние.*

Наблюдайте за ним бесстрастно. Интересуйтесь им. На что оно похоже? Ваши отстраненные наблюдения сами по себе начнут изменять ваше состояние. Позиция свидетеля — это один из наиболее мощных ресурсов, необходимых для обретения эмоциональной свободы. Если она у вас есть, заякорьте ее, чтобы в следующий раз вам было легче ее вызвать.

↓ *Измените свое мышление.*

Как вы хотите себя ощущать? Подумайте о том времени, когда вы чувствовали себя подобным образом. Ассоциируйте, вызовите это ощущение в себе максимально реалистично, взгляните на себя собственными глазами, ощутите позитивные чувства.

Сделайте приятное ощущение еще более интенсивным, изменяя его качества. Например, сделайте мысленные образы крупнее и ярче, а звуки громче или тише. Обратите внимание на то воздействие, которое эти изменения окажут на ваши чувства.

↓ *Измените свою физиологию.*

Постарайтесь почувствовать себя более позитивно. Улыбнитесь, измените осанку. Изменяя свою физиологию, вы изменяете собственное мышление. Сначала вы почувствуете некото-

рую инконгруэнтность, а затем, если вы действительно хотите изменить свое состояние, ваше мышление последует за физиологическими изменениями, происходящими с вашим телом.

↓ *Двигайтесь.*

Энергичные движения могут изменить ваше состояние. Упражнения высвобождают бета-эндорфины. Эти биохимические вещества благотворно влияют на наше настроение.

↓ *Измените ритм дыхания.*

Дышите более глубоко и задерживайте выдох. Это изменяет концентрацию диоксида углерода в крови. Смех — вот еще один способ изменить ритм дыхания, а следовательно, и свое состояние (смех также высвобождает бета-эндорфины).

↓ *Расслабьте мышцы.*

Обратите внимание на мышцы челюстей, лица и шеи. Каждая эмоция приводит к напряжению определенных мышц и изменению ритма дыхания. Трудно ощутить полную безнадежность, если вам удалось расслабить мышцы лица и шеи.

↓ *Измените собственное поле зрения.*

Наиболее негативные состояния сужают поле зрения и заставляют опускать глаза. Чтобы преодолеть свое состояние, посмотрите вверх и вперед, расширив поле зрения. Осознайте периферическое зрение (то, что вы видите уголком глаза).

↓ *Обратите внимание на кого-нибудь другого.*

Поделитесь своим беспокойством, выслушайте жалобы другого человека. Постарайтесь помочь ему и сделать для него что-нибудь позитивное.

↓ *Используйте ресурсные якоря.*

Сформируйте ресурсные якоря — ассоциации, которые помогут вам вызвать приятные воспоминания. Используйте их.

↓ *Ешьте.*

Пища психоактивна, а следовательно, она может изменить ваше состояние. Однако будьте осторожны — использовать этот прием для снятия негативных состояний в течение долгого времени не рекомендуется. Пища оказывает воздействие на ваш метаболизм и может привести к полноте, что породит негативное состояние, связанное с лишним весом. А от этого вам станет только хуже.

И наконец, помните, что состояния изменяются сами по себе, даже если вы ничего не делаете для того, чтобы их изменить! Ни одно состояние не может длиться вечно.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1. Своими поступками и словами вы можете заякорить состояния других людей. Проанализируйте, каким якорем вы являетесь для окружающих. Определите, каким образом реагируют на вас значимые для вас люди в профессиональном и личном плане. Какие состояния вы в них вызываете?

Как вы могли бы изменить свое поведение, чтобы стать позитивным якорем для большого количества людей?

КАНАЛ ВОЗДЕЙСТВИЯ	ЛИЧНАЯ ЖИЗНЬ		ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЖИЗНЬ	
	ПОЗИТИВ	НЕГАТИВ	ПОЗИТИВ	НЕГАТИВ
Визуальный				
Звуковой				
Кинестетический				
Обонятельный и вкусовой				

2. В течение дня мы реагируем на различные якоря. Они часто возникают случайно. Проанализируйте якоря, встречающиеся в вашей повседневной жизни, как позитивные, так и негативные.

КАНАЛ ВОЗДЕЙСТВИЯ	ЛИЧНАЯ ЖИЗНЬ		ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЖИЗНЬ	
	ПОЗИТИВ	НЕГАТИВ	ПОЗИТИВ	НЕГАТИВ
Визуальный				
Звуковой				
Кинестетический				
Обонятельный и вкусовой				

Чего больше в вашей жизни — негатива или позитива? Образуют ли ваши якоря цепочки, которые приводят к изменению переживаемого состояния?

Какая система представления доминирует в ваших якорях и что это может сказать о том, какое внимание вы уделяете различным сторонам своей жизни?

3. Расслабьте мышцы шеи, лица, лба, век, подбородка и челюстей. Опустите плечи. Ощутите вес своего тела.

А теперь, находясь в состоянии расслабления, подумайте о том, что в обычном состоянии вызывает у вас чувство гнева. Сохраняйте расслабленное состояние! Можете ли вы сердиться, находясь в таком состоянии? Нет, это невозможно.

А теперь попытайтесь вызвать в себе ощущение тревоги, подумав о том, что вас тревожит в нормальных условиях. И снова вам будет трудно, если не невозможно, ощутить тревогу, находясь в расслабленном состоянии. Физиология побеждает мысль.

Вряд ли вам удастся получить перерыв и полностью расслабиться в ситуации, в которой вы ощущаете гнев, особенно если это будет связано с другими людьми. Однако если вы сознательно попытаетесь расслабить лоб, заднюю сторону шеи, челюсти и лицевые мышцы, ладони и кисти рук, вы поразитесь тому, как быстро пройдет ваш гнев.

4. Рассмотрите ситуацию, вызывающую у вас ощущение неуверенности, и сформируйте ресурсный якорь следующим образом:

↓ Определите, какое ресурсное состояние было бы для вас полезным. Как вы хотели бы себя чувствовать?

↓ Подумайте о том времени, когда вы обладали подобным качеством. Это состояние является ресурсом, необходимым для вас в настоящем, и его следует закорить. Идентифицировав время, представьте, что вы уходите в прошлое, а затем попытайтесь максимально отчетливо ассоциировать свое состояние.

↓ Сформируйте якорь для данного состояния.

Ассоциируясь с данным состоянием, создайте звуковой якорь. Произнесите слово или фразу, которые будут связаны с данным состоянием, например «концентрация», или «я могу это сделать!», или «да!».

Создайте визуальный якорь. Это может быть что-то, что вы можете увидеть в подобной ситуации, или картинка из памяти, или символ.

Создайте кинестетический якорь. Сделайте глубокий вдох, задержите выдох. Триггером станет естественное движение, которое вы с легкостью можете исполнить. Помните: вы должны привлечь лишь собственное внимание, а не внимание зевак, недоумевающих, что это вы делаете!

Прервите состояние.

А теперь проанализируйте якоря. Произнесите выбранную фразу, увидите визуальный ключ, а если это невозможно, представьте его перед мысленным взором, сделайте характерный для нужного вам состояния жест. Обратите внимание на то, как ваше состояние изменяется и переходит в желаемое.

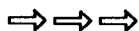
Если триггер не работает, вернитесь к третьему этапу. Постарайтесь как можно более отчетливо ассоциировать это состояние, погрузиться в него целиком, увидеть то, что вы видели, услышать то, что слышали, ощутить то, что ощущали. А затем снова сформируйте свои якоря. Мы формируем три якоря, чтобы использовать все системы представления. Наиболее эффективным будет якорь, относящийся к предпочитаемой вами системе представления.

- ↓ Проанализировав якорь и найдя его эффективным, ментально отрепетируйте его использование. Представьте, что в будущем вы столкнетесь с подобной ситуацией, но теперь используете в ней якорь. Ментально представьте себе, что произойдет. Убедитесь в том, что в этот момент вы действительно ассоциируете.
- ↓ Практикуйтесь! Попрактикуйтесь в использовании якоря не менее двадцати раз. Чем больше вы будете практиковаться, тем больше якорей перейдет на уровень бессознательной компетентности, и тогда вы сможете использовать их автоматически. Ресурсные якоря бесполезны, если вы забудете ими пользоваться.
- ↓ Посмотрите фильм «Побег из Шоушенка». Что характеризует состояние персонажа, которого исполняет Тим Роббинс? Какое ресурсное состояние помогло ему пережить тюремное заключение? Какие якоря помогали ему достичь этого состояния?



ГЛАВА 7

ВНУТРИ РАЗУМА



Ваши мысленные образы, звуки и чувства имеют определенные качества. К примеру, воображаемые картины имеют яркость и цвет; звуки — ритм и тон; чувства обладают определенной физиологической картиной. Эти качества в НЛП называются субмодальностями. Чувства мы называем модальностями, а качества этих чувств являются субмодальностями. И все же, хотя их так называют, они не являются менее значимыми, чем модальности. Это их неотъемлемая часть. Вы не можете испытать чувственный опыт без этих качеств.

Субмодальности — это кирпичики, из которых состоят системы представления. Это основные качества составляющей «нейро» в Нейролингвистическом программировании.

Субмодальности раскрывают то, как мы структурируем наш опыт.

Откуда вы знаете, что что-то произошло в действительности? А может быть, вы просто это вообразили? Однако субмодальности реальных событий отличаются от воображаемых. Как вы узнаете, во что вы верите, а во

что нет? Просто, думая о том, во что вы верите, вы при-
сваиваете этому определенные субмодальности, отлич-
ные от субмодальностей того, во что вы не верите. Меч-
ты о будущем имеют субмодальности, отличные от вос-
поминаний о прошлом.

Субмодальности кодируют наш опыт реальности, уверенности и времени. Это фундаментальные компо-
ненты нашего опыта. Изменение субмодальностей —
мощное и эффективное вмешательство, которое изменя-
ет значение опыта.

***Изменяя структуру своего опыта, мы изменяем его зна-
чение. Мы можем выбирать свои субмодальности. Та-
ким образом мы можем выбирать то значение, которое
придаем своему жизненному опыту.***

Субмодальности не новы. Впервые они были описа-
ны еще Аристотелем, называвшим их «общим осознани-
ем»; для него это понятие доказывало, что все чувства
обладают общими свойствами. Субмодальности, общие
для всех систем представления, таковы:

<i>Расположение</i>	Все виды чувственного опыта откуда-то проистекают.
<i>Расстояние</i>	Все предметы и явления — источники нашего опыта — могут находиться на определенном расстоянии от нас — ближе или дальше.
<i>Интенсивность</i>	Мы судим о чувственном опыте по тому, насколько он интенсивен.
<i>Ассоциация или диссоциация</i>	Мы можем находиться «внутри» или «вне» нашего опыта.

Чем детальнее мы определяем свои субмодальности,
тем более четко и творчески мы мыслим.

Умение детализировать субмодальности систем
представления является основой таланта и ведет к зна-

читальным достижениям во многих профессиях. Способность создавать отчетливые ментальные образы является основой изобразительного искусства, дизайна и архитектуры. Музыкальный талант — это способность различать тонкие звуковые нюансы. Спортивный талант — это способность выделять тонкие нюансы кинестетической системы, ведущие к обострению сознания тела и контроля над мышцами. Умение замечать и наслаждаться кинестетическими субмодальностями является основой всяческого удовольствия.

ЦИФРОВЫЕ И АНАЛОГОВЫЕ СУБМОДАЛЬНОСТИ

Слово «цифровой» в данном случае означает различия между определенной степенью выраженности состояния

Подобные качества могут либо проявляться, либо нет. Например, свет может быть включен или выключен, компьютерный двоичный код предполагает использование только единиц или нулей.

Цифровые субмодальности резко различаются. Например, образ может быть ассоциированным или диссоциированным. Он не может находиться в каком-то промежуточном состоянии, хотя иногда способен очень быстро поменять свой вид.

Примерами цифровых субмодальностей могут служить ассоциация/диссоциация, да/нет, двухмерность или трехмерность.

Слово «аналоговый» означает постоянное варьирование внутри определенных границ. Например, визуальный образ может менять свою яркость от очень темной до очень высокой. В этом случае не существует точного различия между темной и яркой картиной.

Примерами аналоговых субмодальностей могут служить яркость, размер и громкость.

ВИЗУАЛЬНЫЕ СУБМОДАЛЬНОСТИ

Ассоциация/диссоциация: видеть собственными глазами или тазами стороннего наблюдателя

Цвет: цветной или черно-белый

Границы: в рамках или неограниченный

Глубина: двухмерный или трехмерный

Расположение: слева или справа, вверху или внизу

Расстояние: близко или далеко

Яркость: яркий или темный

Контрастность: четкая или неопределенная

Фокусировка: четкий или расплывчатый

Движение: покой или резкие, быстрые движения

Скорость: быстро или медленно

Количество: один экран, разделенный экран или множественные образы

Размер: большой или маленький

ЗВУКОВЫЕ СУБМОДАЛЬНОСТИ

Вербальный/невербальный: слова или нечленораздельные звуки

Направление: стерео или моно

Громкость: громкий или тихий

Тон: мягкий или хриплый

Тембр: тонкий или полнозвучный

Расположение: слева, справа, снизу, сверху

Расстояние: далеко или близко

Продолжительность: постоянный или прерывистый

Скорость: быстрый или медленный

Четкость: отчетливый или невнятный

Высота: высокий или низкий

КИНЕСТЕТИЧЕСКИЕ СУБМОДАЛЬНОСТИ

Кинестетическая система представления включает в себя следующие системы:

- ↓ вестибулярную (равновесие);
- ↓ проприоцептивную (сознание тела);
- ↓ тактильную (осязание).

Ощущения также могут быть:

- ↓ основными (ощущения, испытываемые непосредственно нашим телом);
- ↓ мета (чувства, связанные с чем-то еще).

Ко всем этим категориям относятся следующие кинестетические субмодальности:

Расположение: в какой части тела сконцентрировано ощущение

Интенсивность: большая или незначительная

Давление: сильное или слабое

Расширение: большое или маленькое

Текстура: грубая или гладкая

Вес: легкий или тяжелый

Температура: горячий или холодный

Длительность воздействия: долго или коротко, постоянно или прерывисто

Форма: правильность

Движение: покой или движение

ОБОНЯТЕЛЬНЫЕ И ВКУСОВЫЕ СУБМОДАЛЬНОСТИ

Запах и вкус являются важной частью жизненного опыта, но разбить их на субмодальности нелегко; это возможно разве что в лабораторных условиях. Эти суб-

модальности накладываются друг на друга — то, что имеет вкус, обычно имеет и аромат, но аромат этот воспринимается системой вкуса. Мы часто оцениваем их в зависимости от источника — того, что их порождает. Это происходит потому, что эти субмодальности связаны с основными органами чувств, непосредственно отвечающими за телесную безопасность. Запах дыма всегда заставит вас бросить свои дела и выяснить, в чем дело.

Некоторые основные кинестетические субмодальности могут быть применены и к запаху, и к вкусу:

Расположение: откуда исходит запах или вкус

Интенсивность: высокая или низкая

Степень охвата: большая или маленькая

Температура: холодное или горячее

Длительность воздействия: длинное или короткое, постоянное или прерывистое

Движение: покой или движение.

Поскольку вкус и запах связаны непосредственно с теми отделами мозга, которые управляют эмоциями, они могут очень быстро изменить наше состояние. Ароматы в этом отношении особенно эффективны: запах свежее испеченного хлеба или духов сразу же напоминает нам о том, кого мы знаем, или возвращает нас в детство.

Вкусы делятся на четыре группы: сладкий, горький, соленый и кислый. Каждый вкус воспринимается своей группой клеток языка и слизистой оболочки рта. Эти четыре вкуса и являются тем, что можно было бы назвать субмодальностями вкуса, хотя без тренировки (например, в дегустации вина) провести между ними четкую границу и разделить конкретный вкус на эти компоненты очень трудно.

Когда речь идет об обонянии, можно выделить семь основных запахов: камфарный, мускусный, цветочный, мятный, эфирный (например, жидкость для чистки), едкий (похожий на запах уксуса) и гнилостный. Эти запахи воспринимаются семью обонятельными рецепторами, расположенными в обонятельных клетках. Их же можно считать субмодальностями запаха.

Как правило, мы говорим о вкусе и запахе метафорами — «вкус хорошей жизни», «сладкий аромат успеха».

Мы оцениваем вкусы и запахи на метауровне через кинестетические чувства. Мы называем их приятными или неприятными. Субмодальности этого метауровня кинестетической оценки (например, то, насколько вам нравятся или не нравится эти запахи и вкусы) являются еще одним способом различения ароматов и вкусов.

КРИТИЧЕСКИЕ СУБМОДАЛЬНОСТИ

Изменение некоторых субмодальностей оказывает на нас слабое воздействие или не оказывает его вовсе. Другие же, напротив, могут вызвать очень существенные реакции. Они и называются «критическими». Размер и яркость образа, например, для многих людей являются критическими, поэтому, делая их ментальные образы крупными и яркими, можно значительно увеличить степень воздействия. Критическими часто являются основные субмодальности. Например, отдаление внутреннего голоса обычно снижает эффект его действия, а изменив расположение образа, часто можно полностью изменить его значение.

Хотя критические субмодальности более устойчивы к изменениям, чем остальные, все они работают совместно, как единая система.

- ↓ Изменение одной субмодальности может привести к изменению в другой. Изменение одной критической субмодальности может породить спонтанную реорганизацию всех остальных.
- ↓ Сознание может изменить систему. Осознание субмодальностей может изменить их структуру.
- ↓ Критические субмодальности демонстрируют пороговый эффект. Например, увеличение размера образа может сделать картину более привлекательной, но только до определенного предела. За этим пределом увеличение размера не оказывает никакого воздействия или, напротив, делает картину менее привлекательной, а то и отталкивающей.
- ↓ Измерение связано с самой системой. Субмодальности субъективны, поэтому их очень трудно сравнивать. Когда человек делает картину крупнее или ярче, он поступает относительно того, насколько крупной или яркой она была для него прежде. Это относительный, а не абсолютный процесс. Мы измеряем различия субмодальностей относительно того, что считается нормальным в обычной жизни, потому что именно она является источником этих различий. Большой картиной мы считаем ту, которая больше, чем в жизни, яркой ту, что ярче, чем в жизни, и так далее. Однако если вы не уверены, обязательно убедитесь, что изменения идут в нужном для вас направлении. Каждый человек имеет право на субъективное восприятие.
- ↓ Изменение субмодальностей является основой для дальнейших перемен. Когда человек решает проблему, он может проверить ход событий, проанализировав изменение субмодальностей своего опыта.

ЯЗЫК И СУБМОДАЛЬНОСТИ

Предикативные фразы и метафоры не только показывают используемую человеком систему представления, но и раскрывают сущность используемых субмодальностей. Например, фраза: «Я смотрю на это неодобрительно», — говорит не только о том, что говорящий предпочитает визуальную систему, но и о том, что для этой картины критической субмодальностью является

яркость. Субмодальность яркости влияет на то, как человек оценивает идею («Блестящая идея!»). Когда человек говорит: «Я держу ситуацию в руках», — значит, он мыслит кинестетически, уделяя особое внимание субмодальности давления.

НЛП воспринимает язык буквально — для него это окно в мыслительный процесс человека.

Чтобы последовать за мыслительным процессом другого человека, используйте не только ту же самую систему представления, но и те же самые субмодальности. Приведу примеры, чтобы вам стало более ясно.

«Детали остаются для меня туманными».

«Что вы хотели бы узнать, чтобы ситуация стала для вас более ясной?»

«Вы не должны ослаблять давления».

«Вы предлагаете мне взять руководство на себя?»

«Что-то подсказывает мне, что это не совсем правильно».

«Что нужно изменить, чтобы это звучало правильно?»

Интересна и терминология, которую люди используют при описании своих проблем. Некоторые говорят о «препятствиях» или «блоках». Другие говорят, что попали в «тупик». Люди говорят о том, что они «утонули в проблемах», что «их тянут в разные стороны» или «разрывают на части». Использование языка, совпадающего по субмодальным метафорам с языком собеседника, очень эффективно, потому что способствует сближению сторон.

Иногда бывает полезно перевести субмодальности из одной системы представления в другую. Это дает человеку новую перспективу и новый набор субмодальностей, что позволяет обнаружить новые ресурсы.

ВЫЯВЛЕНИЕ СУБМОДАЛЬНОСТЕЙ

Выявление используемых людьми субмодальностей — основной навык НЛП. Он используется в моделировании, стратегическом планировании и контрастном анализе различных ситуаций.

Выявляя субмодальности, вы замечаете, что люди используют различные доступные ключи. Чтобы правильно их истолковать, спросите себя, что именно в языке тела собеседника говорит о том, каким образом человек реагирует на события внешнего мира, а затем используйте полученную информацию как доступный ключ для истолкования связанных с этим субмодальностей его внутреннего мира. Например, соблюдение расстояния говорит о том, что картина, которую выстраивает для себя собеседник, далека от его мысленной точки зрения. Люди фокусируют взгляд на внутренней картине точно так же, как и на образе внешнем. Прислушиваясь, они наклоняют голову в ту сторону, откуда исходит их ментальный звук. Ассоциируя, они обычно наклоняются вперед и отклоняются назад при диссоциации. Язык тела говорит нам не только о том, какую систему представления использует человек, но порой и о том, какие субмодальности являются для него критическими.

КАК ВЫЯВИТЬ СУБМОДАЛЬНОСТИ

- ↓ *Выберите анализируемое состояние.*
Наилучшим является состояние, в котором вы чувствуете себя обаятельным человеком и ощущаете обаяние собеседника.
- ↓ *Добейтесь взаимопонимания.*
- ↓ *Используйте выражения, соответствующие ситуации.*

Субмодальности возникают на основе повседневного опыта, поэтому используйте обычный язык и примеры из нормальной жизни, чтобы люди могли увидеть, услышать и почувствовать свои субмодальности.

↓ *Предположения затуманивают субмодальности.*

Не следует спрашивать: «Это картина?», потому что такой вопрос несет в себе сомнение.

Вместо этого спросите: «Какую картину вы видите?»

Если собеседник не осознает картину или испытывает трудности с различиями в субмодальностях, тогда используйте оборот «если бы, то»: «Если бы перед вами была картина, на что она была бы похожа?»

И напротив, вы можете следовать и лидировать, сказав нечто вроде: «Я знаю, что вы не осознаете образ, но представьте, что вы видите картину. Если бы это было так, что бы вы увидели?»

↓ *Будьте конкретны.*

Помогите человеку увидеть, услышать и почувствовать различия в субмодальностях. Попросите его увидеть то, что он видел, и услышать то, что он слышал. Избегайте фраз типа: «Постарайтесь сделать картину больше». Слово «стараться» связано с трудностями и усилиями. «Не могли бы вы сделать картину больше?» Ответ на этот вопрос может быть положительным или отрицательным, а это именно то, что вам нужно. Человеку не нужно предпринимать никаких действий. Предполагать же он может, и вы попросили его сделать именно это («Пожалуйста, сделайте картинку больше»).

↓ *Сохраняйте определенный ритм.*

Выявление изменяет опыт, когда человек осознает этот процесс, поэтому в ходе разговора субмодальности могут измениться. Если вы будете тянуть, то рискуете тем, что они изменятся еще сильнее. Говорите резко и быстро, не давайте человеку времени на раздумья и сомнения. Первый ответ обычно бывает наиболее точным.

↓ *Выявляйте, а не устанавливайте.*

Не предполагайте различий в субмодальностях, дайте клиенту полную свободу для анализа его субъективного опыта и тех возможностей, которыми он располагает. Не исходите из предположения, что его субмодальности совпадают с вашими.

↓ *Следите за собеседником и обращайтесь внимание на невербальные ключи.*

Ключи доступа субмодальностей окажутся именно такими, как вы ожидали, если вы действительно смотрите, слушаете и ощущаете человека со стороны. Если человек смотрит вдаль направо, значит, его ментальный образ где-то далеко и справа. Если он отклоняет голову назад, значит, этот образ довольно близок. Если он склоняет голову влево, значит, внутренние звуки исходят с левой стороны.

↓ *Используйте собственный язык тела, чтобы помочь клиенту.*

Существуют универсальные стандарты языка тела и тона голоса, которые можно использовать в процессе выявления. Как правило, если вы поднимаете брови, люди истолковывают ваш жест как приглашение к разговору. Если же вы опускаете брови и смотрите в сторону, это сигнал к прекращению беседы.

ТОНАЛЬНОСТЬ

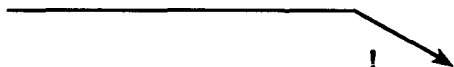
Один из универсальных стандартов языка тела связан с тональностью. Если вы повышаете голос к концу предложения, ваша фраза воспринимается как вопрос.



Сохраняя тон голоса постоянным, вы добиваетесь того, что ваше предложение расценивается как утверждение.



Если вы в конце предложения говорите более низким тоном, ваша фраза истолковывается как приказ.



КОНТРАСТНЫЙ АНАЛИЗ СУБМОДАЛЬНОСТЕЙ

Сущность этой техники заключается в том, что анализируются два типа жизненного опыта и ищутся различия в их субмодальной структуре. Таким образом вы можете выявить критические различия, которые и определяют значение того или иного опыта для человека.

- ↓ Подумайте о чем-то, во что вы верите, об абсолютно ясном утверждении или факте. Например, о том, что у вас синие глаза или светлые волосы, или о том, что вы живете в кирпичном доме.
- ↓ Какие образы, звуки и чувства возникают в вашем сознании, когда вы думаете об этом? Содержание образа не имеет значения, главными являются качества картинки. Посмотрите на картинку и составьте список субмодальностей.
- ↓ Прислушайтесь к звукам или голосам, составьте список субмодальностей. Не важно, какие именно звуки вы слышите, важны лишь характеристики этих звуков.
- ↓ А теперь проанализируйте чувства, связанные с этим убеждением. Убедитесь, что эти чувства являются частью вашего представления о своем убеждении, а

не чувствами, которые вы испытываете в связи с ним (такое чувство, скорее всего, будет уверенностью или определенностью. Оно является метачувством — чувством относительно чего-то еще). Вы можете использовать предложенную мной таблицу для составления списка субмодальностей:

Анкета выявления субмодальностей

	ВИЗУАЛЬНЫЕ	ЗВУКОВЫЕ	КИНЕСТЕТИЧЕСКИЕ
Опыт 1			
Опыт 2			
Критические различия			

- ↓ А теперь сделайте все то же самое относительно чего-либо, во что вы не верите — например, относительно убеждения в том, что Луна состоит из зеленого сыра или что все политики — честные богобоязненные люди.
- ↓ И снова посмотрите, прислушайтесь и почувствуйте то, как вы представляете себе это убеждение.
- ↓ Составьте список субмодальностей картин, звуков и чувств, которые вы будете испытывать.
- ↓ А теперь сравните эти два списка. Вы сразу же выявите критические различия. Один образ окажется ассоциированным, а другой диссоциированным. Образы могут располагаться в разных частях вашего поля зрения. Эти субмодальные различия отражают то, как вы кодируете убеждения и их противоположности. Один набор субмодальностей означает, что вы верите в утверждение. Другой — что вы не верите в него. Оценив то, во что вы верите и во что нет, вы выявите ключевые различия в том, как вы смотрите, слушаете и ощущаете.

Этот материал имеет очень интересное применение. Вы можете использовать его для изменения собственных убеждений. Скажем, вы можете взять некое убеждение, лишаящее вас внутренней силы, и изменить его на то, которое, напротив, будет придавать вам силу. Конечно, изменение убеждения не изменит ситуации, но, поскольку убеждения часто используются в качестве средств, позволяющих решить проблему, изменение убеждения может открыть вам те области жизни, которые прежде оставались недоступны.

Вы можете использовать этот прием, чтобы ускорить излечение и для размышления о недавних травмах.

Анализ субмодальностей — это мощный прием. Он очень важен в свете того, что любое изменение должно быть экологичным. Сначала вы должны проанализировать экологию, то есть последствия своих предполагаемых действий. Если перемена не экологична, результата не стоит и добиваться. Субмодальности изменятся относительно того, какими они были прежде, потому что субмодальности — это система, обладающая естественной инерцией и равновесием.

Любые изменения субмодальностей должны быть поддержаны на высшем уровне вашего сознания, иначе они окажутся бесполезными.

ВСПЛЕСК

Всплеск — это прием, использующий изменения критических субмодальностей. С его помощью можно изменить нежелательное поведение или привычку, направив мысли в новое русло. То, что служило триггером для прежнего нежелательного поведения, станет толч-

ком к поведению новому. Это гораздо более эффективно, чем простое изменение поведения.

Всплеск можно использовать в любой системе представления. Вот какие шаги нужно осуществить для визуального всплеска.

1. Идентифицируйте проблему.

Проблема может заключаться в поведении или привычке, которую вы хотите изменить, или в ситуации, где вам хотелось бы выступить более эффективно.

2. Идентифицируйте образ, который служит символом для обозначения проблемы.

Рассматривайте проблему как достижение. Как вы поймете, что добились результата? Какие конкретные шаги будут предшествовать достижению? Найдите специфический визуальный образ проблемы. Он может быть внутренним (что-то, что вы видите мысленным взором) или внешним (нечто, что вы видите во внешнем мире). Увидьте этот триггер как ассоциированный образ.

3. Идентифицируйте две критические субмодальности ключевой картины, которые оказывают на вас влияние.

Наиболее распространенными являются размер и яркость визуального образа. Если увеличение картинки и повышение яркости образа делают его более эффективным, значит, это и есть критические субмодальности. Если же нет, экспериментируйте с другими визуальными субмодальностями. Эти две субмодальности должны быть аналоговыми, подобно размеру и яркости, чтобы их можно было постепенно увеличивать в рамках определенного диапазона.

4. Прервите состояние.

5. Создайте картинку желаемого образа.

Как бы вы воспринимали себя, если бы у вас не было этой проблемы? Каким человеком нужно быть, чтобы с легкостью решить эту проблему или вовсе ее не иметь? У вас появляется новый выбор и новые способности. Сделайте этот образ уравновешенным и заслуживающим доверия, не привязанным к какой-то конкретной ситуации. Убедитесь, что он экологичен. Образ должен быть мотивирующим и очень привлекательным. Превратите его в диссоциированную картинку.

6. Прервите состояние.

7. Поместите оба образа в единую рамку.

Снова вернитесь к проблемной картинке. Постройте большой, яркий образ, используя критические субмодальности. Убедитесь в том, что этот образ ассоциированный. В одном углу этой картинки поместите свой желаемый образ, созданный при помощи противоположных субмодальностей — маленький, темный, диссоциированный образ.

8. Осуществите «всплеск».

Очень быстро превратите маленький, темный образ в большую и яркую картину, занимающую всю рамку. Проблемная картинка должна потускнеть и исчезнуть. Прodelайте это очень быстро. В то же время представьте себе звук, сопровождающий этот процесс.

9. Прервите состояние визуально.

Откройте глаза, если они были у вас до этого закрыты, и представьте, что внутри рамки пустое белое пространство. Посмотрите на что-нибудь другое.

10. Повторите всплеск и прервите состояние.

Прodelайте это очень быстро и не менее трех раз. Обязательно прерывайте состояния между всплесками, иначе вы рискуете непроизвольно вызвать проблемное состояние!

11. Проанализируйте проведенную работу и сделайте шаг в будущее.

Постарайтесь снова добиться проблемного состояния. Что изменилось? Порой человеку не удается вернуть прежнюю картинку в том же виде. Иногда он начинает говорить о проблеме в прошедшем времени.

ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ ПРОБЛЕМ

Если всплеск оказался неэффективным, это могло произойти по следующим причинам:

- ↓ Вы выбрали неверный триггер.
- ↓ Вы неправильно определили критические субмодальности.
- ↓ Желаемый образ оказался недостаточно сильным и привлекательным.

Вернитесь назад и проверьте критические субмодальности. Постройте конгруэнтный образ.

Всплеск можно использовать в любой системе представления. Основной шаблон действий таков:

- ↓ Найдите ключ.
- ↓ Идентифицируйте критические субмодальности этого ключа.
- ↓ Создайте представление о том, каким вы хотите быть — человеком, у которого нет подобных проблем. Примените ту же систему представления, что использовалась при идентификации проблемного ключа.
- ↓ Представьте ключ в критических субмодальностях и сделайте его ассоциированным. Сделайте желаемый образ диссоциированным при помощи противоположных субмодальностей.
- ↓ Очень быстро замените желаемое представление ключевым представлением.
- ↓ Прервите состояние и повторите процесс не менее пяти раз, каждый раз прерывая состояние между всплесками.
- ↓ Проанализируйте.

ВИЗУАЛЬНО-КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ ДИССОЦИАЦИЯ

Тот, кто не забывает о прошлом, обречен пережить его снова.

Джордж Сантаяна

Иногда мы не можем учиться на опыте, потому что нам не хочется переживать его вновь. Эти воспоминания могут быть болезненными — это означает, что мы вспоминаем их ассоциированно. Они могут быть настолько болезненны, что мы можем избегать даже думать о них. Порой такие воспоминания настолько ужасны, что мы блокируем всю визуальную систему целиком, чтобы случайно не вызвать этот образ снова. И тогда мы можем

сказать, что не осознаем никаких внутренних образов. Это защищает нас от боли, но тем самым мы приносим в жертву возможность работы с целой системой представления.

Визуальная/кинестетическая диссоциация отделяет чувства от образов, чтобы вы могли примириться с обоими. Этот прием успешно используется для работы с несчастными случаями и травмами, фобиями, посттравматическими стрессовыми расстройствами, для помощи жертвам войны (этот метод в 1999 году применялся в Сараево для помощи жертвам войны), людям, пережившим сексуальное и эмоциональное насилие.

Этот прием может быть использован и для прояснения болезненных воспоминаний через звуковую систему, но преимущественно он предназначен для визуальной системы, так как болезненные синестезии формируются, как правило, именно в ней.

Это упражнение трудно выполнять в одиночку, потому что воспоминания могут оказаться очень болезненными и сложными для того, чтобы справиться с ними самостоятельно. Итак, основные шаги при использовании этого приема следующие:

- 1. Достижение взаимопонимания с клиентом и следование за его опытом.**
- 2. Установление якоря безопасности, чтобы использовать его, если опыт окажется слишком интенсивным.**
- 3. Помощь клиенту в диссоциации от образа. Выявление критических субмодальностей, с ним связанных и придающих ему такое значение.**
- 4. Разрушение воспоминания путем изменения субмодальностей. Помощь в этом случае должна состоять в том, чтобы сделать образ диссоциированным. Это и позволит человеку научиться чему-либо на конкретном воспоминании.**
- 5. Поиск необходимых для данной ситуации ресурсов и внедрение их в данный опыт.**
- 6. Шаг в будущее.**

Диссоциируя от воспоминания о прошлом событии и разрушая синестезию, вы получаете возможность увидеть событие в новом свете и немного передохнуть. Это не отрицание. Вы не отрицаете того, что произошло. Вы знаете, что это случилось, но теперь вы можете с этим справиться и двинуться дальше. Событие больше не является проблемой вашего настоящего.

ОБУЧЕНИЕ НА ОПЫТЕ

Это замечательный способ учиться на болезненных воспоминаниях, чтобы в будущем не совершить подобной ошибки. Этот шаблон применим для любого типа неприятных воспоминаний за исключением фобий или травм. О преодолении фобий мы поговорим немного позднее.

ЭТАП ПЕРВЫЙ

- ↓ Мысленно вернитесь к неприятному событию в вашей жизни.
 - ↓ Сделал это, убедитесь, что вы видите себя в данной ситуации так, словно вы находитесь на экране.
 - ↓ Оставайтесь вне опыта.
 - ↓ Просматривая свое воспоминание с точки зрения стороннего наблюдателя, обратите внимание на все происходящее, на поступки других людей, оказавшие влияние на ситуацию, на то, что вы были не в состоянии контролировать каждый аспект события.
 - ↓ Обратите внимание на то, что вы в то время делали.
 - ↓ Чего вы пытались добиться?
- Вернитесь в настоящее. Чему вы могли научиться на этом инциденте, чтобы ничего подобного с вами больше не повторилось?

ЭТАП ВТОРОЙ

Думая об этом опыте, определите то, как бы вам хотелось, чтобы развивались события. Используя преимущества стороннего взгляда, решите, как вам следовало действовать, чтобы достичь желаемых результатов.

- ↓ Представьте, что вы действуете именно так, как действовали прежде. Оставайтесь диссоциированным, чтобы наблюдать за собственными действиями в данной ситуации на ментальном экране.
- ↓ Оживите события в своем воображении, но теперь поступайте иначе. Посмотрите, как разрешится ситуация.
- ↓ Если достигнутые результаты вас удовлетворяют, в своем воображении войдите в ситуацию и проживите ее так, как решили, ассоциированным образом. Вернитесь в прошлое, увидите все собственными глазами, поступите так, как должны, и добейтесь желаемого результата.
- ↓ Теперь очистите ментальный экран.
- ↓ Прodelайте это по меньшей мере десять раз, оживляя событие таким образом, как вам хотелось бы, чтобы оно развивалось. В конце каждой репетиции очищайте ментальный экран (делать это нужно быстро). Проанализируйте то, чему вы научились в ходе этого события, подумайте над тем, как полученные знания могут помочь вам в будущем. Оставьте боль случившегося в прошлом. Рассматривайте все дурные события вашей жизни с подобной же точки зрения. Вспоминайте их как отдельные инциденты. Мысленно вернитесь к ситуации и обдумайте, чему вы можете научиться, чтобы избежать повторения подобного в будущем.

ЭТАП ТРЕТИЙ

- ↓ Теперь подумайте о ситуации, которая сложилась для вас успешно.
 - ↓ Вернитесь к ней, увидите ее собственными глазами и ощутите те приятные чувства, которые ощущали тогда. Ассоциируйтесь с этой ситуацией.
 - ↓ Насладитесь воспоминанием.
 - ↓ Обратите внимание на то, что тогда принесло вам успех.
 - ↓ Что именно вы сделали, чтобы добиться этого успеха?
- Сколько подобных ситуаций вы можете припомнить? Имеют ли они что-нибудь общее? Чему вы можете научиться из этих событий, чтобы использовать полученный опыт в будущем? Не ожидается ли в ближайшем будущем ситуации, которая могла бы развиваться подобным же образом? Не могли бы вы поступать так постоянно?

УСКОРЕННЫЙ ПРОЦЕСС РАБОТЫ С ПОСЛЕДСТВИЯМИ ФОБИЙ / ТРАВМ

Фобия — это сегодняшняя реакция на интенсивно травматичный опыт прошлого. Страх закоривается на определенном предмете, животном или ситуации, которые породили его первоначально. Человек знает, что фобия не имеет под собой реальных оснований, но чувство тревоги настолько сильно, что он всеми силами пытается избежать столкновения с триггером.

Фобии — это своеобразное достижение нашего внутреннего развития. Это сильная зависимая реакция, основывающаяся на единичном опыте. Поэтому вполне возможно использовать ту же структуру для создания

сильных зависимых позитивных чувств относительно человека или предмета, основывающихся на позитивном опыте.

Этот процесс опирается на применение визуально-кинестетической диссоциации по отношению к фобии или травме. Ниже приводится его описание для работы с другим человеком.

1. **Достигните взаимопонимания с клиентом.**
2. **Попросите его кратко и отчетливо рассказать о своей фобии. Это поможет вам оценить состояние, наблюдая за физиологией клиента.**
3. **Прервите состояние!**
4. **Установите якорь безопасности. Верните человека в состояние, когда он чувствовал себя в безопасности и был спокоен. Заякорьте это состояние кинестетически, прикоснувшись к его руке. Скажите ему, что если он захочет остановить процесс и вернуться в настоящее, ему достаточно использовать этот якорь. Вы можете удерживать этот якорь длительное время или использовать его только при необходимости.**
5. **Добейтесь состояния диссоциации, попросив клиента представить себя в кинотеатре или перед экраном телевизора. Он обладает полной властью над происходящим и в любой момент может остановить фильм. Клиент может представить себе этот фильм черно-белым или цветным — критические субмодальности происходящего находятся в полной его власти.**
6. **Попросите клиента выбрать ту пленку своей жизни, на которую попала травма или первое событие, породившее фобию. Может быть, клиент и не сможет вспомнить первопричину фобии, но в любом случае он должен выбрать самое интенсивное событие, которое кажется ему причиной, породившей фобию.**
Помогите клиенту сохранить диссоциированное состояние. Попросите его просмотреть пленку. Предложите ему увидеть себя на экране с самого начала фильма (когда он еще находился в безопасности) и до конца (когда инцидент уже остался в прошлом и клиент снова оказался в безопасности). Клиент может видеть фильм черно-белым, на маленьком

экране, если размер и цвет являются для него критически-ми субмодальностями. Если это необходимо, продублируйте диссоциацию клиента — попросите его увидеть себя, смотрящим фильм о себе. Закрепите состояние, используя верно подобранные выражения: «Здесь и сейчас вы смотрите на человека, который смотрит фильм и видит себя на экране...»

Этот шаг завершается, когда клиент сможет увидеть весь инцидент на экране, не переходя в состояние фобии. Внимательно следите за клиентом, улавливая изменения в его физиологическом состоянии (см. шаг второй).

7. Прервите состояние.
8. Помогите клиенту научиться чему-либо на только что проанализированном опыте. Что для него важно? Есть ли что-то позитивное в самом опыте или в фобии?
9. Попросите клиента остановить фильм в самом конце. А теперь он должен ассоциироваться с фильмом и прокрутить пленку назад, к самому началу, сохраняя ассоциацию с происходящим.
10. Прервите состояние.
11. Повторите шаги 9 и 10 дважды, чтобы ассоциации с фильмом, прокручиваемым в обратном направлении, сохранялись по меньшей мере три раза.
12. Проверьте достигнутые результаты и сделайте шаг в будущее. Как клиент чувствует себя сейчас? Иногда на этом этапе бывает полезно проанализировать фобию в реальности. Фобия должна исчезнуть или резко ослабнуть.
13. Проведите, экологическую проверку. Если фобия была очень сильной и влияла на несколько аспектов жизни клиента, ему нужно переосмыслить свои действия в различных социальных ситуациях. Например, страх перед открытыми пространствами должен был значительно ограничивать его социальную жизнь. Вы можете предложить клиенту дополнительные ресурсы, чтобы справиться с этими экологическими последствиями. Вы должны убедить клиента в реальности его безопасности. Если у клиента существует страх перед змеями, он может избавиться от фобии, но это не означает, что теперь ему можно относиться к змеям без должного уважения и некоторого страха. Страх — это естественная реакция, ведь змеи могут быть опасными.

ЛИНИИ ВРЕМЕНИ

Одним из самых полезных применений субмодальностей является наше ощущение времени. Что такое время? Этот вопрос занимал лучшие умы человечества и продолжал бы занимать их по сей день, если бы у них было время размышлять над ним.

Как мы ощущаем время? Как мы взаимодействуем с ним? Прислушиваясь к тому, как мы описываем время, можно решить, что время — это линия, идущая из прошлого в будущее. Мы говорим о «долгом времени», «коротком времени», «времени, тянущемся из прошлого»... Мы говорим о «далеком прошлом» и «близком будущем».

Субъективно мы воспринимаем время как расстояние.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЛИНИИ ВРЕМЕНИ

Мы можем не знать, что такое время, зато, отлично умеем его измерять. Представьте себе циферблат и движение стрелок по этому циферблату каждый день. А теперь представьте циферблат с цифрами и разверните его в линию. Представьте, что вы идете вдоль этой линии. Это один из способов осознать свое измерение времени.

Если бы у вас была «линия времени», где она бы располагалась?

Если бы у вас была конкретная точка в прошлом, в каком направлении вы двинулись бы?

Где находится будущее?

А теперь свяжите два этих понятия. *Это и есть ваша линия времени.*

Вы можете определить линии времени других людей, задавая им аналогичные вопросы. Последите за их

языком тела, когда они будут вам отвечать, Они могут сказать, что не знают, где их прошлое, а где будущее, но их жесты выдадут эти направления бессознательно. Большинство людей не осознает свои линии времени, не пройдя тренинга по НЛП.

ВО ВРЕМЕНИ И ЧЕРЕЗ ВРЕМЯ

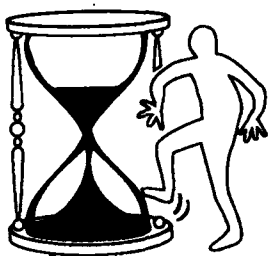
Существует два способа восприятия линии времени — «во времени» и «через время».

Если вы находитесь «во времени», линия проходит через ваше тело. Такие люди ассоциированы в свою временную линию прямо сейчас. Прошлое часто оказывается у них за спиной, а будущее — впереди.

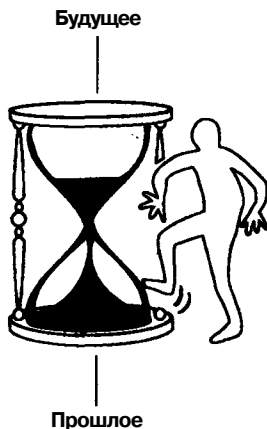
Прошлое

Будущее

Через
временную линию



Во временной
линии



Если же вы предпочитаете способ «через время», то временная линия проходит вне вашего тела. Прошлое часто оказывается по одну сторону от вас, а будущее — по другую. (В западной культуре прошлое часто располагается слева, а будущее справа, поскольку именно такое расположение диктуется стандартным языком.)

Выбор восприятия временной линии целиком зависит от человека, хотя большинство людей используют его заранее предопределенным образом.

Когда вы осознаете свою временную линию и научитесь гибко обращаться с ней, вы можете выбирать способы ее использования для различных типов деятельности.

ВО ВРЕМЕНИ	ЧЕРЕЗ ВРЕМЯ
Ваша временная линия проходит сквозь ваше тело	Ваша временная линия проходит вне вашего тела
Вы ассоциируете себя с настоящим	Вы диссоциируете от настоящего
Вы не осознаете течения времени	Вы осознаете течение времени
Ваши воспоминания являются ассоциированными	Ваши воспоминания являются диссоциированными
Вы не имеете привычки планировать	Вы все планируете заранее
Вы избегаете устанавливать сроки и не умеете их выдерживать	Вы прекрасно помните обо всех сроках и четко их выдерживаете

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВРЕМЕННЫХ ЛИНИЙ

Вмешательство во временные линии — это мощное средство, помогающее людям осознавать ресурсы, строить позитивное будущее и организовывать собственную жизнь.

- ↓ **Управление временем.** Находясь «во времени», легко наслаждаться настоящим моментом. Двигаясь же «через время», легко планировать, отслеживать сроки и оценивать будущее. Странно, но большинство курсов по управлению временем написаны теми, кто живет «через время», и адресованы людям таким же, как они. Эти курсы не имеют смысла для тех, кто по большей части живет «во времени», однако учиться управлять временем нужно именно им. Для эффективного управления временем необходимо уметь планировать «через время».
- ↓ **Умение использовать ресурсы прошлого.** Люди, оставляющие прошлое позади, часто не могут использовать ресурсы, накопленные в результате прошлого опыта. Те же, чье прошлое лежит перед ними, не могут избавиться от воспоминаний. Такие воспоминания в буквальном смысле блокируют им путь в будущее.
- ↓ **Взгляд в будущее.** Привлекательное будущее должно возникать перед человеком в виде крупных, ярких образов. Некоторые люди имеют такую временную линию, на которой прошлое располагается позади. Им трудно планировать и мотивировать собственные действия. Они подобны водителям, смотрящим в зеркало заднего вида для того, чтобы двигаться вперед.
- ↓ **Временные линии имеют определенные критические субмодальности.** Воспоминания и планы часто сохраняются на временной линии в виде образов. В этом случае критической субмодальностью является обычно расстояние. Чем ближе картинка, тем теснее она связана с настоящим моментом. Иногда наиболее яркие и крупные образы связываются нами с настоящим (хотя это может зависеть от перспективы).
- ↓ **Экология.** Наше ощущение времени является фактором, определяющим нашу личность. Реорганизация временных линий — это мощное средство изменения реальности. Если вы

решились произвести изменения в собственной временной линии или во временной линии другого человека, убедитесь в том, что эти изменения экологичны.

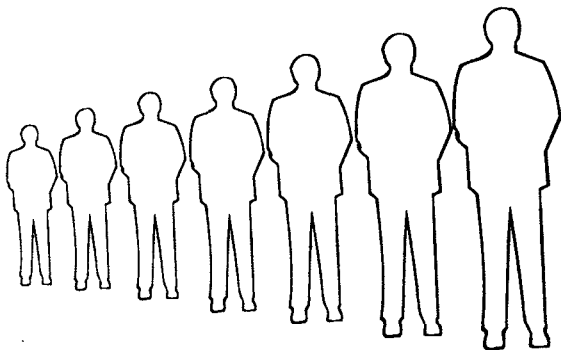
ПЛАНИРОВАНИЕ ВРЕМЕННОЙ ЛИНИИ

Временную линию можно представить, но еще легче и более эффективно было бы закрепить ее физически, заякорив ее в пространстве, чтобы вы могли перемещаться из прошлого в будущее и обратно. Этот прием вы можете использовать, когда захотите подумать о прошлом или спланировать цели на будущее, а также помогая другим людям сделать то же самое.

ДВИЖЕНИЕ ПО ВРЕМЕННОЙ ЛИНИИ

- ↓ Где располагается ваша временная линия? Укажите направление в прошлое. Теперь укажите направление в будущее. Мысленно соедините эти точки.
- ↓ Представьте эту линию нарисованной на полу. Сориентируйтесь таким образом, чтобы встать лицом к будущему. Как выглядит ваше будущее? Насколько широко оно распространяется?
- ↓ Оглянитесь на прошлое. Как выглядит ваше прошлое? Насколько широко оно распространяется?
- ↓ Сойдите с временной линии и посмотрите на нее со стороны. Сейчас вы находитесь в положении «через время», в метапозиции относительно вашей линии времени. Что вы думаете о своей временной линии? Чему вы можете на ней научиться?
- ↓ Вернитесь на свою временную линию. Пройдите в прошлое, отмечая все полезные воспоминания, дви-

гаясь по временной линии. Остановитесь, когда почувствуете, что зашли достаточно далеко. А теперь двигайтесь вперед? используя полезные воспоминания и ресурсы прошлого, принося их с собой в настоящее в качестве подарка из прошлого. Как вы себя чувствуете?



- ↓ Подумайте о будущем, о результате, которого хотите добиться. Двигайтесь в будущее, когда захотите осуществить свои планы. Из точки будущего оглянитесь на настоящее и представьте те шаги и этапы, которые вам нужно пройти для того, чтобы «оттуда» (из настоящего) дойти «сюда» (в будущее). Вернитесь в настоящее, и подученные знания помогут вам добиться желаемого результата.

ЯЗЫК ВРЕМЕНИ

Вы можете многое узнать о связанном со временем образе мышления других людей, анализируя их критические субмодальности и прислушиваясь к их языку. Например:

«Это было в далеком и туманном прошлом».

«У него блестящее будущее».

«Я оставил этот роман позади».

«Как бежит время!»

«Время на моей стороне».

Время настолько важно для человека, что он использует его в своей речи для организации языка. Глаголы употребляются нами в формах прошлого, настоящего или будущего времени, в зависимости от того, завершено ли действие, продолжается ли оно в настоящий момент или еще только будет осуществлено.

Времена глаголов используются для перевода проблемы в прошлое. Например: «У нас была проблема, не так ли?»

Обратите внимание на то, как это предложение отличается от такого: «У нас есть проблема, верно?»

И от такого: «Нас ждут проблемы, разве не так?»

Последнее предложение является бесполезным, ведь для того, чтобы ответить на этот вопрос, вы должны смириться с предположением о том, что проблемы обязательно перейдут в будущее.

Время находит свое отражение и в наречиях, предложениях и союзах, используемых человеком в речи. Вспомните хотя бы такие слова, как «до», «после», «во время», «когда», «до тех пор, как», «одновременно», «ранее», «позднее» и тому подобные.

Эти выражения позиционируют нас во времени и влияют на наш опыт. Для примера проанализируйте, как воздействуют на вас следующие предложения:

«Прежде чем вы уйдете, я хотел попросить вас, чтобы вы мне помогли».

«После того как вы ушли, я захотел, чтобы вы помогли мне».

«Прежде чем вы уйдете, но после того, как позавтракаете, я хотел бы, чтобы вы помогли мне».

Откуда вы узнаете, что произойдет раньше? Вы присваиваете событиям различные субмодальности, размещая их в своем ментальном пространстве. То событие, которое располагается ближе к вам, и будет осуществляться первым.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1. Иногда кажется, что НЛП — это способ разрешения проблем. Это не так. «Проблема» — это негативное слово. Оно означает, что между тем, что вы имеете, и тем, чего вы хотите, есть значительное различие. Когда вам не нравится то, что у вас есть, и вы хотите от этого убежать, у вас возникает коррективная проблема. Многие люди понимают под «проблемами» именно такие коррективные состояния. Однако если вам нравится то, что вы имеете, но вы хотите еще лучшего, тогда у вас возникает проблема другого рода — генеративная. Генеративные проблемы — это лучшие из проблем, которые могут возникнуть у человека.

Если у вас есть что-то хорошее, вы можете значительно улучшить имеющееся, изменяя субмодальности.

- ↓ Мысленно вернитесь к приятному воспоминанию. Проанализируйте субмодальности. Можете ли вы сделать воспоминание еще более приятным?
 - ↓ Измените субмодальности и проанализируйте достигнутый эффект.
 - ↓ Сделайте образ ярче, крупнее и ближе. Не сделалось ли ваше воспоминание еще более приятным?
 - ↓ Экспериментируйте с субмодальностями воспоминания до тех пор, пока оно не станет максимально приятным.
2. Определите собственную временную линию.
Анализируя собственную временную линию, поразмышляйте над тем, как она помогает вам думать о прошлом и будущем.

Например, человек, у которого короткий отрезок временной линии находится в прошлом, располагает события на довольно незначительном расстоянии. Ему трудно точно припомнить, сколько времени назад произошло то или иное событие. Те, у кого короток отрезок временной линии, относящийся к будущему, испытывают проблемы со стратегическим планированием. Им трудно заглянуть в будущее, они теряют чувство перспективы. (Длина отрезка вашей временной линии, относящегося к будущему, не имеет эзотерической связи с продолжительностью вашей жизни! Если этот отрезок короток, это означает лишь то, что вам трудно планировать будущее.)

Ваша временная линия не predetermined в момент вашего рождения. Вы создали ее сами и вполне можете ее изменить. Выбор и гибкость позволят вам сделать свою жизнь более насыщенной и интересной. Во время приятных занятий вы можете жить «во времени», а планируя что-то на будущее, переходить в режим «через время». Независимо от состояния, в каком вы находитесь, экспериментируйте с обоими способами восприятия времени.

↓ Представьте, что вы наступили на свою временную линию.

↓ Если вы находитесь в состоянии «через время», представьте, что вы наступаете на линию так, чтобы она прошла через центр вашего тела. Как вы себя чувствуете? Вы можете почувствовать себя более приземленным, живущим настоящим моментом. А теперь снова сойдите с временной линии.

↓ Если вы находитесь в состоянии «через время», представьте, что вы сходите с временной линии и видите, что она проходит вне вашего тела. Вы можете почувствовать себя более объективным, более способным к беспристрастному анализу. А теперь снова наступите на временную линию.

У вас есть выбор. «Во времени» или «через время» — это состояния и ресурсы, которые вы можете использовать в зависимости от ваших планов и желаний.

3. Посмотрите фильм «Общество мертвых поэтов» с Робинот Уильямами и Итаном Хоуком, даже если вы видели его прежде. Как персонаж Робина Уильямса изменил значение поэзии для своих учеников? Как ваши субмодаль-

ности изменяют значение идеи «поэзии» по мере развития фильма?

4. Прислушайтесь к внутреннему голосу. Это ваш голос? Откуда он исходит? Насколько громким он является? Как вы могли бы сделать его более приятным, чтобы вам хотелось его слушать? Каков тон вашего внутреннего разговора? Приятен ли он вам? Разговариваете ли вы с собой так, словно нравитесь самому себе?



ГЛАВА 8

СТРАТЕГИИ

⇒⇒⇒ НЛП использует идею стратегии особым образом. Под стратегией в НЛП не подразумевается долгосрочный продуманный план. В НЛП стратегии — это то, как мы поступаем для того, чтобы добиться желаемого результата.

Стратегия — это последовательность представлений, ведущая к достижению результата.

НЛП состоит из трех элементов:



Стратегии принадлежат к сегменту внутренних представлений. Они сочетают в себе системы представления и результаты. Мы постоянно используем системы представления для того, чтобы думать и планировать свои действия. Стратегии — это последовательности мыслей, используемые нами для достижения результатов.

Стратегии включают в себя три существенных компонента:

1. **Результат.**
2. **Последовательность систем представления.**
3. **Субмодальности систем представления.**

Подумайте о стратегии, как о рецепте выпекания торта. Вам нужны основные ингредиенты (системы представления), качество и количество этих ингредиентов (субмодальности). Используя все это, вы можете получить вкусный конечный продукт (результат).

При использовании в любой стратегии главным условием успеха является соблюдение последовательности, точно так же, как и в кулинарии. Вы можете точно знать, сколько муки нужно добавить в тесто, но результат будет совершенно разным, если вы добавите муку до того, как поставить пирог в печь, или после этого.

Стратегии формируются очень быстро, нередко вне контроля нашего сознания. Они формируют наш образ мышления. Мы можем использовать одну и ту же мыслительную стратегию для различных вещей. Например, у каждого из нас есть стратегия принятия решений, которую мы используем именно в этих целях, независимо от того, является ли решение тривиальным (что надеть на работу) или жизненно важным (выбор профессии).

Существует пять основных категорий, на которые подразделяются стратегии:

Стратегии решения: как мы принимаем решение в условиях выбора.

Стратегии мотивации: как мы мотивируем себя к действию.

Стратегии реальности: как мы определяем реальность происходящего и как формируем свои убеждения.

Стратегии обучения: как мы усваиваем новый материал.

Стратегии памяти: как мы запоминаем.

Различия стратегии объясняют различия между людьми. Один человек обладает лучшей памятью, чем другой, и это происходит потому, что он использует более эффективную стратегию запоминания. Некоторые люди умеют прекрасно принимать решения, другим же делать это очень сложно. Более того, решения этих людей обычно оказываются не слишком эффективными. С помощью НЛП вы можете моделировать стратегию принятия решений, которую используют лидеры, и обучать ей тех, кто захочет обладать подобными же навыками.

Стратегии ведут к генеративным переменам. Если вы предлагаете человеку лучшую стратегию принятия решений, вы помогаете ему сразу во всех аспектах его жизни, а не только в принятии решений, хотя и этот аспект очень важен сам по себе. Обучая ребенка стратегии правильного произношения, вы помогаете ему произносить любое слово. Все упражнения НЛП могут быть истолкованы как стратегии.

Стратегии работают всегда. Они всегда приносят результаты. Если вы получили не тот результат, к которому стремились, не следует упрекать стратегию. Вы должны осмыслить ее, исправить или изменить, чтобы добиться желаемого. Стратегии подобны телефонным номерам — это последовательность, которая приносит результаты. Если вы набрали неверный номер, не стоит упрекать человека, поднявшего трубку! Проверьте номер, убедитесь, что вы записали его правильно, и наберите его снова.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ

Работа со стратегиями приносит мощные генеративные изменения и для самого человека, и для тех, кто его окружает, потому что они видят, как он поступает, и неизбежно реагируют на происходящее. Изменяя стратегию, вы изменяете реакцию на множество различных ситуаций. Стратегии используются в следующих областях:

- ↓ **Моделирование.** Моделирование по большей части связано с определением ментальной стратегии, используемой человеком. Эта стратегия в сочетании с убеждениями, ценностями и физиологией человека дает вам представление о том, как он добился результата.
- ↓ **Изменение убеждений.** У каждого из нас есть стратегия убеждений, которую мы используем при определении того, во что можно верить. Изменение способа выбирать то, во что вы верите, является более решительной переменной, чем простое изменение того или иного убеждения.
- ↓ **Обучение.** Вы можете выявить и установить стратегии усвоения определенных предметов, как, например, математики или языка. Вы можете использовать стратегии для более быстрого и легкого запоминания.
- ↓ **Продажи.** Все покупатели имеют стратегию покупок — как они решают, что именно и когда купить. Торговцы должны понимать стратегию своих покупателей и представлять свои товары так, чтобы они соответствовали этой стратегии. Поэтому лучше не иметь определенной, фиксированной стратегии продаж. Наилучшая стратегия продаж та, которая совпадает со стратегией покупателей.
- ↓ **Терапия.** Все является результатом стратегий — в том числе и наши ограничения, проблемы, страхи, беспокойства и фобии. Выявив стратегию человека, вы можете понять, каким образом он создал свои проблемы, а затем можно изменить эту стратегию, чтобы устранить проблемы.
- ↓ **Мотивация.** У каждого из нас есть мотивационные стратегии. Некоторые из них являются не слишком эффективными, особенно те, которые основываются на критикующем внутреннем голосе, а также те, которые ярко и отчетливо рисуют вам

последствия ваших действий, что нередко приводит к полному бездействию. Существует ряд замечательных мотивационных стратегий, которые вы можете использовать.

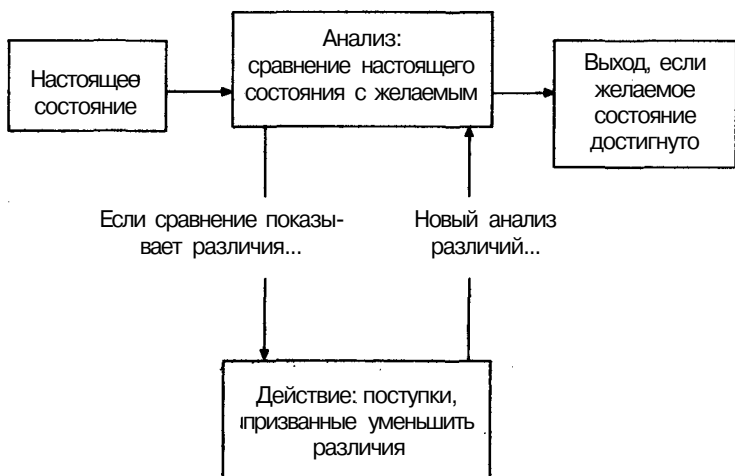
- ↓ *Принятие решений.* Каждое решение, принимаемое нами, формируется на основе одной и той же стратегии. Вы можете улучшить качество любого решения, используя более продуктивную стратегию.
- ↓ *Здоровое питание.* У каждого из нас есть стратегия того, как и что нам есть. Изменение этой стратегии может стать ключом к более здоровому питанию и снижению веса.

Все приемы НЛП являются стратегиями. Вы можете создать собственные приемы НЛП, поняв, как следует работать со стратегиями.

АДАВ

АДАВ — это основной шаблон стратегии НЛП. Любые стратегии формируются по принципу АДАВ.

АДАВ означает; **А**нализ — **Д**ействие — **А**нализ — **В**ыход



Модель АДАВ была предложена Карлом Прибрамом, Джорджем Миллером и Юджином Галлантером в их книге «Планы и структура поведения».

АДАВ В ПРИМЕНЕНИИ К НЛП

АДАВ начинается с анализа осознания результата: чего вы хотите достичь? На этом же этапе анализируются ценности — вы хотите достичь того, что в данный момент является для вас важным.

Анализ — это сравнение настоящего состояния с желаемым.

Достижение результата означает уменьшение различия между настоящим и желаемым состояниями. Действия — это наши поступки, призванные уменьшить эти различия. Действия порождают альтернативы, представляют информацию и изменяют настоящее состояние с целью приблизить его к желаемому.

Чтобы выявить, какие действия предпринимает человек, вы должны задать следующие вопросы:

Что вы делаете, чтобы добиться желаемого результата?

Какие шаги вы должны предпринять? Через какие этапы пройти?

Какой выбор есть у вас, если вам не удастся сразу же достичь результата?

Если перед вами встанут неожиданные проблемы или трудности, что вы предпримете?

Последующий анализ — это проверка того, уменьшаются ли различия между настоящим и желаемым состояниями в результате предпринимаемых действий.

Выход осуществляется тогда, когда никаких различий между настоящим и желаемым состояниями не остается.

АДАВ воплощает в себе несколько принципов НЛП:

- ↓ Поведение — это нечто большее, чем простая последовательность стимул-реакция.
- ↓ Поведение всегда имеет определенную цель.
- ↓ Мы реагируем на различия, а не на результат или информацию.
- ↓ Действия порождены попыткой уменьшить различия между настоящим и желаемым состоянием и в итоге свести их к нулю.
- ↓ Чем больше выбора у нас есть (на уровне действий), тем выше вероятность достижения результата.
- ↓ Каждый шаг порождает обратную связь, которая говорит нам о том, уменьшили ли наши действия это различие или нет. Обратная связь дает нам информацию о том, что делать дальше, чтобы уменьшить различие.
- ↓ Окончательной процедурой, или обратной связью, является момент понимания, что результат достигнут, и мы можем покинуть сферу действия АДАВ.
- ↓ Сложные действия состоят из множества различных АДАВ. Все АДАВ работают одновременно и последовательно. Многие стратегии состоят из совмещенных АДАВ.

КОНТРАСТНЫЕ АДАВ

Это способ применения контрастного анализа двух ситуаций. Одна ситуация — вы добились результата; другая — вам не удалось его добиться. Первая осознается как неэффективное использование АДАВ, вторая — как эффективное АДАВ. Сравнивая и определяя контраст между двумя ситуациями, вы можете перераспределить ресурсы и переносить их из второй ситуации в первую.

Вы можете проделывать это упражнение самостоятельно, однако с помощью партнера вам будет значительно легче.

Сначала подумайте о неудовлетворительной ситуации. Вам будет легче это сделать с помощью другого человека, в отношениях с которым у вас и возникли проблемы.

Чего вы пытаетесь достичь? Запишите желаемый результат — по крайней мере, один, а можно и больше. Как вы поймете, что добились того, чего хотели? На какие признаки вам нужно обратить внимание? Какой должна быть обратная связь? Какие действия вам нужно предпринять, чтобы добиться желаемого? Как вы воспринимаете действия другого человека в данной ситуации?

Далее подумайте об аналогичной ситуации, в которой вы добились того, чего хотели, и все сложилось удачно. Может быть, вы имели дело с тем же человеком, но можно рассмотреть и совершенно иную ситуацию, в которой принимали участие другие люди.

Запишите свои ответы на перечисленные выше вопросы, на сей раз связанные с новой ситуацией.

Теперь сравните свои ответы.

Как можно было бы использовать ресурсы удачной ситуации в ситуации затруднительной?

Какие дополнительные цели вы поставили перед собой в затруднительной ситуации, которые и определили различие?

На какую обратную связь вам нужно обратить внимание?

Насколько по-разному вы воспринимали то, чего хотели добиться в каждой ситуации?

Как можно изменить ваше представление о другом человеке в позитивном ключе?

Теперь сделайте шаг в будущее. Представьте себе, что в будущем вам придется столкнуться с тем же человеком в затруднительной ситуации. Представьте, что у вас есть ресурсы, которые вы только что обна-

ружили. Представьте, что теперь вы действуете по-иному. Обратите внимание на то, как ситуация разрешается позитивным образом. Мысленно отретпетируйте ситуацию и обратите внимание на различия.

↓ И наконец, проанализируйте свои реакции в первой ситуации. Есть ли аспекты вашей жизни, в которой они могли бы оказаться полезными?

ВЫЯВЛЕНИЕ СТРАТЕГИИ

Бывают моменты, когда вам хочется осознать стратегию, используемую другим человеком, либо для того, чтобы самому смоделировать ее, потому что она полезна, либо для того, чтобы ее изменить, потому что она не приносит результатов, к которым тот человек стремится. Какие же шаги для этого нужно предпринять?

1. Ассоциируйте этого человека со стратегией — либо определив контекст, в котором он мог бы ее продемонстрировать прямо сейчас, если это возможно (например, если это стратегия принятия решений, вы можете попросить человека принять какое-либо тривиальное решение прямо у вас на глазах); либо ассоциируя человека с прошлым моментом, когда он использовал эту стратегию. Что бы вы ни сделали, человек должен ассоциироваться со стратегией, используя в речи формы настоящего времени. Это позволит вам понять составляющие стратегии запоминания, которые он использует, думая о прошлом опыте применения. Когда человек ассоциируется с определенной стратегией, доступные ключи оказываются связанными с самой стратегией, а не с воспоминаниями о ней.
2. Попросите человека провести вас по его стратегии шаг за шагом. Используйте все доступные ключи, чтобы составить карту его стратегии — латеральные движения глаз, позы, жесты, язык тела и доступные ключи, прямые вербальные ответы и предикаты.

3. Различайте последовательные и одновременные шаги. Последовательные шаги оформляются использованием наречия «затем», одновременные — союза «и».
4. Обратите внимание на процесс стратегии. Не думайте о том, для чего используется данная стратегия. Это содержание, оно не имеет отношения к самой стратегии. Стратегия подобна поезду — вагоны могут везти в себе все, что угодно.
5. Используйте вопросы АДАВ для выявления деталей стратегии — результат, действия, анализ и выход. Идентифицируйте используемые критические субмодальности.
 Сначала задайте вопрос о результате: «Чего вы пытаетесь этим добиться?»
 Затем спросите о ключе, являющемся основой стратегии: «Каков ваш первый шаг?»
 Расспрашивайте о последующих шагах: «И что вы делаете затем?»
 Спросите о том, как человек переходит от одного шага к следующему: «На что вы обращаете внимание, чтобы перейти к следующему шагу?»
 Расспросите о моменте выхода: «Как вы поймете, что добились результата?»
 Точка выхода обычно определяется критической субмодальностью достижения порогового уровня. Когда ментальный образ становится достаточно ярким или чувства становятся достаточно сильными, человек понимает, что добился желаемого результата.
6. Помогите человеку постоянно возвращаться в прошлое. Проходите вместе с ним по шагам стратегии и напоминайте о них, спрашивая: «А дальше?»
7. Выявив стратегию, попробуйте применить ее сами. Кажется ли вам это разумным?
8. Проведите человека по всей стратегии. Кажется ли она ему разумной? Конгруэнтен ли он по отношению к собственным действиям?

Выявление стратегий — это один из основных навыков НЛП. Вам нужны взаимопонимание, умение задавать точные вопросы, высокая острота зрения, чтобы заметить ключи доступа, а также четкость представления о том, где происходит процесс. Это требует навыка и со-

средоточенности легендарных детективов — Шерлока Холмса или Коломбо. (Выработайте собственный стиль — вам помогут трубка и плащ!)

ЗАПИСЬ СТРАТЕГИИ

Поняв суть стратегии, вы должны уметь зафиксировать ее на бумаге.

Выявляя -стратегию, задавайте себе следующие вопросы, связанные с каждым ее шагом, а затем правильно кодируйте каждый шаг.

1. *Какая система представления используется?*

В — визуальная

З — звуковая

К — кинестетическая

О — обонятельная

Вк — вкусовая

2. *Является ли шаг внутренним (происходит в воображении человека) или внешним (связан с чем-либо во внешнем мире)?*

Используйте верхний индекс «е» для внешнего и «i» для внутреннего. Например: V^e — взгляд на что-либо во внешнем мире; V^i — видение внутреннего образа.

3. *Если делается внутренний шаг, то является ли представление воспоминанием или конструкцией?*

Используйте верхний индекс «r» для воспоминания и «k» для конструкции. Например, V^{ir} — вспомненный внутренний образ; V^{ik} — сконструированный внутренний образ.

Резюме

В ВИЗУАЛЬНЫЙ

V^i — визуальный внутренний (то, что вы видите внутренним взором)

- V^e** — визуальный внешний (то, что вы видите во внешнем мире)
- V^{ir}** — визуальный внутренний — воспоминание (образы, которые вы вспоминаете)
- V^{ik}** — визуальный внутренний сконструированный (сконструированные образы)
- V^ц** — визуальный цифровой — видение слов (может быть сконструированным или вспоминаться, например чтение книги).

З ЗВУКОВОЙ

- Зⁱ** — звуковой внутренний (то, что вы слышите внутренним слухом)
- З^e** — звуковой внешний (то, что вы слышите во внешнем мире)
- З^{ir}** — звуковой внутренний — воспоминание (звуки, которые вы вспоминаете)
- З^{ik}** — звуковой внутренний сконструированный (сконструированные звуки, никогда не слышанные)
- З^т** — звуковой тональный (звуки, которые вы слышите)
- З^ц** — звуковой цифровой (слова, которые вы слышите)
- З^{иц}** — звуковой внутренний диалог (разговор с самим собой)

К КИНЕСТЕТИЧЕСКИЙ

- Kⁱ** — кинестетический внутренний (то, что вы чувствуете изнутри)
- K^e** — кинестетический внешний (внешнее сознание тела)
- K^{ir}** — кинестетический внутренний — воспоминание (чувства, которые вы вспоминаете)
- K^{ik}** — кинестетический внутренний сконструированный (воображаемые чувства)
- K⁺** — кинестетический позитивный (комфортные, приятные чувства)
- K⁻** — кинестетический негативный (неприятные чувства)
- K^м** — ощущения, связанные с последним шагом (метачувства)

Аналогичное описание можно дать для обонятельной (О) и вкусовой (Вк) систем представления.

Другие используемые символы

-
- > переход на следующий этап.
(Пример: $V^{ir} \rightarrow K$ Визуальное воспоминание приводит к неприятным чувствам.)
 - / сравнение
(Пример: $3^{ir} / 3^e$ Сравнение вспомненного звука с внешним звуком.)
 - (?) нерешительность
 - одновременность
(Пример: $\frac{3^{ik}}{V^{ir}}$ Одновременное ощущение внутреннего образа и звука.)
 - { } синестезия
(Пример $\{3^k V^r 3+\}$ Визуально-звуковая-кинестетическая позитивная синестезия.)
-

Описание может показаться вам запутанным, но, как и любое описание, оно может быть достаточно точным и информативным, стоит лишь привыкнуть к нему.

КОНСТРУИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ

Когда вы выявили стратегию, вы можете сконструировать ее по-иному, заменить некоторые шаги или устранить их вовсе, чтобы достичь желаемого результата.

Стратегия имеет три основных элемента:

1. Результат.
2. Последовательность систем представления — действия АДАВ.
3. Различные критические субмодальности, которые определяют точку выхода из АДАВ.

Неверных стратегий не существует. Стратегии всегда ведут к каким-либо результатам, хотя результаты эти могут оказаться не теми, к которым вы стремились. Стратегия принятия решений ведет к некоему результату, но гарантии позитивности этого решения не существует. Чтобы стратегия была эффективной, она должна удовлетворять следующим условиям:

- ↓ *Необходимо отчетливо представлять себе результат.*
Без четкого представления о результате вы не сможете понять, когда следует выйти из АДАВ.
- ↓ *Должны быть использованы все три основные системы представления (визуальная — звуковая — кинестетическая).*
Это существенно расширяет выбор действий в рамках АДАВ.
- ↓ *Любая петля имеет точку выхода.*
Без четко определенного выхода стратегия может заиклиться, и человек выйдет из нее случайным образом, так и не совершив действий, которые могли бы приблизить его к результату.
Порог критической субмодальности часто определяет точку выхода. Например, у человека существуют трудности с принятием решений, поскольку у него очень высокий порог позитивного чувства, позволяющего ему завершить стратегию. Некоторые его решения генерируют это чувство, но их слишком мало, и большую часть времени человек находится в состоянии нерешительности.
- ↓ *Стратегия должна быть подвергнута проварке, включающей в себя внутреннее и внешнее представление.*
Без внешней проверки стратегия может превратиться в бессмысленные догадки и необоснованные предположения относительно других людей.
- ↓ *Стратегия должна использовать определенное количество шагов для достижения цели.*
Это обязательное условие. Только тогда она может быть эффективной.
- ↓ *Стратегия должна использовать логическую последовательность.*
Эффективная стратегия должна быть постижимой.

УСТАНОВКА СТРАТЕГИЙ

Вы можете установить для себя новую стратегию. Если вы решили это сделать, то новая стратегия должна стать для вас такой же стремительной и автоматической, как и старая. Существует пять основных способов установки новой стратегии. Для достижения наилучших результатов используйте комбинацию всех пяти способов.

↓ *Заякоривание.*

Стратегия — это последовательность представлений, поэтому вы вполне можете использовать якоря, чтобы собрать все шаги в цепочку. Формируя якоря, вы должны быстро провести клиента по всем шагам новой стратегии. Вы можете использовать пространственные якоря и буквально продвигать клиента вперед шаг за шагом в момент перехода с одного этапа стратегии на другой. Затем можете провести клиента по стратегии все быстрее и быстрее.

↓ *Ключи доступа.*

Устанавливая стратегию, старайтесь управлять ключами доступа клиента, чтобы язык его тела был конгруэнтен шагам и облегчал доступ. Например, если вы устанавливаете определенный звук голоса для вопроса об экологичности образа действий, попросите клиента посмотреть вниз и влево, совершая этот шаг.

↓ *Повторение.*

Мы быстрее учимся, когда понимаем, что делаем это в собственных интересах. Клиент должен осознать, что новая стратегия будет более эффективна для него, чем старая. Вы должны провести его через новую стратегию несколько раз, чтобы удостовериться в том, что он усвоил ее и может применять автоматически, не думая над тем, какой шаг нужно совершить в дальнейшем.

↓ *Шаг в будущее и ментальная репетиция.*

Заставьте клиента сделать шаг в будущее и пройти через новую стратегию. Он должен ментально отрепетировать ее не меньше трех раз.

↓ *Метафора.*

Дайте клиенту метафору, которая проведет его через стратегию. Используйте метафору для иллюстрации стратегии и для убеждения в том, что клиент ассоциировал себя с нею.

КРЕАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ ДИСНЕЯ

Стратегия Диснея была смоделирована Робертом Дилтсом на опыте Уолта Диснея. Это полезная стратегия креативного мышления. Она эффективна при неформальном использовании в рамках командных тренировок.

Подумайте о результате или о ситуации, которую вы хотите проанализировать. Стратегия Диснея эффективна для любой ситуации, из которой вы должны выйти, выработав общий план, например, для проведения презентации или тренинга.

Вам понадобится пространственно заякорить три состояния: мечтателя, реалиста и критика. Определите на полу три точки, по одной для каждого состояния, чтобы вы могли на них встать.

↓ *Позиция мечтателя*

В этом состоянии вы создаете возможности. Вы должны сформировать перед своим внутренним взором большой, яркий визуальный образ. Дайте волю творчеству, не ограничивайте своих мечтаний.

Позиция мечтателя по большей части использует визуальную систему представления.

Спросите себя: «Чего я хочу?»

↓ *Позиция реалиста.*

Здесь вы разрабатываете планы, оцениваете реальные возможности, конструктивно обдумываете ситуацию и формируете план действий.

Позиция реалиста по большей части использует кинестетическую систему представления.

Спросите себя: «Что я должен сделать, чтобы воплотить эти планы в реальность?»



Позиция критика.

Здесь вы анализируете свои планы. Вы ищете проблемы, трудности и рассматриваете вероятные последствия. Подумайте о том, что может пойти не так, как вам хотелось бы, о том, что упущено и каковы могут быть последствия.

Позиция критика по большей части использует звуковую систему представления (внутренний диалог).

Спросите себя: «Что может пойти не так?»

Если у вас нет собственного опыта подобных состояний, тогда поступите иначе.



Используйте прием «как, если бы» в качестве рамки. Каково было бы занять ту или иную позицию?



Подумайте о ролевой модели того, кто опытен в подобных состояниях, и о второй позиции этого человека.

Когда вы определились со всеми тремя позициями, осуществите следующие шаги:

1. Подумайте о времени, когда вы дали волю своим творческим способностям, не ограничивая их, и перейдите в позицию мечтателя. Оживите в памяти это время. Это поможет вам пространственно заякорить ресурсы мечтателя с этой точкой. Сойдите с нее.
2. Прервите состояние.
3. Подумайте о времени, когда вы конструктивно разрабатывали план действий. Перейдите в позицию реалиста и оживите в памяти это время. Пространственно заякорьте новые ресурсы с этой точкой и сойдите с нее.

4. Прервите состояние.
5. Подумайте о времени, когда вы могли конструктивно критиковать план, желая сделать его более эффективным. Перейдите в позицию критика и оживите в памяти это время. Пространственно заякорьте новые ресурсы с этой точкой и сойдите с нее.
6. Прервите состояние.
7. Подумайте о результате, которого вы хотите достичь, и перейдите в позицию мечтателя. Создайте в себе состояние мечтателя, которое заякорено с этой точкой. Отнеситесь к результату творчески. Представьте себе как можно больше возможностей. Не редактируйте и не оценивайте себя. Предпримите мозговой штурм и рассмотрите все возможности.
8. Затем перейдите в позицию реалиста и подумайте о своих мечтах. Организуйте свои идеи в реалистическую последовательность. Как можно воплотить все эти планы на практике? Какими средствами вы можете добиться всего этого? Реально ли достичь поставленных целей?
9. Теперь перейдите в позицию критика и оцените составленный план. Подумайте о том, чего здесь недостает и что еще необходимо. Что может пойти не так? Что принесет этот план вам и окружающим вас людям? Является ли он экологичным? Позиция критика отнюдь не враждебна. Позитивное намерение критика заключается в том, чтобы сделать план лучше. Критик должен критиковать сам *план*, а не мечтателя и не реалиста, предложивших этот план к рассмотрению.
10. И наконец, перейдите в позицию мечтателя и подумайте о новых возможностях в свете информа-

ции, полученной от реалиста и критика. Еще раз пройдите по всем трем позициям и повторяйте этот процесс до тех пор, пока не будете полностью удовлетворены результатом.

Это упражнение — замечательный командный тренинг. Многие команды не могут добиться слаженности действий, потому что в них доминирует какой-то один образ мышления. Команды, в которых преобладают мечтатели, строят замечательные планы, но никогда не воплощают их в жизнь. Команды, где много реалистов, слишком рано приступают к действиям, не успев закончить план. Команды, состоящие из критиков, часто вообще ничего не предпринимают, поскольку планы кажутся им слишком несовершенными.

ГЕНЕРАТОР НОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

Генератор нового поведения — это стратегия, являющаяся основой ментальной репетиции. Она помогает человеку улучшить имеющиеся у него навыки или усвоить новые. Вы можете использовать эту стратегию для личного развития или для тренировки других людей в бизнесе или спорте.

Принципы генератора нового поведения следующие:

1. Представьте свою цель в контексте целостной жизненной ситуации.
2. Используйте диссоциированную ментальную репетицию для обучения.
3. Используйте ассоциированную ментальную репетицию для практики и совершенствования.

- ↓ Решите, что вы хотели бы улучшить или какому новому поведению научиться. Вы можете захотеть найти новые ресурсы в определенной ситуации или улучшить свои спортивные, деловые или личностные качества.
- ↓ Первым шагом является звуковой внутренний диалог (3^{iu}). Спросите себя: «Что я хочу делать по-другому?» Как я буду выглядеть и говорить, если начну делать именно то, чего хочу?»
- ↓ Расслабьтесь. Пусть образы и звуки исчезнут. Посмотрите вверх и увидите себя (B^{ik}) себя, владеющим этим навыком именно так, как вам хочется. Если это трудно, подумайте о ком-то, кто умеет это делать очень хорошо, увидите и услышите его в своем воображении. Представьте, что вы являетесь режиссером собственного фильма. Вы хотите сделать этот фильм как можно лучше. Редактируйте его до тех пор, пока не будете полностью удовлетворены.
- ↓ Добившись полного удовлетворения, ассоциируйте себя с фильмом. А теперь представьте, что вы действительно делаете то, что только что видели. Посмотрите вниз, чтобы получить доступ к кинестетической (K) системе. Как вы себя чувствуете? Если вы ощущаете себя дискомфортно, вернитесь к третьему шагу и проделайте остальные действия. Если в процесс вовлечены другие люди, какой эффект все это окажет на них? Проведите экологическую проверку происшедших изменений.
- ↓ Если вы удовлетворены своими действиями с ассоциированной перспективы, подумайте о том, какой ключ или триггер напомнит вам об использовании нового навыка в будущем.
- ↓ Шаг в будущее. Представьте, что триггер приведен в действие. Представьте, как вы будете по-новому реагировать, ощутите новые чувства и получите от них удовлетворение.

МОДЕЛИРОВАНИЕ

НЛП — это стратегия ускоренного обучения, основанная на определении и использовании стандартов этого мира.

Джон Гриндер

Работа со стратегиями и АДАВ естественным образом приводит нас к моделированию, процессу, на котором базируются все приемы НЛП. Моделирование имеет один основной принцип:

Если один человек может что-то сделать, значит этот процесс можно смоделировать и обучить ему других людей.

Модель — это удаленная, искаженная и обобщенная копия оригинала, следовательно, такого понятия, как завершенная модель, не существует. Модель — это не истина. Модель может только работать — или не работать. Если она работает, то позволяет человеку достичь того же уровня результатов, как и тот, на опыте которого была создана эта модель. Вы никогда не добьетесь в точности таких же результатов, поскольку каждый человек уникален, каждый вносит в модель элементы собственного опыта. Моделирование не создает клоны — оно просто дает вам возможность выйти за пределы своих ограничений.

Моделирование поступков выдающихся людей является основным стандартом НЛП. Первой моделью НЛП была метамодель, созданная Вирджинией Сатир и Фрицем Перлсом на основе идей трансформационной грамматики Н. Хомского. Второй моделью были системы представления, а третьей модель Милтона,

созданная Милтоном Эриксоном. Для того чтобы НЛП могло существовать как научная дисциплина и методология, необходимо было продолжать создавать модели в различных областях жизни — спорте, бизнесе, продажах, образовании, консультировании, тренинге, юрисдикции, личных отношениях, родительстве и здоровье.

Возможности здесь безграничны. Вы можете смоделировать:

- ↓ крепкое здоровье и преодоление болезни;
- ↓ эффективные навыки торговли;
- ↓ навыки лидерства;
- ↓ выдающиеся спортивные достижения;
- ↓ выдающиеся навыки преподавания;
- ↓ стратегическое мышление...

...и многое, многое другое.

Модель НЛП обычно состоит из:

- ↓ ментальных стратегий;
- ↓ убеждений и ценностей;
- ↓ физиологии (внешнего поведения);
- ↓ контекста, в котором действует человек, послуживший основой для модели.

Процесс моделирования включает в себя:

Выявление: определение стандартов опыта.

Кодирование: описание этих стандартов в терминах НЛП, создание новых различий или использование уже имеющихся, заимствованных у моделируемого человека.

Использование: анализ способов применения этих стандартов.

Распространение: создание метода обучения, который позволит передать модель другим людям.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1. Есть кто-то, кем вы восхищаетесь, кто обладает навыком, которым вы хотите овладеть. Выберите простой навык личностного общения — может быть, способность мгновенно расположить к себе, умение рассказывать анекдоты или внушать доверие детям.

2. Проведите неформальное моделирование. Спросите у человека о том, как он это делает. Большинству людей приятны расспросы об их достижениях, особенно если для них эти достижения кажутся чем-то самим собой разумеющимся. У каждого из нас есть таланты, которые мы не ценим, потому что они даются нам без труда. Однако для других наши способности могут казаться исключительными. Мы всегда недооцениваем знакомое.

Для неформального моделирования будут очень полезны вопросы АДАВ — с чего начинается последовательность шагов, каков ожидаемый результат, что делать, на что нужно обратить внимание, как поступать в случае непредвиденных обстоятельств.

3. Вы можете попробовать рассматриваемый способ на себе, проанализировав свою стратегию покупки одежды.

- ↓ С чего начинается для вас процесс покупки?
- ↓ Представляете ли вы себя в новой одежде?
- ↓ Представляете ли вы, как будете выглядеть с точки зрения другого человека?
- ↓ Представляете ли вы, что скажут другие люди?
- ↓ Насколько для вас важно ощущение новой одежды?
- ↓ Что происходит непосредственно перед самой покупкой?

4. Как вы мотивируете себя?

- ↓ Подумайте о задаче, которую вы предпочли бы не решать, но вынуждены это делать.
- ↓ Говорит ли с вами внутренний голос?
- ↓ Что именно он вам говорит?
- ↓ Каков тон внутреннего голоса?
- ↓ Как вы видите стоящую перед вами задачу?
- ↓ Ждете ли вы полного дискомфорта, прежде чем заняться тем, что сулит избавление от этого дискомфорта? Или вы мыслите позитивно и просто хорошо себя чувствуете после выполнения задания?

Мотивационные стратегии весьма интересны, но многие люди значительно осложняют себе жизнь. В них живет внутренний упрямец или. внутренний сержант, который управляет ими. Вместо этого им нужен внутренний тренер, который мог бы их подбадривать.

Эффективные мотивационные стратегии имеют общие черты:

- ↓ Если вы слышите внутренний голос, он должен иметь приятный тембр и говорить «я могу...» или «я сделаю...», а не «я должен...» и «я обязан...».
- ↓ Вы должны представлять себе образ законченной работы или последствий ее завершения, а не процесс выполнения задачи.
- ↓ Разбейте задачу на несколько выполняемых этапов, не представляйте ее всю целиком в виде единого блока.
- ↓ Постарайтесь представить себе преимущества выполнения работы, а не неприятные последствия ее невыполнения.
- ↓ Свяжите задачу с ценностями более высокого уровня, чем само задание.



ГЛАВА 9

ЯЗЫК

⇒ ⇒ ⇒ Если слова мешают вам делать то, что для вас важно, — измените слова.

Моше Фельденкрейс

Нейролингвистическое программирование анализирует то, как ваши мысли (нейро) выражаются в словах (лингвистика) и ведут к действиям (программирование)

Язык — это часть человеческого существования, это основа социальной жизни. Совместная жизнь подразумевает общение с другими существами, и язык позволяет нам это делать. Благодаря языку наш внутренний мир становится видимым, слышимым и осязаемым для других людей. Язык позволяет нам структурировать свой опыт и обсуждать абстрактные идеи, понимать других людей и быть понятыми.

Язык предоставляет нам невероятную свободу, однако реализуемую в определенных рамках. Он не ограничивает наши мысли, но ограничивает возможность их выражения в общении с другими людьми, и это может привести к непониманию двух видов. Во-первых, используемые нами слова могут неадекватно описывать наши мысли. Во-вторых, окружающие могут придать нашим словам совсем не то значение, которое вкладыва-

ли в них мы, потому что их жизнь отличается от нашей и их жизненный опыт отличен от нашего. Язык является общим, но значение, придаваемое словам, создается индивидуально и может не совпадать. Одни и те же слова для разных людей могут означать совершенно разные понятия.

Язык связывает события и опыты способом, проистекающим из конструкции самого языка, а не из опыта, который стоит за этими событиями.

Например, я могу сказать: «Ветер сегодня очень сильный. Он срывает листья с деревьев». Я изолирую конкретные воздушные потоки и делаю их причиной падения листьев. Действительная же причина этого события гораздо сложнее. Я могу сказать: «Вы заставляете меня грустить». И снова я делаю вас единственной причиной своих чувств, хотя действительность гораздо более сложна и неоднозначна.

Мы говорим, что человеческая личность состоит из двух начал: тела и разума. Это два разных понятия, но все же мы существуем как единая система; ни тело, ни разум не могут существовать друг без друга. Слова делят мир на категории, каждая из которых находит свое отражение в словах. А затем мы начинаем действовать так, словно эти категории реальны, и забываем о том, что создали их сами.

Язык не может быть реальным в той же мере, в какой реальна действительность.

На самом деле мы не знаем, какова реальность. Даже произнеся слово «реальность», мы выражаем им какие-то собственные предположения относительно окружающего мира. Мы можем сказать, что в мире должно существовать множество возможностей, гораздо больше,

чем мы способны воспринять нашими органами чувств. Наши чувства — всего лишь ограниченные приемники широкого спектра возможных сообщений. Мы можем только наблюдать за тем, что происходит вокруг нас. Поскольку у нас нет чувственного аппарата для восприятия иных реальностей, нет сконструированных инструментов, подобных рентгеновским установкам, все остальное для нас не существует. Мы «создаем» собственную реальность, опираясь на собственный чувственный опыт. Это наша «территория». Это то, что реально для нас. А затем мы говорим об этом.

Слова занимают время, они уменьшают мощный поток чувственного опыта до скромной линейной последовательности слов. Они формируют карту нашего опыта.

Карта (слова) — это еще не территория (чувственный опыт).

Смешивая слова с опытом, мы приходим к трем конфликтам непонимания.

1. Мы переводим свой опыт в язык и ошибочно принимаем язык за сам опыт, хотя на самом деле это всего лишь его неполное отражение. Мы можем думать о том, что жизненный опыт конструируется по тем же законам, что и язык, который мы используем для того, чтобы говорить на нем, и действуем в рамках этого ограничения. Мы позволяем словам нас ограничивать. Слова ограничивают наш выбор, возможность действовать и понимать себя и других.
2. Мы можем ошибочно полагать, что другие люди тоже разделяют наши предположения, и поэтому мы опускаем жизненно важную часть собственного сообщения. В результате собеседники не понимают нас и запутываются, хотя мы никоим образом этого не хотели.
3. Мы не понимаем других людей, потому что заполняем пробелы между их словами, основываясь на собственной карте ре-

альности, а не пытаюсь исследовать их карту. Мы ошибочно думаем, что, говоря с собеседником на одном и том же языке, мы тем самым разделяем и его жизненный опыт. И в результате мы приходим к совершенно неверным заключениям.

Язык удаляет часть нашего опыта. Он слишком медлителен для того, чтобы обработать всю информацию, поступающую из внешнего мира. Поэтому мы должны решить, что выбрать, а это означает, что мы упускаем многие аспекты.

Язык обобщает типизирует явления путем применения правил, возникших на единичных примерах, ко множеству совершенно независимых ситуаций. Мы должны быть осторожны с теми примерами, на основании которых делаем собственные обобщения.

Язык искажает опыт — он придает больший вес одним элементам и минимизирует другие. Он не может абсолютно точно отражать реальность. Мы должны убедиться, что в нашей карте не искажены важнейшие моменты реальности.

Впрочем, по большей части, у нас достаточно много общего, чтобы язык давал нам вполне адекватную и полезную карту территории. Общий язык, общий контекст и полное взаимопонимание помогают нам понять друг друга.

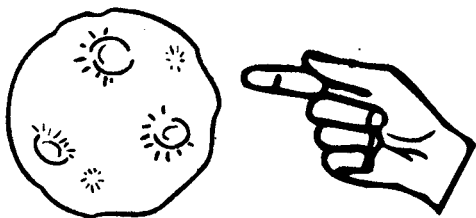
ЯЗЫК КАК СИСТЕМА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Язык — это своеобразная система представления. Мы мыслим словами точно так же, как образами, звуками, ощущениями, вкусами и запахами. Однако язык не является первичной системой представления — это не первичный опыт, как остальные чувственные опыты. Язык является знаковой системой.

Язык часто считается цифровой системой представления, потому что слова по своей природе являются знаками. Они либо произносятся, либо нет, слов не может быть больше или меньше. Люди, использующие в мышлении преимущественно слова, менее эмоциональны, потому что слова отдаляют их от первичного чувственного опыта.

Мы можем использовать язык, чтобы говорить о переживаниях, которых никогда не испытывали, и о вещах, которых никогда не видели, независимо от того, существуют они или нет. Например, я могу говорить о маленьком зелененьком слоне, и вы представите себе это существо, хотя вы никогда не видели ничего подобного. Впрочем, ваше воображение с легкостью выкрасит слона в зеленый цвет и уменьшит его до размеров мыши!

Слова — это якоря опыта, они закрепляют некое состояние, они отражают идеи и приводят к пониманию. Язык можно рассматривать и как метафору — он указывает на вещи, находящиеся вне его самого. Он подобен пальцу, указывающему на Луну. Но ведь Луна всегда значительнее пальца. Никогда не следует путать указатель с местом назначения.



УДАЛЕНИЕ, ОБОБЩЕНИЕ И ИСКАЖЕНИЕ

Говоря, мы воспринимаем богатство чувственного опыта и пытаемся передать его с помощью слов. Когда мы так поступаем, наш опыт трансформируется тремя способами:

Удаление: мы теряем некоторые аспекты реальности.

Обобщение: мы считаем, что один пример является представителем целого класса опытов.

Искажение: некоторым аспектам мы придаем большее значение, чем другим.

УДАЛЕНИЕ

Мы не можем словами передать абсолютно все, что связано с определенным опытом. Мы опускаем некоторые части, потому что у нас нет слов, чтобы их выразить, а о других умалчиваем, считая их менее важными. Третьи же остаются за рамками наших слов, потому что мы вообще их не заметили. При письме я использовал удаление — из всего того, что я мог сказать по этой теме, я выбрал то, что казалось мне более важным, и опустил все остальное. Иногда мы удаляем важную информацию (надеюсь, что мне удалось избежать этого).

Удаление очень важно, поскольку в противном случае мы были бы перегружены своим опытом. Одной из проблем Интернета является избыток информации. Поиск среди миллионов возможных ответов очень сложен. Интернет не обладает достаточно развитой способностью удаления, чтобы быть по-настоящему полезным. Без удаления мы смущены, подавлены и парализованы ми-

ром, перенасыщенным информацией; мы не знаем, с чего начинать.

Удаление само по себе не является ни хорошим, ни плохим. Все зависит от того, что конкретно мы удаляем. Когда человек долго и нудно распространяется по какому-то тривиальному поводу, вы думаете, что ему стоило бы активнее использовать в своей речи удаление. Но те, кто активно пользуется удалением в процессе мышления, нередко оставляют значительные пробелы, что приводит к нарушениям логики, поэтому окружающим трудно следовать за ходом их рассуждений. Такие люди, однако, обладают сильной способностью к концентрации, потому что они умеют удалять все ненужное. Некоторые идут еще дальше и попросту удаляют все то, чего не хотят слышать!

Чтобы понять природу удаления, посмотрите на точку, нарисованную внизу. Держите книгу на расстоянии 15 см от своего лица. Закройте левый глаз и посмотрите на точку одним правым глазом. *Смотрите прямо перед собой* и медленно двигайте книгу вправо. Через некоторое время точка исчезнет, потому что образ ее попадет в слепое пространство вашего правого глаза, где в сетчатку входят из мозга оптические нервы, и эти клетки не чувствительны к свету.

Удаление — это слепое пространство нашего опыта.



ОБОБЩЕНИЕ

Мы обобщаем, когда считаем, что один пример представляет собой целую группу подобных же примеров. Мы видим, как наши родители относятся друг к

другу, и считаем эти отношения моделью того, как должны жить вместе мужчина и женщина. Мы создаем категории, классы и группы информации, опираясь на единичные примеры, а затем используем те же самые категории для обработки новой информации. Переходя от примера к общему заключению, мы используем прием обобщения.

Обобщение — это основа обучения. Мы выучиваем правила по тщательно отобранным и в достаточной мере представительным примерам, а затем применяем их, чтобы понять новые примеры. Наши убеждения являются обобщениями, они дают нам способ понимания мира на основе того, что мы испытывали прежде. Арифметические правила являются обобщениями, то же самое можно сказать и о других научных законах. К собственным убеждениям мы относимся не столь скрупулезно, как ученые к сформулированным ими законам. Научный закон является наилучшим предположением, приближением на основе имеющихся знаний. Новая информация, соответствующая этому закону, не подтверждает его, а оставляет неизменным. Новая информация, закону не соответствующая, приводит к тому, что закон может быть пересмотрен, переформулирован или вообще отменен и заменен новым, более соответствующим действительности. Однако свои убеждения мы не формулируем подобным способом. Мы лишь считаем, что они истинны, и обращаем внимание только на то, что их подтверждает. Нередко мы отбрасываем опыты, которые противоречат нашим убеждениям.

Обобщение опасно, когда:

- ↓ мы обобщаем, опираясь на необычный или непредставительный опыт, и ожидаем, что будущие события будут соответствовать нашим обобщениям;

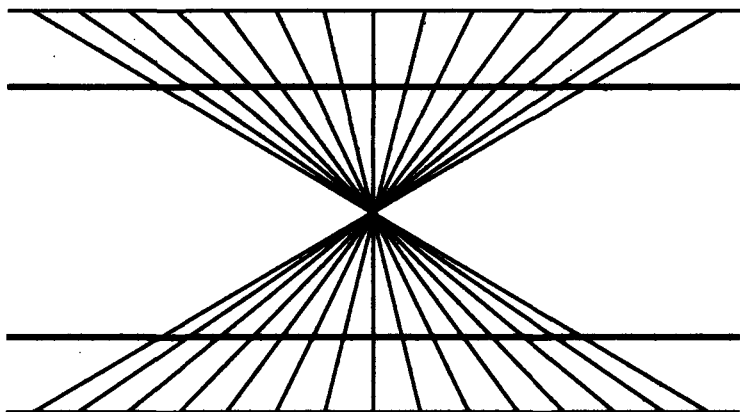
↓ мы обобщаем ситуацию, правильную лишь на данный момент времени, и формулируем правило, не обращая внимания на исключения. Исключения не доказывают правило — они его опровергают!

Люди, склонные к обобщению, очень уверены в себе. Они рассматривают мир в фиксированных категориях, а их мышление не отличается гибкостью. Они быстро замечают общие принципы, стоящие за отдельными примерами, и с легкостью вырабатывают стандарты и шаблоны.

ИСКАЖЕНИЕ

Искажение — это то, как мы изменяем наш опыт. Мы можем исказить самыми различными способами. Мы можем преувеличивать или преуменьшать свой опыт, делать его более или менее значительным, рассеивать его значение, концентрироваться на нем, терять ощущение пропорций, изменять последовательность событий, добавлять то, чего раньше не было... Если вы мельком взглянете на груды одежды, вам может показаться, что там притаилось какое-то животное. Это и есть искажение.

Вот еще один пример того, как искажение осуществляется на практике. Вы опаздываете на деловую встречу. Вы знаете, что ваш начальник этого не терпит. Чуть позже вы замечаете его взгляд в вашем направлении, а также то, что он активно беседует с другим менеджером. Вы предполагаете, что они говорят о вас, а начальник отпускает нелестные замечания в ваш адрес. На следующий день начальник поручает вам очень сложный проект. Вы можете предположить, что это сделано для того, чтобы вас наказать. Вы начинаете



жаловаться всем вокруг, что начальник вас не ценит и загружает работой, чего вы совершенно не заслуживаете. Тем самым вы искажаете свой опыт сразу на двух уровнях: предполагаете, что начальник говорил о вас и что он хотел вас наказать. Однако на самом деле история может развиваться совершенно иначе.

Искажение, как и удаление, само по себе не является ни хорошим, ни плохим. Все зависит от того, что и как вы исказили. Искажение может сделать вас несчастным параноиком. Но оно же является основой творчества, художественного таланта и оригинальности мышления. Люди, искажающие свой опыт сильнее, чем обычно, могут быть очень продуктивными мыслителями. Они могут приходить к заключениям, строить предположения, опираясь на мелкие доказательства, и удивлять собеседников своим истолкованием услышанного.

На с. 225 представлена визуальная аналогия искажения, называемая фигурой Геринга. Горизонтальные линии кажутся изогнутыми, но на самом деле они абсолютно прямые.

Удаление, обобщение и искажение — это естественные способы мышления. Они не являются неправильными, и мы не должны с ними бороться. Это принципы моделирования НЛП. Видя определенный стандарт или навык, мы строим модель, используя удаление, искажение и обобщение того, что мы видим. Только так можно построить полезную модель. В ходе построения модели мы отбираем, изменяем и фиксируем стандарты.

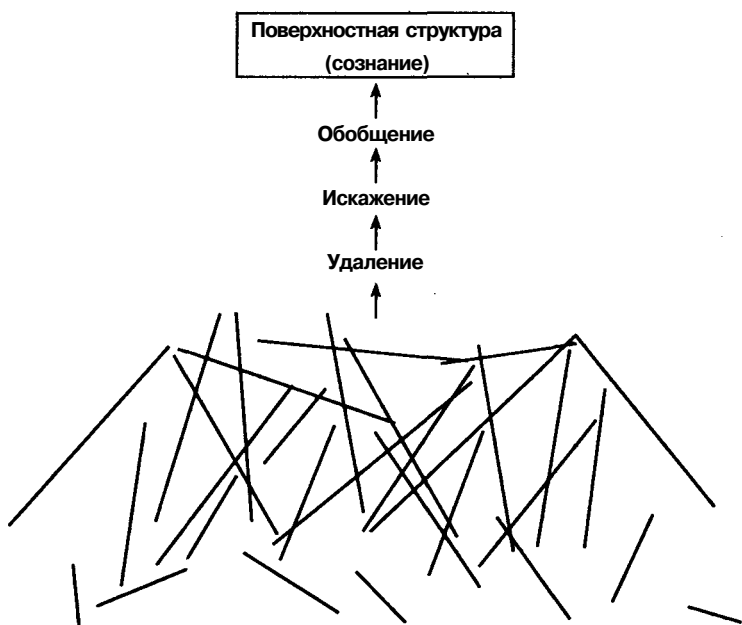
Мы должны осознавать то, где и как мы будем применять эти универсальные методы, и следует ли отдать предпочтение одному из них.

НЛП исходит из того, что мы удаляем, искажаем и обобщаем наш опыт, трансформируя его во внутренние

представления. Затем, подбирая слова для описания этого опыта, мы снова удаляем, искажаем и обобщаем — и так без конца.

ГЛУБИННЫЕ И ПОВЕРХНОСТНЫЕ СТРУКТУРЫ

Глубинные структуры — это все, что мы знаем об опыте. Они являются бессознательными. Некоторые глубинные структуры вообще не поддаются описанию словами — некоторые из них превербальны, а другие обладают такими отличиями, для описания которых у нас просто нет слов. На основе глубинной структуры мы создаем структуру поверхностную — трансформируем



глубинную структуру в форму, которую мы способны описать, используя слова и возможности языка тела. Мы создаем поверхностную структуру, которую способны понять сами и передать окружающим.

Поверхностная структура не может содержать все то, что есть в структуре глубинной, — мы удаляем, искажаем и обобщаем некоторые глубинные аспекты.

Иногда поверхностная структура является «достаточно хорошей» для наших целей, иногда же — нет, и в таком случае мы обречены на непонимание.

ВОПРОСЫ И ТРАНСДЕРИВАЦИОННЫЙ ПОИСК

Одним из способов избежать непонимания является задавание вопросов, которые дают нам новую информацию, проясняют значение и дополняют возможности имеющегося у нас выбора.

Вопросы — очень мощное средство. Невозможно не отреагировать на вопрос — вы должны обдумать свой опыт, даже если ответа у вас и не найдется. Вопросы провоцируют трансдеривационный поиск. Трансдеривационный поиск — это просмотр своих идей, воспоминаний и опытов в поисках того, что позволит вам осмыслить вопрос и дать ответ на него. В этом смысле форма вопроса устанавливает границы вашего поиска.

Вопросы могут задаваться с различных перцептуальных позиций. Они имеют различную направленность и используются в зависимости от перцептуальной позиции задающего. Они могут быть внутренними (задаваемыми самому себе) или внешними (задаваемыми другим людям). Они могут быть прямыми (поиск истины) или манипулятивными (попытки добиться определенного ответа, соответствующего вашим ожиданиям). Они со-

держат предположения, они могут открывать новые аспекты опыта или закрывать их.

Вопросы могут быть открытыми или закрытыми. Закрытые вопросы ставятся для того, чтобы закрыть возможности. Ответом на них может быть лишь «да» или «нет». Открытые вопросы открывают возможности, на них нельзя дать односложный ответ. Открытые вопросы начинаются со слов «что», «кто», «почему», «когда», «где» и «как».

Что?

Поиск информации

Выявление результатов

Кто?

Поиск информации, связанной с действиями людей

Почему?

Поиск причин и поводов к действиям

Поиск ценностей

Перенос обвинения

Поиск значения событий

Выявление причин случившегося в прошлом

Когда?

Ориентация во времени

Поиск информации, ограниченной временем (прошлое, настоящее, будущее)

Поиск триггеров и побудительных мотивов действий

Где?

Поиск информации о месте случившегося

Как?

Анализ процесса

Моделирование процесса

Выявление стратегии

Поиск качества и количества (сколько?)

Для чего используются вопросы?

- ↓ для выявления состояний;
- ↓ для получения информации;

- ↓ для приобретения выбора или отказа от него, в зависимости от предположений;
- ↓ для направления внимания и воссоздания реальности;
- ↓ для трансдеривационного поиска;
- ↓ для моделирования стратегий;
- ↓ для выявления ресурсов;
- ↓ для анализа предположений;
- ↓ для ориентации во времени путем расспросов о прошлом, настоящем и будущем;
- ↓ для выявления результатов;
- ↓ для ассоциации или диссоциации;
- ↓ для разработки стратегий;
- ↓ для создания или разрушения взаимопонимания;
- ↓ для подведения итогов;
- ↓ для выявления ценностей.

Вопросы о вопросах

- ↓ Какой самый полезный вопрос я мог бы сейчас задать?
- ↓ Что из того, чего я не знаю, могло бы повлиять на ситуацию?
- ↓ Какой вопрос я мог бы задать, чтобы наилучшим образом помочь своему компаньону?
- ↓ Какой вопрос мог бы приблизить меня к желаемому результату?
- ↓ Нужно ли мне вообще задавать вопросы?

⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒

ГЛАВА 10

МЕТАМОДЕЛЬ

⇒ ⇒ ⇒ Если мысль разъедает язык, то язык тоже может
разъесть мысль.

Джордж Оруэлл

Мы общаемся при помощи слов, удаляя, искажая и обобщая глубинную структуру своего опыта и создавая на ее основе словесную поверхностную структуру. Мета-модель — это набор языковых шаблонов и вопросов, которые соединяют разнообразные процессы удаления, искажения и обобщения в опыт, который их породил. Вопросы метамодели изменяют язык, работая с поверхностной структурой, и позволяют проникнуть в глубинную структуру, стоящую за поверхностной.

Мета-модель была первой моделью НЛП. Джон Гриндер и Ричард Бандлер моделировали лингвистические навыки терапевтов Вирджинии Сатир и Фрица Перлса. Эти данные они скомбинировали с исследованиями Джона Гриндера по трансформационной грамматике. Результаты были опубликованы в книге «Структура магии», том 1, и получили название «мета-модель».

Название «мета-модель» происходит от слова «мета», что означает «сверх», «над», «за пределами». Следовательно, мета-модель — это модель языка в языке. Она проясняет значение языка, используя для этого сам язык.

Метамодель состоит из тринадцати стандартов, разбитых на три категории.

Удаления

Важная информация отсутствует, что ограничивает наши мысли и действия.

Стандарты удаления метамодели таковы:

- ↓ простые удаления;
- ↓ неопределенный индекс ссылки;
- ↓ неконкретные глаголы;
- ↓ сравнения;
- ↓ суждения.

Обобщения

Мы считаем, что один пример представляет целый класс. Такой способ ограничивает наши возможности.

Стандарты обобщения метамодели таковы:

- ↓ универсальности;
- ↓ модальные операторы необходимости;
- ↓ модальные операторы возможности.

Искажения

Информация искажается, что ограничивает выбор и ведет к ненужным проблемам.

Стандарты искажения метамодели таковы:

- ↓ номинализация;
- ↓ чтение мыслей;

- ↓ сложные эквиваленты;
- ↓ причина - следствие;
- ↓ предположения.

ЧТО ДЕЛАЕТ МЕТАМОДЕЛЬ?

- ↓ *Собирает информацию.*

Отменяя удаления, метамодель восстанавливает важную информацию, которая была потеряна при создании поверхностной структуры и лингвистическом описании ситуации.

- ↓ *Проясняет значение.*

Метамодель дает систематическое обрамление путем задавания вопросов типа: «Что именно вы имели в виду?» Если вы не понимаете, что хотел сказать другой человек, вам будет полезно задать ряд вопросов метамодели.

- ↓ *Идентифицирует ограничения.*

Отменяя правила и обобщения, наложенные вами на собственное мышление, вопросы метамодели показывают, где именно вы ограничили себя и как можете освободиться от установленных ограничений и обрести новые творческие силы.

- ↓ *Дает возможность выбора.*

Выявляя ограничения языка и мышления, особенно там, где ясность мыслей и действий ограничивается за счет искажения, метамодель расширяет вашу карту мира. Она не дает правильного ответа и не позволяет построить правильную карту, однако заметно расширяет сферу тех ресурсов, которыми вы располагаете.

СТАНДАРТЫ МЕТАМОДЕЛИ: ПРОСТЫЕ УДАЛЕНИЯ

Простое удаление — это отсутствие чего-то важного. Приведем примеры:

«Иди и сделай это».

«Когда увидишь это, возьми».

«Это важно».

«Я чувствую себя плохо».

«Я ничего об этом не знаю».

«Меня не будет».

«Я не могу».

В предложениях, основанных на простом удалении, часто встречаются слова «это» и «то». Вы должны восстанавливать пропущенную информацию с помощью открытых вопросов.

«Иди и сделай это». — «Что именно я должен сделать?»

«Я чувствую себя плохо». — «Что именно у тебя болит?»

«Меня не будет». — «Где же ты будешь?»

Уточняйте простые удаления, спрашивая: «Что (когда или где) точно...?»

СТАНДАРТЫ МЕТАМОДЕЛИ: НЕОПРЕДЕЛЕННЫЙ ИНДЕКС ССЫЛКИ (указание на отсутствующих)

Индекс ссылки — это человек или предмет, который осуществляет действия или испытывает воздействие. Если этот индекс не определен, вы знаете, что что-то сделано, но не знаете, кто именно и в отношении кого совершил это. Приведем примеры предложений с неопределенными индексами ссылки.

«Были совершены ошибки».

«Все любят гулять в саду».

«Меня никто не любит».

«Им нет дела».

Обратите внимания на слова «все», «они», «никто», «им» и тому подобные.

Пассивные глаголы являются отличным примером этого стандарта. Пассивный глагол говорит о том, что что-то было сделано, а не о том, что кто-то что-то сделал. «Джон меня ударил» — здесь глагол является активным, а индекс ссылки определенным (Джон). «Меня ударили» — здесь глагол становится пассивным (никто не производил удара — по крайней мере, в рамках этого предложения). Пассивные глаголы снимают ответственность. Это лингвистический трюк с исчезновением — ответственное лицо исчезает. Может быть, поэтому такой прием столь популярен в политике.

Этот стандарт легко прояснить с помощью вопросов. Спросите об отсутствующем человеке.

«Были сделаны ошибки». — «Кто совершил эти ошибки?»

«Я ему нравлюсь». — «Кому вы нравитесь?»

«Им нет дела». — «Кому именно нет дела?»

**Уточняйте неопределенный индекс ссылки вопросом:
«Кто именно...?»**

СТАНДАРТЫ МЕТАМОДЕЛИ: НЕКОНКРЕТНЫЕ ГЛАГОЛЫ

Неконкретные глаголы удаляют из описания произошедшего события элемент «как».

«Они думали».

«Я спорил с ним».

«Я произвел на нее огромное впечатление».

Уточнять этот стандарт нужна, задавая вопросы о том, как именно произошло событие.

«Они думали». — «Как именно они думали?» (Теория систем представления, существующая в НЛП, является попыткой конкретизировать глагол «думать».)

«Я спорил с ним». — «Как именно вы спорили с ним?»

«Я произвел на нее огромное впечатление». «Как именно вы сделали это?»

Уточняйте неконкретные глаголы, спрашивая: «Как именно...?»

Вот небольшой рассказ, иллюстрирующий последствия, к которым может привести постоянное использование удаления.

Давным-давно жили на свете четыре человека, которых звали Все, Кто-то, Кто-нибудь и Никто.

Им предстояло выполнить важную работу. Все был уверен, что Кто-то это сделает. Кто-нибудь мог это сделать, а Никто сделал.

Кто-то рассердился, потому что это была работа Всех. Все думал, что Кто-нибудь мог бы это сделать, но Никто понял, что Все этого не сделал.

Все обвинил Кого-то, а Никто обвинил Кого-нибудь.

Все был очень обижен тем, что Кто-то обвинил его в уклонении. Никто хотел подраться, но драку начал Кто-то. Всем пришлось нелегко. Никто извинился. Кто-нибудь стал спрашивать, что произошло и почему Кто-то не собирался ничего делать.

СТАНДАРТЫ МЕТАМОДЕЛИ: СРАВНЕНИЯ

Сравнение используется на уровне метамодеи для сравнения одного предмета с другим в целях его оценки. Приведем примеры:

«Он играет лучше».

«Я справляюсь с этим хуже».

«НЛП — более эффективный способ».

«Это проще».

«Вы гораздо красивее».

Обратите внимание на слова «лучше», «хуже», «проще», «красивее» и тому подобные.

Убедитесь в том, что для сравнения имеется основание. Если основания нет, задайте вопрос, связанный со сравнением, например:

«О» играет лучше». — «Лучше кого?»

«Я справляюсь с этим хуже». — «Хуже, чем кто?»

«НЛП — более эффективный способ». — «Более эффективный, чем что?»

Сравнения могут быть очень важны. Часто они используются для мотивации людей путем установления стандарта, к которому следует стремиться. Однако этот стандарт может быть нереалистичным или не соответствующим истинным целям человека.

Иногда сравнения должны быть внутренними — например, вы можете захотеть сравнить свое настоящее положение с тем, в каком находились ранее, чтобы оценить свой прогресс. Иногда сравнения должны быть внешними — когда вы сравниваете себя с кем-то, кто лучше или хуже вас.

Сравнение себя с нереалистической и несоответствующей ролевой моделью и удаление основы для сравнения — верный путь к депрессии и утрате мотивации. Вы начинаете ощущать себя неадекватно, не понимая, почему это происходит. Многие женщины впадают в настоящую депрессию, сравнивая себя с фотографиями супермоделей.

Чтобы обрести подлинную мотивацию, вы должны сравнивать себя с реалистической, соответствующей моделью.

Чтобы оценить свой прогресс, сравнивайте свое настоящее положение, с тем, каким оно было в прошлом, и оценивайте пройденный путь.

Кто является лучшим учеником — студент, который начал с четверок и дошел до пятерок, или тот, кого чуть было не отчислили за неуспеваемость, но кто теперь получает твердые четверки?

Уточняйте сравнения, спрашивая: «В сравнении с кем...?»

СТАНДАРТЫ МЕТАМОДЕЛИ: СУЖДЕНИЯ

Суждения — это утверждения определенных точек зрения, которые высказываются так, словно они являются фактами. Человек, высказывающий суждение, при этом обычно отсутствует. Часто удаляется и стандарт, по которому было сформировано суждение. Такого рода суждения называют «утраченными исполнениями», так как исполнитель, то есть человек, вынесший суждение, в предложении отсутствует. Хотя ясно, что раз что-то говорится, оно всегда говорится кем-то, все же очень часто бывает важно узнать, кто же именно это сказал.

Вот примеры суждений.

«Ты бесчувственный».

«Это недостаточно хорошо».

«За детьми следует присматривать, а выслушивать их мнение необязательно».

Все это суждения, хотя остается неясным, кто именно сформулировал эти суждения и какими стандартами он при этом руководствовался. Вы должны уточнить ценности, лежащие за этими суждениями, и кто именно вынес данное суждение.

«Ты бесчувственный». — «Кто это сказал, и почему это я бесчувственный?»

«Это недостаточно хорошо». — «Ты так думаешь? Почему ты так решил? Какой стандарт ты используешь для вынесения суждения о том, хорошо это или нет?»

«За детьми следует присматривать, а выслушивать их мнение необязательно». — «Это клише. Кто это сказал и подтверждает ли это твой собственный опыт?»

Все произносимое нами может быть предварено словами: «Я думаю, что...» или «По-моему...». Мы этого не делаем, но часто бывает очевидно, что суждение принадлежит именно нам.

Суждения должны быть истинными, но некоторые из них не имеют ничего общего с реальным опытом или последовательными мыслями и витают где-то в воображаемой реальности. Прислушайтесь к тем клише, которые слетают с наших языков. Мы даже не задумываемся над тем, о чем говорим, особенно если речь заходит о воспитании детей. Ошибки одного поколения становятся стандартом для воспитания следующего.

Безличные суждения порождают проблемы.

Предубежденность — это результат бездумных суждений. Слово «предубеждение» означает суждение, вынесенное авансом, которое затем распространяется на целые классы индивидуальностей, воспринимаемых как одинаковые (потому что наш язык сделал их одинаковыми), хотя в действительности речь идет о совершенно разных людях.

Часто суждения берут свое начало в родительской точке зрения, которую мы внутренне усваиваем. Мы думаем, что эти суждения принадлежат нам, но, проведя тщательный анализ, мы понимаем, что на самом деле имеем дело с мыслями наших родителей, которые лишь озвучены нами. Мы редко осознаем этот стандарт.

Суждения могут также считаться обобщениями, потому что они формулируются так, словно одинаково применимы к любым обстоятельствам.

Когда вы слышите наречия типа «очевидно», «ясно», «определенно», можете быть уверены, что имеете дело с суждениями. Например:

«Ясно, что это не так».

«Очевидно, что ему следует подать в отставку».

Эти утверждения могут быть ясными и очевидными для говорящего, но вы не обязаны соглашаться с тем, что все это также ясно и очевидно для вас.

Вы можете уточнить эти утверждения, сказав: «Для меня это не ясно. Откуда вы знаете, что это не так?» или «Мне это не очевидно. Почему он должен подать в отставку?».

В основе суждения лежит предположение о том, что слушатель в некотором важном аспекте разделяет модель мира говорящего.

Уточняйте суждения, спрашивая: «Кто сформулировал это суждение и по какому стандарту?»

Быстрой реакцией может быть вопрос: «Кто это сказал?»

СТАНДАРТЫ МЕТАМОДЕЛИ: УНИВЕРСАЛЬНОСТИ

Универсальности — это стандарты обобщения. Под ними мы понимаем слова типа «всегда», «никогда», «все» и «никто», которые подразумевают полное отсутствие исключений. В определенном контексте универсальности могут быть справедливы, но распространять их на все без исключения ситуации было бы неверно.

Приведем примеры:

«Мне этого никогда не сделать».

«Все смеются надо мной».

«Все валится из рук».

«Ты всегда так поступаешь».

«Здесь ничего не происходит».

Вы можете уточнить универсальности тремя способами.

↓ Противоположный пример.

«Все смеются надо мной». — «Ты хочешь сказать, что все смеются над тобой? Этого не может быть. Я не смеюсь, не смеется и мужчина, который сидит напротив нас».

«Я всегда все пачкаю». — «Что, прямо всегда? Ни разу еще не было, чтобы ты не испачкался?»

Одного противоположного примера бывает достаточно, чтобы разрушить обобщение. Однако иногда на ум не приходит ни одного противоположного примера, который ваш собеседник мог бы принять во внимание. Порой одного примера оказывается недостаточно.

↓ Преувеличение.

ОСТОРОЖНО! Убедитесь, что вы достигли полного взаимопонимания с собеседником, прежде чем пользоваться этим приемом.

«Ты всегда так поступаешь». — «Ты прав! Всегда! С момента нашей встречи я только так и поступал со всеми вокруг. И знаешь что? Я делал это умышленно. Я хотел быть полностью предсказуемым, и делал это только для этой цепи!»

Сущность преувеличения заключается в том, чтобы довести универсальность до крайности и сделать ее настолько абсурдной, чтобы говорящий был вынужден сам это признать. Поскольку универсальность — это обобщение, то отрицание хотя бы одного ее аспекта приводит к ее полному разрушению.

↓ Изолирование и выявление универсальности.

Это самый безопасный способ.

«Здесь ничего не происходит». — «Ничего? Вообще ничего? Никогда?»

Суждения можно также классифицировать как обобщения, когда они высказываются в качестве универсальных правил. Приведу примеры:

«Музыканты по природе своей аморальны».

«Мужчины агрессивны».

«Женщины любят готовить».

Уточняйте такие обобщения аналогичным образом.

«Все мужчины? Вы действительно имеете в виду всех мужчин? Неужели на всей планете нет ни одного спокойного мужчины?»

Уточняйте универсальности путем:

- ↓ расспросов или приведения противоположного примера;
- ↓ преувеличения;
- ↓ изолирования и уточнения универсальности.

Удивительно, но обобщения сужают вашу карту мира и ограничивают возможности, поскольку они ограничивают ваше мышление одним или двумя примерами, на основании которых вы построили свое обобщение, а остальные возможности сознательно игнорировали и упускали.

Обобщения могут показаться абстрактным лингвистическим явлением, но было доказано, что они могут серьезно воздействовать на здоровье. Исследования, проведенные доктором Мартином Зелигманом в Университете Пенсильвании, доказали это. Некоторые люди проводят пессимистические обобщения, чтобы объяснить, что с ними происходит. Зелигман назвал этот процесс «усвоенной беспомощностью». Люди, использующие такой стиль мышления, обвиняют во всех своих бедах себя самих. Они устраняют внешние факторы и

обобщают, принимая всю ответственность на себя. Более того, они считают, что именно в силу их слабости положение не может измениться. Одно неприятное событие заставляет их думать, что жизнь всегда будет такой. Они считают, что неудача влияет на все события их жизни и все последующие поступки. Такие пессимистические обобщения ведут к ощущению полной беспомощности и повышают риск возникновения заболевания.

Доктор Зелигман на протяжении 35 лет исследовал в Гарварде здоровье пессимистов и сравнивал его с контрольной группой людей, настроенных в целом нейтрально. В результате было обнаружено значительное ухудшение здоровья испытуемых, особенно в период между 40 и 45 годами. Изначально люди, входящие в обе группы, были здоровы, и ни один другой фактор не формировал различия между ними. Однако связь между ухудшением состояния здоровья и привычкой к универсальным обобщениям оказалась статистически более достоверной, чем связь между курением и раком легких, которая уже ни у кого не вызывает сомнения.

Обобщения могут повредить вашему здоровью!

СТАНДАРТЫ МЕТАМОДЕЛИ: МОДАЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ

Модальные операторы — это класс обобщений, устанавливающих правила. Существует два основных вида модальных операторов в рамках метамодели: модальные операторы возможности и модальные операторы необходимости.

Модальные операторы возможности

Это слова, которые устанавливают правила относительно того, что возможно сделать: «могу», «не могу», «возможно» и «невозможно». Они, с точки зрения говорящего, определяют то, что возможно, а что нет. Приведем примеры:

«Я не могу им сказать».

«Я просто не могу отказать».

«Я не могу расслабиться».

«Поступить так, как я хочу, просто невозможно».

Когда человек говорит, что он может что-то сделать, это утверждение является прямолинейным и не ограничивает его возможности. Вы можете проверить это утверждение не лингвистически, а на основании вашей и его реальной компетентности. Когда же человек утверждает, что не может чего-то сделать, то тем самым он без необходимости ограничивает себя, опираясь на опыт неудачи, который получил в прошлом. Иногда люди даже утверждают, что им известно будущее! На самом деле люди очень часто даже не понимают, могут ли они что-то сделать, поскольку никогда и не пытались этого совершить. Они просто думают, что не смогут, и успокаиваются на этом. Но они могут ошибаться и недооценивать имеющиеся в своем распоряжении ресурсы, а также то, что могут в будущем приобрести для решения своей проблемы.

Иногда люди формируют для себя правило, запрещающее им делать что-либо из боязни возможных последствий. Однако это правило может оказаться воображаемым или проистекать из детских запретов, которые так и не были сняты ими во взрослом возрасте.

Фриц Перлс, основатель гештальттерапии и одной из основных моделей НЛП, говорил клиентам: «Не го-

ворите: «Я не могу», говорите: «Я не пробовал». Такая формулировка и смещение акцентов проясняли клиенту причину, а не закидывали его на следствиях. Новая формулировка исходила из предположения об имеющихся способностях.

Выражение «не могу» состоит из двух слов — отрицательной приставки «не» и глагола «могу», следовательно, это выражение означает, что вы способны «не делать» что-либо. Разумеется, гораздо легче чего-то не делать. Это вообще не требует никаких усилий.

Модальные операторы возможности могут быть уточнены тремя способами:

- ↓ Вопросом относительно обобщенного правила и воображаемых последствий. «Что случится, если вы сделаете это?» «Чего вы боитесь?»
«Я не могу им сказать». — «Чего вы боитесь?»
- ↓ Вопросом относительно предположения, что нечто является невозможным, и выяснением, что же мешает действиям.
«Я просто не могу отказать». — «Что мешает вам ответить отказом?»
- ↓ Использованием приема «как если бы» для создания креативной мысли неугрожающего характера.
«Я не могу расслабиться». — «Просто предположите, что вы можете. На что будет похоже ваше состояние?»
«Поступить так, как я хочу, просто невозможно». — «Предположим, что это возможно. На что это было бы похоже?»

Уточняйте модальные операторы возможности вопросами:

«Что случится, если вы все же сможете?» (анализ возможных последствий)

«Что останавливает вас?» (анализ предположения о невозможности)

«Предположите, что вы можете...» (применение метода «как если бы»)

Модальные операторы необходимости

Эго правила, связанные с тем, что необходимо, и соответственно, они могут ограничивать вас, но тем не менее являются более гибкими, чем модальные операторы возможности, потому что, по крайней мере, описанные с их помощью действия находятся в рамках возможности. Модальные операторы необходимости включают в себя слова «должен» и «не должен».

«Сейчас я должен идти».

«Я должен работать лучше».

«Вы должны выслушать меня».

Эти выражения могут быть уточнены тремя способами:

- ↓ **Вопросом, связанным с воображаемыми последствиями отступления от правила: «Что произойдет, если вы этого не сделаете?»**
- ↓ **Анализом необходимости: «Это действительно необходимо? Что заставляет вас это делать?»**
- ↓ **Использованием приема «как если бы»: «Предположите, что вы не должны этого делать. На что будет похоже ваше состояние?»**

Примеры:

«Сейчас я должен идти». — «Что заставляет вас это делать?»

«Я должен работать лучше». — «Что произойдет, если вы этого не сделаете?»

Модальные операторы необходимости также устанавливают правила относительно того, чего вы делать не должны. Например:

«Вы не должны так сильно задерживаться».

«Я не должен шуметь».

«Вы не должны совершать ошибок».

Уточнить эти выражения можно теми же тремя способами:

- ↓ Вопросом, связанным с воображаемыми последствиями нарушения или исполнения правила: «Что произойдет, если вы это сделаете?»
- ↓ Анализом необходимости: «Почему бы и нет?», «А почему, собственно?» (Предостережение: такой подход требует полного взаимопонимания с говорящим.)
- ↓ Использованием приема «как если бы»: «Предположите, что вы это сделаете. На что будет похоже ваше состояние?»
«Вы не должны так сильно задерживаться». — «Что произойдет, если я задержусь?»
«Я не должен шуметь». — «А почему, собственно, не должен?»

Когда последствия, правила и причины, обозначаемые тем и другим типами модальных операторов, будут прояснены и критически оценены, тогда говорящий может решить, хочет он следовать им или нет. Существуют этические правила, которые часто формулируются с помощью модальных операторов, но иногда через них выражаются наши внутренние правила, которые вовсе не являются истинными. Есть огромная разница между «Вы не должны воровать» и «Вы не должны шуметь». Выражение «не должны» используется в обеих фразах, но основания для этих правил различны.

Вопрос: «Что произойдет, если вы сделаете это?» — основа любого творчества и открытий. Этот вопрос стимулирует любопытство и исследовательский азарт. Модальные операторы ликвидируют такой подход, поэтому они противны духу НЛП.

Уточняйте модальные операторы необходимости, спрашивая:

«Что случится, если вы сделаете / не сделаете этого?» (анализ воображаемых последствий)

«Почему бы нет? Что заставляет вас так поступать?» (анализ предположения о невозможности)

«Просто предположите, что вы сделали / не сделали...» (использование приема «как если бы»)

Модальные операторы необходимости нередко являются частью мотивационной стратегии, если используются во внутреннем диалоге. Например:

«Я должен это сделать».

«Ты должен это сделать».

Однако подобные модальные операторы не способны по-настоящему убедительно мотивировать нас к действию. Они ограничивают активность, так как в самих себе содержат элемент принуждения. Иногда при интерпретации таких утверждений возникают новые проблемы.

«Вы должны это сделать...» (но не можете).

«Я должен это сделать...» (но вам не хочется, вы находите это трудным).

Изменение модальных операторов необходимости в модальные операторы возможности позволяет обрести свободу и является весьма полезным для пробуждения творческой активности.

«Я должен это сделать» превращается в «Я могу это сделать».

«Вы не должны этого делать» превращается в «Вы можете не делать этого».

СТАНДАРТЫ МЕТАМОДЕЛИ: НОМИНАЛИЗАЦИЯ

Номинализация — составная часть стандарта искажения. Номинализация представляет собой результат

превращения глагола в абстрактное существительное. Это один из наиболее распространенных и важных приемов метамодели в английском языке.

Номинализации очень полезны и часто жизненно необходимы, но поскольку они являются абстрактными, то скрадывают глубокие различия, которые существуют между картами мира различных людей. Если обозначаемое существительным понятие нельзя непосредственно увидеть, услышать, коснуться, ощутить его запах или вкус, значит, перед нами пример номинализации. К ней мы прибегаем, когда обозначаем собственные ценности. Здесь-то и возникает парадокс, потому что большинство абстрактных слов несет в себе наиболее сильный эмоциональный потенциал. Люди сражаются и умирают за то, что для них воплощают номинализации. Это означает, что анализ подобных слов должен проводиться очень осторожно. Процесс превращения глаголов в существительные настолько устоялся в английском языке, что порой, пытаясь избегать номинализаций, нам бывает трудно найти слова, чтобы просто сформулировать грамматический вопрос.

Примеры номинализаций:

«Во мне живет сильный страх».

«Я хочу произвести хорошее впечатление».

«По моему убеждению, это работать не будет».

«Стресс слишком силен для меня».

«Наши отношения пошли на спад».

«Неудача меня пугает».

«Я страдаю от подавленности».

«У меня плохая память».

«Мы должны произвести здесь определенные перемены».

«Перемена» — вот наиболее интересная и многоликая номинализация. Чтобы разобраться с ней, вы должны четко понять, что именно хотите изменить (настоя-

щее состояние), осознать желаемый результат (желаемое состояние) и представить тот способ, которым вы хотите осуществить перемену (глагол процесса).

Чтобы уточнить номинализацию, превратите существительное обратно в глагол и выразите понятие как процесс, развивающийся во времени и производимый определенным субъектом. Номинализации могут существовать только в силу того, что индексы ссылок были удалены — в этом случае не ясно, что делается и с кем. Вы должны восстановить индексы ссылок, чтобы полностью прояснить номинализацию.



Вот несколько вариантов вопросов для уточнения номинализаций.

«Во мне живет сильный страх». — «Чего вы боитесь? Зачем вы пугаете самого себя?»

«Я хочу произвести хорошее впечатление». — «Как вы собираетесь производить на людей нужное впечатление и на кого вы хотите воздействовать?»

«По моему убеждению, это работать не будет» — «Как вы в этом убедились?»

«Стресс слишком силен для меня». — «Что вас так потрясло? Как вы сумели так выбиться из колеи?»

«Наши отношения пошли на спад». — «Что именно порождает проблемы в ваших отношениях?»

«Неудача меня пугает». — «Что вас пугает в неудаче? Каких последствий вы от нее ждете?»

«Я страдаю от подавленности». — «Что именно вас подавляет?»

«У меня плохая память». — «Какие трудности вы испытываете при запоминании? Как именно вы запоминаете?»

«Мы должны произвести здесь определенные перемены». — «Что именно вы планируете изменить? Какого результата хотите добиться? Как планируете менять все вокруг?»

Возможны и двойные номинализации. Они звучат весьма впечатляюще, хотя ни о чем и не говорят. Приведу примеры:

«Неспособность к обучению» (Кто и что изучает? Почему возникла неспособность?)

«Управление знаниями» (Кто, что и о чем знает? Как этим можно управлять? Кто может это сделать?)

Мышление номинализациями весьма ограничено и статично.

Прodelайте небольшое упражнение.

- ↓ **Подумайте о слове «общение». Что пришло вам на ум?**
- ↓ **Постарайтесь зафиксировать свои мысли на бумаге.**
- ↓ **Какая система представления при этом активизировалась?**
- ↓ **Обратите внимание на субмодальности системы представления.**
- ↓ **Отметьте особые качества ваших образов.**
- ↓ **А теперь подумайте об общении между вами и другим человеком.**
- ↓ **Отметьте субмодальности этой мысли.**
- ↓ **И наконец, подумайте о том, как вы общаетесь с этим человеком.**
- ↓ **Какие образы, звуки и ощущения эта мысль вызвала у вас?**

Так как номинализации являются статичными существительными, образы, связываемые с ними, обычно тоже статичны. Добавляя в воображаемый образ фигуру другого человека (восстанавливая одно из удалений), вы обнаруживаете, что субмодальности изменяются, хотя номинализация по-прежнему осталась статичной. Когда же вы превращаете ее в глагол, мысль оживляется и образ обретает движение, а порой становится и более колоритным.

Мышление номинализациями приводит к ощущению беспомощности. Если вы считаете, что ваши отношения ухудшились, для вас это тупик. Если же вы думаете о том, как относитесь к другому человеку и как можно этот процесс изменить, вы получаете некоторый выбор и возможность контроля над ситуацией.

Медицинские диагнозы являются номинализациями. Это существительные, но любая болезнь — это процесс, а излечение — изменение этого процесса.

Грегори Бэйтсона спросили, является ли местоимение «я» номинализацией. Это связано с самой сущностью личности человека. Как вы сами считаете: является ли ваша личность фиксированной, или же она — постоянно развивающийся процесс?

СТАНДАРТЫ МЕТАМОДЕЛИ: ЧТЕНИЕ МЫСЛЕЙ

Чтение мыслей — это искажение, при котором вы предполагаете, что вам известно внутреннее состояние другого человека, не имея для этого никаких доказательств и возможностей чувственной оценки. Вы проецируете свою карту мира на разум другого человека. Поступая таким образом, вы представляете себе моти-

вы и мысли, которых не существует в действительности. Например:

«Вы меня не любите».

«Они считают меня идиотом».

«Вы делаете это только для того, чтобы позлить меня».

«Он всегда пытается вывести меня из себя».

Уточнять чтение мыслей следует, требуя от собеседника чувственных доказательств:

«Вы меня не любите». — «С чего вы взяли, что я вас не люблю?»

«Они считают меня идиотом». — «Почему вы так решили?»

Точные чувственные доказательства — вот единственное, что позволяет вам определить состояние, другого человека, его мнение о вас и отношение к вам.

Чтение мыслей может принести обратные результаты — вы предполагаете, будто другие люди знают то, что вам необходимо, но сами вы не говорите им об этом. Это порождает ряд проблем, потому что вы начинаете укорять людей за то, что они не реагируют соответствующим образом, а они удивляются, потому что вы никогда не говорили им о том, чего хотите от них. Примерами неверного чтения мыслей могут быть следующие заключения:

«Если бы ты заботился обо мне, то знал бы, чего я хочу».

«Ты должен знать, что мне это не нравится».

«Разве ты не видишь, как я себя чувствую?»

«Чтение мыслей можно уточнить, задав вопрос о том, что именно вы, по мнению говорящего, должны знать, а затем выявить предположение, живущее в сознании другого человека.

«Если бы ты заботился обо мне, то знал бы, чего я хочу». — «Я забочусь о тебе, но ведь это не означает, что я превратился в телепата. Пожалуйста, скажи мне, чего ты хочешь?»

«Ты должен знать, что мне это не нравится». — «Откуда я могу это знать? Я же не телепат!»

Мы занимаемся чтением мыслей постоянно и порой бываем правы, но зачем предполагать, если можно проверить?

Уточняйте чтение мыслей, спрашивая: «Почему ты так считаешь?», «Как ты это понял?».

СТАНДАРТЫ МЕТАМОДЕЛИ: СЛОЖНЫЕ ЭКВИВАЛЕНТЫ

Сложные эквиваленты — это два утверждения, связанные таким образом, что одно напрямую вытекает из другого. Их соединяет слово «следовательно», хотя оно обычно ускользает из поверхностной структуры. Название подобных выражений происходит из способа их соединения — они имеют одинаковое значение, то есть являются эквивалентами, хотя и отражаются на различных нейробиологических уровнях. Как правило, определенное поведение связывается с навыком, состоянием или ценностями человека. Например:

«Она всегда опаздывает, (потому что) она слишком беззаботна». (Тип поведения — опоздание — связывается с состоянием беззаботности.)

«Он не принес мне того, что я хотела, (следовательно) он хочет, чтобы я страдала».

«Он не смотрит на меня, (значит) он не обращает внимания на мои слова».

Сложные эквиваленты не всегда легко выявить, поскольку второе утверждение не обязательно немедленно следует за первым. Это своеобразная форма убеждения.

Мы постоянно используем ее для обобщения поведения на более высоком нейробиологическом уровне. Однако сложные эквиваленты могут существенно ограничить наше мышление, когда образуют болезненную и неприятную для человека логическую петлю.



Верно ли, что А в самом деле означает Б?

Уточняйте сложные эквиваленты вопросом о том, каким образом связаны два утверждения.

«Она всегда опаздывает, (потому что) она слишком беззаботна». — «Вы действительно считаете, что ее опоздание связано с беззаботностью? А может быть, ей было очень сложно сюда добраться?»

Уточнять сложные эквиваленты можно и приведя противоположный пример. Таким образом вы проверяете правильность обобщения, являющегося основой сложных эквивалентов.

«Он не смотрит на меня, (значит) он не обращает внимания на мои слова». — «Вы думаете, что когда люди не смотрят на вас, это всегда означает, что они не обращают на вас внимания? Уверен, это утверждение не всегда истинно».

Уточнить сложные эквиваленты можно и еще одним способом. Переверните предложение наоборот и спросите у собеседника, истинно ли оно в подобном виде.

«Он не принес мне того, что я хотела, (следовательно) он хочет, чтобы я страдала». — «Вы считаете, что это всегда именно так? Уверен, были моменты, когда и вы не приносили людям того, чего они от вас ждали, но это не означало, что вы хотели заставить их страдать. Может быть, вы просто не знали, чего они хотели?»

Этот прием следует использовать с осторожностью, потому что он может вызвать обиду. Люди очень часто используют сложные эквиваленты, так как они соответствуют их карте мира. Для них два утверждения являются абсолютно аналогичными. Когда человек говорит, что взгляд в сторону означает отсутствие внимания, он утверждает это потому, что для него самого знаком внимания является взгляд. Он не может осознать, что другие люди проявляют внимание иным образом. Обычно люди проецируют собственную карту мира на других и строят заключения в соответствии с ней. Поэтому, когда вы подвергаете сомнению их слова, то тем самым ставите под сомнение и правильность их карты мира.

Уточняйте сложные эквиваленты вопросами:

«Почему вы решили, что замеченное вами означает именно это?»

«Что доказывает, что первое означает второе?»

«Всецели связаны эти явления?»

«Случается ли, что то не означает это?»

«Эквивалентны ли для вас первое и второе утверждения?»

СТАНДАРТЫ МЕТАМОДЕЛИ: ПРИЧИНА — СЛЕДСТВИЕ

Стандарт причина — следствие является еще одним видом искажения. Он предполагает, что поведение одно-

го человека может «заставить» другого человека реагировать определенным образом. Другими словами, оно автоматически порождает следствие. Причинно-следственная связь глубоко встроена в английский язык. Мы связываем два события, говоря, что одно явилось «причиной» другого, часто основываясь только на том, что два эти события произошли друг за другом.

В материальном мире совершенно справедливо будет сказать, что сила, воздействующая на предмет, заставляет его двигаться. Однако люди гораздо более сложны, поэтому однозначная причинно-следственная связь между двумя действиями лишает их возможности выбора и обедняет человеческие отношения.

Основной способ применения этого стандарта — это утверждение о том, что поведение одного человека стало причиной безресурсного поведения или состояния другого человека.

«Она пугает меня» (Делает меня испуганным.)

«Новости заставили меня волноваться».

«Я не могу с этим справиться. Мне становится плохо, когда они так поступают».

«Я беспокоюсь за тебя».

«Ею голос меня раздражает». (Делает меня раздраженным.)

Существует несколько способов уточнения причинно-следственных утверждений.

↓ Спросите, насколько однозначно одно становится причиной другого. Вам будет довольно сложно использовать неопределенный глагол, но зато причинно-следственная связь проявится.

«Он заставил меня сделать это». — «Как именно он заставил вас это сделать?»

«Новости заставили меня волноваться». — «Как именно это случилось?»

- ↓ Спросите о выборе. Уточните, считает ли человек, что у него есть какой-то выбор относительно того, принимать или нет причинно-следственную связь.
- «Я не могу с этим справиться. Мне становится плохо, когда они так поступают». — «Я понимаю, что вам плохо, но верно ли, что это произошло автоматически? Есть ли у вас выбор относительно своего состояния?»
- «Его голос меня раздражает». — «Значит, вы испытываете раздражение, когда слышите его голос. А как еще вы можете на него отреагировать? Не хотелось ли вам иметь выбор относительно собственных чувств?»
- ↓ Наиболее эффективным способом, позволяющим прояснить причинно-следственную связь, является создание возможности выбора и уточнение у человека, почему он выбрал именно такой тип реакций. Подобный подход требует полного взаимопонимания, поскольку связан с прерыванием. Собеседник может отвергнуть ваши предположения и не захочет следовать мыслью за вами.
- «Она пугает меня». — «Почему вы предпочитаете пугаться ее?»
- «Новости заставили меня волноваться». — «Вы предпочитаете волноваться из-за этих новостей?»
- «Я не могу с этим справиться. Мне становится плохо, когда они так поступают». — «Вам нравится чувствовать себя плохо? Не лучше ли было бы выбрать другую реакцию?»
- ↓ Вы можете использовать стандарт причина - следствие как вопрос, проясняющий сам стандарт.
- «Я тревожусь из-за вас». — «Как же я сумел заставить тебя волноваться?»
- Такой вопрос всегда на несколько секунд озадачивает говорящего!

Реверсирование причины - следствия

Причину и следствие можно поменять местами. Таким образом вы принимаете необоснованную ответственность за причину внутренних состояний и поведение других людей. Человек не может контролировать эмоциональное состояние другого человека.

«Я заставил его волноваться».

«Я бы вам помог, но я слишком занят».

Порой союз «но» формирует причинно-следственную связь путем нахождения причины для следствия.

Уточняйте реверсирование причины и следствия, выясняя связь между ними или уточняя возможность выбора.

«Я заставил его волноваться». — «Как именно вы заставили его волноваться?» Или: «Вы сделали то, что сделали, но он предпочел отреагировать на ваши поступки так, как ему больше захотелось».

«Я бы вам помог, но я слишком занят». — «Я знаю, что вы заняты, но у вас все же есть выбор относительно того, помогать мне или нет».

Если вы выявили причинно-следственную связь в речи других людей, значит, вы можете выявить ее и в себе самом. Вы не можете быть единственной причиной действий другого человека.

Причинно-следственное мышление принадлежит неживому миру. У предмета нет выбора, он обязан подчиняться законам Ньютона. У людей выбор есть. *В мире эмоций не существует законов Ньютона.*

Уточняйте причинно-следственную связь, выясняя, насколько точно одно событие или действие вызывает другое. Реверсируйте причину и следствие, предоставляя и собеседнику, и самому себе возможность выбора.

«Насколько точно это является причиной того, о чем мы говорим?»

«Вы сами выбираете свои реакции. Не хотелось ли вам отреагировать иначе?»

«Каким образом вы выбрали свою реакцию на это?»

СТАНДАРТЫ МЕТАМОДЕЛИ: ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ

Предположения — это наиболее распространенный шаблон искажения. Говорящий высказывает свои предположения относительно ситуации, соответствующие его собственной карте мира. Однако, поскольку это всего лишь предположение, оно не всегда прямо проявляется в речи, но должно приниматься как истина, чтобы произносимые слова обретали смысл. Предположения, ограничивающие свободу выбора, мыслей и действий, требуют уточнения. Например:

«Сколько раз нужно тебе говорить, чтобы ты этого не делал?» (Я должен несколько раз повторить тебе одно и то же, и только тогда ты прекратишь так поступать.)

«Когда только ты начнешь поступать ответственно?» (Сейчас ты действуешь безответственно.)

«Ты же не собираешься снова мне врать?» (Ты уже мне солгал.)

«Как долго это будет продолжаться?» (Это уже происходит сейчас.)

«Не уверен, смогу ли я исправиться». (Мои поступки нуждаются в исправлении.)

«И насколько сильно ты хочешь меня обидеть?» (Ты хочешь меня обидеть.)

«Мне не нравится, что ты не обращаешь на меня внимания». (Ты не обращаешь на меня внимания.)

«Когда бы тебе хотелось обсудить наши соглашения?» (Мы будем обсуждать наши соглашения.)

«Ты, наверное, очень обрадовался, когда купил эту машину?» (Ты купил новую машину и должен был обрадоваться.)

Предположения часто маскируются под вопросы, начинающиеся со слова «почему». Например:

«Почему ты такой бесчувственный?» (Ты бесчувственный.)

«Почему ты ничего не можешь сделать правильно?» (Ты все делаешь неправильно.)

«Почему ты такой неуклюжий?» (Ты неуклюжий.)

Предположения часто маскируются в других предположениях, составленных с помощью слов «когда», «с тех пор как» и «если».

«Когда наконец ты поймешь, что мне это не нравится?» (Мне это не нравится, а ты еще этого не понял.)

«С тех пор как ты меня бросил, я в депрессии». (Ты бросил меня, и я впала в депрессию. Здесь наличествует не только предположение, но и причинно-следственная связь — уход спровоцировал депрессию.)

«Если ты не обратишь на это внимания, у тебя будут серьезные проблемы». (Ты уже не обращаешь на это внимание, то есть знаешь об этом, но ничего не делаешь.)

Существуют три способа уточнения предположений:

- ↓ Выскажите предположение непосредственно и спросите у собеседника, действительно ли он это имел в виду.
«Как сильно ты хочешь меня обидеть?» — «Ты думаешь, что я хочу тебя обидеть?»
«Как ужасно!» — «Эго кажется тебе ужасным?»
- ↓ Выскажите предположение и проверьте его.
«Когда только ты начнешь поступать ответственно?» — «Ты считаешь, что я поступаю безответственно? Ты действительно так думаешь? Я считаю, что я действую вполне ответственно».
- ↓ Вы можете согласиться с предположением и проверить удаления и обобщения, лежащие в его основе.
«Почему ты постоянно сидишь дома?» — «Тебе кажется, что я сижу дома? Насколько часто мне нужно выходить?»
«Почему ты ничего не можешь сделать правильно?» — «Что я должен сделать, чтобы ты сочла это правильным?»

Коварство предположений в том, что если вы согласитесь с ними неосознанно, то потеряете свои преимущества — предположения сформируют невидимые границы, в результате чего беседа потечет в совершенно определенном направлении.

*Уточняйте предположения путем их выявления.
«Что заставляет вас думать...?»*

Все мы делаем предположения в разговоре, но когда они начинают ограничивать наш выбор и/или причинять боль, их нужно уточнить и проверить.

МЕТАМОДЕЛЬ: РЕЗЮМЕ

УДАЛЕНИЯ

Простые удаления

Информация отсутствует.

Пример: «Это важно».

Вопрос: «Что именно является для вас важным?» (восстановление информации путем задавания открытых вопросов)

Неопределенный индекс ссылки

Что-то произошло, но непонятно, кто это сделал и на кого было оказано воздействие.

Пример: «Были совершены ошибки».

Вопрос: «Кто, что и кому сделал?» «Какие именно ошибки были совершены и кто их совершил?» (восстановление информации)

Неконкретные глаголы

Что-то было сделано, но не ясно, как именно.

Пример: «Я потерпел неудачу».

Вопрос: «Как именно вы потерпели неудачу?» (выяснение, как именно было совершено действие)

Сравнения

Произведено сравнение, но использованный стандарт остался неясным.

Пример: «Я плохо это делаю».

Вопрос: «Плохо по сравнению с кем?» (выявление стандарта для сравнения)

Суждения

Высказывается суждение, но не ясно, кто и на основании какого стандарта его сформулировал.

Пример: «Очевидно, что этого недостаточно».

Вопрос: «Кто сказал, что этого недостаточно, и на какой основе?» (выяснение, кто и на основании какого стандарта сформировал суждение)

ОБОБЩЕНИЯ

Универсальности

Слова типа «всегда», «никогда», «все», «никто» являются обобщениями, поскольку не подразумевают исключений.

Пример: «Я всегда прав».

Вопрос: «Всегда?» (изолирование и прояснение универсальности)

«Да, ты всегда прав, ты никогда не совершал ошибок, ни разу за всю свою жизнь!» (преувеличение)

«Разве ты когда-нибудь совершал ошибки?» (приведение противоположного примера)

Модальные операторы необход и мости

Слова типа «должен» и «не должен», «обязан» и «не обязан» формируют необходимое правило.

Пример: «Это не должно оказаться для тебя сложным».

Вопрос: «Что произойдет, если это все же окажется сложным?» (прояснение воображаемых последствий)

«А почему бы и нет? Это может быть для меня сложным!» (уточнение правила)

«Предположим, это окажется для меня сложным, что тогда?» (применение шаблона «как если бы»)

Модальные операторы возможности

Слова типа «могу», «не могу», «способен», «не способен» устанавливают правила относительно возможности чего-либо.

Пример: «Я не могу сказать ему этого».

Вопрос: «Что произойдет, если ты ему скажешь?» (уточнение общего правила и воображаемых последствий)

«Что останавливает тебя?» (уточнение причины предполагаемой невозможности)

«Просто предположи, что бы ты ему сказала. Как это произойдет?» (применение шаблона «как если бы»)

ИСКАЖЕНИЯ

Номинализация

Глагол превращается в существительное.

Пример: «Провал пугает меня».

Вопрос: «Что именно ты боишься провалить?» (превращение существительного в глагол и выражение мысли как процесса)

Чтение мыслей

Определение внутреннего состояния другого человека без достаточных доказательств.

Пример: «Он меня не любит».

Вопрос: «С чего ты взяла, что он тебя не любит?» (выяснение доказательств)

Реверсивное чтение мыслей

Предположение о том, что другие могут (и должны) читать ваши мысли и действовать соответственно.

Пример: «Если бы ты заботился обо мне, то знал бы, что мне нужно».

Вопрос: «Как я могу это знать? Я не телепат», (уточнение того, что именно нужно знать, по предположению говорящего)

Сложные эквиваленты

Два утверждения означают одно и то же, хотя располагаются на разных нейробиологических уровнях.

Пример: «Она всегда опаздывает, (следовательно) она беззаботна».

Вопрос: «Насколько точно ее опоздание означает ее беззаботность?» (уточнение эквивалентности)

«Джоана опоздала, но в целом она — очень обязательный человек», (приведение обратного примера)

«Ты считаешь, что обязательный человек не может опоздать?» (реверсирование. Считает ли говорящий, что обратное тоже верно?)

«Если бы ты был беззаботным, то ты всегда опаздывал бы?» (применение эквивалента к говорящему)

Причина - следствие

Предположение о том, что поведение одного человека автоматически порождает эмоциональное состояние или поведение другого человека.

Пример: «Он выводит меня из себя».

Вопрос: «Как именно, по твоему мнению, он выводит тебя из себя?» (уточнение того, как именно одно порождает другое)

«Тебе становится плохо, когда он поблизости. А как ты хотела бы себя чувствовать? Есть ли у тебя выбор относительно собственных чувств?» (анализ возможности выбора)

«Почему ты предпочитаешь реагировать на него именно так?» (предположение о том, что человек сам выбирает свои реакции)

Реверсивная причина — следствие

Необоснованная ответственность за поведение и состояние других людей.

Пример: «Я заставила его выйти из себя».

Вопрос: «Как именно, по твоему мнению, ты выводишь его из себя?» (уточнение того, как именно одно порождает другое)

«Ты сделала то, что ты сделала. Был ли у него выбор относительно собственных чувств?» (анализ возможности выбора)

«Как ты считаешь, почему он предпочитает реагировать на тебя именно так?» (предположение о том, что человек сам выбирает свои реакции)

Предположения

Необоснованное ограничивающее предположение о состоянии другого человека.

Пример: «Почему ты ничего не можешь сделать правильно?»

Вопрос: «Ты считаешь, что я ничего не могу сделать правильно?» (непосредственная формулировка предположения)

«Ты считаешь, что я ничего не могу сделать правильно? Я считаю, что я могу!» (формулировка предположения и его проверка)

«Что заставляет тебя думать, будто я ничего не могу сделать правильно? Кое-что я делаю правильно, например...» (согласие с предположением и проверка удалений и обобщений)

Простое предложение может содержать множество разнообразных стандартов и шаблонов. Некоторые шаблоны можно классифицировать различным образом. Например, номинализации иногда расцениваются как удаления, а суждения — как искажения.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТАМОДЕЛИ

Метамодель — мощное средство обработки информации, она помогает выявить существующую возможность выбора и прояснить значения многих понятий,

которыми мы оперируем в общении с людьми. Вот несколько советов, которые помогут вам добиться наилучших результатов.

Начните с себя

Начните использовать метамоделю во внутреннем диалоге. Проанализируйте, какие стандарты вы используете. Обратите внимание на то, как вы строите внутреннюю реальность с помощью тех слов, которые говорите самому себе. Более внимательно отнесясь к внутреннему диалогу, вы выявите полезные ресурсы и снимете существующие ограничения и искажения. Метамоделю подарит вам внутреннюю ясность, которая поможет действовать более эффективно и успешно.

Используйте метамоделю и в диалогах со своими собеседниками. Если вы сами не уверены в том, что говорите, то как же другие люди могут вас понять? Обратите внимание на привычные шаблоны, а затем начните исправлять их. Формулируйте свои утверждения и вопросы более ясно, и вы сможете найти новые, совершенно неожиданные ресурсы. И тогда вы станете настоящим специалистом в области общения.

Используйте вопросы метамоделю после достижения взаимопонимания

Вопросы метамоделю могут показаться бестактными, агрессивными и неприятными, особенно если вы станете спрашивать: «Что именно вы имели в виду?», не понижая голоса.

Без взаимопонимания метамоделю может стать настоящим кошмаром.

Смягчайте свои уточнения, понижая тон голоса и формулируя вопрос более приемлемым способом. Например:

«Я удивлен тем, что вы только что сказали. Что именно вы имели в виду?»

«Интересно, что именно вы имели в виду, говоря...»

«Это интересно. Могу я расспросить вас об этом подробнее?»

Уважайте контекст и экологию

Использование стандартов метамодели — не преступление! Их используют все и постоянно. (Все? Постоянно?) Говоря, мы очень часто удаляем информацию, потому что предполагаем, что собеседник разделяет нашу точку зрения и обладает сходным багажом знаний. Задавайте вопросы метамодели тогда, когда это необходимо, а не просто потому, что вы знаете, как это делать.

Вы не обязаны проверять стандарты метамодели

Используйте трехшаговую стратегию:

- ↓ **Выявите стандарт.**
- ↓ **Решите, необходимо ли его уточнять и задавать вопрос.**
- ↓ **Сформулируйте вопрос и задайте его.**

Используя метамодель, вы должны точно представлять себе желаемый результат

Чего вы хотите добиться? Являются ли вопросы метамодели наилучшим способом достичь желаемого? Уверены ли вы в том, что говорит вам другой человек? Нужна ли вам дополнительная информация?

Вопросы метамодели не самоцель, они лишь средство достижения желаемого результата или способ помочь другим людям добиться цели.

Для того чтобы использовать метамодель, вам не обязательно выявлять все ее стандарты

По мере знакомства с метамоделью вы начнете замечать шаблоны, которые необходимо уточнить, но четко назвать их не всегда представляется возможным. Названия — это самая незначительная сторона метамодели. Главное — это понять, когда необходимо восстановить информацию, прояснить значение или вскрыть возможность выбора. Внимательно слушайте собственную речь и речь окружающих. Только так можно практиковаться в выявлении стандартов. В достаточной мере познакомясь со стандартами метамодели, вы сможете с легкостью назвать их.

Уважайте баланс между задачей и отношениями

Когда речь идет об отношениях, метамодель не всегда является подходящим средством. Приведу пример. «Мне нравится, как ты это делаешь». — «Насколько тебе это нравится и что именно нужно делать, чтобы тебе понравилось?» Стоило ли в этом случае спрашивать об этом?

Чем более направленной на решение задачи является ваша беседа, тем более четкой должна быть используемая метамодель. Если вам нужно быть абсолютно уверенным в том, что вам говорят, если вам нужна совершенно точная информация, действуйте так, словно вы ничего не знаете. Постройте беседу так, чтобы вы

могли задавать наивные вопросы и добиться полного понимания. Это особенно важно при деловом консультировании, так как менеджер может забыть о том, что вы не столь компетентны в области бизнеса, как он сам.

Развивайте стратегию познания, задавая вопросы

Вы должны понимать, чего именно вы не знаете и что нуждается в прояснении. Вы можете это осознать и в том случае, когда почувствуете, что ваши внутренние образы неполны или расплывчаты. Может быть, звук голоса собеседника кажется вам неприятным. Может быть, вами владеет неясное ощущение тревоги. Все это является ключами для задавания вопросов метамодели.

Развивайте в себе чутье, что именно в шаблонах метамодели нуждается в выявлении

Какой из шаблонов выяснить важнее всего? Какие вопросы помогут вам проникнуть в самую суть проблемы?

- ↓ Прислушивайтесь к тональным ударениям. Любые шаблоны метамодели, которые говорящий выделяет тоном голоса, являются важными.
- ↓ Прислушивайтесь к повторениям. Повторяемые стандарты являются наиболее важными.
- ↓ Выявляйте предположения, а также причинно-следственные связи. Как правило, они являются наиболее важными для говорящих.
- ↓ Затем проанализируйте случаи чтения мыслей, использования модальных операторов и сложных эквивалентов.
- ↓ После этого выявляйте универсальности, сравнения, номинализации и суждения.

- ↓ И наконец, выявите простые удаления, неопределенные глаголы и неопределенные индексы ссылок. Они являются наименее важными. Выявление удалений не всегда позволяет получить полезную информацию, необходимую для выполнения задачи.

Не позволяйте метамодели ограничивать гибкость вашего мышления. Совсем необязательно всегда прояснять все до последней детали. Вспомните историю о трех философах, которые вместе путешествовали из Лондона в Эдинбург.

Посмотрев в окно поезда, первый философ сказал: «Посмотрите-ка, в Шотландии есть коровы!»

«Будьте более точны, коллега, — сказал второй философ. — В Шотландии есть черные и белые коровы».

«Чтобы быть более точными, — сказал третий философ, — скажем, что в Шотландии есть коровы белые и черные с одной стороны».

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1. Чтобы познакомиться с важными удалениями, вы должны прислушиваться к пассивным предложениям. «Нечто должно быть сделано» — пассивное предложение, в нем не обозначен тот, кто должен сделать это нечто. «Кто-то сделал что-то» — активное предложение, в нем есть человек, сделавший что-то. Прислушайтесь к речи диктора в выпуске новостей, обратив особое внимание на политическую информацию, и постарайтесь заметить эти удаления. Произошло очень многое, но люди, совершившие все эти поступки, волшебным образом исчезли (по крайней мере, из поверхностной структуры предложений).
2. Вскройте собственную иерархию модальных операторов необходимости.
Ф Подумайте о чем-то, что вам хотелось бы сделать.
Ф А теперь скажите себе: «Я должен это сделать». Обра-

таге внимание на свои ощущения и внутренние образы, звуки и чувства, которые это предложение вызвало.

- ↓ Теперь скажите себе: «Я обязан это сделать». Проанализируйте свою реакцию.
- ↓ Скажите себе: «Мне нужно это сделать». Снова проанализируйте субмодальности, связанные с этим предложением.
- ↓ Скажите себе: «Мне следует это сделать». Проанализируйте свои субмодальности.
- ↓ И наконец скажите: «Я могу это сделать». Что вы почувствовали? Является ли это достаточно важным для того, чтобы вы захотели совершить предполагаемые действия?
- ↓ Какое из предложений воздействовало на вас наиболее сильно?

Прислушайтесь к модальным операторам необходимости в своей речи и во внутреннем диалоге. Это ключи к осознанию того, как вы ограничиваете самого себя. Каждый раз, заметив оператор, уточняйте его вопросом.

3. Когда в следующий раз вы услышите, как кто-то рассказывает о болезни, прислушайтесь к словам, которые использует говорящий. Обычно мы говорим: «У меня простуда» или «У меня сильная головная боль», но болезнь — это процесс, который идет в нашем теле. Большинство симптомов болезни является попытками организма исцелить себя (например, тошнота, головная боль, повышенная температура, воспаление). Мы не можем «иметь» болезнь. Думая о диагнозе как о номинализации, вы можете понять, что у вас есть силы преодолеть болезнь. Вы не должны просто ждать, пока она пройдет сама по себе.

4. Анализируйте предположения.

Прочитайте эту короткую историю, а затем взгляните на утверждения, которые вы найдете ниже.

Если вы считаете, что утверждение истинно, пометьте его галочкой.

Если вы считаете, что оно ложно, пометьте его крестиком.

Если вы не уверены или считаете, что информации недостаточно, пометьте утверждение знаком вопроса.

Прежде чем проверять результаты, пометьте все утверждения.

Мужчина возвращается с работы домой и не может найти ключ. Он звонит, жена открывает дверь. Мужчина начинает спорить с другим мужчиной, и возникает ссора. Вызвали полицию, но она прибыла слишком поздно.

Утверждения, связанные с информацией, содержащейся в истории:

- а) Мужчина забыл свой ключ.
- б) Мужчина работал.
- в) Было темно, когда он вернулся домой.
- г) Жена ждала его.
- д) Он рассердился на жену.
- е) Жена непустила его в дом.
- ж) В доме было трое — мужчина, его жена и еще один мужчина.
- з) Мужчина стал ссориться с другим мужчиной из-за своей жены.
- и) У жены была интрижка на стороне.
- к) Мужчины подрались.
- л) Ко-то в квартире вызвал полицию.
- м) Драка закончилась до прибытия полиции.

Не смотрите в ответы, пока не обдумаете все вопросы!

ОТВЕТЫ

- а) Ложь. Он мог вообще не иметь ключа.
- б) Истина (вероятно).
- в) Ложь. Мужчина мог вернуться с ночной смены.
- г) В данное время неясно.
- д) Недостаточно информации.
- е) Ложь. Не указано, входил ли мужчина в дом или нет.
- ж) Ложь. В истории участвуют три человека, но их могло быть и больше. Нигде не сказано, что они были в доме.
- з) Не обязательно. В истории об этом не говорится,
- и) Не обязательно.
- к) Не обязательно. Не говорится, кто начал драку. Драться могли мужчины, но и жена могла оказаться вовлеченной в драку.
- л) Может быть, и нет. Полицию мог вызвать сосед, услышавший шум.
- м) Не обязательно. Не сказано, к чему именно опоздала полиция.

Вот возможный сценарий развития событий:

Мужчина возвращается домой с работы. Он хотел встретиться с любовницей дома, поскольку полагал, что жена уйдет. Он ищет ключ и вспоминает, что отдал его любовнице, чтобы та могла приехать первой. Он ожидает, что дверь откроет она, но оказалось, что жена вернулась домой рано, обнаружила измену и стала его поджидать. Она не позволила ему войти, и их крики встревожили соседа, который решил посмотреть, что происходит. Сосед и мужчина дерутся. Другой сосед вызывает полицию. Мужчина убегает, а через десять минут прибывает полиция.

Чем более подробен наш рассказ, тем больше информации мы из него получаем, основываясь на своих ожиданиях. Чем больше в предложениях удалений, тем больше собственных предположений мы в него вкладываем и тем выше вероятность, что мы получим необоснованную информацию, не соответствующую действительности.

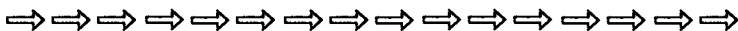
5. Познакомьтесь с сигналами, которые говорят о том, что вам нужно больше информации. Когда в следующий раз кто-нибудь будет инструктировать вас, как вы поймете, что нужно задать вопрос?

Не являются ли ваши ментальные образы расплывчатыми и бесформенными?

Не звучит ли в вашем сознании предупреждающий звоночек?

Не ощущаете ли вы любопытства?

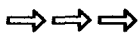
Эти сигналы очень полезны. Они означают, что вы поняли, что чего-то не поняли. Значит, у вас есть шанс задать вопрос метамодели и даже понять, какой именно шаблон следует прояснить.



ГЛАВА 11

МОДЕЛЬ МИЛТОНА

БЕССОЗНАТЕЛЬНЫЙ РАЗУМ



НЛП использует слово «бессознательное» для обозначения того, что в данный момент не находится в сознании. Бессознательный разум содержит в себе все ментальные процессы, которые продолжают идти вне нашего сознания.

Выражение «бессознательный разум» является номинализацией. Бессознательное — это не предмет, а процесс. Он связан с жизнеобеспечивающими функциями и со всеми мыслительными процессами, которые бурлят в сознании, как пузыри на поверхности кипящей воды. Сознательный разум — это то, что мы осознаем, но, подобно океану, он скрывает под своей поверхностью невероятные глубины.

Мы привыкли считать мышление сознательным процессом, но мыслим сознательно крайне редко. Чаще всего мы осознаем свои мысли, являющиеся результатом бессознательного процесса. Это легко доказать. Если бы мышление было полностью сознательным, мы могли бы по желанию останавливать этот процесс. Попробуйте. Вы не сможете этого сделать.

Процесс мышления бессознателен. Мы лишь сознательно осознаем его результаты.

Мы осознаем лишь малую часть мыслительного процесса, только ту сторону, которая имеет наивысший приоритет и может нарушить поверхность сознания. Некоторые нейробиологические эксперименты доказывают, что мы потенциально осознаем все, что случалось с нами, и в определенных обстоятельствах эти воспоминания могут выйти на поверхность. Вы наверняка сами внезапно вспоминали что-то, произошедшее с вами несколько лет назад, о чем давно забыли, и забыли даже то, что вы об этом забыли. Но ваше бессознательное напомнило вам об этом. Якоря возвращают состояния и воспоминания давно прошедших лет. Чем старше мы становимся, тем чаще вспоминаем события глубокого детства.

Бессознательный разум содержит и самые ценные, и самые неприятные мысли, мечты и ожидания. Фрейдистская психология считает, что подсознание, или «ид»*, полно подавляемых мыслей, но в НЛП это понятие называется «бессознательным», «отличным от сознания», а не «подсознанием», чтобы не складывалось впечатление, что это находится «под» сознанием, является чем-то внутренним, скрытым и опасным. Бессознательное — это подлинная сокровищница опыта, воспоминаний и навыков.

Все наши навыки сохраняются в формах бессознательной компетентности. Сознательный разум с трудом усваивает навыки. Он способен справиться только с семью блоками информации, плюс-минус еще два. Бессознательное способно обработать гораздо больше.

* Ид (оно) — подсознание, по терминологии З.Фрейда; содержит все унаследованное, все, что заложено в человеке. Первоначальная основная структура личности и резервуар энергии для всех видов деятельности. — *Прим. ред.*

Все перемены осуществляются на бессознательном уровне.

Мы осознаем перемены сознательно, когда готовы к ним.

Бессознательное — это вместилище наших эмоций. Очень трудно вызвать у себя эмоции сознательным образом. Крайние отделы мозга, самая древняя его часть в процессе эволюции, являются центром эмоций.

Бессознательное использует косвенное, а не прямое общение. Оно реагирует на символы и метафоры, а не на прямые значения слов, выражая себя косвенным, игровым, нетривиальным образом. Поскольку бессознательное не использует язык, оно не формулирует негативных утверждений. Следовательно, для бессознательного выражения «не делай этого» или «делай это» равнозначны, так как в обоих присутствует элемент «это». Вот почему негативные результаты не всегда достигаются. Сознательно мы хотим чего-то избежать, но поскольку на бессознательном уровне то, чего мы хотим избежать, формируется в идею, оно начинает влиять на процесс мышления и никуда не исчезает.

В некотором роде бессознательное похоже на верного, преданного друга и слугу, стремящегося поддержать вас. Оно заслуживает уважения. Достигните взаимопонимания со своим бессознательным, заботясь о собственном теле, обращая внимание на те сигналы и послания, которые оно вам посылает. Симптомы, боль, блоки и предвидения — все это сообщения, подсказывающие вам, что следует делать.

Здоровая жизнь подразумевает равновесие между сознательным и бессознательным, как в прекрасном произведении искусства. Чтобы жить полной и гармоничной жизнью, вы должны черпать энергию и силу из своего бессознательного и трансформировать их собственным сознанием так, чтобы они питали и поддерживали вас.

ТРАНС

Как же получить доступ к ресурсам бессознательного? Достичь этого возможно через состояние транса. Транс — это такое состояние сознания, в котором внимание направлено внутрь. Чем сильнее вы концентрируетесь на внутреннем мире собственных мыслей и чувств, тем меньше внимания уделяете внешнему миру. Чем глубже будет ваш транс, тем легче сольетесь вы со своим внутренним миром, а затем заснете. Транс — это не состояние «все или ничего». В течение дня мы обращаем внимание то на внутренний, то на внешний мир, в зависимости от рода деятельности и настроения. Мы то входим в транс, то выходим из него.

Транс в НЛП называется *даунтаймом*.

Даунтайм — это время, когда вы обращаете внимание преимущественно на внутренний мир.

Аптайм — это время, когда вы обращаете внимание преимущественно на внешний мир.

Сон — это экстремальный даунтайм: внешний мир более для вас не существует, а мир внутренних сновидений становится абсолютно реальным.

Нормальное, бодрствующее сознание является естественным сочетанием даунтайма и аптайма.

Аптайм и даунтайм не хороши и не плохи сами по себе. Все зависит от того, что вы делаете. Пересечение дороги, чтение лекции, изучение физиологии, спорт — все это деятельность, совершаемая в аптайме (особенно пересечение дороги!). Планирование предполагаемых действий, обдумывание результатов, фантазирование, игра в шахматы, визуализация, медитация, расслабление — это деятельность, по преимуществу относящаяся к даунтайму.

Транс — это вид гипнотического состояния. Слово «гипноз» означает «сон». Человек, находящийся в трансе, кажется внешнему миру спящим, но субъективный опыт находящегося в трансе — это активное и творческое состояние внутреннего сознания.

Люди, находящиеся в трансе, лучше осознают самих себя.

Широко распространено ложное представление о гипнозе. Гипнотизер представляется демонической фигурой, обладающей полной властью над беспомощным человеком, находящимся в трансе. Но это чистый вымысел. Гипнотизер не может никого контролировать. Он не в состоянии заставить человека совершить нечто такое, что противоречило бы его морали и внутренним ценностям. Самое большее, на что может рассчитывать гипнотизер, это найти людей, которые сами хотят выйти на сцену и позабавить окружающих.

Транс и гипноз помогают людям постичь и лучше выразить самих себя.

Признаки транса

Транс проявляется через несколько физиологических признаков. Наиболее распространенные следующие:

↓ Мышечное расслабление.

Люди, находящиеся в трансе, очень мало двигаются. Их движения становятся замедленными и плавными. Они могут довольно долгое время сохранять полную неподвижность. Иногда это приводит к каталепсии. В таком состоянии мышцы находятся в полном равновесии, и человек может очень долго сохранять одну и ту же позу, не проявляя признаков усталости, поскольку не пытается делать это сознательно.

- ↓ *Более низкий тон голоса.*
Горловые мышцы расслабляются, благодаря чему голос обретает дополнительную глубину.
- ↓ *Расслабление лицевых мышц.*
Когда лицевые мышцы расслабляются, разглаживаются морщины. Морщины на лбу становятся менее заметными, исчезают морщины вокруг глаз.
- ↓ *Замедление пульса и дыхания.*
Поскольку мышцы тела расслаблены, пульс и частота сердечных сокращений уменьшаются. Это можно легко заметить, наблюдая за сонной артерией. Дыхание также замедляется.
- ↓ *Изменение выражения глаз.*
Человек, находящийся в трансе, погружен в себя, поэтому его взгляд становится отсутствующим. Иногда глаза закрываются.
- ↓ *Затухание или отсутствие рефлексов.*
Глотательные и моргательные рефлексы замедляются, поэтому человек сглатывает и моргает (если глаза его открыты) значительно реже, чем обычно. Слабее проявляется и рефлекс испуга (напряжение мышц шеи, плеч и рук, учащение дыхания) в качестве реакции на громкий звук.
- ↓ *Субъективное ощущение комфорта и покоя.*
Транс — это ленивое, расслабленное состояние.

Помимо видимых признаков транса, существуют и физиологические явления, которые могут быть измерены с помощью соответствующих приборов:

- ↓ Среди мозговых нейротрансмиттеров доминируют ацетилхолин, а не норэпинефрин.
- ↓ Электроэнцефалограмма (ЭЭГ) показывает доминирование тета-волн. Мозговые волны делятся на четыре класса: бета (активное мышление), альфа (расслабление), тета (транс) и дельта (сон).

В трансе могут проявиться следующие состояния:

Амнезия	Человек забывает обо всем, что происходило, с ним, когда он находился в трансе.
Анестезия	Уменьшение ощущения боли и дискомфорта.

Галлюцинации	Позитивные (видение того, чего нет) или негативные (невидение того, что есть).
Каталепсия	Уравновешенная мышечная напряженность, при которой тело в течение долгого времени может сохранять одну и ту же позу, не испытывая усталости и дискомфорта.
Регрессия	Возвращение в прошлое, детское поведение.
Искривление времени	Изменение восприятия скорости течения времени.

Эти реакции считаются феноменами гипноза, но вы можете наблюдать и испытывать их каждый день, что в действительности с вами и происходит.

Амнезия — это наша способность забывать. Она часто проявляется, когда мы глубоко погружаемся в свой опыт, а потом не можем вспомнить деталей происходившего с нами. Чтобы вспомнить их, нам нужно снова вернуться в измененное состояние (повторить некую последовательность действий, задуматься о том же, о чем мы думали, и т. п.).

Анестезия хорошо знакома спортсменам. Человек может получить травму и даже не заметить этого, поскольку он полностью поглощен игрой. Травма дает о себе знать гораздо позже. Боль исчезает, если мы с головой уходим в какую-то деятельность. Куда же она девается?

Мы галлюцинируем, смотря на облака, которые напоминают нам знакомые лица. Мы негативно галлюцинируем, когда не можем найти ключи, лежащие прямо перед нами на столе. Мы смотрим на них и не видим. Мы не находимся в состоянии гипноза. Просто мы испытываем повседневный транс.

Каталепсию можно наблюдать, когда человек с головой уходит в просмотр телепрограммы. Он может протянуть руку за стаканом и забыть об этом, поскольку действия на экране полностью захватывают его. Рука

остается на полпути ко рту. А затем человек внезапно «просыпается» и берет стакан.

Регрессия возникает, когда под воздействием сильных эмоций мы начинаем вести себя, как дети.

Искавление времени знакомо практически каждому. Скучные ситуации, кажется, длятся вечно. Возбуждающие, приятные события мелькают так, словно их и не было. Компьютерная игра — вот прекрасный пример искавления времени. Прошедшие часы кажутся игроку минутами.

Повседневный транс

Мы входим в состояние транса и выходим из него в течение всего дня. Концентрируясь на своем внутреннем мире, мы входим в легкий транс и начинаем обращать внимание на то, что происходит внутри нас, а не на внешний мир. Порой после этого мы возвращаемся в настоящее и осознаем, что погрузились в мечты.

Транс — это замечательное состояние для многих видов деятельности: медитации, расслабления, фантазий и планирования будущего. Это состояние позволяет отдохнуть и расслабиться. Двигаясь на «автопилоте», мы также погружаемся в транс. В таком состоянии мы выполняем повседневные занятия — одеваемся, завтракаем, идем на работу знакомым путем и т. п.

Находясь в трансе, мы можем заниматься множеством сложных дел. Бессознательный разум заботится о нас. Однако ведя машину по улицам большого города, не забывайте о том, что многие прохожие погружены в транс. Впрочем, это относится и к коллегам-водителям!

Порой повседневный транс оказывается не столь приятным и полезным. Иногда мы начинаем тревожить-

ся и представлять себе негативные последствия своих действий, с головой уходя в неприятные фантазии, что только усиливает наше беспокойство. Триггером может послужить все, что угодно, существующее в реальности или воображаемое. В результате нас не столько тревожит то, что происходит, как наши мысли, связанные с происходящим или с тем, что может произойти. Мы можем войти в транс и реагировать на свои собственные мысли и чувства, а не на внешний мир.

Повседневные трансы подобного рода могут быть утомительными и, что еще хуже, навязчивыми. Беспокойство — вот типичный пример негативного повседневного транса. Мы беспокоимся о том, что, по мнению нашего воображения, может произойти, а не о том, что происходит в действительности (как правило, ничего). Негативные повседневные трансы иногда называются *фугами*.

Вы поймете, что вошли в привычную фугу, почувствовав, что теряете контроль над ситуацией. Вы не получили того, чего хотели, и считаете виновными в этом окружающих. Вы целиком уходите в собственные мысли и чувства, и вам трудно взглянуть на ситуацию со стороны. Ваше воображение затягивает вас, словно зыбучий песок, и это ощущение до боли знакомо вам.

Трудно определить, когда возникают эти фуги. Гораздо проще осознать якоря, которые вводят нас в подобное состояние, а затем принять сознательное решение не переходить в него.

Когда мы испытываем боль или шок, мы тоже переходим в состояние транса. У нас кружится голова, мы теряем сознание и не можем сосредоточиться. Если вы впали в состояние шока, позвольте своему сознанию плыть свободно. Пускай информацию отсортировывает ваше бессознательное, и тогда вы сможете найти ответ или решение проблемы, не обдумывая его специально.

ЯЗЫК ТРАНСА

Модель Милтона — это набор языковых стандартов, используемых для введения в транс или в измененное состояние сознания и задействования ресурсов бессознательного для того, чтобы произвести желаемые перемены и разрешить трудные проблемы. Модель была разработана Ричардом Бандлером и Джоном Гриндером на основе опытов Милтона Эриксона, проведенных в 1974 году по предложению Грегори Бэйтсона. Результаты нашли отражение в двух книгах — «Шаблоны гипнотической техники Милтона Г. Эриксона», том 1 и 2.

МИЛТОН ЭРИКСОН

Милтон Эриксон (1901—1980) был выдающимся психотерапевтом. Он разработал совершенно новый подход к гипнотерапии, который до сих пор носит его имя (эриксоновская гипнотерапия) и применяется во всем мире. В конце жизни он был прикован к инвалидному креслу и тем не менее оставался невероятно активным и энергичным человеком, принимал множество пациентов, писал, путешествовал, читал лекции и проводил семинары. Он всегда щедро делился с людьми своим временем и знаниями.

Подход Эриксона был гораздо более разрешительным, чем те стили гипнотерапии, которые существовали до этого. Он использовал естественный и гибкий метод введения в транс, работая с пациентом, а не над пациентом. Вся жизнь он совершенствовал свой метод, в каждом конкретном случае отталкиваясь от проблемы и личности пациента. Такой стиль работы многого требует от терапевта — ведь он не может работать по одному и тому же сценарию с разными клиентами.

Эриксон получал информацию о пациенте путем опроса и наблюдения. Ему было необходимо точно выяснить, чего хочет человек и что он собой представляет. И тогда он находил наилучший способ введения его в транс, благодаря чему удавалось говорить с пациентом на его собственном языке.

Эриксон не признавал сопротивления. Он использовал все, что пациент говорил и делал, чтобы помочь человеку найти недостающие ресурсы. «Сопротивление, — говорил Эриксон, — это результат недостаточной гибкости психотерапевта». Он верил в то, что в транс можно ввести любого человека. Некоторые люди входят в транс более легко, другим это дается с трудом, но глубоко продуманная методика облегчает вхождение в транс практически любому человеку. Статистические результаты показывают, что когда человека не удастся ввести в транс, это происходит только из-за методов, применяемых в рамках данного эксперимента.

Эриксон всегда работал с пациентами, исходя из их модели мира, и считал, что они располагают всеми необходимыми ресурсами, просто не знают, как получить к ним доступ. Он считал своей обязанностью научить людей пользоваться имеющимися у них ресурсами и дать им возможность выбора. Он полагал, что если у людей будет возможность выбора, они ею воспользуются. Люди всегда совершают наилучший возможный выбор. Подход Эриксона в настоящее время широко применяется и считается одним из наиболее эффективных приемов в гипнотерапии.

Эриксон был невероятно прагматичен. Его не интересовала классификация и диагноз, он стремился добиться тех перемен, которых хотел пациент. Его язык был многослойным и изощренным. Он достиг величайших успехов в использовании метафор, определяющих саму суть проблемы клиента. Эриксон был очень чутким

наблюдателем и замечал мельчайшие изменения в физиологии пациентов, правильно их истолковывая.

Идеи, убеждения, ценности и навыки Эриксона оказали глубочайшее воздействие на развитие НЛП. Семинары НЛП строятся на основе гипноза и проводятся с применением языковых стандартов Эриксона.

МОДЕЛЬ МИЛТОНА И МЕТАМОДЕЛЬ

Шаблоны модели Милтона были разработаны на основе тех, что он применял в работе с клиентами. Модель Милтона явилась второй после метамодели опубликованной моделью НЛП. Она восстановила равновесие в НЛП, которое в тот период склонялось к специфическим вопросам метамодели, и усилила внимание к сознательной работе над достижением результатов. Модель Милтона позволила работать с трансом и измененными состояниями сознания, как с существенной частью субъективного опыта.

МЕТАМОДЕЛЬ	МОДЕЛЬ МИЛТОНА
Краткость речевых фрагментов, большая конкретность	Большие речевые фрагменты, обобщенный язык
Движение от глубинной структуры к поверхностной путем устранения удалений, искажений и обобщений	Движение от поверхностной структуры к глубинной путем генерации удалений, искажений и обобщений
Работа с опытом и значениями, хранящимися в сознании	Работа с бессознательными ресурсами
Обработка результатов трансдеривационного опыта	Провоцирование трансдеривационного поиска
Работа с точными значениями	Работа с общим пониманием
Доступ к сознательному пониманию	Доступ к бессознательным ресурсам

Модель Милтона в некотором роде является зеркальным отражением метамодели. Метамодель анализирует поверхностную структуру, чтобы выяснить чувственный опыт и глубинную структуру, которые за ней стоят. Модель Милтона умышленно генерирует поверхностную структуру, чтобы дать слушателю возможность выбора глубинной структуры и чувственного опыта, совпадающего с ясным выражением слов. В этом смысле стандарты модели Милтона следуют за реальностью слушателя. Они достаточно неопределенны, чтобы вы могли придавать им то значение, которое захотите.

Все стандарты метамодели в модели Милтона используются реверсивно.

В метамодели вы уточняете удаления, искажения и обобщения, чтобы достичь ясности. *

В модели Милтона вы используете удаления, искажения и обобщения, и ваш язык становится настолько неопределенным, что клиент свободно может получить доступ к собственным бессознательным ресурсам. Стандарты модели Милтона провоцируют клиента на трансдеривационный поиск значения, которое соответствует его ожиданиям.

Языковые стандарты модели Милтона применяются для введения человека в измененное состояние, в котором он может получить доступ к бессознательным ресурсам.

СТАНДАРТЫ МОДЕЛИ МИЛТОНА

Все стандарты модели Милтона используются для индуцирования транса и провоцирования трансдеривационного поиска.

Удаления

Простое удаление

«Вы с легкостью можете усвоить...»

Удаление позволяет клиенту думать так и усвоить то, что ему Хотелось бы усвоить сильнее всего.

Неопределенный индекс ссылки

«Появятся люди, которые будут много значить для вас и которые многому вас научат...»

Клиент сам знает, кто эти люди, и начинает думать о них.

Неконкретные глаголы

«Вы поймете это по-своему...»

Такая фраза позволяет клиенту понять терапевта так, как ему наиболее удобно.

Сравнение

«Вы чувствуете себя все более и более расслабленным...»

Такая форма позволяет клиенту расслабиться настолько, насколько ему удобно.

Суждение

«Вам будет полезно вспомнить те моменты, когда вы добивались успеха...»

При такой формулировке клиенту гораздо проще вспомнить такие моменты.

Искажения

Сложные эквиваленты

«Закрыв глаза, вы почувствуете себя более комфортно...»

Заккрытие глаз становится эквивалентом комфорта и удобства.

Чтение мыслей

«Вы с легкостью во всем разберетесь, если будете проявлять больше любопытства к тому, что вы собираетесь усвоить...»

Таким образом происходит внушение того, что естественное любопытство пойдет клиенту только на пользу.

Номинализация

«По мере того как вы все глубже погружаетесь в *релаксацию*, ощущаете *комфорт* и *удобство*, вам *становится* все *легче усваивать*. Легкость обучения превращается в источник радости...»

Такие номинализации являются многослойными, поэтому они подталкивают сознание к целому циклу трансдеривационных поисков. В этих фразах отсутствует конкретная информация, поэтому клиент может вложить в них тот смысл, который устраивает его более всего.

Причина — следствие

«Вы дышите глубоко и легко, с каждым вдохом вы расслабляетесь все больше и больше...»

Причинно-следственная связь того, что происходит естественным образом (следование), с желаемым результатом (лидирование). Связь причина — следствие является переходом от следования к лидированию.

Предположение

«Я не знаю, почувствуете ли вы себя более расслабленным до или после того, как закроете глаза...»

Такая фраза предполагает результат (заккрытие глаз).

Другие предположения: «Хотите ли вы еще чему-то научиться прямо сейчас?» (Вы уже чему-то научились.)
«Не входите в транс, пока...» (Вы войдете в транс.)

Обобщения

Универсальности

«Все, что вы знаете, доступно вам, поскольку хранится в вашем бессознательном разуме...»

Использование универсальностей в рамках модели Милтона снимает любые сознательные ограничения.

Модальные операторы необходимости

«Вы не должны ограничивать себя, если хотите достичь наилучших результатов... Вы должны рассмотреть возможность...»

Модальные операторы используются для внушения побудительных мотивов к действиям.

Модальные операторы возможности

«Вы можете получить доступ к своим ресурсам... Вы способны глубже постичь свой опыт...»

Эти модальные операторы носят разрешительный характер и увеличивают уверенность клиента в себе.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ МИЛТОНА

Модель Милтона имеет три фазы:

1. Следование за опытом человека и введение его в измененное состояние (транс).
2. Устранение сознания.
3. Доступ к бессознательным ресурсам.

Следование за опытом человека

Самый легкий способ следования — это описание чувственного опыта человека, который он обретает, слыша, видя и ощущая нечто. Вы описываете то, что должно быть, рисуя все в максимально неопределенных терминах. Делая это, вы постепенно переходите к лидированию, переключая внимание человека на его внутренний мир, чтобы облегчить ему переход в состояние транса. Говорите спокойно, тихо, чтобы не нарушить расслабленное состояние клиента. Будет полезно привести темп речи в соответствие с ритмом дыхания клиента.

«Вы сидите... Вам удобно, кресло очень удобное... *и* вы видите, как свет играет на стене... *и* вы слышите мой голос... вы можете расслабиться еще больше... еще больше... *и по мере* расслабления вам становится интересно...»

Обратите внимание на слова «и» и «по мере». Они связывают отдельные мысли, обеспечивая непрерывность чувственного опыта. Они также намекают на причину и следствие. Вы можете усилить причинно-следственные стандарты, которые введут клиента в транс, используя слова, связанные с временем, то есть «когда», «во время» и «с тех пор».

«*Прежде* чем вы перейдете в расслабленное состояние *и* почувствуете безграничный комфорт, устройтесь в своем кресле *и начните* думать о чем-то, о чем вы хотели бы узнать больше... *и когда* вы будете готовы...»

Устранение сознания

Вторая фаза модели Милтона использует сложный, многослойный и неопределенный язык, чтобы направить сознание в трансдеривационный поиск. Существует ряд стандартов, позволяющих добиться этой цели.

Фонетическая неопределенность (двусмысленность)

Под фонетической неопределенностью подразумевается использование слов, которые звучат одинаково, но имеют различные смыслы, например порог/порок, правило/правильно, украсить/украсть. Другими приме-

рами той же неопределенности могут служить сочетания «пахнет мятой», «в рубашке мятой...», «медленный подъем руки», «душевный подъем».

Синтаксическая неопределенность (двусмысленность)

При таком приеме слово, используемое в данном контексте, не проясняет своей функции. Такая форма неопределенности часто использует слова, которые могут быть и причастиями, и прилагательными.

«Уточненная метамодель...» (Либо вы уточнили метамодель, либо она уточнила ваши проблемы?)

«Увлеченные люди...» (Либо вы увлекли окружающих, либо они сами увлеклись вами?)

Неопределенность охвата

Этот шаблон опирается на неопределенность того, какая именно часть предложения служит адресом ссылки.

«Разговаривая с вами как интеллигентный человек....» (Кто является интеллигентным человеком — вы, я или мы оба?)

«Молодые мужчины и женщины...» (Кто молод — мужчины или женщины? Или и те и другие?)

«Покупатели, считающие, что наши официанты грубы, должны обратиться к менеджеру...» (Объявление в ресторане.)

Пунктуационная неопределенность (двусмысленность)

Такая неопределенность возникает при объединении двух отдельных предложений в одно, которое трудно понять, хотя говорящий этого и не осознает.

«Казнить нельзя помиловать».

«Мне кажется, ваш пиджак сидит на вас слишком свободно погружая вас в транс...»

Двойные связи

Здесь возникает возможность выбора, но лишь внутри определенного набора вариантов. Вы можете выбрать лишь что-то из уже предложенного.

«Вы можете усвоить это сейчас или позже или вообще не усваивать. Пусть это вас не беспокоит...»

«Не знаю, захотите ли вы закрыть глаза или оставить их открытыми. Вы можете это сделать, когда войдете в транс...»

В дополнение к этим шаблонам внутри модели Милтона функционируют все стандарты метамодели, то есть удаления, искажения и обобщения. Они достаточно неопределенны и тем самым стимулируют сознание к трансдеривационному поиску.

Доступ к бессознательным ресурсам

Шаблоны модели Милтона дают клиенту широкие возможности выбора. Они также внушают возможность доступа к бессознательным ресурсам и при этом не расцениваются как команды.

Разговорные постулаты

Это такая форма вопроса, которая на поверхности подразумевает односложный ответ «да» или «нет», но на более глубоком уровне может рассматриваться как коман-

да. Избегайте прямых инструкций, предоставляйте клиенту возможность выбора.

«Можете себе это представить?»

«Вы знаете, как нужно расслабляться?»

«Вы знаете, который сейчас час?»

Вопросы-ярлыки

Вопросы-ярлыки — это дополнительные вопросы, добавляющиеся в конце предложения таким образом, чтобы подтолкнуть человека к согласию. Если вы задаете несколько подобных вопросов, то тем самым вводите человека в «настрой согласия». Находясь в таком состоянии, человеку легче согласиться со следующим внушением.

«Вы же можете расслабиться, не так ли?»

«Это же легко, правда?»

«Подобные вопросы-ярлыки очень легко использовать, ведь так?»

«Вы сможете с легкостью использовать их сами, да?»

Вопросы-ярлыки можно использовать для запутывания и устранения сознания, а также дезориентации человека во времени.

«Вы ведь можете это изменить, правда?»

«Вы вошли в транс, не так ли?»

«Это проблема, ведь так?»

Встроенные вопросы

Это косвенные вопросы, возникающие в ходе разговора. Собеседник внутренне реагирует так, словно вопрос был задан прямо.

«Интересно, вы знаете, что вас беспокоит?»

«Я не знаю, если вы только мне не скажете, когда в последний раз вам было легко что-то усвоить...»

Встроенные приказы

«Я не знаю, удастся ли вам войти в транс в течение ближайших мгновений...»

«Почувствуйте себя комфортно. Люди всегда умеют расслабляться и получать доступ к бессознательным ресурсам...»

Встроенные вопросы и приказы нужно отделять от остальной части предложения, иначе они могут не оказать желаемого действия. Используйте «аналоговые отметки», чтобы выделить встроенные приказы и вопросы.

- ↓ Повышайте или понижайте голос на этих частях предложения.
- ↓ Делайте небольшую паузу после встроенного приказа или вопроса.
- ↓ Изменяйте тон голоса, говорите громче или тише в той части предложения, к которой хотите привлечь внимание клиента.
- ↓ Растягивайте или произносите коротко те слова, которые хотите выделить.
- ↓ Понижайте тон голоса в конце команды, повышайте в конце вопроса.
- ↓ Используйте визуальные якоря, например жесты, чтобы выделить определенные слова.

Подобные приемы аналогичны выделению слов в письменном тексте курсивом, чтобы привлечь бессознательное внимание читателя.

Цитаты

Этот шаблон связан с внушением или идеей, полученной извне, от кого-то другого, за что вы не можете нести ответственность.

«Милтон Эриксон всегда говорил, что любой человек может войти в состояние транса...»

«Моя подруга Элизабет сумела выучить несколько языков в состоянии транса...»

«Моя сестра как-то раз встретила с человеком, путешествовавшим по Индии, и там святой гуру рассказал ему такую историю...»

Метафоры

Приводимые для примера истории, аналогии и притчи — это наилучшие способы доступа к бессознательным ресурсам. Эриксон был мастером рассказывать истории, которые не только увлекали клиентов, но и становились ключом к решению их проблем. Он конструировал метафоры, когда сюжет истории связывался с проблемой клиента, а затем, когда история завершалась, клиент получал доступ к ресурсам, предложенным в рассказе Эриксона, и применял их к собственной ситуации.

Простым использование метафор в модели Милтона является «ограничительное нарушение», когда предметы наделяются свойствами, которых они не имеют. Такой прием часто используется в сказках и легендах.

«У стен есть уши...»

«Посмотри, как летит время...»

«Успокойся, и комната раскроет тебе свои секреты...»

ПОЛИТИКА, ТОРГОВЛЯ И РЕКЛАМА

Модель Милтона уходит корнями в психотерапию. Когда клиент обращается к специалисту, он предполагает, что не имеет сознательных ресурсов, которые помогли бы ему найти решение его проблемы. В трансе с помощью психотерапевта он находит необходимые ресурсы. Но языковые шаблоны модели Милтона применя-

ются не только в кабинетах психотерапевтов и гипнологов. Это язык политики, рекламы и торговли.

Политические интервью — это сражение между интервьюером, пытающимся использовать приемы мета-модели, и политиком, скрывающимся за приемами модели Милтона. Очень часто политики просто не могут быть конкретными, потому что они не знают ответов, но им нужно создать видимость четкого ответа, чтобы удовлетворить интервьюера, и при этом быть достаточно неопределенными, чтобы оставить себе место для маневра.

Если вы хотите получить пример, как можно использовать неопределенности модели Милтона, прислушайтесь к рекламным объявлениям. Рекламщики не знают, кто будет читать их объявление, поэтому они вынуждены прибегать к неопределенности, чтобы не отпугнуть потенциальных покупателей.

Торговцы также используют приемы модели Милтона. Иногда такие приемы помогают им увеличить объемы продаж — можно ввести покупателя в транс, чтобы он купил товар. Но и все остальные шаблоны модели Милтона весьма эффективны в торговле. Однако мне кажется, что использование их неэтично и безнравственно. Нельзя смущать покупателя и манипулировать им. Торговля должна ориентироваться на ценности покупателя и представлять клиенту преимущества того или иного товара или услуги, а не пытаться обмануть его. Как всегда, знание влечет за собой ответственность.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1. Посмотрите по телевизору выпуск новостей. Обратите внимание на языковые шаблоны, используемые теми, у кого берут интервью. Эти люди пытаются соблюсти рав-

новесие между достаточным количеством деталей и тем, чтобы не высказывать своего мнения открыто.

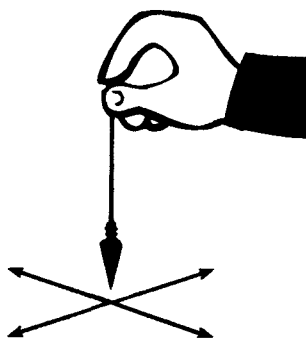
2. Посмотрите фильм «Священный дым». Обратите внимание на то, какие выражения использует героиня Кейт Уинслетт, говоря о своей группе в стандартах модели Милтона.
3. Сделайте небольшой маятник, привязав металлический предмет к нитке.

Завяжите свободный конец нитки вокруг большого пальца. Положите локоть на стол так, чтобы металлический предмет свободно раскачивался. Мы с вами изготовили маятник Шевреля.

Держите руку прямо и дайте вашему маятнику успокоиться. А теперь представьте, что он раскручивается справа налево. Не заставляйте маятник вращаться, просто представьте это. Большинство людей замечают, что очень скоро их маятник начинает вращаться в представленном направлении. А теперь представьте, что ваш маятник раскачивается взад вперед. Вы должны думать об этом пару минут, и тогда он в самом деле изменит направление движения. А теперь представьте, что маятник снова находится в покое. Спустя некоторое время он действительно остановится.

Что же произошло? Вы не двигали маятник сознательно, это ваше бессознательное смоделировало микромускульные движения, которые заставили маятник двигаться.

Вы добились реального физического результата путем силой мысли.



Как же можно использовать эту нерушимую силу более эффективно? Предположим, что вы будете постоянно давать себе позитивные посылки и представлять себя сильным и заслуживающим уважения человеком. Представьте, каких результатов вы добьетесь, если ваше бессознательное начнет таким образом проявлять себя во внешнем мире?

4. Время аптайм следует уравнивать временем даунтайм. Несколько минут релаксации и транса в течение рабочего дня помогут вам развить творческие способности. Если вы еще не привыкли на несколько минут расслабляться, хотя бы с помощью медитации, обязательно научитесь этому. Вы можете проделать это упражнение в любое время, когда вам необходимо расслабиться и подзарядить свои «ментальные батарейки». Расслабление поможет вашему бессознательному решить мучительную проблему или осознать новые идеи.

↓ Устройтесь поудобнее. Если вы сидите, обе ступни должны стоять на полу. Если лежите, то вытянитесь ровно. Не скрещивайте ноги и ступни. Заранее определите, сколько времени вы можете отвести на это упражнение. Можете завести будильник, чтобы не перейти временные границы. Решите, нужно ли вам просто расслабиться или вы хотите пробудить творческие способности, находясь в трансе. Если вы хотите обдумать некоторые идеи, прежде чем войти в транс, то подумайте о ситуации, в которой вам необходимы ответы.

↓ Сделайте несколько глубоких вдохов, слегка задержите дыхание. Сделайте долгий выдох.

↓ Начните с описания трех предметов, которые вы можете видеть. Например: «Я сижу и могу видеть узор на обоях. Я могу видеть ковер и свет, проникающий через окно». Затем опишите три звука, которые вы слышите: «Я могу слышать звук машин, проезжающих по улице, я могу слышать звук своего дыхания, я могу слышать голоса людей, разговаривающих в соседней комнате». И наконец опишите три ощущения, которые вы чувствуете: «Я чувствую вес своих ступней на полу, теплоту моих ладоней, давление спинки кресла на мою шею».

↓ Теперь опишите два объекта, которые вы можете видеть, два звука, которые вы можете слышать, и два

ощущения, которые вы испытываете. Это поможет вам последовать за настоящим опытом.

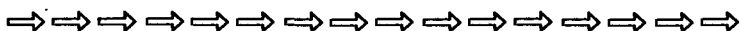
- ↓ Теперь опишите один предмет, который вы можете видеть, один звук, который вы можете слышать, и одно ощущение, которое вы можете чувствовать.
- ↓ Закройте глаза и осознайте, насколько темно ваше визуальное поле. Сосредоточьтесь на том, чтобы сделать его угольно-черным.
- ↓ Почувствуйте ту часть своего тела, которая испытывает максимальный комфорт. Представьте, что это ощущение, подобное мягкому теплу, заливает ваше тело целиком. Почувствуйте, как это тепло охватывает все ваше тело, расслабьтесь.
- ↓ Позвольте разуму свободно дрейфовать по своему усмотрению, пока вы не решите вернуться в настоящий момент или пока не зазвонит ваш будильник. Было бы полезно на несколько минут задремать. Если вам трудно заснуть ночью, это упражнение поможет вам справиться с вашей проблемой.

5. Отметьте те из повседневных трансов, которые не являются продуктивными. Обратите внимание на то, когда вы начинаете испытывать негативные ощущения из-за собственного воображения. Отметьте те моменты, когда негативные ощущения становятся сильнее, чем реальная ситуация.

Что служит триггером этого непродуктивного состояния? Если вы осознаете триггер, то у вас появится момент выбора, когда вы сможете спросить себя: «Неужели я действительно хочу снова войти в это негативное состояние транса?»

Что происходит во время негативных трансов? Что вы видите, слышите и ощущаете? Что внутри вас порождает подобные эмоции? Когда вы научитесь распознавать свои фуги, у вас появится возможность выбора и вы сможете решить, оставаться вам или уходить.

Вернитесь в настоящее и обратите внимание на то, насколько оно приятнее и продуктивнее, чем постепенное погружение в зыбучий песок негативной фуги.



ГЛАВА 12

МЕТАФОРЫ

⇒ ⇒ ⇒ Реальность — это клише, бежать от которого нам помогают метафоры.

Уоллес Стивенс

Уоллес Стивенс использовал метафору для описания метафоры. Мы не в состоянии описать мир непосредственно, поэтому душой каждого языка являются метафоры — они указывают на нечто большее, чем может выразить прямое значение слова. Однако некоторые метафоры слишком уводят от реальности, зато другие делают общение более непосредственным и прямым. Чем менее прямолинейна ваша речь, тем более она метафорична. Не следует считать, что метафоры не могут передать какое-либо конкретное значение. Но особенно полезны они в тех случаях, когда нужно передать множественные или неопределенные значения. Хорошая метафора стоит тысячи слов и нескольких рисунков. Умение использовать метафоры является основой эффективного общения, литературного творчества, преподавания и терапии. Слово «метафора» пришло к нам из греческого. Оно означает «нечто большее». Метафора выводит вас за пределы одного значения и открывает ваш разум на встречу множеству значений.

В НЛП под метафорами понимают фигуры речи, рассказы, сравнения, сходства и притчи. Метафора — это все равно, что шаг в сторону, если описывать ее в терминах НЛП, это «побочный блок информации». Метафоры позволяют не углубляться в детали. Они не приводят к более крупным обобщениям. Они лишь сравнивают один аспект с другим, чтобы прояснить значение. Метафора подобна лучу света, направленному на предмет. Этот луч меняет его цвет и форму. Метафора подобна музыкальному произведению, переписанному в иной тональности. Мотив тот же самый, но настрой произведения полностью изменился. Метафора подобна глотку свежего воздуха в душной комнате.

ПОВСЕДНЕВНЫЕ МЕТАФОРЫ

Метафоры проводят сравнение. Они высвечивают отдельные стороны предмета, чтобы прояснить его, показать, что он похож на что-то еще. Парадоксально, но, осуществляя сравнение, метафоры делают исходное значение более ясным. Сравнения нужны нам для лучшего понимания природы предмета.

Прикоснитесь пальцем к тыльной стороне ладони. Вы получите некоторую информацию о тыльной стороне своей ладони. А теперь двигайте палец дальше. Вы получите информацию о различии ладони и ее тыльной стороны. Нам нужны различия, чтобы понять что-либо, а различия обязательно подразумевают под собой сравнение.

Метафоры присутствуют вокруг нас. Хорошая повседневная метафора вошла в наш язык, стала настоящим клише. «Дождь льет как из ведра», «он вертелся как уж на сковороде» — все это метафоры. Если понимать их буквально, они покажутся бессмысленными, однако

они совершенно четко проясняют смысл сказанного, потому что люди постоянно их используют.

Метафоры используются и в наших рассказах. Они очень важны для развития личности. Навыки рассказчика мы впитываем с молоком матери. В дописьменных обществах устные рассказы и притчи помогали сохранить знания, мудрость, законы.

Культура бизнеса также строится на историях — историях менеджеров и директоров, историях основания компаний и их развития. За чашечкой кофе коллеги рассказывают друг другу истории, которых никогда не услышат директора. Однако именно эти истории влияют на то, как сотрудники относятся к ним и как работают. Если консультант хочет понять дух компании, он должен услышать истории, которые рассказывают друг другу работники фирмы. Не важно, истинны они или нет, но они Определяют культуру компании.

Организации имеют метафоры собственной идентичности. Естественно, что фирма, определяющая себя как «семейный бизнес», будет функционировать и относиться к сотрудникам не так, как фирма, считающая себя «отлаженным боевым механизмом» или «организатором обучения».

Финансовый мир переполнен метафорами. Мы говорим о «потоке наличности», «ликвидных бумагах», «замороженных активах». Деньги очень часто сравниваются с водой. (Может быть, поэтому они так быстро утекают сквозь наши пальцы?) Есть «грязные» деньги, которые нужно «отмывать».

Мир торговли также полон метафор. Он подобен стене замка, ошестинившейся пушками. Многие организации используют военные метафоры — рынок нужно завоевать, конкурентов победить. Многие торговцы «вооружаются» современными технологиями, а другие говорят о том, чтобы одурачить и соблазнить покупателя.

Здоровье и медицина не могут обойтись без метафор — война против рака, борьба с простудами, искоренение вирусов и т. д. Наша иммунная система сравнивается со сложной машиной уничтожения враждебных полчищ микробов.

Мы постоянно используем метафоры для описания того, как себя чувствуем. Такие выражения часто называются «органическим языком».

- «Он сгорел на работе».
- «Я от вас буквально заболеваю».
- «Он — настоящий гвоздь в заднице».
- «Вернитесь на землю».
- «Он — британец до мозга костей».
- «Это будет нелегко проглотить».
- «Это разбивает мне сердце».
- «Вы играете на моих нервах».

Ни одно из этих выражений нельзя понимать буквально, однако они обладают мощной силой внушения и могут оказать определенное воздействие и на слушателя, и на употребляющего их в речи. Мы знаем людей, которые «не способны постоять за себя», несмотря на то, что они твердо стоят на ногах. Некоторые ситуации мы называем «тошнотворными». Дипак Чопра в своей книге, посвященной вопросам здоровья, высказал интересное замечание: «Иммунная система подслушивает ваш внутренний диалог». Это предложение использует яркую метафору и внушает нам, что мы можем говорить с собой о болезни и здоровье. И это не удивительно, потому что мы всегда ожидаем того же от докторов, психотерапевтов и психиатров.

Метафоры сами по себе не хороши и не плохи. Они приводят к определенным последствиям, в соответствии с которыми мы относимся к миру, к другим людям и к собственному телу. Позитивная метафора помогает нам.

Негативная — ослабляет нас. Истории, которые мы рассказываем себе и другим, и то, как мы это делаем, оказывают глубокое воздействие на нашу жизнь. Они создают нашу реальность.

ТИПЫ МЕТАФОР

Существует множество типов метафор. Одна и та же метафора может относиться к нескольким типам. Все они полезны для общения, необходимы преподавателям и тренерам. Постарайтесь использовать их все.

↓ *Сравнение или аналогия.*

Это простейший тип метафоры. Вы говорите: «Это все равно, что то». Например: «Преподавание сродни актерству», «Вижу, что вы имеете в виду» (понимание подобно видению). Эти метафоры широко распространены, они заметно обогащают наш язык.

В более широком контексте вы можете использовать сравнение в качестве темы, ссылаясь на него несколько раз и строя на одной и той же метафоре несколько фрагментов своей речи. Например, консультирование сродни работе детектива. Каким детективом вам хотелось бы быть? Какое преступление вы расследуете? Каковы улики?

Этот тип метафор называется «организующими метафорами».

↓ *Общие обучающие метафоры.*

Они позволяют вам прояснить общую точку зрения более эффективно, нежели с помощью непосредственного высказывания. Они могут быть краткими и исчерпывающими или развернутыми и многословными. Например:

«У нас в школе был сторож. Это был неприятный человек. Он никогда не позволял нам выходить за рамки школьных правил. Если возникало сомнение, он говорил: «Покажи мне правило, где сказано, что ты можешь это делать».

Мы всегда говорили ему: А где то правило, что мы не можем этого делать?»

Сказки, легенды, мифы — все это примеры общих обучающих метафор.

↓ **Познавательные метафоры.**

Это последовательность идей, позволяющая создать новое направление. Проанализируйте историю Чуань Цу, китайского мудреца, жившего около 300 года до нашей эры.

После ссоры Ху Цу, друг Чуань Цу, сказал: «Твои слова бесполезны».

Чуань Цу ответил: «Но ты должен понять бесполезность, прежде чем сможешь говорить о чем-то полезном. Земля велика, хотя человек использует не больше, чем то место, что занимают его ступни. Если же ты выроешь всю землю вокруг своих ступней, то попадешь в подземный мир. Но способен ли человек использовать эту землю?»

«Нет, она будет бесполезна», — сказал Ху Цу.

«Тогда становится очевидным, — сказал Чуань Цу, — что все бесполезное имеет пользу».

↓ **Эмоциональные метафоры.**

Основной целью подобных метафор является вызов у слушателя определенного эмоционального состояния, хотя все метафоры в некоторой, степени оказывают такое воздействие. Эмоциональные метафоры воздействуют на слушателя двумя способами. Вы можете рассказать историю так, чтобы слушатель идентифицировал себя с описываемой ситуацией и испытал эмоцию, которой вы и добивались. Вы можете описать ситуацию так, чтобы слушатель испытал эмоции, связанные с описываемыми вами событиями. Например:

«Вчера я очень спешил. Мне было нужно отправить!» очень важную посылку. Я пришел на почту и встал в очередь. Женщина передо мной была очень медлительной. Она никак не могла найти свои бумаги и принялась перерывать сумку. Представляете себе, что я чувствовал, наблюдая за ней, когда у меня и минутки свободной не было? Мне пришлось ждать, и ждать, и ждать, а моя машина стояла поблизости...»

Вы можете использовать сочетание познавательных и эмоциональных метафор для обучения клиента некоторой стратегии. Добиться этого можно путем повторения серии метафор, вызывающих аналогичную серию состояний. Например, для обучения стратегии перехода от подавленности к любопытству можно поступить следующим образом.

Подавленность Приведите метафору, вызывающую подавленное состояние (например, только что рассказанную историю об очереди на почте).

Душевное равновесие Приведите метафору, настраивающую на спокойный лад, и еще одну, которая смещает мотивацию с подавленности (например, о том, что стресс вреден для здоровья) на спокойствие (например, о радости хорошего самочувствия).

Любознательство Приведите метафору, вызывающую любопытство, и еще одну, которая покажет, что любопытство является полезным ресурсом в сложной ситуации. В ходе сеанса предложите несколько метафор, вызывающих те же состояния в том же порядке.

Такие метафоры и обучение стратегии могут быть открытыми или закрытыми.

↓ **Связанные метафоры.**

Здесь вы используете несколько на первый взгляд не связанных между собой метафор, имеющих нечто общее — отличительный признак или единый блок информации, которые вы хотите выделить. Например, полет на самолете, подъем в лифте, взгляд на муравейник, первый полет на Луну — все эти метафоры говорят о новом взгляде с высоты.

Изометрические метафоры

Изометрические метафоры — это небольшие истории, в которых прослеживается та же проблема, что и у слушателя. Они развиваются по направлению к желаемому результату и содержат ресурсы, необходимые для решения проблемы. Чем более косвенной является метафора, тем эффективнее она оказывается. Такие метафоры всегда подталкивают к некоторому результату и используются чаще всего в консультировании, терапии или тренинге.

Милтон Эриксон конструировал изометрические метафоры и предлагал их своим клиентам, когда те пребывали в трансе. Клиенты находили необходимые ресурсы внутри этих историй и начинали решать свои

проблемы, часто не прослеживая связи между рассказанной историей и своей проблемой.

Чтобы создать изометрическую метафору, необходимо:

1. Идентифицировать настоящую проблему.

Обратите внимание на то, каковы люди в настоящем, какова ситуация, в которой они находятся; отметьте все важные составные части проблемы и предметы, значимые для человека. Обратите внимание на все важные субмодальности, описывающие людей или предметы.

Обратите внимание на то, что происходит в проблемной ситуации.

2. Идентифицировать желаемое состояние.

Обратите внимание на то, каковы люди в настоящем, какова ситуация, отметьте все важные для этого состояния моменты и окружающие предметы.

Обратите внимание на все важные субмодальности, описывающие людей или предметы.

Обратите внимание на то, что происходит в желаемой ситуации.

3. Определить, каким должно быть соотношение между элементами истории.

В изометрической метафоре вы можете изменять любые элементы, сохраняя отношения между значащими элементами. Это подобно транспонированию музыкального произведения в другую тональность.

4. Рассмотреть проблемную ситуацию с другой стороны.

Что напоминает вам данная ситуация?

Измените контекст.

Замените значащих людей и предметы другими людьми и предметами.

Сохраните в рассказе все значащие субмодальности.

Постройте сюжетную линию, которая проведет вас от настоящего к желаемому состоянию.

Постройте сюжетную линию, параллельную реальным отношениям между элементами настоящего и желаемого состояния.

(Иногда бывает проще пойти от желаемого к настоящему.)

Вы можете использовать в качестве основы дня рассказа собственный опыт или сюжеты книг, фильмов, телепередач, притчи, анекдоты или мифы.

Рассказывая свою историю, позвольте слушателю полностью расслабиться. Обогащите свой рассказ максимальным количеством чувственно воспринимаемых деталей, чтобы он стал интересным. Вы должны заинтересовать слушателя и ввести его в транс, чтобы он захотел узнать, чем же закончился ваш рассказ. Изометрическая метафора совершенно бесполезна; если слушатель не погрузится в историю целиком.

Эффективная метафора должна увлекать слушателя.

Как же сделать свою метафору эффективной?

- ↓ Используйте сенсорные, а не цифровые предикаты. Вы же хотите, чтобы слушатель увидел, услышал и почувствовал ваш рассказ в своем воображении. Вы должны увлечь все системы представления слушателя.
- ↓ Используйте прием саспенса — напряженного ожидания. Слушатель должен хотеть узнать, что же случилось дальше, и ожидать благополучного завершения истории.
- ↓ Подталкивайте слушателя к идентификации себя с героем вашего рассказа, чтобы он начал жить внутри вашей метафоры.
- ↓ Используйте шутки, оправдывающие ожидания слушателя, а затем попробуйте сделать неожиданный и инконгруэнтный вывод из рассказанного.

ДВЕ ИСТОРИИ

В своей книге «Шаги в экологию разума» Грегори Бэйтсон рассказал о человеке, который хотел все знать о разуме, о том, что это такое, и о том, смогут ли компьютеры стать такими же разумными, как и люди. Он ввел свой вопрос в самый мощный компьютер, который су-

ществовал в то время (тогда он занимал целый этаж университетского корпуса): «Считаешь ли ты, что сможешь когда-нибудь мыслить, как человек?»

Машина долго гудела и щелкала, анализируя введенный вопрос. И наконец она начала печатать ответ. Человек в возбуждении оторвал распечатку и прочел: «Эго напоминает мне историю...»

Вот еще одна метафора из писаний Чуань Цу, китайского мудреца.

ГРЕБЕЦ И ЛУЧНИК

Хороший гребец улучшает свои способности постоянной практикой. Это означает, что он забыл воду.

Если человек способен плавать под водой, он может никогда не увидеть лодки, но тем не менее знать, как ею управлять. Это происходит потому, что он воспринимает воду как твердую землю, а лодку как обычную тележку.

Все может опрокинуться и перевернуться перед ним в одно и то же время и не оказать влияния на него, но воздействовать на то, что внутри. Куда же ему пойти, где же он будет в безопасности?

Когда вы ставите на того, кто выиграет состязание лучников, вы оцениваете навык. Когда вы держите пари за дерущихся мальчиков, вы волнуетесь за свою цель. Когда вы ставите реальное золото, вы начинаете нервничать. Ваш навык во всех трех случаях одинаков, но, поскольку один приз значит для вас больше, чем другой, вы позволяете внешним обстоятельствам влиять на ваш разум. Тот, кто уделяет много внимания внешнему миру, обречен на полный беспорядок в мире внутреннем.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1. Если бы вы писали о своей жизни книгу, пьесу или снимали фильм:
 Была бы это комедия, трагедия, черная комедия, триллер или фарс?
 Каким было бы название? *«Кошмар на улице Вязов»*? *«В поисках потерянного ковчега»*? *«Миссия невыполнима»*? *«Гарри Поттер и кубок Огня»*?
 Какие значения вы вкладываете в это название?
 Почему вы выбрали именно это название?
 Что общего между названием и ситуацией, в которой вы находитесь в настоящее время?
 Чем закончится ваш фильм или книга?
 Какими ресурсами располагает герой, чтобы решить свою проблему?
 Не думаете ли вы, что эти ресурсы были бы полезны и вам тоже?
 Как можно развить или где найти эти ресурсы?
 Какие книги, фильмы, пьесы или телепередачи соответствуют настоящей ситуации в вашей жизни? Почему?
2. Подумайте о работе, которую вы выполняете и закончите следующие предложения:
«Вы не должны делать... однако это помогает».
«Моя работа напоминает... потому что...»
 Каковы применения ваших метафор?
 Как они связаны с тем, что вы делаете, и с той организацией, в которой вы работаете?
 Каков наилучший аспект вашей метафоры?
 Каков наихудший аспект вашей метафоры?
 Какой ресурс можно использовать, чтобы справиться с наихудшим аспектом?
3. Подумайте о проблеме, занимающей вас в настоящее время.
 Обратитесь к своей любимой книге — неважно, научной ли, или же роману, триллеру, духовной литературе, книге по саморазвитию. Выбор жанра не имеет значения. Главное, чтобы вы любили эту книгу, а ее чтение доставляло вам удовольствие.
 Закройте глаза и откройте книгу на любой странице.

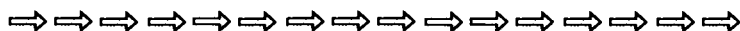
Не открывая глаз, поместите палец в центр раскрытой страницы.

А теперь откройте глаза и прочтите предложение, на которое вы указываете, может быть, два, чтобы уловить смысл.

Как эти слова соотносятся с вашей проблемой?

Какие ресурсы они вам предлагают?

Вы можете не получить немедленного ответа, но запомните эти слова — рано или поздно они воплотятся в жизнь.



ГЛАВА 13

ПИСАТЕЛЬСТВО

⇒⇒⇒ Талант — это способность ощущать бесконечную боль.

Оскар Уайльд

НЛП уделяет больше внимание личному общению. Однако метамодель, модель Милтона и принцип метафоричности применимы к письменному слову точно так же, как и к слову произнесенному, причем даже в большей степени, поскольку во время писания вы не можете передать нюансы желаемого значения при помощи языка тела и тона голоса. У вас есть только слова. Личное общение происходит в реальном времени — если вас не поняли, если вы что-то не так сказали, вы можете немедленно поправиться. Но при письме этого сделать нельзя.

Письменное общение влияет на тысячи людей, берущих в руки книги и газеты. Бизнес связан с огромным количеством письменных документов — отчетов, меморандумов, посланий по электронной почте. Если письменный документ неясен, расплывчат и неконкретен, подобная неаккуратность может нам дорого обойтись.

Умение ясно выражать свои мысли в письменной форме — это не роскошь, не нечто сложное и непостижимое. Этому не нужно учиться долгие годы.

ЯСНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ

Ниже приводится восемь правил, которые помогут вам ясно, отчетливо и внятно выражать свои мысли на письме. Вашим читателям будет легко и приятно читать то, что вы для них напишете.

1. *Необходимо отчетливо представлять желаемый результат.*
Для того чтобы быть уверенным, что написанный вами материал вызовет ту реакцию, на которую вы рассчитываете, вы должны отчетливо представлять, а на что, собственно, вы рассчитываете. Чего вы хотите добиться? Какие чувства хотите вызвать в читателе? Закончив работу, мысленно перейдите в позицию читателя и перечитайте написанное. Подумайте, удалось ли вам выразить свою мысль. Вспомните предположение НЛП: «Смысл общения заключается в реакции, которую оно вызывает».
2. *Проверьте ошибки.*
Проверьте орфографию и пунктуацию. Ошибки всегда неприятны. Они подрывают у читателя доверие к вам. Не полагайтесь на компьютерный словарь. Это всего лишь искусственный разум, разумом подлинным обладаете только вы.
3. *Больше используйте существительные и глаголы, не увлекайтесь прилагательными и наречиями.*
Глаголы и существительные обладают большей выразительностью. Наречия (описывающие глаголы) и прилагательные (описывающие существительные) также могут быть полезны, но увлекаться ими не следует.
4. *Остерегайтесь номинализаций.*
Номинализации маловыразительны, поскольку не являются чувственно-ориентированными. Читать абзац, перенасыщенный номинализациями, все равно что продираться сквозь вязкий кисель. Используйте номинализации, только когда хотите ввести читателя в транс.

5. *При любой возможности используйте чувственно-ориентированные детали.*

Иллюстрируйте абстрактные мысли конкретными примерами. Ваши метафоры должны быть ясными и уместными. Иногда, развивая основную мысль, можно возвращаться к использованным метафорам (организующие метафоры).

6. *Существительные и глаголы должны быть согласованными.*

Это уменьшает неопределенность текста. Если вы сомневаетесь в написанном, прочтите текст кому-нибудь вслух. Если и у слушателя возникнут сомнения, перепишите данный фрагмент. (Мне как-то довелось прочесть такое рекламное объявление: «Беспокойство убивает вас? Позвольте нам помочь!»)

7. *Обдумывайте используемые глаголы.*

Наиболее выразительными являются глаголы, связанные с действием.

Следом за ними идут глаголы, оформляющие диалог.

Затем глаголы, выражающие процесс мышления и чувствования.

Довольно слабыми являются пассивные формы глаголов. Следите за использованием пассивных глаголов в предложениях, где отсутствует субъект и остается только действие: «Дом был куплен».

Самым слабым является глагол «быть», если только он не выступает как глагол-связка («быть заинтересованным»). Просмотрите свой текст и постарайтесь, если это возможно, заменить слабые глаголы более сильными.

8. *Проверьте способ организации своего текста.*

Длинные абзацы, напечатанные мелким шрифтом, неудобны для чтения. Избегайте длинных предложений с большим количеством вводных слов и подчиненных частей. Длинные предложения, в которых слово цепляется за слово как русские матрешки, сложны для восприятия.

Легче всего организовывать информацию письменного текста индуктивно. Начните с основной мысли, а затем разбейте ее на небольшие блоки информации. Представьте себе пирамиду, в основании которой лежат важнейшие идеи вашего текста. Выше располагаются вспомогательные идеи. Начинайте с вершины пирамиды, а не с ее основания.

ИНДЕКС ТУМАННОСТИ

Индекс туманности — это надежный способ, позволяющий оценить ясность письменного текста. Он основывается на представлении о том, что длинные предложения и длинные слова более сложны для понимания.

Чтобы оценить индекс туманности своего текста, поступите следующим образом:

- ↓ Выберите фрагмент текста объемом примерно 100 слов.
- ↓ Подсчитайте количество слов, не считая имен собственных, а слова, которые пишутся через дефис, принимая за одно слово.
- ↓ Подсчитайте количество предложений. Разделите количество предложений на количество слов, чтобы получить среднее количество слов в одном предложении. Обозначьте полученное число символом «Х».
- ↓ Подсчитайте количество слов, в которых содержится более трех слогов. Обозначьте полученное число символом «У». Не включайте в это количество слова, в которых более трех слогов образовалось из-за изменения части речи (множественное число существительных или времена глаголов).
- ↓ Индекс туманности — это среднее количество слов в предложении (Х) плюс количество слов, в которых содержится более трех слогов (У), умноженные на две пятых (0,4):
Индекс туманности = $(X + Y) \times 0,4$.

У легкого для понимания текста индекс туманности лежит между девятью и двенадцатью. В бульварных газетах этот индекс может оказаться даже меньше пяти. Старайтесь писать так, чтобы индекс туманности был меньше десяти.

ЦИФРОВОЙ ЯЗЫК

Цифровой (то есть исключающий многозначность) язык — это язык, в котором очень мало чувственно-

ориентированных слов или их нет вообще. Он звучит более серьезно и научнообразно, чем позволяет его содержание. В результате текст становится сложным для чтения, зато весьма впечатляющим и вводит читателя в транс. Конструировать подобные предложения довольно просто — используйте номинализации.

Метасемантический генератор

Процедура конструирования полностью функционального цифрового языка называется метасемантическим генератором (МСГ). МСГ также называют генератором бессмысленного жаргона.

качество	тактический	культура
организационный	лингвистический	операция
блочный	систематический	модель
развивающий	общение	цель
стратегический	функциональный	пропускная способность
мета	вычислительный	проект
позиционный	окружающий	программирование
повышенный	достоверный	замещение
неблагоприятный	семантический	генератор
нейро	граничный	продуктивность

Чтобы применить метасемантический генератор, выберите по слову из первой и второй колонки и в любом порядке поставьте их перед словом из третьей колонки. У вас получится весьма научнообразнозвучащее сочетание, которое будет означать все то, что вам захочется.

ЧУВСТВЕННЫЙ ЯЗЫК

Слова, вами написанные, могут вызвать у читателя самую разнообразную реакцию. Но для того, чтобы идеи эти оказались живыми, вы должны описать их живым языком, языком чувств. Описывая нечто так, чтобы читатель мог увидеть, услышать и почувствовать ваши мысли, вы должны использовать чувственный язык. Использование абстракций, таких, как «понимать» «думать», «образование», «интерес», не поможет вам добиться своей цели. Порой подобные выражения полезны и даже необходимы, но делать их доминирующими в тексте не стоит.

В художественной литературе существует золотое правило: «Показывайте, а не рассказывайте». Пусть читатель увидит, услышит, почувствует вашу историю. Этот принцип применяется и к нехудожественной литературе, если это, конечно, возможно.

Прочтите два нижеследующих абзаца и обратите внимание на свою реакцию.

В современной начальной школе образование становится захватывающим процессом. В любую погоду дети в возрасте от пяти до пятнадцати лет проявляют большой интерес к обучению. Их сосредоточенности и увлеченности позавидовал бы любой взрослый. Ученики начальной школы «Гора Арарат» получили специальный приз на национальном конкурсе.

У Питера удивленно поднялись брови, когда он взглянул на экран компьютера. Это начальная школа «Гора Арарат». Солнечные лучи проникают в старую классную комнату, где Питер и его друзья во время перемены работают над компьютерной программой. Они уже получили специальный приз, который красуется на полке, а теперь стараются получить еще один.

В первом абзаце практически не встречается чувственно-ориентированных слов, во втором же гораздо больше чувственных описаний. Чувственный язык помогает увлечь читателя, поскольку облегчает процесс формирования конкретных образов, слышимых в воображении звуков и ощущений. Он вызывает непосредственную реакцию. Нечувственный язык никогда не вызовет у читателя такого сильного отклика. Чрезмерное количество абстракций может ввести читателя в транс. Читатель «проснется» в конце страницы, не запомнив ничего из прочитанного. Прочтите еще один фрагмент текста, чтобы понять, что происходит с читателем, когда текст перенасыщен абстракциями.

Авторы, работающие в области образования, в последнее время проявляют удивительную терпимость к использованию абстракций, лишаящих текст определенности, в результате чего возникает множество запутанных ситуаций. Такие абстракции не помогают сделать текст более отчетливым, они свидетельствуют лишь о нерешительности, неопределенности и туманности мышления автора. Они являются результатом лени мышления. Номинализации порождают многословность и определенную стилистическую условность, которую сразу же замечает внимательный читатель.

В тексте из 60 слов вам встретилось 20 абстракций! Этот текст, несомненно, имеет смысл, но как же вам было трудно его понять!

А теперь прочитайте другой фрагмент:

Удивительно, почему те, кто пишет учебники, так увлекаются абстракциями? Абстракция подобна реактивному самолету — она слишком много вре-

мени проводит в облаках и редко возвращается на твердую землю. Увлечение абстракциями приводит к тому, что человек отключается и засыпает в тот момент, когда должен бодрствовать. Сделайте письменный текст ясным и конкретным!

В этом тексте всего несколько абстракций, но одна из них является необходимой, а три остальные вы можете почувствовать, хотя они и неосязаемы. Разве этот фрагмент не показался вам более легким для восприятия и понимания?

Метафоры — вот замечательный способ использования чувственного языка.

Вы можете использовать развернутые метафоры, короткие истории, примеры из личного опыта или краткие метафоры, которые выявляют значение необычным и увлекательным способом.

«Вьюга перхоти замела его воротник».

«Это как снег, мерцающий над светом звезд».

«Свет просачивается подобно изморози за окном».

Соблюдайте баланс между метафорами и непосредственными описаниями. Использование метафор сродни использованию пряностей в кулинарии. Они придают вкус, но если переборщить, то пища будет безнадежно испорчена.

Избегайте профессионального жаргона. Используйте его только в случае крайней необходимости.

Жаргон не бывает чувственно-ориентированным, поскольку он выражает сложную идею в нескольких словах. Позитивным эффектом от применения жаргона

или технического языка является то, что он позволяет людям, обладающим одинаковыми знаниями, быстро и четко выражать свои мысли. Если же необходимые удаления непонятны слушателю или читателю, то жаргон теряет свое значение, а порой может поставить человека в тупик.

Жаргонные слова являются групповыми якорями. Жаргон способствует установлению группового взаимопонимания и возведению барьера перед чужаками. Группы часто проверяют новичков при помощи специального жаргона.

НЛП стремится избегать специального жаргона, чтобы люди, не имеющие подготовки в этой области, могли легко и быстро понять излагаемую в книге концепцию. НЛП связано с субъективным опытом. У каждого человека есть свой субъективный опыт, поэтому НЛП является понятным и без специального жаргона.

НЛП должно быть понятным для любого человека старше одиннадцати лет.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1. В следующий раз, когда вам нужно будет что-либо написать, будь то письмо, деловой отчет, короткий рассказ или статья, сделайте следующее:

Оцените индекс туманности. Он ниже 10?

Подсчитайте абстрактные существительные (номинализации). Можете ли вы заменить какие-то из них словами, основанными на чувственном опыте, или метафорами?

Оцените длину предложений. Двадцать слов — вот абсолютный максимум, если только нет убедительных причин для удлинения предложения. Большинство предложений не должно содержать более восемнадцати слов.

Найдите все глаголы «быть». Это подскажет вам, не используете ли вы этот глагол слишком часто. Не является ли он частью составного глагола? Если нет, замените как можно больше этих глаголов.

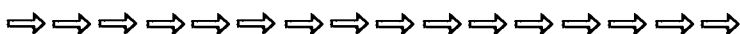
2. Возьмите статью или короткий рассказ, которые вам нравятся, и проведите неформальное моделирование. Для этого ответьте на следующие вопросы.

Как автор структурировал свое произведение?

Какие метафоры он использовал?

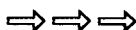
Являются ли эти метафоры организующими?

Написано ли это произведение преимущественно от первого лица (обобщение личного опыта), от второго лица (рассказ о других) или от третьего лица (объективно и обобщенно)?



ГЛАВА 14

ПОНИМАНИЕ



ФИЛЬТРАЦИЯ ОПЫТА

Бывает ли так, что два человека после беседы расходятся с совершенно разными представлениями о только что состоявшемся разговоре? Как такое может случиться — ведь у них был совершенно одинаковый опыт? Что означает, когда собеседник соглашается с вами? С чем он соглашается? Ответ лежит в том, как мы организуем и осмысливаем свой опыт.

Представьте, что вы встречаетесь с несколькими людьми. Каждый очень важен для вас. На что вы обратите внимание? Что запомните в ходе проведенной встречи? За чем станете следить?

Наше внимание очень ограничено. Мы должны выбирать из возможных форм чувственного опыта, доступных в данный момент. И делаем мы это на основе своих убеждений, ценностей, состояния сознания, физического здоровья, рода занятий и времени суток. Затем мы

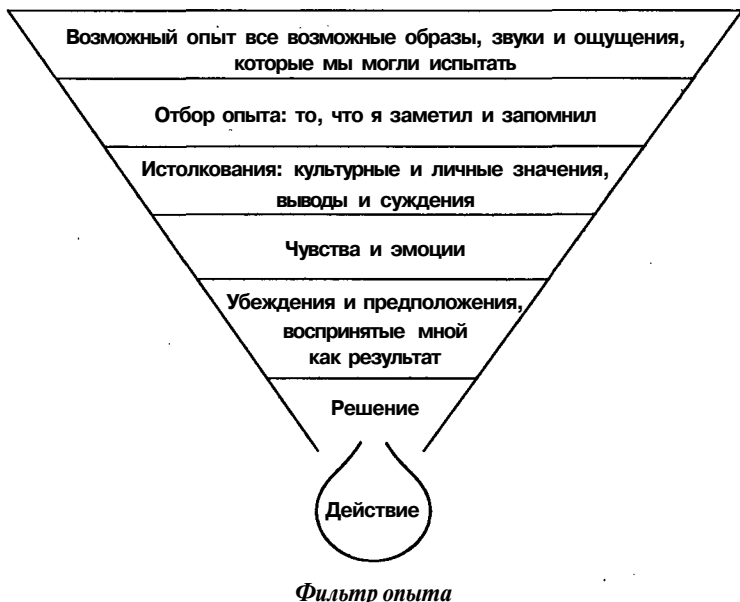
истолковываем этот отбор. Некоторые истолкования основываются на предыдущем опыте, другие являются плодом культур. Например, когда человек зевает, вы можете подумать, что ему скучно, и построить умозаключения, основываясь на своем выводе. Вы можете счесть этого человека грубым и разозлиться на него. Вы можете ощутить определенный дискомфорт, поскольку он не проявляет к вам интереса, а затем сделает неблагоприятные выводы о нем и о себе самом. Вы можете ощутить гнев, подавленность и уныние. Вы можете ожидать извинений. Вы можете подумать, что ваш собеседник попросту устал. Можете вообще забыть об этом инциденте. Все ваши действия и мысли будут проистекать из вашего истолкования первоначального действия. Вы реагируете на собственное понимание произошедшего, а не на истинное намерение другого человека, поскольку вы его не знаете. Вы не можете знать, как проистекает мыслительный процесс собеседника, он для вас закрыт.

Значение создается самим человеком, с которым происходит то или иное событие. Мы истолковываем все происходящее по-своему.

Весь процесс можно сравнить с фильтром, помогающим извлечь из обилия чувственного опыта наиболее обобщенное значение. В любой ситуации существует бесконечное множество значений возможной информации. Из всего этого моря мы что-то выбираем, истолковываем, ощущаем эмоции, формируем или укрепляем убеждения и строим предположения. И наконец, мы действуем. Действие является результатом всего процесса в целом.

Такая цепь событий интересна по трем причинам:

1. Только первый и последний шаги являются видимыми и слышимыми для окружающих. Все остальное происходит исклю-



чительно в нашей голове. Никто не знает, что происходит на самом деле, если только мы сами об этом не расскажем.

2. Существует множество возможных видов опыта, но есть только одно результирующее действие. Огромная часть информации теряется или отсекается в ходе процесса восприятия. Весь процесс напоминает обработку множества зерен кофе для того, чтобы приготовить одну-единственную чашечку бодрящего напитка.
3. Наши действия часто укрепляют наши убеждения и подталкивают к отсечению того, что мы наблюдаем в верхней части воронки. В результате воронка превращается в туннель. Замеченное нами подтверждает наши убеждения, а наши убеждения влияют на то, что мы замечаем. Например, если я решил, что зевающий собеседник груб, я буду искать новые подтверждения его грубости. Если я подумал, что он зевает, потому что я ему наскучил, я постараюсь всячески привлечь его внимание. Если я считаю, что я — неинтересный человек, зевок собеседника только подтвердит мое убеждение. И все это произойдет только потому, что мой собеседник плохо спал этой ночью!

Существует три способа избежать непонимания, особенно если наше истолкование того, что сказал или сделал другой человек, причиняет нам боль.

- ↓ **Определите свои убеждения и задайтесь вопросом, были ли у вас разумные основания прийти к подобным выводам, опираясь на то, что вы видели и слышали. Вернитесь к началу процесса фильтрации, чтобы определить, связан ли чувственный опыт со сделанным вами заключением.**
- ↓ **Далее проясните свои мотивы. Скажите собеседнику о том, что вы заметили, а также о выводах, сделанных вами в результате этих наблюдений. Вполне возможно сообщить и о своих чувствах, связанных с этими выводами. Опишите процесс движения по туннелю, чтобы собеседник мог понять, каким образом вы пришли к подобным заключениям.**
- ↓ **Попросите собеседника высказать собственные мотивы. Попросите его описать, каким образом он пришел к своим заключениям. Так вы сможете оценить его воронку опыта и понять, как он сформировал свои выводы. Подумайте, можете ли вы чему-нибудь научиться на основании этой точки зрения.**

Чтобы понять различные значения и встать на точку зрения другого человека, вы должны быть гибким. Для этого вы должны уметь находить общее в двух различных примерах.

ГРУППИРОВАНИЕ

Термин «группирование» пришел из компьютерного мира. Он означает организацию информации по блокам, или группам. Группа состоит из отдельных кластеров информации, имеющих между собой нечто общее. Вы должны определить, что же общего между ними.

Например, что общего между числами 1, 7, 253, 11 и 23? Существует несколько ответов (в том числе «Кому все это нужно?»):

- «Они входят в мой номер телефона.
- «Они связаны с номером моего дома».
- «Все это простые числа».

Ответов может быть множество, и только последний из них не несет личностных ассоциаций.

В НЛП используемые вами принципы группирования информации определяют то, как вы воспринимаете поступающую информацию и на какие категории при этом опираетесь. Наше сознание может одновременно обрабатывать от пяти до девяти блоков информации. Впервые высказал эту революционную идею Джордж Миллер в своем классическом труде: «Магическое число семь плюс или минус два», опубликованном в 1956 году.

Что такое бит информации? Он может быть для вас простым или сложным, в зависимости от того, как вы его сгруппируете. Он может быть словом, предложением или абзацем. Пять—девять блоков информации могут быть очень содержательными и детализированными, если вы используете четко оформленные, богатые словесные выражения. То, сколько вы запомните, зависит от того, как вы сгруппируете информацию.

Подобное группирование определяет отношения между блоками информации. Иногда эти блоки сами по себе не являются общими или конкретными, большими или маленькими. Они обретают смысл только в связи с другой группой, которая может содержать этот блок в себе или сама содержаться в этом блоке.

Вы должны группировать информацию, чтобы регулировать ее качество и количество. Способ группирования определяет то, насколько быстро вы перейдете от сознательной некомпетентности к сознательной компетентности, а затем к бессознательной компетентности. Обучение подразумевает под собой не только восприя-

тие информации, но и создание различий и категорий для ее группирования.

Умение мыслить широкими категориями означает способность видеть и применять шаблоны и стандарты. Видение стандартов зависит от связей, которые вы замечаете между блоками информации, сходства и различия, которые становятся очевидны для вас. Осознав стандарты и шаблоны, вы увеличиваете количество блоков информации в группе.

Способность запоминать и мыслить творчески зависит от количества осознаваемых общих черт, которые вы находите в различных блоках информации. Блоки не имеют значения сами по себе до тех пор, пока они не организованы и не связаны друг с другом. Ничто не имеет значения в изоляции.

Большинство людей имеют предпочитаемый уровень группирования. Некоторые любят синтезировать — строить большие блоки из мелких деталей. Они сначала понимают составные части, а затем осмысливают целое. Другие любят анализировать — они любят начинать с больших блоков информации, а затем разбивать их на мелкие части. Сначала они понимают целое, а затем анализируют детали.

ВОСХОДЯЩЕЕ ГРУППИРОВАНИЕ

Восходящее группирование означает путь от конкретного к общему. Вы начинаете с мелких деталей, а затем переходите к общему.

Вы можете двигаться от частей к целому (например, от волос к голове).

Вы можете двигаться от явлений к классу, состоящему из этих явлений (например, от понятия машины к транспортным средствам вообще).

Чтобы двигаться от частей к целому, спросите: «Частью чего это является?»

Чтобы двигаться от примера к классу, спросите: «Примером какого класса это является?»

Чтобы двигаться от результата, спросите: «Если я добьюсь этого результата, что это даст мне?»

Чтобы двигаться от поведения к его причине, спросите: «Какое намерение лежит за этим поведением?»

Движение от частей к целому называется синтезом. Синтез помогает нам понять целое, осознав, из чего оно состоит и как связаны между собой его составные части.

Группируя информацию восходящим образом, вы берете категорию или объект, которые включают в себя мелкие блоки, но также и другие примеры или другие составные части этой категории или объекта. Таким образом восходящее группирование является способом создания широкого выбора и увеличения ментального пространства.

НИСХОДЯЩЕЕ ГРУППИРОВАНИЕ

Движение от общего к частному называется нисходящим группированием.

Вы можете двигаться от целого к части (например, от машины к двигателю).

Вы можете двигаться от класса к отдельному представителю этого класса (например, от мышления вообще к визуальному мышлению).

Чтобы двигаться от целого к составной части, спросите: «Из каких частей состоит это целое?»

Чтобы двигаться от класса к примеру, спросите: «Каковы примеры этого класса?»

Чтобы двигаться от результата, спросите: «Что мешает мне добиться этого результата?»

Чтобы двигаться от намерения, спросите: «Какое поведение соответствует этому намерению?»

Движение от целого к составным частям называется анализом. Анализ помогает вам понять части путем соединения их с целым.

Нисходящее группирование помогает вам стать более конкретным и точным.

ПОБОЧНОЕ ГРУППИРОВАНИЕ

Группировать побочные значения можно путем перехода от одного представителя класса к другому представителю того же класса или от одной части целого к другой части того же целого, например, от автобуса к такси (и то и другое является видами общественного транспорта) или от кармана к воротничку (оба являются частью рубашки).

Группирование побочных значений напоминает свободное ассоциирование. Процесс свободного ассоциирования сводится к созданию связей между двумя не связанными на первый взгляд предметами. Например, связь между Фордом и Бушем (оба были президентами США) или между кустарником и велосипедом (и то и другое я вижу из окна своего дома).

Следует предпочитать восходящее группирование, так как, прежде чем искать другой пример или часть данной категории, нужно сначала достичь согласия на более высоком уровне.

Например, вы ищете связь между шиной и последовательным портом (оба являются частями компьютерного оборудования), или между автобусом и трамваем (оба

являются видами общественного транспорта), или между автобусом и тараканом (оба слова состоят из семи букв).

Вы можете двигаться от заколки к пробору (оба понятия связаны с прической), или от замка к почтовому ящику (и то и другое находится на двери), или от замка к сигнализации (и то и другое защищает ваш дом от кражи).



Восходящее, нисходящее и побочное группирование

Теперь вам будет легко увидеть, как же возникает непонимание. Пока два человека не придут к единому способу группирования, возможно, они будут двигаться от начальной точки в совершенно разных направлениях. Ситуация сложится еще хуже, если вы будете считать, что ваши направления совпадают, в то время как на самом деле ваш собеседник двинется в противоположную сторону.

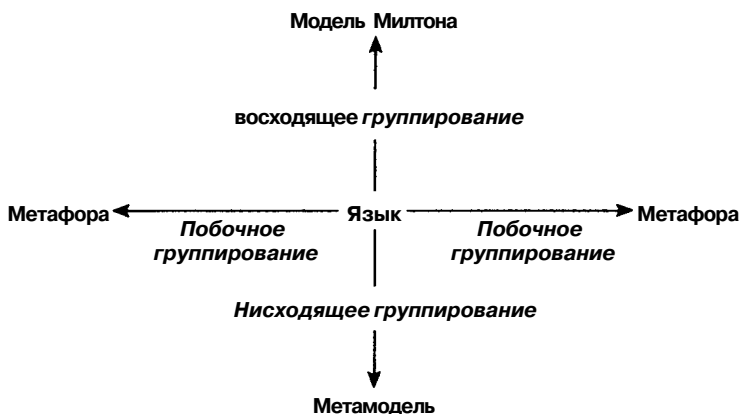
Очень часто непонимание происходит из-за того, что люди группируют информацию различным образом, руководствуясь разными правилами, но предполагают, что все поступают точно так же, как они. Если правила группирования неясны, это может породить путаницу.

Группирование языка

Модель Милтона — пример восходящего группирования языка: она построена по принципу от конкретного к общему.

Метамодель — пример нисходящего группирования языка: она построена по принципу от общего к конкретному.

Метафора — пример побочного группирования языка: она сравнивает один опыт с другим посредством найденного сходства или аналогии.



ПЕРЕГОВОРЫ И ПОСРЕДНИЧЕСТВО

Все мы воспринимаем мир по-разному. У каждого из нас есть свой жизненный опыт, в соответствии с которым мы придаем происходящему различные значения. Все мы добиваемся своих результатов, и эти результаты часто приходят в противоречие с результатами, к которым стремятся другие. И тем не менее мы должны жить вместе. Поэтому когда два человека хотят добиться раз-

личных результатов, им необходимо вступить в переговоры, попытаться найти совместное решение, которое удовлетворит их обоих, или прийти к компромиссу, который означает, что они оба останутся неудовлетворенными, но ничего лучшего найти невозможно. Переговоры приводят к сглаживанию разногласий, благодаря чему мы можем жить в ладу с другими людьми. Переговоры являются основой эффективного общения.

Переговоры или посредничество — это совместный поиск решения. Вы вступаете в переговоры, когда обсуждаете свое дело; вы становитесь посредником, когда пытаетесь примирить другие стороны. В переговорах вы пытаетесь добиться от других того, чего хотите, путем предложения им того, чего хотят они. При посредничестве ваш результат сводится к тому, чтобы другие стороны пришли к согласию и получили то, чего хотят.

Без согласия на поиск точек соприкосновения между различными интересами и переговоры, и посредничество теряют всяческий смысл. Их следует рассматривать как игру, в которой одна сторона не должна проигрывать для того, чтобы победила вторая. Выиграть могут только оба.

Вот несколько полезных советов для ведения переговоров.

Перед переговорами

- ↓ *Осмыслите желаемый результат.*
Четко представляйте, на что вы можете согласиться. Разработайте оптимальную альтернативу для данного соглашения (ОАДС). Другими словами, спланируйте свои действия на случай, если согласия достичь не удастся. Переговоры не всегда дают желаемый результат.
- ↓ *Установите признаки достижения результата.*
По каким признакам вы поймете, что добились желаемого? Поймете вы это сразу или спустя какое-то время?

↓ *Войдите в ресурсное состояние.*

Качество переговорного процесса зависит от вашего состояния во время переговоров. Используйте заякоривание и контроль над состоянием, чтобы добиться позитивного физиологического отклика и вхождения в ресурсное состояние.

Во время переговоров

↓ *Поддерживайте ресурсное состояние.*

Используйте якоря, чтобы поддерживать ресурсное физиологическое состояние. Если переговоры идут не так, как вам хочется, обратите внимание на свое состояние.

↓ *Добейтесь и поддерживайте взаимопонимание.*

Используйте соответствующий случаю язык тела и тон голоса. Следуйте за убеждениями, ценностями и идентичностью собеседника. Не забывайте учитывать различия между согласием и пониманием, к которому вы стремитесь. Взаимопонимание не означает, что вы обязаны соглашаться с собеседником по всем пунктам. Вы должны всего лишь понимать и уважать его точку зрения.

↓ *Используйте различные перцептуальные позиции.*

Проясните свою первую позицию. Используйте вторую позицию (встать на точку зрения собеседника) для достижения понимания, а третью (подняться над ситуацией) для отслеживания отношений и хода развития переговоров.

↓ *Задавайте вопросы и ищите понимания.*

Понимание позиции собеседника повышает ваши шансы на достижение согласия.

↓ *Формируйте зону согласия на максимально высоком уровне.*

Это основной навык, определяющий успех переговоров. Двигайтесь от конкретного несогласия к чему-то такому, с чем могут согласиться обе стороны. Если вы не сможете найти почвы для согласия, ваши переговоры обречены на провал.

↓ *Двигайтесь от общего согласия к конкретным вопросам.*

Как только вы определили зону согласия, можете двигаться к частностям в свете достигнутого соглашения.

↓ *Ищите конгруэнтного согласия.*

Инконгруэнтное согласие — источник будущих проблем. Манипулятивные приемы торговли и переговорные стратегии не

приносят долгосрочных результатов. Они ведут к достижению инконгруэнтного согласия, которое несет в себе семена будущих разногласий. Гораздо лучше достичь полного понимания, чем поверхностного соглашения.

После переговоров



- ↓ **Установите процедуру доказательства, не зависящую от произвола сторон.**

Как вы поймете, что достигнутое соглашение эффективно? Вам нужна независимая третья сторона, представляющая третью позицию, или «честный брокер», который убедил бы вас в том, что соглашение эффективно.

- ↓ **Сделайте шаг в будущее.**

Ментально отрепетируйте только что достигнутое соглашение. Представьте, как оно будет работать в будущем. Подумайте обо всем, что может пойти неправильно, а также о том, как справиться с возможными негативными последствиями соглашения.

НАВЫКИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

- ↓ **Четко определите желаемые результаты. Двигайтесь в направлении к согласию, а не отталкиваясь от проблем.**
- ↓ **Если возможно, выберите обстановку, в которой будут вестись переговоры. Участники должны сидеть под углом относительно**

но друг друга, а не напротив. То, как люди рассказываются, является метафорой их отношения друг к другу.

- ↓ Постарайтесь расценивать переговоры как общую проблему. Заякорьте ее для обеих сторон. Лучше всего запишите основные моменты таким образом, чтобы обе стороны видели эти записи. Это создаст ощущение «общности» проблемы.
- ↓ Четко представляйте себе, что приемлемо для вас и ваших партнеров в рамках проводимых переговоров. Старайтесь не отклоняться от темы. Можете заякорить тему характерным жестом, который позволит вам в ходе переговоров периодически возвращаться в нужное русло.
- ↓ Используйте откат для оценки прогресса, степени достигнутого взаимопонимания и анализа согласия.
- ↓ Используйте условные предложения для анализа возможностей. «Если случится то-то и то-то, что тогда мы должны сделать?»
- ↓ Вскрывайте возможности путем вопросов. «Что должно произойти, чтобы то-то и то-то стало возможным?»
- ↓ Не делайте контрпредложений сразу после того, как собеседник сделал вам свое предложение. В этот момент он наименее заинтересован в ваших предложениях. Сначала обсудите его предложение.
- ↓ Используйте вопросы, а не утверждения. Это позволит собеседнику выявить слабость своей позиции. Помогите ему самому убедиться в шаткости своей позиции, а не указывайте на нее непосредственно.
- ↓ Обозначайте свои вопросы и замечания («Могу я задать вопрос по поводу предложенного?» или «Мне хотелось бы подчеркнуть этот момент...») для того, чтобы привлечь внимание к важным деталям.
- ↓ Приведите одно сильное обоснование своей позиции. Это эффективнее, чем несколько сомнительных доказательств. Сила вашей позиции определяется прочностью самого слабого звена.
- ↓ Сыграйте роль «адвоката дьявола» для анализа конгруэнтности соглашения («Я не совсем уверен, что мы согласны...»)

ОТКАТ

Переговоры можно считать проваленными, если одна сторона неверно истолковывает слова другой стороны. Человек приписывает словам собеседника смысл, основываясь на собственной модели мира и не пытаясь выяснить, что они значат в модели мира другого человека.

Подобное часто происходит при пересказе. В этом случае вы подставляете вместо слов собеседника свои собственные. Возможно, они вполне адекватны для вас, но для другого человека они могут иметь совсем другое значение.

Непонимания можно избежать путем отката. Откат — это умение выявлять ключевые точки, используя слова собеседника, совпадая с ним по тону голоса и языку тела. Это следование за другим человеком. Откат — очень полезное средство ведения переговоров, которое используется для:

- ↓ подведения итогов;
- ↓ достижений взаимопонимания;
- ↓ доказательства того, что вы слушаете;
- ↓ достижения согласия.

Самыми важными словами и фразами при откате являются те, которые демонстрируют ценности другого человека. Они обычно выделяются тоном голоса или соответствующим жестом. (Не предполагайте, будто знаете, что эти ключевые слова и фразы означают для вашего собеседника!)

Откат неприменим для технических, содержательных дискуссий. Такие переговоры ведутся, как правило, техническим языком с использованием специальных терминов, хорошо понятных обеим сторонам и не требующих отката.

ТЕОРИЯ ИГР

Переговоры — это структурированное взаимодействие между людьми, основывающееся на определенных правилах. Переговоры без правил очень скоро перерастают в скандал и драку. Это тоже, является результатом переговоров — что-то же достигнуто. Вы можете считать переговоры игрой, в которой есть выигравший и проигравший — победитель получил то, что хотел, проигравший — нет. Но результаты переговоров могут быть не столь прямолинейными. Например, вы можете выиграть переговоры и получить то, что хотели, но потерять свои аргументы или поддержку общества, потому что играли не по правилам. Во время президентских выборов и Альберт Ёр, и Джордж Буш хотели выиграть выборы, но никто из них не хотел считаться проигравшим в судебной тяжбе, незаконно избранным президентом или разрушителем Конституции Соединенных Штатов.

Переговоры во многом напоминают игру. Теория игр — это особая отрасль психологии, которая позволяет анализировать переговоры, особенно правила ведения международных политических переговоров.

Игры могут быть очень серьезными. Существует четыре типа игр. Вступая в переговоры (то есть во взаимодействие с другим человеком ради достижения желаемого результата), вы должны помнить о следующих различиях:

- ↓ **Игры без конца** не имеют определенного порядка изменения правил. Игроки не видят внешней перспективы игры и собственных действий. Сталкиваясь с ситуацией, в которой существующие правила являются неадекватными, они продолжают действовать по-прежнему. Этот процесс подобен обучению единичной петли (см. с. 50). Одним из отличительных признаков игры без конца является представление о происходящем не как об игре, а как о чем-то серьезном. Второе отличие зак-

лючается в том, что вы не можете менять правила. Игры без конца могут превратиться в двойные оковы: у вас есть выбор, но любой выбор ведет к нежелательному результату — вы должны играть.

Игроки в такой игре играют внутри четко определенных границ.

- ↓ *Метаигры* имеют адекватные метаправила, то есть правила, позволяющие изменять правила игры. Это означает, что когда организация или человек сталкивается с ситуацией, в которой правила (а следовательно, и действия) оказываются неадекватными, они могут изменить их или сформулировать новые, что стимулирует развитие и продвижение.

В метаиграх присутствует перцептуальная третья позиция — внешняя относительно всех сторон, участвующих в конфликте. Занять эту позицию может арбитр или посредник.

Игроки метаигры играют с границами. Этот процесс подобен генеративному обучению (см. с. 51).

- ↓ *Игры с нулевой суммой* предусматривают обязательное присутствие победителя и проигравшего. Победитель получает ресурсы побежденного. Таким образом, имеющиеся изначально ресурсы воспринимаются как недостаточные, несмотря на то, являются они таковыми или нет. Примерами игр с нулевой суммой являются шахматы, выборы, покер и скачки. Любое общение также может рассматриваться как игра с нулевой суммой. В такой игре вы всегда пытаетесь скрыть свою стратегию. То, что плохо для другого игрока, хорошо для вас. Игры с нулевой суммой подразделяются на игры «выиграл-проиграл», «проиграл-выиграл» и «проиграл-проиграл».

- ↓ *Игры с ненулевой суммой.* В них нет победителя и проигравшего. Все игроки могут играть хорошо или плохо. Такие игры основываются на сотрудничестве и соревновательности. В них можно выиграть, не побеждая других. Примерами игр с ненулевой суммой являются экология, экономика, маркетинг, а также система убеждений. Игры с ненулевой суммой могут превращаться в игры типа «выиграл-выиграл».

Играя в игры переговоров, остерегайтесь правил, которые требуют выполнения следующих условий:

- ↓ участия только определенных игроков;
- ↓ обязательного наличия победителей и побежденных;

- ↓ четкого хронометража;
- ↓ невозможности изменения правил.

Хотя эти правила могут быть навязаны вам извне, обычно они возникают на основании убеждений самих участников и их отношения к переговорам. Они означают, что вам навязывается игра с нулевой суммой или игра без конца (а может быть, и сразу обе).

Вы можете разыгрывать любую игру, исходя из четырех стратегий.

↓ *Проиграл-проиграл*

Вы предполагаете, что вам никогда не получить то, чего вы хотите, поэтому ваша стратегия заключается лишь в том, чтобы другой игрок тоже не смог получить то, чего он хотел. Стратегия «проиграл-проиграл» заключается в том, что вы играете в игру без конца с нулевой суммой. Это депрессивная стратегия, и очень скоро вокруг вас не окажется игроков, готовых играть с вами.

↓ *Проиграл-выиграл.*

Вы предполагаете, что вы должны проиграть, чтобы другой человек выиграл. В такую игру часто играют торговцы, предоставляющие покупателям скидки и дополнительные услуги, которых те в действительности не заслужили, но продавцы делают это ради увеличения сбыта товаров. Говоря более общим языком, такая стратегия заключается в скорейшей продаже себя и более высокой оценке другого человека. Стратегия «проиграл-выиграл» является альтруистической, но не приносит удовлетворения, а также не является экологичной. Зато у вас никогда не будет недостатка в игроках, которые захотят сыграть с вами в такую игру. Стратегия «проиграл-выиграл» является игрой без конца с нулевой суммой.

↓ *Выиграл-выиграл.*

Вы предполагаете, что никто не должен проиграть и все должны получить то, чего хотели. Вам может потребоваться скорректировать понятие выигрыша, но в целом такая стратегия является позитивной и приносит свои плоды, особенно в торговле. Стратегия «выиграл-выиграл» является игрой с ненулевой суммой.

- ↓ **Выиграл-выиграл или никакой сделки.**
 Это экстремальный вариант стратегии «выиграл-выиграл». Речь идет о том, что если обе стороны не смогут остаться в выигрыше, то сделка не состоится. Такой подход полезен в торговле, но его нельзя считать абсолютно приемлемым для любого типа переговоров. Вы однозначно отказываетесь от любых альтернативных решений. Эта стратегия подразумевает игру с ненулевой суммой, причем такая игра может быть и метаигрой.

ВЫРАВНИВАНИЕ ПЕРЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОЗИЦИЙ

Умение увидеть проблему с различных перцептуальных позиций жизненно необходимо для успеха любых переговоров. Чем яснее позиции, тем достовернее и полнее получаемая вами информация. Следующее упражнение поможет вам убедиться в том, что позиции сбалансированы.

- ↓ ***Идентифицируйте проблемную ситуацию или суть переговоров.***
 Ассоциируйтесь со своим воспоминанием о ситуации. Займите первую позицию, отражающую вашу собственную точку зрения. Проанализируйте настоящее состояние на уровне всех систем представления.
 Что вы видите?
 Откуда вы смотрите?
 Что вы слышите?
 Чьи голоса вы слышите? Откуда они исходят?
 Каюк чувства вы испытываете?
 Что вы осознаете наилучшим образом?
 Четко установите третью позицию (над ситуацией).
- ↓ ***Представьте, что вы заняли в проблемной ситуации третью позицию.***
 Увидьте себя и других людей со стороны.

Заняв третью позицию, убедитесь в том, что вы одинаково дистанцировались от себя и от других людей, чтобы иметь полное представление обо всех участниках переговоров. Третья позиция не позволяет вам принимать чью-либо сторону.

В третьей позиции убедитесь в том, что вы:

- наблюдаете за происходящим с уровня глаз;
- слышите собственный голос и голос другого человека, причем голоса исходят из такого места в помещении, откуда вы можете видеть говорящих;
- чувствуете, что ваш собственный голос исходит непосредственно от вас, а не откуда-то извне;
- устраняете любые чувства, не являющиеся ресурсными для третьей позиции, перемещая их туда, где они и должны находиться (возможно, в первой позиции);
- ощущаете полное равновесие.

Как подобный подход изменил ваш опыт?

Запомните выровненную и ресурсную третью позицию. Заякорьте ее, чтобы при необходимости с легкостью вернуться в нее.

↓ *Выровняйте первую позицию (встать на свою точку зрения).*

Представьте, что вы заняли в проблемной ситуации первую позицию.

Проверьте все свои системы представления.

Смотрите собственными глазами.

Слушайте собственными ушами.

Ощущайте, что ваш голос исходит из вашего горла.

Устраните все чувства, принадлежащие второй позиции.

Какие изменения с вами произошли?

↓ *Вернитесь в третью позицию и отметьте произошедшие перемены.*

↓ *Завершите первую позицию.*

↓ *Сделайте шаг в будущее и обобщите полученный опыт для других проблемных ситуаций.*

Как несбалансированность первой или третьей позиции увеличивает уже имеющиеся трудности?

Как изменялся ваш подход теперь?

Убедитесь в том, что, оценивая ситуацию с третьей позиции, вы будете использовать якорь, который позволит вам перейти в сбалансированную и ресурсную третью позицию.

Многие обнаруживают, что до выполнения этого упражнения третья позиция для них была не столь полезной, как могла бы быть. Как правило, другой человек казался им крупнее, «солиднее», а также более близким к их собственной точке зрения. Они часто осознавали, что их третья позиция недостаточно сбалансирована и склоняется к одной из сторон.

ИНТЕГРАЦИЯ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЧАСТЕЙ ВАШЕГО «Я»

Разрешение конфликта включает в себя поиск областей согласия, скрытых за слишком явным несогласием. Этот принцип применяется при разрешении конфликта между двумя людьми или между различными «частями» самого себя. Мы вступаем в переговоры с другими людьми, чтобы получить желаемое, но мы же ведем переговоры и с самим собой. Мы ощущаем, что отдельные части нашей личности стремятся к разным, нередко несовместимым целям. Мы уговариваем и умоляем себя в рамках собственного «я». «Должен ли я есть еще один кусок торта? А как же мое решение вести более здоровый образ жизни и отказаться от сладкого? Я должен пойти в гимнастический зал, но мне этого не хочется. Лучше я оста-

нусь дома и посмотрю телевизор.¹ Впрочем, меня пригласили выпить с друзьями, и мне хотелось бы пойти... Я хочу купить эти модные брюки, но тогда я не смогу купить ту рубашку, которая мне понравилась...» И так далее, без конца.

Мы являемся цельной личностью, и на самом деле мы не состоим из различных частей, но мы направляем нашу энергию на выражение различных позиций и на достижение различных результатов. Когда эти результаты оказываются несовместимыми, мы словно бы расщепляемся на «части». «Части» — это метафора нашего самоощущения.

Такие части могут сосуществовать в нас в одно и то же время, и тогда мы становимся однозначно инконгруэнтными. Если части начинают вести войну между собой и ни одна не может победить другую, нас парализует. Иногда победу празднует одна часть нашей личности, но от этого нам не становится лучше — та часть, которая проиграла сражение, не прекращает войны. И все же каждая из этих частей принадлежит нам, и мы должны относиться ко всем с одинаковым уважением.

Части могут меняться местами — сначала главной казалась одна, затем другая. Поэтому с течением времени мы продолжаем оставаться инконгруэнтными и каждый день ведем себя по-разному.

Различные части нашего существа по-разному проявляют себя в поведении. Например, одна часть нашего сознания хочет работать, а другая предпочла бы спокойно посидеть и выпить чаю. В этом случае вы можете продолжать работать не в полную силу (одновременная инконгруэнтность) или расслабиться и терзаться сознанием вины, а затем продолжить работу и чувствовать себя подавленным (последовательная инконгруэнтность). Вина и подавленность проистекают от подавленной части сознания, ведущей ожесточенную партизанс-

кую войну против другой, победившей. До тех пор пока части вашего сознания будут вести между собой войну, вы не будете счастливы.

Другим примером подобной ситуации может служить стремление одной части человеческого сознания доставить удовольствие людям и полное отвержение этих требований другой частью.

Чтобы избавиться от болезненного ощущения расщепленности, примените тот же метод, который вы использовали при посредничестве между различными людьми или группами:

- ↓ Следуйте за каждой частью. Постарайтесь понять, чего они хотят.
- ↓ Уважайте позитивные намерения — все части вашего существа пытаются добиться чего-то важного.
- ↓ Группируйте информацию в восходящем порядке, чтобы достичь уровня, на котором станет возможным согласие.
- ↓ Группируйте информацию в нисходящем порядке, чтобы решить проблему, сославшись на согласие, достигнутое на более высоком уровне.

Для понимания требований двух или более конфликтующих частей вашего «я» используйте технику переговоров.

ВНУТРЕННИЕ ПЕРЕГОВОРЫ: РАБОТА С КОНФЛИКТУЮЩИМИ ЧАСТЯМИ ВАШЕГО «Я»

- ↓ *Сначала займите третью позицию. Превратитесь в опытного посредника.*
Идентифицируйте части и дайте каждой из них имя. Мысленно разделите их в пространстве. Представь-

те, что одна из них находится справа от вас, а другая слева.

↓ *Представьте каждую часть визуально, звуковым образом и кинестетически.*

На что они похожи?

Как звучат их голоса?

Какие слова и фразы они произносят?

Как они себя ощущают? Какие эмоции ассоциируются с каждой из них? (Обратите внимание на собственные чувства относительно каждой из составляющих своего существа. Отметьте, не угрожают ли они вашей целостности как посредника.)

↓ *Выявите позитивное намерение каждой из частей путем восходящего группирования.*

Прodelайте этот процесс по очереди, сначала с одной частью, а затем с другой. Начните с вопроса: «Чего хочет эта часть?» Затем спросите: «Предположим, вы это получите, что это вам даст?» Продолжайте двигаться вверх, пока не достигнете достаточно высокого уровня позитивного намерения.

Аналогичным образом выявите позитивное намерение другой части.

Отнеситесь к каждой из частей так, словно она является человеком, с уважением и вежливо.

↓ *Оцените оба позитивных намерения.*

В чем они сходятся? В чем обе части согласны друг с другом? Обе части одинаково важны и ценны для вас, обе части вашего сознания заслуживают получения того, чего они хотят. Ни одна из частей не должна отказываться от чего-либо, чтобы достичь согласия с другой частью на высоком уровне позитивного намерения. Каждая часть необходима другой части для того, чтобы получить то, чего она хочет. Конфликт между двумя частями означает, что их желания в данный момент времени расходятся.

↓ *Завяжите диспут путем интегрирования частей или ведения переговоров с целью достичь рабочего соглашения»*

На этом этапе части могут оставаться разделенными. Если вы выбрали такой подход, распорядитесь своим временем, усилиями и ресурсами, чтобы все составные части вашего «я» могли работать вместе, получить то, чего они хотят, и не подавлять друг друга.

Вы можете захотеть интегрировать части. Это следует сделать таким образом, который кажется вам наиболее соответствующим обстановке:

- может быть, как два звука, сливающиеся в один;
- может быть, как два образа, сливающиеся в единую картину;
- может быть, как два луча света, смешивающиеся в общем потоке.

Интегрировать две части в единое целое будет легче, если вы представите, что держите одну часть в правой руке, а вторую — в левой. Соедините руки — у вас получится метафора интеграции.

↓ *Отведите на интеграцию некоторое время.*

Как изменилось ваше состояние? Что вы теперь чувствуете?

↓ *Шаг в будущее.*

Как изменится ваш подход, если подобная конфликтная ситуация возникнет в будущем?

КОНГРУЭНТНОСТЬ И ИНКОНГРУЭНТНОСТЬ

Иногда все наши «части» соглашаются с чем-либо, и тогда мы абсолютно уверены в том, что делаем. Мы ста-

новимся конгруэнтными. В другие моменты мы разрываемся между противоречивыми требованиями и не знаем, что делать. И тогда мы становимся инконгруэнтными.

Словарь определяет «конгруэнтность» как «качество или состояние соответствия, согласия». В НЛП под конгруэнтностью понимается такое состояние, при котором ваши слова, язык тела и действия дополняют друг друга, находятся в согласии между собой и двигают вас в одном и том же направлении.

Если в состоянии конгруэнтности вы представляете себе какие-либо визуальные образы, то в этих картинах нет конфликта цветов, все краски гармонично дополняют друг друга. Это состояние похоже на симфонический оркестр, играющий гармонично и слаженно, или на изысканный обед, где пища и напитки идеально дополняют друг друга. Конгруэнтность совсем не требует, чтобы все походило друг на друга — цвета могут быть различными, но их сочетание гармонично. Звуки различны, но звучат слитно. Продукты, использованные для обеда, различны, но благодаря их сочетанию вкус блюда только улучшается.

Конгруэнтность — это очень полезное для вас состояние. Вы сосредоточены, сильны и физически, и ментально, вас ничто не отвлекает и не тянет в прошлое. Конгруэнтность — приятное ощущение. Конгруэнтность не является гарантией успеха — вы можете и ошибаться, если получили недостаточно информации. И тем не менее конгруэнтность сама по себе всегда способствует продвижению к желаемым результатам.

Инконгруэнтность означает отсутствие ощущения равновесия. Что-то выводит вас из себя, тянет назад. Вы не ощущаете полного слияния с самим собой. Такое состояние знакомо каждому. Каждый человек когда-либо получал сигнал инконгруэнтности, говорящий о том, что мы не готовы к полной самоотдаче.

Конгруэнтность

Инконфуэнтность

Конфуэнтность

«Да!»

«Да, но...», «Нет, но...»

«Нет!»



Под инконгруэнтностью мы понимаем наличие скрытого «но» в утверждении согласия или несогласия.

Конгруэнтность и инконфуэнтность не абсолютно противоположны друг другу. Мы редко бываем полностью конгруэнтны, но зато когда такого состояния удается достичь, мы получаем доступ к столь большому количеству ресурсов, что успех практически гарантирован.

Инконгруэнтность не является недопустимым, плохим состоянием. Она настолько же ценна, как и конфуэнтность. Она подсказывает нам, что что-то в нашей деятельности или в ситуации, в которой мы находимся, недостаточно правильно. Очень полезно знать, что в данный момент вы инконгруэнтны. Значит, вам еще что-то нужно. Необходимый вам ресурс может относиться к любому нейрологическому уровню:

- ↓ Вам может быть нужна дополнительная информация (окружение).
- ↓ У вас есть информация, но вы не знаете, как действовать (поведение).
- ↓ Вы знаете, что делать, но сомневаетесь в своих навыках (способность).
- ↓ У вас есть способности, но вы не верите в проект, а может быть, он не является для вас приоритетным (убеждения и ценности).
- ↓ Вы можете верить в свое дело, но оно не соответствует вашему представлению о самом себе (идентичность).

Инконфуэнтность может проявляться внешне через противоречие между словами и языком тела (например, вы произносите «да» неуверенным тоном). Она также

может проявляться и внутренне через системы представления (например: «Я вижу, что это хорошая идея, но что-то подсказывает мне, что она не будет работать...»).

Если вы инконгруэнтны, об этом следует знать. Незамеченная инконгруэнтность снижает ваши шансы на успех — вы можете проспять важное собеседование о приеме на работу, о которой давно мечтаете, но подсознательно боитесь лишиться безопасности, которую дает вам уже имеющаяся работа.

Инконгруэнтность может быть последовательной или синхронной. «Последовательная инконгруэнтность» — это ситуация, в которой вы делаете что-то, а затем сожалеете, говорите, что больше не будете так поступать, а затем вновь повторяете то же самое действие и снова сожалеете об этом. Различные части вашего сознания имеют различные ценности. Например, вы съедаете большую плитку шоколада, а затем сожалеете об этом и клянетесь, что никогда в жизни больше так не поступите... до того момента, как вам на глаза попадется новая шоколадка. Экстремальным примером последовательной инконгруэнтности может служить расщепление личности.

Вы должны справиться с последовательной инконгруэнтностью путем переговоров с конфликтующими сторонами собственной личности, о чем мы уже говорили в предыдущем разделе.

Победить последовательную инконгруэнтность в другом человеке можно, указав на нее (если это приемлемо) и позволив ему отреагировать на ваше замечание. Вы можете проверить, действительно ли между вами достигнуто понимание. Приведу пример. «На прошлой неделе вы сказали, что хотите работать над этим проектом со мной и что эта работа важна для вас. Но на этой неделе я несколько раз обращался к вам, а вы отвечали, что очень заняты. Мне кажется, налицо определенное

противоречие. Не могли бы вы помочь мне разобраться? Чего вы в действительности хотите от меня?»

«Синхронная инконгруэнтность» — это одновременное выражение двух конфликтующих идей. Вы говорите: «Это очень хорошо», но тон голоса у вас при этом малорадостный. Вы можете соглашаться, отрицательно качая головой. Воспринимать синхронную инконгруэнтность очень нелегко, особенно детям. Они могут попасть в ситуацию двойных оков — предложенный взрослыми выбор инконгруэнтен для них, но им не позволено спрашивать, и потому они не могут прояснить свою позицию.

Справиться с собственной синхронной инконгруэнтностью можно, если вначале осознать ее и в дальнейшем выяснить, в чем состоят ваши собственные желания и чувства.

Справиться с синхронной инконгруэнтностью в другом человеке можно путем занятия метапозиции. Например: «Я слышал, вы говорили, что вам нравится мой план, но я заметил, что в то же время вы отрицательно качали головой. Я удивлен. Что вы в действительности думаете о моем плане? Он нуждается в доработке?»

Полную конгруэнтность, как и полную инконгруэнтность осознать несложно. Следующее упражнение поможет вам оценить степень конгруэнтности, когда данное состояние не столь очевидно.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ СИГНАЛОВ КОНГРУЭНТНОСТИ

↓ Идентифицируйте время, когда вы были полностью конгруэнтны, когда стремились к результату и были

готовы его добиваться. Не обязательно выбирать значительное событие. Можно обойтись и мелочью из повседневной жизни, например желанием посмотреть фильм. Эффективные примеры конгруэнтности можно найти в детстве. Тогда вы часто хотели чего-либо, хотя и не всегда это получали. Хотелось ли вам когда-нибудь подучить какой-то конкретный подарок на Рождество?

↓ Осознав состояние конгруэнтности, проведите его внутренний анализ. Обдумайте свои воображаемые образы, звуки и чувства, а также их субмодальности. Обратите особое внимание на тон внутреннего голоса, на направленность и силу кинестетических ощущений.

↓ Вспомните еще два примера конгруэнтности из своего прошлого и повторите анализ. Эти опыты могут быть совершенно различными. Единственное, что между ними есть общего, это ваше ощущение конгруэнтности.

↓ Проанализируйте все три опыта. Что между ними общего?

Характер внутренних ощущений?

Тон внутреннего голоса?

Качество внутренних образов?

↓ Осознав, что же общего между тремя опытами, попытайтесь точно продублировать этот сигнал, не возвращаясь к собственным воспоминаниям. Попробуйте воплотить сигнал о состоянии конгруэнтности в реальность. Если это вам удастся, значит, данный сигнал не является бессознательным и бесполезным — его можно сознательно развить и усилить. Попробуйте найти еще один сигнал из опыта конгруэнтности. Имея визуальный, звуковой или кинестетический сигнал, который вы не можете вызвать сознательно, вы получаете действительно сигнал конгруэнтности.

СИГНАЛ ИНКОНГРУЭНТНОСТИ

Аналогичным образом найдите в своем прошлом опыте сигнал инкошруэнтности. Вспомните три момента из своей жизни, когда вы ощущали явную инконгруэнтность относительно собственного образа действий. Какой из сигналов вы не можете воспроизвести сознательно? Это и есть сигнал инконгруэнтности. Этот сигнал — надежный друг, который убережет вас от массы неприятностей и поможет сэкономить кучу денег!

Оба сигнала могут быть цифровыми или аналоговыми. Они могут быть четко определенными сигналами «все или ничего» (цифровые) или указывать на определенную степень конгруэнтности в зависимости от силы ощущений (аналоговые).

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1. Значение, которое мы придаем событию, зависит от нашего отношения к нему. Мы часто личносно воспринимаем то, что не имеет ничего общего с нами. Мы беспокоимся, когда неодушевленные предметы отказываются сотрудничать и вести себя, как нам необходимо, и воспринимаем это не менее личносно, чем все, что происходит в нашей собственной жизни. Мы проклинаем сломавшийся компьютер или машину, которая отказывается заводиться. Чем больше мы полагаемся на технику и чем больше функций она на себя берет, тем сильнее мы тревожимся, когда что-то идет не так. Техника является нашим другом лишь тогда, когда функционирует правильно. Если же приборы ломаются, технология становится нашим врагом.

Когда в следующий раз неодушевленные предметы откажутся сотрудничать с вами, остановитесь.

Сделайте глубокий вдох

Осознайте, что прибор не хотел причинить вам вред.

В его действиях нет намерений — ни позитивных, ни негативных.

Какие реальные шаги вы должны предпринять, чтобы разобратся в ситуации?

2. **Осознавая самого себя, мы часто дробим свою личность на части, каждая из которых хочет чего-то своего. В действительности мы не делим себя на части, но наша энергия восприятия этого мира течет в разных направлениях и устремляется к достижению разных результатов. Это естественный процесс, и его можно использовать в качестве ресурса.**

Создайте внутреннюю консультационную панель», которая будет вам полезна во всех областях жизни.

Обращайтесь к советчику при возникновении проблем в следующих областях:

- саморазвитии;
- здоровье;
- карьере или профессиональной деятельности;
- духовной жизни;
- финансах;
- личных отношениях.

Вы можете использовать все, что угодно, — реального человека, независимо от того, знаете вы его или нет, мифологический персонаж, писателя, персонажа из фильма или книги. Если вам нужен совет, мысленно обратитесь к нему и попросите помощи. Что он вам ответит?

Вы не обязаны следовать полученному совету, но иногда он может оказаться полезным.

Проделав такой опыт, вы создадите для себя мощный символ, который поможет вам направлять энергию на получение ресурсов, а не на пустые сожаления. Если вы попали в ситуацию конфликта интересов, подумайте, к какой области жизни они относятся, а затем вместо того, чтобы позволить этим частям начать войну между собой, замените их двумя советчиками, символизирующими эти стороны вашей жизни. Они смогут провести между собой гораздо более цивилизованные переговоры.

3. **«Части» вашей личности проявляют себя в ваших словах. Вы можете высказать утверждение, а затем другая ваша**

часть снизит его значение проявлением последовательной инконгруэнтности. Союз «но» является типичным примером такой инконгруэнтности. Союз «но» — очень опасное и важное слово. Оно немедленно отвергает все, что было сказано до него, и вызывает внутренний конфликт. Например, если вы говорите: «Я постараюсь и сделаю это, ко будет трудно», вы полностью снижаете значимость первой части предложения. «Но» служит сигналом того, что активной является та ваша «часть», которая противоречит сказанному вами.

Постарайтесь устранить «но» из своей речи. Замените «но» на «и». Вместо этого скажите: «Я постараюсь и сделаю это, и это будет трудно». Союз «и» более нейтрален, он демонстрирует сотрудничество между двумя частями предложения, а не открытый конфликт.

Если вы все же хотите использовать «но», поменяйте порядок предложений, чтобы выразить себя более позитивным образом. Начните с негатива, а затем снизьте его значение позитивной частью предложения. Скажите: «Будет трудно, но я постараюсь и сделаю это». Предложение прозвучит совсем по-другому.

Представьте, что вы просите двух людей вам помочь. Первый говорит: «Будет трудно, но я постараюсь и сделаю это».

Второй говорит: «Я постараюсь и сделаю это, но будет трудно».

Кто из них по-настоящему готов вам помочь?

4. Используйте сигнал конгруэнтности. Начните с мелких решений и проверьте, насколько этот сигнал достоверен. Чем чаще вы будете его использовать, тем легче вам станет. Если вы заметили в себе инконгруэнтность, это очень ценная информация. Если речь идет о чем-то важном, не приступайте к действиям, пока не устранили имеющуюся трудность.
5. Какова ваша стратегия в момент ссоры?
Вы хотите победить?
Вы хотите доказать, что ваш противник не прав, и заставить его это признать?
Если вы ответили утвердительно на один из этих вопросов, значит, вы ведете игру с нулевой суммой.
Вы хотите понять аргументы другого человека?

Вы хотите лучше разобраться в проблеме?

Если вы ответили утвердительно на один из этих вопросов, значит, вы ведете игру с ненулевой суммой.

Какой тип действий вы предпочитаете?

Многие ссоры возникают вовсе не из противоположности мнений. Человек не спорит с другим человеком. Он спорит о своем понимании и истолковании точки зрения другого человека.

Когда в следующий раз вы будете спорить с кем-либо, попробуйте применить стратегию отката. Во время отката вы сможете:

- разрядить эмоции;
- дать собеседнику почувствовать, что вы его понимаете, благодаря чему он станет более восприимчив к вашей точке зрения;
- прояснить точку зрения другого человека, чтобы понять его слова и действия, благодаря чему вы устраните недопонимание, возникшее между вами и ставшее причиной спора.

6. Посмотрите фильм «Крамер против Крамера». Какую игру ведут персонажи Дастина Хоффмана и Мерил Стрип?

Что вы можете посоветовать героям фильма, чтобы им помочь?

Какой тактики они придерживаются при ведении переговоров?

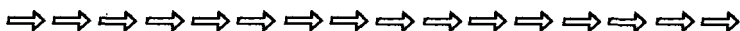
7. Когда у вас возникнет несогласие с другим человеком, вспомните следующие принципы.

У вас есть право быть таким, каков вы есть, чувствовать то, что вы чувствуете, и верить в то, во что вы верите.

У вас есть право хотеть того, чего вы хотите.

У вас не обязательно есть право получить то, чего вы хотите.

Чтобы получить то, чего вы хотите, вы должны дать другому человеку-то, чего хочет он (если это возможно, причем, возможно, это окажется совсем не то, о чем он просил).



ГЛАВА 15

ФРЕЙМИНГ

⇒ ⇒ ⇒ Сами по себе вещи не бывают ни хорошими, ни дурными, а только в нашей оценке...

Вильям Шекспир; Гамлет

Ничто не имеет значения само по себе. Информация сама по себе не существует. Она может быть понята только в контексте. Предположим, я сказал вам, что видел, как один мужчина ударил другого ножом. Должны ли вы звонить в полицию? Да, если я видел это на улице. Нет, если я видел это в кино, по телевизору или в театре.

Значение любого опыта зависит от рамки, которую мы применяем. Подумайте о рамках для картин — они обрамляют образ, отделяют его от окружения. Рамки подобны картонным картинкам для смешных фотографий — вы просовываете в них голову и фотографируетесь с пририсованным к вашей голове телом. Некоторые рамки бывают смешными. Другие — серьезными. Жизнь — это аттракцион, и вам не всегда очевидно, что вы засунули свою голову в картонную рамку.

Мы всегда устанавливаем рамки.

Это необходимый шаг для того, чтобы достичь понимания и определить значение события.

Рамка устанавливается при помощи вопросов о случившемся, о чувствах, связанных со случившимся, о вашей реакции на случившееся и о ваших решениях.

Вопросы — это надежный способ установления рамок, Потому что они служат проверкой для предположений относительно события. Члены парламента часто начинают свои так называемые «вопросы» со слов: «Не факт, что...»

Подумайте о том, насколько по-разному два вопроса определяют рамки одного и того же события.

«В свете всеобщего гнева, вызванного данной ситуацией, как вы можете ответить вашим критикам?»

«Многие этим недовольны. Чем вы можете им помочь?»

Фрейминг широко используется в торговле. Например: «Готовы ли вы пойти на уступки в области безопасности, покупая более дешевую модель?»

Рамки служат оправными точками, когда мы принимаем определенное решение. Предположим, на вашем банковском счету две тысячи фунтов. Можете ли вы решиться принять участие в игре 50: 50, рискуя потерять 400 фунтов или получить 700?

А теперь другой вопрос. Предпочтете ли вы сохранить свои две тысячи фунтов или рискнете остаться с 1600 или с 2700 фунтов, если ваши шансы будут 50 : 50?

Многие люди на первый вопрос ответят отрицательно, зато на второй положительно. Последствия этих двух вопросов совершенно одинаковы. Различие заключается в рамке. Первый вопрос поставлен в рамке абсолютной прибыли и потери, благодаря чему люди обдумывают риск. Второй вопрос формулирует прибыль и убыток в контексте вашего финансового состояния.

Вот еще несколько примеров:

«НЛП был разработан в 70-е годы. Является ли эта наука до сих пор надежной?»

«Кого винить в этой катастрофе?»

Рамки могут устанавливаться с помощью одного слова:

«Очевидно, вы поедете в Америку...»

«К сожалению, вы поедете в Америку...»

«У вас есть проблема...»

«У нас есть проблема...»

ОСНОВНЫЕ РАМКИ НЛП

В НЛП используется семь основных рамок.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ РАМКА

Экологическая рамка выстраивается с учетом долгосрочных последствий. Она оценивает события на основе их широкого значения — вы смотрите за те границы, которые обычно устанавливаете во времени и пространстве. Вы судите о том, как данный опыт повлияет на широкий круг ваших близких — семью, друзей, а также на ваши профессиональные интересы. Вы думаете о далеко идущих последствиях и о том, соответствуют ли они вашим ценностям.

Сделать это можно, представив себе будущее, а затем оглянувшись на данный опыт. Это позволит вам увидеть совершенно новую перспективу.

Вы можете также занять вторую позицию — то есть встать на место важных для вас людей и оценить их реакцию.

Вопросы экологической рамки:

«Как это отразится на моем будущем?»

«На кого еще это повлияет?»

«Что они подумают?»

Противоположностью экологической рамки является рамка «я»: «Раз это хорошо для меня, значит, это хорошо».

РАМКА РЕЗУЛЬТАТА

При использовании этой рамки события оцениваются в зависимости от того, насколько они приближают вас к достижению желаемого результата. Оценивайте каждое действие по тому, приближает ли оно вас к тому, чего вы хотите. (Предостережение. Не используйте эту рамку в отрыве от рамки экологической! Иначе вас может постигнуть участь царя Мидаса. Царь Мидас пожелал, чтобы все, чего он коснется, превращалось в золото. Забыв об экологической рамке, он забыл о том, что иногда он касается рукой пищи и людей!)

Вы можете использовать рамку результата не только в повседневном поведении, но и для планирования собственных действий. Это не просто рамка, а целенаправленно выстраиваемый образ жизни.

Вопросы рамки результата:

«Чего я пытаюсь достичь?»

«Чего я хочу?»

«Что ценного для себя я получу от этого?»

Противоположностью рамки результата является рамка «укора»: «Что неправильно и кто в этом виноват?»

РАМКА ОТКАТА

Откат — это умение устанавливать точки отсчета с использованием слов другого человека, а также совпадения с ним по тону голоса и языку тела. Откат — это следование за другим человеком.

Люди выбирают то или иное слово осмысленно, они выбирают те слова, которые наиболее точно отражают их мысли. Одно и то же слово может иметь для них не совсем то значение, что для вас, и это очень важно.

Очень важно откатываться к ключевым словам, отражающим ценности и убеждения другого человека. Такие слова обычно выделяются тоном голоса или характерными жестами.

Вопросы отката очень просты:

«Могу я считать, что понял вас правильно?..»

«Могу ли я подвести итог?»

«Итак, вы сказали...»

Противоположностью рамки отката является рамка «пересказа»: «Я так определил то, что вы сказали, и то, что вы имели в виду».

КОНТРАСТНАЯ РАМКА

При использовании этой рамки оценивается различие. Не просто различие, а «различие, которое определяет различие». НЛП начиналось с контрастной рамки. Ричард Бандлер и Джон Гриндер начали моделировать

поведенческие стратегии выдающихся специалистов по общению, зная, что они делают что-то не так, необычно, не как все. Эти различия и послужили основой для первых моделей НЛП. Они позволили взглянуть на проблему иначе, на основе поведения ряда выдающихся людей и поиска того, что их объединяло.

Многие стандарты НЛП используют контрастную рамку для контрастного анализа. То есть берется безресурсная ситуация и сравнивается с подобной же ресурсной ситуацией. Значимые различия могут быть использованы в качестве ресурсов и применены в безресурсной ситуации.

Контрастные рамки очень легко применять, потому что мы замечаем различия раньше всего, и это естественно.

Вопросы контрастной рамки:

«В чем различие?»

«Что делает это правильным и полезным?»

«Каковы важные различия между этими вещами?»

Противоположностью контрастной рамки является рамка «подобия»: «Это одно и то же. Над этим не стоит и задумываться».

РАМКА «КАК ЕСЛИ БЫ»

Эта рамка оценивает события путем предположения, что они истинны, и это позволяет исследовать открывающиеся возможности. В такой рамке используется метод предположения, а не спланированный сценарий.

Рамка «как если бы» имеет множество областей применения. Лучше всего ее использовать для креативного

решения проблем. Вы принимаете допущение, что какое-то событие уже случилось, для того, чтобы проанализировать возможные последствия и получить ценную информацию об этом событии. Например, важный человек отсутствовал на совещании. Вместо того чтобы вообще не принимать во внимание то, что он мог бы сказать, вы можете спросить: «А что он мог бы сказать, если бы присутствовал здесь?» Поступив так, вы займете вторую позицию — то есть позицию отсутствующего в данный момент человека.

Подход «как если бы» очень полезен при анализе собственной интуиции. Вы можете не знать ответ, но иногда ваши предположения оказываются удивительно точными — до тех пор, пока вы рассматриваете их как предположения.

Рамка «как если бы» напоминает игру в виртуальной реальности. Вы знаете, что все это не происходит в действительности, но вы многому учитесь и испытываете свои рефлексy в ходе игры.

Вопросы рамки «как если бы»:

«Что было бы, если бы...»

«Можете ли вы предположить, что произойдет...»

«Можем ли мы предположить, что...»

Противоположностью рамки «как если бы» является рамка «беспомощности»: «Если я не знаю, то и сделать ничего не могу».

СИСТЕМНАЯ РАМКА

Эта рамка оценивает события на основе их взаимосвязи. Вы сосредотачиваетесь не на конкретном событии, а на том, как оно связано с другими. Система — это

группа элементов, которые связаны между собой и оказывают друг на друга определенное влияние. Применяя системную рамку, вы проследживаете связи и отношения. Систематическое мышление оценивает сочетание факторов и их влияние друг на друга, что позволяет понять и объяснить, что же случилось.

Системы стабильны, они противодействуют переменам. Применяя системную рамку, вы должны спросить, что препятствует переменам, и сосредоточиться на устранении препятствий, а не на действиях, направленных непосредственно на осуществление желательной для вас перемены.

Вопросы системной рамки:

«Как это согласуется с тем, что я знаю?»

«Как это связано с более широкой системой?»

«Какова взаимосвязь между этими событиями?»

«Что препятствует переменам?»

«Как я могу добиться желаемых перемен?»

Противоположностью системной рамки является рамка «списка для прачечной»: «Составьте список всех связанных факторов, и тогда мы это поймем».

РАМКА ПЕРЕГОВОРОВ

Эта рамка оценивает события в зависимости от возможности достичь согласия. Она предполагает, что вы вступили в переговоры и предпочитаете прийти к согласию. Данная рамка исходит также и из того, что вам доступны все ресурсы, а достижение согласия вполне возможно. Для того чтобы получить то, что вы хотите, вы должны группировать информацию восходящим образом, найти зоны согласия и добиться результата, дав другому человеку то, чего он в данный момент хочет.

Ключевым вопросом рамки переговоров является:

«На чем мы оба можем согласиться?»

Противоположностью рамки переговоров служит рамка «войны»: «Я хочу этого, и я это получу, даже если мне придется вас убить».

ПЯТЬ РАМОК РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ

То, как вы смотрите на проблему, определяет используемую вами рамку. Эта рамка упрощает или усложняет процесс, в ходе которого вы движетесь к решению. Вот пять основных рамок НЛП, позволяющих находить решения.

СТРЕМИТЬСЯ К РЕЗУЛЬТАТУ, А НЕ УКОРЯТЬ

Чтобы осуществить желаемую перемену, вы должны осознать:

- ↓ где вы находитесь в данный момент — свое настоящее состояние;
- ↓ где вы хотите быть — желаемое состояние;
- ↓ ресурсы, необходимые для перехода из одного состояния в другое;
- ↓ свой план действий, направленных на сужение промежутка между настоящим и желаемым состояниями.

Вопросы рамки результата:

«Где я сейчас?»

«Чего я хочу?»

«Как я могу попасть оттуда, где я нахожусь, туда, куда хочу?»

Противоположностью рамки результата является рамка укора. Результаты ориентированы на будущее, укоры — на прошлое. Вопросы рамки укора:

«Что неправильно?»

«Кто виноват?»

«Кто это исправит?»

СПРАШИВАЙТЕ «КАК», А НЕ «ПОЧЕМУ»

Чтобы полностью осознать проблему, вы должны понять, как она связана с настоящим. Почему она не может попросту исчезнуть и решиться сама собой?

Вопросы «как» более полезны для решения проблем, чем вопросы «почему», поскольку они вскрывают структуру проблемы. Вопросы «почему» выявляют причины или суждения и ничего не меняют. Все объяснимо и понятно. Вопросы «почему» полезны для выявления ценностей, а не решений.

Вопросы, позволяющие выявить структуру проблемы:

«Как возникла эта проблема?»

«Каким способом сложившаяся ситуация влияет на данную проблему?»

«Как я могу решить данную проблему?»

Вопросы «почему»:

«Почему это стало проблемой?»

«Почему я не могу ее решить?»

ВОЗМОЖНОСТИ, А НЕ НЕОБХОДИМОСТЬ

Определяйте желаемые результаты в зависимости от того, что вы можете сделать в данной ситуации, а не

по тому, что вы должны сделать или чего вы сделать не можете.

Вопросы, проясняющие возможности:

«Что возможно?»

«Что могло бы случиться, чтобы это стало возможным?»

«Как я могу сделать это возможным?»

Вопросы необходимости:

«Что я должен сделать?»

«Что в данный момент невозможно?»

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ, А НЕ ЗАЦИКЛИВАЙТЕСЬ НА НЕУДАЧЕ

Ваши действия сужают расстояние между настоящим состоянием и результатом. Вы должны постоянно следить за своим продвижением, чтобы быть уверенным, что вы на правильном пути. В этом можно убедиться благодаря обратной связи. Качество обратной связи зависит от:

- ↓ того, что вы измеряете;
- ↓ того, как вы измеряете;
- ↓ того, насколько точно и аккуратно вы измеряете.

Все результаты полезны. Обратная связь, благодаря которой вы поняли, что сбились с пути, так же полезна, как и та, которая говорит вам о том, что вы идете верной дорогой. Если вы сосредоточились на том, чего хотите, все результаты помогут вам направлять свои усилия. Так называемые «неудачи» являются лишь промежуточными результатами, которые вас не устраивают.

Вопросы обратной связи:

«Каковы мои результаты?»

«Чему я могу на них научиться?»

«Как мне нужно изменить свои действия на основе этой обратной связи?»

«Какая обратная связь подскажет мне, что я добился успеха?»

Вопросы неудачи:

«Почему я потерпел неудачу?»

«Насколько серьезна эта неудача?»

БЫТЬ ЛЮБОПЫТНЫМ, А НЕ ЗНАТЬ ВСЕ ЗАРАНЕЕ!

Любопытство помогает вам оставаться открытым для выбора и обретения новых возможностей. Чем больше предположений вы строите относительно проблемы, тем сильнее вы ограничиваете диапазон решений.

Помните, что было сказано о предположениях:

Если вы всегда будете делать то, что вы делаете постоянно, вы будете получать лишь то, что всегда получаете.

Вопросы, выявляющие предположения:

«Что вы предположили относительно данной проблемы?»

«Что вы предположили относительно людей, вовлеченных в данную проблему?»

«Что должно быть истинным для того, чтобы это стало проблемой?»

Предполагая, вы не задаете вопросов, потому что считаете, что все ответы вам уже известны.

ПОВЕДЕНИЕ, ЦЕННОСТИ И НАМЕРЕНИЯ

Избегай греха, но люби грешника.

Святой Августин

НЛП исходит из предположения о том, что любое поведение является целенаправленным. Мы все находимся в процессе достижения чего-либо. Может быть, мы и не осознаем своей цели, но наши действия целенаправленны. Это позволяет нам отделить поведение от намерения, лежащего за ним.

Когда вы замечаете что-то, что вам не нравится в себе или в других, подумайте о том, на что направлено подобное поведение. Прodelав это, вы обретете невероятную свободу. Вы больше не будете привязаны к данному поведению, вы сможете понять, что и другой тип поведения может исполнить то же самое намерение, не принося с собой столь проблематичных последствий.

Ключевые вопросы, позволяющие выявить намерение, лежащее за определенным поведением:

«Что дает вам это поведение?»

«Чего вы пытаетесь добиться, поступая подобным образом?»

Эти вопросы группируют информацию восходящим образом, от поведения к намерению.

Поведение имеет под собой намерение, связанное с ценностью — с тем, что важно для данного конкретного человека. Мы всегда пытаемся достичь того, что кажется нам важным.

Вы также можете пройти по различным уровням намерений, лежащих за конкретным поведением, путем

Результат

Чего я хочу?

Укор

Кто виноват?

Как?

Как это стало
проблемой?

Почему?

Почему это
является проблемой?

Возможность

Что возможно?

Необходимость

Что я должен сделать?

Обратная связь

Чему я могу научиться
благодаря
этому результату?

Неудача

Почему я потерпел
неудачу?

Любопытство

Что я предположил в
данной ситуации?

Предположение

Это так, как есть.

Рамки

повторения вопроса до тех пор, пока не доберетесь до ключевых ценностей.

Например, человек хочет бросить курить. Курение — это определенное поведение.

«Что дает вам курение?»

«Оно удовлетворяет мою потребность в сигарете». Намерение: комфорт.

«Что оно вам дает?»

«Я могу расслабиться». Намерение: расслабиться.

«Что делает для вас курение?»

«Я лучше сосредоточиваюсь и могу четко мыслить». Намерение: четкость мысли.

«Что оно делает для вас?»

«Я обретаю творческие силы». Намерение: быть творческой личностью.

Итак, курение для человека связано с творчеством. Любой результат по отказу от курения должен рассматриваться с этой точки зрения. Необходимо найти способ пробудить творческие силы без сигареты. Курение — это только один способ разбудить творческие силы (и не самый лучший).

Анализируя поведение, вы обнаружите, что за ним всегда лежит позитивное намерение.

Уважайте позитивное намерение, а не поведение.



РЕФРЕЙМИНГ

Чистый опыт не имеет значения. Это просто опыт. Мы придаем ему значение в соответствии с нашими убеждениями, ценностями, родом занятий, симпатиями и антипатиями.

Значение опыта зависит от контекста.

Рефрейминг — это изменение способа восприятия события, а следовательно, изменение его значения. Когда меняется значение, меняются поведение и реакции.

Рефрейминг в отношении языка позволяет вам воспринять слова иным образом, что изменит для вас их значение. Рефрейминг лежит в основе шуток, каламбуров, мифов, легенд, сказок, а также просто творческого мышления.

Существует два основных типа рефрейминга:

1. Контекстный рефрейминг.
2. Содержательный рефрейминг.

КОНТЕКСТНЫЙ РЕФРЕЙМИНГ

Контекстный рефрейминг работает со сравнительными обобщениями. Когда вы слышите жалобы типа: «Я слишком...» или «Он слишком...», вы имеете дело с контекстным рефреймингом. Человек жалуется, потому что он воспринимает свое поведение в таком контексте, в котором оно является недостатком. Человек удаляет контекст из предложения. Измените контекст, и вы измените значение сказанного.

Проведите контекстный рефрейминг, спросив: «В каком контексте данное поведение имеет ценность?»

Поместите поведение в этот контекст, и то, что казалось недостатком, превратится в достоинство.

Иногда это очень просто. Приведу примеры.

«Я слишком поглощен мелочами». — **«Вы — настоящий перфекционист, не так ли?»**

«Я слишком упрям». — **«Уверен, это очень полезно, когда вам приходится отстаивать свою точку зрения во время сложных совещаний».**

«Я слишком властен». — **«Наверное, вы хороший руководитель».**

«Я недостаточно суров». — **«И благодаря этому из вас вышел замечательный отец».**

«Упрямый» и «настойчивый» — это разные названия одного и того же поведения, используемые в зависимости от контекста и того, кто именно выносит суждение.,

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ РЕФРЕЙМИНГ

Этот метод используется, когда человеку не нравится то, как он реагирует на события или на ряд событий. Человек воспринимает свою реакцию как ошибку и недостаток.

Для изменения рамки подумайте:

«Что бы это могло означать?»

«Что бы мне хотелось, чтобы это означало?»

«В каких рамках это могло бы стать позитивным ресурсом?»

Затем проведите рефрейминг, отталкиваясь от своих ответов. Например:

«Мне грустно, когда никто мне не звонит». — **«Вам очень нравится быть с людьми, и им тоже нравится быть рядом с вами»** или **«Это дает вам возможность познакомиться с новыми друзьями».**

«Меня беспокоит, когда люди меня избегают». — «У вас слишком высокая самооценка, чтобы подобные мелочи вас беспокоили».

Содержательный рефрейминг может использоваться для изменения вашего восприятия того, что может быть оценено негативно. Например:

«Твой приятель очень груб, ему не хватает хороших манер». — «Это означает, что он сможет защитить меня в опасной ситуации».

«Мне пришлось купить машину поменьше». — «Отлично! Ты сэкономишь на бензине!»

«Прошлым вечером мой телевизор сломался». — «Уверен, это позволило тебе прочесть новую книгу, на которую у тебя вечно не хватало времени».

Оба типа рефрейминга развивают гибкость мысли, которая позволяет вам видеть события в ином свете. Это дает свободу, но вы должны следить за тем, чтобы рефрейминг оставался экологичным. Добейтесь взаимопонимания с собеседником. Если человек сочтет вас равнодушным и пустым, ваши усилия улучшить его состояние пропадут даром. Если кто-то говорит вам: «Мой дом только что конфисковали», а вы ответите: «Не волнуйтесь, зато вы сможете понять, что значит быть бездомным», вряд ли у человека возникнет к вам симпатия. Скорее всего, рефрейминг претерпит ваше лицо при столкновении с кулаком собеседника. («А вот теперь вы сможете познакомиться с достижениями пластической хирургии и обезболивающими эффектами йоги!»)

Принудительный, неадекватный рефрейминг — это «шаблон Поллианны». Избегайте его.

Сущность позитивного рефрейминга становится ясна из того, что он дает человеку. Вы обязательно заметите физиологический переход к более ресурсному состоянию после того, как человек оценит свой опыт по-иному.

Рефрейминг — это очень полезный навык для учителей и тренеров. Вы устанавливаете рамки дня или предмета и заранее рассматриваете все возможные препятствия. Например, проходя с группой по всем четырем стадиям обучения (бессознательная некомпетентность, сознательная некомпетентность, сознательная компетентность, бессознательная компетентность — см. с. 47), вы можете заранее определить трудности и возможный негативный отклик учеников, рассматривая его как свидетельство обучения, поскольку это является характеристикой двух промежуточных стадий, на которых усваивается наибольшая часть сведений.

Реверсивный рефрейминг — это «шаблон пессимиста». Взять положительное событие и приписать ему ложное значение гораздо проще, чем найти нечто позитивное в печальном событии. Например:

«В этом году мы замечательно провели отпуск». — «Я полагаю, что вам было нелегко вернуться к работе. Да и погода у нас тоже оставляет желать лучшего».

«Посмотрите на наш замечательный новый ковер!» — «Замечательный! На нем совершенно незаметна грязь!»

Люди, увлекающиеся реверсивным рефреймингом, редко бывают популярными. («Но кому нужна эта популярность? Все это пустое! Люди заводят друзей только тогда, когда им что-то нужно» — нередко можно услышать от них.)

РЕФРЕЙМИНГ УБЕЖДЕНИЙ

Рефрейминг можно использовать и для изменения ограничивающих убеждений. Ограничивающие убеждения обычно являются сложными эквивалентами типа: «Поведение X означает Y». Рефрейминг изменяет эти

сложные эквиваленты и причинно-следственные связи, рассматривая их в иной рамке и придавая им иное значение.



Структура рефрейминга

Например:

«Научиться рефреймингу очень сложно». (Рамка 1)

«Трудности возникают только из-за этого предубеждения». (Рамка 2)

Существует несколько способов, позволяющих провести рефрейминг убеждений.

«Научиться рефреймингу трудно».

1. Переопределение слов.

«Вы не должны этому учиться, с этим нужно просто познакомиться».

«Учиться не трудно, нужно просто приложить немного усилий».

2. Изменение временных рамок. В этом случае оценка утверждения производится по иной временной шкале, либо более длинной, либо более короткой.

«Чем быстрее вы этому научитесь, тем легче вам будет жить».

3. Анализ последствий поведения.

«Пока вы не попробуете, вы не узнаете, трудно это или нет».

4. Изменение способа группирования.

Восходящее: «Учиться вообще трудно».

Нисходящее: «Разве трудно научиться всего лишь одному навыку?»

5. *Поиск противоположного примера.*
«А разве вам было легко изучать иностранный язык?»
6. *Поиск доказательств.*
«С чего вы это взяли?»
7. *Переоценка утверждения исходя из другой модели мира.*
«Многие педагоги считают обучение настолько естественным, что человек просто не может не научиться чему-либо, если будет заниматься этим достаточно долго».
8. *Приведение метафоры или аналогии, стимулирующей поиск ресурсов.*
«Это напоминает мне время, когда я сам учился играть на гитаре...»
9. *Выявление позитивного намерения, лежащего за убеждением.*
«Мне кажется, вы решительно настроены этому научиться».
10. *Изменение контекста, чтобы изменить отношение к предмету.*
«То, насколько вам будет трудно, зависит от того, кто будет вас учить».

ШЕСТИЭТАПНЫЙ РЕФРЕЙМИНГ

Шестиэтапный рефрейминг — это шаблон НЛП, исходящий из посылки, что любое поведение находится вне сознательного контроля. Вы хотите прекратить или изменить свое поведение, но не в состоянии сделать это. Можно также использовать этот шаблон в ситуации, когда вы стремитесь что-то сделать, но ваши действия блокированы. В обеих ситуациях ваше поведение блокируется на бессознательном уровне и не может быть сознательно изменено, иначе вы просто делали бы то, чего хотите, не думая об этом. То, что вы не можете изменить поведение на сознательном уровне, является признаком того, что оно приносит вам вторичную выгоду — такое поведение дает вам нечто важное, чего вы не хотите лишиться. Однако позитивное намерение и вторичная польза являются бессознательными.

Негативные привычки, последовательная инконгруэнтность, физические симптомы, психологические бло-

ки и вторичная выгода могут быть модифицированы путем применения шестиэтапного рефрейминга и поиска позитивного намерения. А затем вы сможете найти другой способ удовлетворить данное намерение, более конгруэнтный, более экологичный и более соответствующий вашей личности.

Шестиэтапный рефрейминг ведет к еще одному серьезному изменению — он переводит вас на более высокий логический уровень и связывает поведение с намерением, а не пытается изменить поведение, оставаясь на том же уровне.

Прелесть шестиэтапного рефрейминга заключается в том, что он может быть осуществлен на абсолютно бессознательном уровне — сознанию не придется искать ответы, а стандарт все равно окажется эффективным. В шестиэтапном рефрейминге используются метафоры частей вашего существа — то есть желаемому изменению препятствует некая часть вашей личности. Эта часть требует уважения и рефрейминга.

Шесть этапов

1. Идентификация проблемы.

Проблема — например, курение, обкусывание ногтей, тревожность, боль и дискомфорт без видимой физической причины — обычно выражается примерно так: «Я хочу это сделать, но что-то мешает мне...» или «Я не хочу этого делать, но почему-то продолжаю поступать точно так же...».

2. Установление связи с той частью своей личности, которая ответственна за подобное поведение.

Загляните вглубь собственного разума и попытайтесь вступить в контакт с этой его частью, используя сигналы, которые вы можете понять на сознательном уровне. Произнесите нечто вроде: «Подает ли мне сигнал та часть меня самого, которая ответственна за данное поведение?» Прислушайтесь, постарайтесь увидеть или почувствовать этот сигнал. Получив

сигнал, поблагодарите ответившую вам часть и спросите, является ли он утвердительным. Вы должны получить тот же сигнал. Если этого не происходит, продолжайте спрашивать до тех пор, пока не получите сигнала, который можно будет оценить сознательно. Если вы не получили никакого сигнала, все равно продолжайте — предположите, что сигнал был, но вы оказались недостаточно чувствительным, чтобы его распознать и оценить.

3. *Определите позитивное намерение данной части и отделите его от нежелательного поведения.*

Спросите часть своей личности, готова ли она высказать собственное позитивное намерение. Если в ответ вы получили утвердительный сигнал, позвольте позитивному намерению проявиться и стать ясным для вас. Вас может ожидать сюрприз. Что ценного пытается дать вам часть вас самого через нежелательное поведение? Если вы получили негативное намерение, например: «Я не хочу, чтобы ты чувствовал страх», начните группировать информацию в восходящем порядке до тех пор, пока намерение не будет высказано позитивно, например: «Я хочу, чтобы ты чувствовал себя в безопасности». Отделите позитивное намерение от нежелательного поведения. Возможно, вам не нравится само поведение, но намерение, за ним лежащее, может оказаться вполне достойным уважения. Поблагодарите ответившую вам часть за то, что она прояснила свое позитивное намерение.

Если вы не получили сигнала и не уверены в позитивном намерении, постройте собственное предположение и переходите к следующему шагу. Позитивное намерение должно обязательно присутствовать — ваше бессознательное не настолько глупо, чтобы не иметь его. Любое поведение несет в себе позитивное намерение.

4. *Попросите творческую часть самого себя генерировать новое поведение, способное реализовать позитивное намерение.*

В каждом из нас есть творческое и ресурсное начало. Эта часть, как правило, бывает бессознательной, потому что творить по приказу очень трудно, почти невозможно — это все равно, что проявлять спонтанность по приказу.

Загляните вглубь самого себя и попросите свое творческое начало выйти на поверхность и предложить вам три варианта поведения, которое могло бы удовлетворить позитивное намерение иным образом. Попросите, чтобы эти варианты были

не хуже, а только лучше изначального поведения (иначе вы попадете в порочный круг, откуда не будет выхода).

Попросите творческое начало дать вам знать о своем решении и поблагодарите его. Творческое начало может передавать вам свои планы бессознательно, но чтобы процесс оказался эффективным, вам и не обязательно их знать.

5. *Достигните согласия с той частью себя самого, которая была ответственна за нежелательное поведение. Предложите ей заменить поведение на один из вариантов, предложенных творческим началом.*

Это своеобразная форма шага в будущее. Спрашивайте об этом прямо, если действительно хотите использовать новый выбор. Вы должны получить положительный сигнал. Если этого не происходит, вы можете либо вернуться к четвертому этапу и построить новые варианты, либо предположить, что часть вашей личности согласилась со сделанным вами выбором.

6. *Экологическая проверка.*

Осознав новые варианты поведения, представьте, что вы используете их в будущем. Представьте, что вы смотрите фильм, в котором ведете себя новым образом. Что вы чувствуете?

Поняли вы возможные варианты или нет, спросите себя: «А не возражает ли против нового поведения другая часть меня самого?» Постарайтесь чутко уловить любые новые сигналы, которые могут свидетельствовать о том, что сделанный вами выбор не является экологичным. Если вы получили подобный сигнал, отступите на четвертый этап и проведите дополнительную консультацию с творческим началом, попросив его разработать новые варианты, которые могли бы удовлетворить возражающую вам часть вашего сознания и в то же время соответствовали бы позитивному намерению. Проверьте новые варианты на наличие каких-либо возражений.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1. **Проанализируйте текущее состояние важных для вас отношений. Какую рамку вы могли бы к ним применить? Как изменятся ваши отношения, если вы примените к ним одну из следующих рамок:**

- рамку результата (подумайте об этих отношениях в плане того, как они помогают вам добиться желаемых результатов);
- рамку переговоров (подумайте об отношениях как о переговорах, в которых ваш партнер пытается добиться желаемого и вы тоже стараетесь получить то, чего хотите);
- рамку игры (воспринимайте отношения как игру. Каковы ее правила? Какая это игра? Шахматы? Риск? Монополия? Покер?).

2. Посмотрите фильм «Жестяной кубок». Какую рамку применяет к своей жизни герой, которого играет Кевин Костнер? Какую рамку к его жизни применяет героиня Рене Руссо? Как это меняет героя? С помощью какой рамки герои соглашаются в конце фильма?

3. Вспомните случай, когда кто-то задавал вам вопрос, на который вы не могли удовлетворительно ответить. Какую предварительную рамку вы могли бы поставить, которая означала бы, что вам никогда не задавали подобного вопроса?

Если вы преподаете и вдруг кто-то из учеников задает вам вопрос, на который вы не можете дать ответа, примените подобный же метод — какая предварительно поставленная рамка могла бы убедить вас в том, что данный вопрос никогда не был задан?

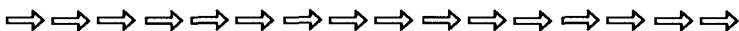
4. Прислушайтесь к политической дискуссии по телевизору. Независимо от того, с кем из участников вы согласны, подумайте об обеих сторонах, применяя к ним рамку войны. Какие рамки пытаются применить оппоненты?

5. Подумайте о трех стандартах поведения, от которых вам хотелось бы отказаться.

Какое позитивное намерение лежит за каждым из этих стандартов?

Что ценного для вас несет в себе каждый из анализируемых стандартов поведения?

Как можно иначе реализовать данное позитивное намерение?



ГЛАВА 16

А ТЕПЕРЬ СОБЕРЕМ ВСЁ ВМЕСТЕ

⇒ ⇒ ⇒ Зададим себе самые важные вопросы:

Как связаны между собой все части НЛП?

Как они формируют единое целое?

Как можно понять, когда и какой шаблон следует применять?

Если бы части не были связаны между собой, единое целое означало бы меньше, чем сумма его частей. Если же части соединены между собой, вы получаете информацию. Начиная применять и использовать информацию, вы получаете знания. А когда вы получаете знание и на его основе формируете собственные суждения и ценности, тогда вы обретае мудрость.

НЛП И СИСТЕМНОЕ МЫШЛЕНИЕ

Знание должно быть системным — целое всегда больше, чем просто сумма его частей. Это одно из ключевых определений системы. Система также обладает

определенными свойствами, проистекающими из соединения частей, но такими, какие вы не можете предсказать до этого соединения. Это и отличает систему от бессмысленной кучи. Ваша машина теряет всякий смысл, если она не работает. Тогда она превращается в бессмысленную груду запчастей. Все части в наличии, но, поскольку они не соединены правильно, ни одна из них не работает. Достаточно только одной части начать работать неправильно, и вся система выходит из работоспособного состояния.

И точно так же незначительное изменение может заставить систему работать снова и, возможно, даже лучше, чем прежде. Это принцип рычага — то есть получение максимального результата при приложении минимума усилий. Помните так называемый «эффект бабочки»? Стандарты погоды настолько сложны, что теоретически взмах крыла бабочки в Рио в состоянии вызвать воздушный поток, который может быть усилен настолько, что послужит причиной урагана в Суррее. Поведение сложной системы не может быть предсказано, абсолютно точно, вы в силах добиться значительных результатов, прикладывая минимум усилий.

Системное мышление — это искусство и наука понимания того, как действует система. Вы можете применить системное мышление к любой системе — физической, социальной, живой или механической.

***НЛП — это изучение структуры субъективного опыта.
НЛП — это приложение системного мышления к субъективному опыту.***

Человек — это система. Он живет в мире систем. Помните, что понятие системы — это номинализация, хотя сама она одновременно и существует как процесс.

Вы сами — это процесс, который поддерживает вас в живом и мыслящем состоянии. Что бы вы ни делали и

проблемы вас ни занимали, вы должны поддерживать их в настоящий момент, иначе как они смогли бы существовать?

Изменение — это выявление того, какова ваша проблема в настоящем, а затем применение принципа рычага. Как только вы поймете структуру проблемы, вы сможете понять, что препятствует изменению, а затем найти точку приложения рычага для того, чтобы произвести перемены, к которым вы стремитесь. Если эти перемены экологичны, ваши действия приведут к улучшению. Если же они не экологичны, тогда вы породите еще более серьезные проблемы.

Вы можете осуществить два типа перемен.

ИЗМЕНЕНИЯ ПЕРВОГО ПОРЯДКА

Перемены первого порядка ведут к достижению единственного результата — это отличная реакция в конкретном контексте. Например, человек страдает страхом сцены, но его работа требует, чтобы он уверенно и компетентно проводил презентации. В такой ситуации ему поможет техника заякоривания. Если результат экологичен, то новых проблем не возникает. Перемены первого порядка связаны с конкретной единичной проблемой и ни с чем больше.

Приемы НЛП для перемен первого порядка:

- ↓ простой рефрейминг;
- ↓ заякоривание;
- ↓ генератор нового поведения;
- ↓ изменение личной истории;

- ↓ **визуальная/кинестетическая диссоциация (обработка фобий);**
 - ↓ **шаг в будущее.**
-

Перемены первого порядка — это результат обучения единичной петли. Они эффективны при работе со структурированными и ограниченными проблемами.

Ограниченная проблема имеет конечный набор возможных решений.

Структурированная проблема формулируется отчетливо, таким образом, что легко прояснить природу проблемы и указать способ решения.

Однако перемены первого порядка — это идеальные абстракции. Поскольку человек — это сложная система, существующая внутри другой сложной системы, то и чистых перемен первого порядка не существует. Всегда имеются побочные эффекты. Они могут быть глубокими (как уже приведенный мною пример — взмах крыла бабочки) или едва заметными. Перемены первого порядка — это перемены, эффект от которых незаметен и может быть проигнорирован, по крайней мере в течение короткого времени. Но вы никогда не можете быть в этом абсолютно уверены. Например, если человек боится выходить из дома, то есть страдает фобией, простая переменная первого порядка сведется всего лишь к реорганизации образа жизни такого человека. Когда же он сможет выходить из дома и встречаться с людьми, это приведет к более глубоким переменам. Следовательно, то, является ли переменная изменением первого порядка, во многом зависит от вашей временной рамки.

Наилучшим определением изменения первого порядка является такая переменная, которая не обязательно должна быть генеративной, имеет минимальный побочный эффект, который может быть проигнорирован в практических целях.

ИЗМЕНЕНИЯ ВТОРОГО ПОРЯДКА

Изменения второго порядка приводят ко множественным результатам и вторичным последствиям. Подобная перемена должна быть генеративной, то есть иметь дело не с единичной конкретной проблемой, а развиваться и вести к новым изменениям. Изменения второго порядка не только избавляют человека от проблемы, но и оказывают на него более глубокое воздействие, благодаря чему изменяется мышление, породившее проблему. Например, женщина страдает от того, что вступала в отношения с рядом партнеров, не заслуживающих доверия. Перемена первого порядка призвана разрешить проблему, связанную с конкретными отношениями, существующими в настоящее время. Перемена второго порядка основывается на понимании того, почему женщину подсознательно влечет к подобным партнерам, и сводится к изменению этого шаблона. Естественно, что изменение второго порядка более серьезно и генеративно.

Изменения второго порядка основываются на обучении двойной петли (см. с. 51).

Приемы НЛП для изменений второго порядка:

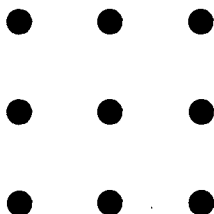
- ↓ **шестиэтапный рефрейминг;**
- ↓ **системные вмешательства, осуществляемые на уровне языка, физиологии и мышления;**
- ↓ **выравнивание перцептуальных позиций;**
- ↓ **метафора;**
- ↓ **стратегии.**

Перемены второго порядка применяются для неограниченных неструктурированных проблем.

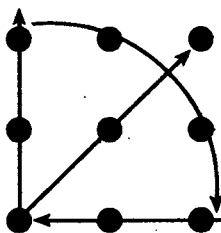
Неограниченная проблема имеет множество возможных решений.

Неструктурированная проблема сформулирована таким образом, что решение ее непонятно.

Чтобы понять различие между изменениями первого и второго порядка, попытайтесь решить следующую головоломку. Задача заключается в том, чтобы соединить все девять точек четырьмя линиями, не отрывая карандаша от бумаги.

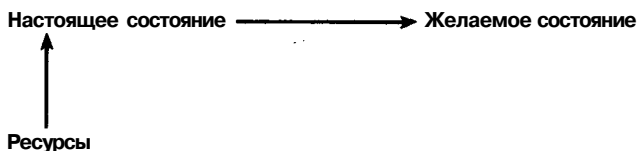


Решение выглядит следующим образом:



Это перемена первого порядка. Изменением второго порядка будет вопрос: «Какие еще решения этой проблемы возможны?» Возможно ли соединить эти точки меньшим количеством линий, не отрывая карандаша от бумаги? (Ответ: да.) Какие предположения, сделанные мной относительно данной головоломки, препятствуют нахождению решения? Какую стратегию можно применить, чтобы найти несколько решений головоломки?

СТРУКТУРА НЛП



ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ НЛП

<i>Оценка</i>	Принятие во внимание чувственных доказательств эмоционального состояния, как физиологических, так и языковых.
<i>Конгруэнтность</i>	Концентрация ресурсов и способность работать с целью достичь желаемого результата.
<i>Сознательное и бессознательное</i>	Нахождение ресурсов на различных уровнях в себе и окружающих.
<i>Контрастный анализ</i>	Нахождение фундаментальных различий, которые порождают различия.
<i>Экология</i>	Взгляд на систему в целом и установление границ, определяющих систему, с которой мы имеем дело.
<i>Выявление</i>	Выяснение того, что действительно важно, достигается в том случае, если мы добьемся взаимопонимания и сумеем задать необходимые вопросы.
<i>Гибкость</i>	Если ваши действия не приносят результата, измените образ действий.
<i>Моделирование</i>	Выявление структуры субъективного опыта.
<i>Результаты</i>	Знание того, чего вы хотите, выявление того, чего хотят другие люди.
<i>Следование и лидирование</i>	Знание модели мира другого человека, умение следовать за ним и вести его и/или себя к желаемым переменам.

<i>Перцептуальные позиции</i>	Гармония между первой, второй и третьей позициями — вашей точкой зрения, точкой зрения другого человека и системной точкой зрения.
<i>Предположения</i>	Принципы действия, «убеждения» НЛП.
<i>Взаимопонимание</i>	Установление и поддержание взаимопонимания с самим собой и с окружающими.
<i>Системы представления</i>	Мышление через чувства,
<i>Сенсорная острота</i>	Чуткость к себе самому и к окружающим.
<i>Состояние</i>	Способность выбирать свое эмоциональное состояние и выявлять состояние других.

НЛП имеет дело с тремя основными элементами общения:

1. Язык.
2. Физиология.
3. Мышление.

Выявите точку приложения рычага в каждом из этих трех элементов. Успешное изменение проявится во всех трех составляющих системы:

1. Языковой шаблон человека изменится.
2. Изменится его физиология.
3. Изменится его образ мышления.

Описываемый ниже шаблон использует все три элемента для выявления точки приложения рычага, то есть для осуществления наиболее серьезных перемен при приложении минимума усилий.

РЫЧАГОВЫЙ ШАБЛОН: ЯЗЫК, ФИЗИОЛОГИЯ, МЫШЛЕНИЕ

Лучше всего применять данный шаблон к другому человеку. Выполнить это упражнение в одиночку нелегко.

1. Клиент идентифицирует проблему или неприятное состояние, которое, как он чувствует, проявлялось не менее трех раз.
2. Он описывает все три случая данного состояния. Вы слушаете, применяя шаблоны метамодели. Выявите наиболее значительные шаблоны. Они проявятся либо через повторение (клиент повторит один и тот же шаблон несколько раз), либо будут усилены тоном голоса (клиент сделает на них ударение).
3. Теперь клиент должен снова описать первый пример. Примените шаблоны метамодели. Попросите его рассказать все снова иным языком. А затем попросите его описать, как меняются его субмодальности и представления, когда он изменяет свой язык. По мере описания изменений в системах представления и субмодальностях, физиология человека будет меняться и становиться более ресурсной. Заякорьте новую, более ресурсную физиологию кинестетически, прикоснувшись к руке клиента.
4. Прервите состояние.
5. Клиент описывает второй случай, когда проявлялась тревожащая его проблема. В процессе его рассказа используйте якорь для изменения физиологии собеседника. А теперь спросите, как изменились субмодальности опыта в результате изменения физиологии. Вы должны также на слух заметить изменения языковых шаблонов метамодели.
6. Прервите состояние.
7. Клиент описывает третий пример своей проблемы (если только такой существует! Может быть, вашего собеседника больше ничего не тревожит). Попросите его изменить субмодальности и системы представления на те, которые свойственны ресурсному состоянию, выявленному вами на этапах 3 и 4. Обратите внимание на изменения в языке и физиологии клиента.
8. А теперь определите, какое вмешательство оказалось наиболее эффективным для изменения состояния:
— языковое (применение шаблонов метамодели)?

- физиологическое (использование якоря)?
- мыслительное (изменение систем представления и субмодальностей)?

Вы можете проделать это упражнение и относительно ресурсного состояния.

1. Клиент дает вам три примера ресурсного состояния. Оцените его физиологию.
2. Клиент описывает первый пример. Выявите используемые им субмодальности и представления путем отката — применяйте ключевые слова, использованные клиентом при описании своего состояния, а также его ключевую тональность. Проанализируйте субмодальности и системы представления, которые могут быть изменены с целью вызвать данное состояние. Клиент производит изменения субмодальностей, а затем вы закориваете физиологические изменения, ведущие к позитивному результату.
3. Прервите состояние.
4. Используйте якорь для вызова состояния путем применения тех же ключевых слов, которые произносил клиент, описывая свой опыт. Проанализируйте, как они влияют на физиологию клиента, еще более усиливая желаемое состояние.

Какой способ оказался наиболее эффективным для усиления желаемого состояния:

- ↓ языковой (откат с использованием ключевых слов и тональности)?
- ↓ физиологический (использование якоря)?
- ↓ мыслительный (использование систем представления и субмодальностей)?

ПРИМЕНЕНИЕ ШАБЛОНОВ НЛП

Ниже я описываю этапы, которые вам необходимо пройти для применения любого из шаблонов НЛП. Од-

нако помните о собственной гибкости — это всего лишь рекомендации, а не инструкции и команды.

1. Ваше состояние

Сначала взгляните на себя самого. Находитесь ли вы в позитивном состоянии, чтобы предпринимать какие-то изменения? Конгруэнтны ли вы относительно выполняемой вами работы?

Основные навыки, используемые в ходе данного шага:

- ↓ проверка конгруэнтности;
- ↓ ресурсные якоря.

2. Взаимопонимание

Второй шаг — установление взаимопонимания.

Основные навыки, используемые в ходе данного шага:

- ↓ вторая позиция;
- ↓ совпадение.

3. Дополнительная информация

Сколько информации вам нужно для начала работы? Если вы работаете с другим человеком, определите, как он структурирует свой опыт.

Основные навыки, используемые в ходе данного шага:

- ↓ мета модель;
- ↓ оценка;

- ↓ откат;
- ↓ перцептуальные позиции.

4. Результат

Каков наиболее приемлемый результат? Если вы работаете с клиентом, то определите его результаты. Выявите желаемый вами для клиента результат, достижимый при минимуме условий.

Основные навыки, используемые в ходе данного шага:

- ↓ вопросы, ориентированные на результат;
- ↓ мета модель.

5. Ресурсы

Какие ресурсы необходимы вам или вашему клиенту? Где их можно найти? Где располагается точка приложения рычага?

Это язык?

Это физиология?

Это системы представления?

Основные навыки, используемые в ходе данного шага:

- ↓ оценка;
- ↓ временная линия;
- ↓ заякоривание;
- ↓ рефрейминг;
- ↓ язык модели Милтона;
- ↓ перцептуальные позиции.

6. Использование ресурсов

Используйте шаблон, прием или формат для применения ресурсов к настоящему состоянию.

Основные навыки, используемые в ходе данного шага:

↓ адекватные шаблоны и форматы НЛП (см. приложение 1).

7. Проверка

Используйте выявленное в себе или в клиенте доказательство того, что желаемый результат достигнут. Появятся ли изменения в языке? Физиологии? Системах представления?

Основные навыки, используемые в ходе данного шага:

↓ оценка.



8. Шаг в будущее

Как данные перемены повлияют на будущее? Как вы или ваш клиент поймете, что изменение произошло? Каковы будут его последствия?

Основные навыки, используемые в ходе данного шага:

- ↓ ассоциированная и диссоциированная ментальная репетиция;
- ↓ язык модели Милтона.

РЕСУРСЫ

Ресурсы — это то, что продвигает вас от настоящего состояния к желаемому. Нахождение необходимого ресурса — это ключ к любому успешному вмешательству НЛП. Ресурсы могут быть как внешними, так и внутренними и находиться на различных нейробиологических уровнях.

Окружение

Вам могут потребоваться предметы (компьютер, оборудование и так далее).

Вам могут потребоваться люди (друзья, семья, тренер, учитель, наставник).

Вам могут потребоваться ролевые модели (люди, которых вы знаете, персонажи книг, фильмов, телепередач).

Поведение

Доступ к мощным источникам жизненного опыта.

Использование ассоциации и диссоциации для изменения мышления.

Использование вопросов мета модели для получения требуемой информации.

Способность

Измените состояние путем:

- *изменения своей физиологии;*
- *использования якоря.*

Используйте контрастный анализ — подумайте о сходной ситуации, в которой у вас не было данной проблемы.

В чем основное различие?

Используйте само моделирование — когда вы имели ресурсы в другой области жизни?

Используйте другую стратегию или сконструируйте эффективную стратегию для данной ситуации.

Используйте первую, вторую и третью позиции.

Убеждения и ценности

Используйте предположения КПП.

Переключите перцептуальные позиции.

Используйте рефрейминг.

Идентичность

Создайте вдохновляющую метафору.

Используйте рамку «как если бы».

Вне идентичности

Посмотрите на свои отношения и духовные убеждения. Найдите источник вдохновения и наставничества.

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО ШАБЛОНАМ НЛП: КОГДА И ЧТО ПРИМЕНЯТЬ?

Количество разнообразных человеческих проблем бесконечно. Ваша проблема может заключаться в том, что в настоящем состоянии вы ощущаете себя некомфортно. Вы можете не осознавать результата, но желать каких-то перемен (в этом случае вы имеете дело с коррективной проблемой). С другой стороны, вы можете желать в качестве результата совершить переход в иное состояние, даже если в данный момент вам вполне комфортно (генеративная проблема). В обоих случаях между тем, где вы находитесь в настоящий момент (настоящее состояние), и тем, куда вы стремитесь (желаемое состояние), существует определенный промежуток. Этот промежуток и является проблемой. Если бы вы знали, как достичь желаемого состояния, промежутка, порождающего проблему, не существовало бы. Это был бы всего лишь вопрос времени.

Проблема возникает тогда, когда настоящее состояние отличается от желаемого, а вы сомневаетесь в том, позволят ли имеющиеся в вашем распоряжении ресурсы преодолеть этот промежуток.

НЛП разрешает проблемы путем предоставления выбора и нахождения новых ресурсов, скрыто присутствующих уже в настоящем состоянии.

НЛП не гарантирует, что в будущем у вас не возникнет никаких проблем, но зато предлагает вам больше выбора и новые ресурсы. НЛП расширяет вашу модель мира, чтобы вы могли добиться большего.

Ни одна проблема не существует изолированно. Проблемам нужны люди, которые и испытывают. Ванна с кипятком не является проблемой до тех пор, пока вы в нее не погрузились и не захотели из нее выскочить! Два человека могут оказаться в одинаковой ситуации, но отреагировать на нее совершенно по-разному. Им нужны различные подходы для разрешения проблемы. Проблема — это уникальная комбинация конкретных обстоятельств, а также образа мышления, способа действия и модели мира человека, который попал в эти обстоятельства. Проблемы вовсе не похожи на дешевые футболки — один размер всем не подойдет.

Полезно провести некоторые обобщения относительно диапазона возможных проблем и шаблонов НЛП, которые можно было бы к этим проблемам применить.

Проблемы можно разделить на ряд перекрывающихся категорий.

Стабильные и нестабильные проблемы

Стабильные проблемы сохраняются. Они практически не изменяются с течением времени — например, фобии или навязчивые идеи.

Нестабильные проблемы изменяются с течением времени и обретают новый вид — например, трудности в обучении.

Общие и контекстные проблемы

Общие проблемы оказывают воздействие на множество областей человеческой жизни — например,

хроническая головная боль или недостаток уверенности в себе. Их также называют «сложными проблемами». Для их разрешения потребуется изменение второго порядка.

Контекстные проблемы действуют только в определенном контексте — например, страх перед полетами. Такие проблемы называют также «простыми проблемами». Разрешить их могут изменения первого порядка.

Эмоциональные и познавательные проблемы

Эмоциональные проблемы — это проблемы, связанные с эмоциями. Например, перепады настроения, приступы паники или депрессия.

Познавательные проблемы не связаны с эмоциями, хотя человек может испытывать в отношении их сильные переживания. Примером таких проблем могут служить провалы в памяти или непонимание собственных ролей и границ допустимого поведения.

Задачи и отношения

Проблемы, связанные с задачами, заключаются в трудностях с определением целей и, как правило, проявляются в сфере профессиональной деятельности — например, при написании отчета или управлении проектом.

Проблемы, связанные с отношениями, заключаются в трудностях в общении с другими людьми (что может осложнить решение определенных задач).

ПРИМЕНЕНИЕ ШАБЛОНОВ

Степень вашего успеха в разрешении проблем зависит от уровня конгруэнтности. При изучении гипнотерапии было обнаружено, что наиболее сильно влияет на успех лечения то, насколько конгруэнтен сам терапевт. Другими словами, чем сильнее вы верите в то, что делаете, тем лучших результатов добьетесь. Инконгруэнтность может проявляться на бессознательном уровне. Если вы работаете с самим собой, то вам не удастся провести какие-либо изменения, не достигнув полной конгруэнтности. В самом начале любого вмешательства НЛП вы должны определить собственное состояние, установить взаимопонимание и поддерживать его.

Используйте только те шаблоны, применение которых делает вас конгруэнтным.

Ниже приводится список шаблонов НЛП и руководство по тому, в каких ситуациях и для каких типов проблем они применимы. Разумеется, применять их можно не только к этим проблемам.

Иногда одна проблема «гнездится» в другой. Вы можете начать с шестиступенчатого рефрейминга и постепенно перейти к убеждениям, еще не завершив рефрейминга. После этого можно сделать шаг в будущее и запустить генератор нового поведения.

Самым важным качеством при этом должна являться ваша гибкость. Если вы сомневаетесь, помните, что ответ лежит в том конкретном человеке, который сидит перед вами. Не полагайтесь на обобщения.

Все шаблоны НЛП можно применять в состоянии транса.

ТИП ПРОБЛЕМЫ	ПРИМЕНИМОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО НЛП	СТРА- НИЦА
Ясность ценностей	Предположения НЛП	15
Трудности в отношениях	Развитие второй позиции	61
	Выравнивание перцептуальных[позиций	343
	Метазеркало	63
	Совпадение	74
	Контрастные АДАВ	198
Отсутствие направления	Результаты	30
Непродуктивность встреч	Упражнение встреч, тренирующее поведение	66
	Навык ведения переговоров	334
	Навык опроса	229
Мотивация	Работа по изменению субмодальностей	170
	Четкая формулировка результатов	30
	Выравнивание нейрологических уровней	57
	Стратегия мотивации	213
Отсутствие социальных навыков	Взаимопонимание.	72
	Несовпадение	74
Страхи	Эффективная стратегия	200
	Визуально-кинестетическая диссоциация	175
	Работа по изменению субмодальностей	170
	Ресурсное заякоривание	138
Фобии	Обработка фобий	179
Травма	Обработка фобий	179

тип ПРОБЛЕМЫ	ПРИМЕНИМОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО НЛП	СТРА- НИЦА
Принятие решений	Эффективная стратегия	200
Разрешение проблем творчества и познавательных проблем	Стратегия Диснея Использование предположений	207 260
Ограничивающие сравнения	Контекстный рефрейминг Метамодель — сравнения	374 236
Планирование жизни	Структурирование результатов ОНВЦ Выравнивание нейробиологических уровней	30 34 57
Ограничивающие убеждения	Процесс ВСЗ Подтверждения	38 42
Вредные привычки, самосаботаж	Шестиэтапный рефрейминг Сигнал конгруэнтности Интеграция частей Модальные операторы метамодели	379 353 345 243
Страх перед сценой, отсутствие уверенности	Выравнивание нейробиологических уровней Ассоциация/диссоциация Шаг в будущее Изменение состояния Ресурсное закоривание	57 128 116 153 138
Нежелательная реакция на события	Контекстный рефрейминг Повседневный транс	374 283
Вредные привычки	Всплеск Шестиэтапный рефрейминг Генератор нового поведения	172 379 210

ТИП ПРОБЛЕМЫ	ПРИМЕНИМОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО НЛП	СТРА- НИЦА
Неопределенность, трудности с сосредото- чением на конкретной проблеме	Метафора	307
	Изменение состояния	153
Неубедительность	Развитие первой позиции	61
	Заземление	101
Ограничивающие решения, принятые в прошлом	Работа с временной линией	186
	Обработка фобий	179
	Изменение личной истории	146
Контроль за временем	Временная линия	
	«через время»	183
Сильное негативное состояние	Прерывание состояния	136
	Шаблон вмешательства	137
	Цепные якоря	147
Привычное безресурсное состояние, депрессия	Ресурсное заякоривание	138
	Цепные якоря	147
	Стековые якоря	144
	Коллапсирующие якоря	145
	Контрастный анализ	
	субмодальностей	170
	Вопросы	228
	Изменение состояний	153
Тупиковая ситуация	Шаблон рычага	392
	Интеграция глазных движений	110
	Цепные якоря	147
	Шаблоны метамоделей	267
	Круговые движения глазами	122
	Изометрические метафоры	309
	Коллапсирующие якоря	145

ТИП ПРОБЛЕМЫ	ПРИМЕНИМОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО НЛП	СТРА- НИЦА
Прежние неудачи, недостижение результатов	Упражнение АДАВ	198
Трудности с расслаблением	Каталог Транс	84 279
Конфликтующие резуль- таты или требования	Интеграция составляющих частей «я»	345
Трудности с визуализацией	Рисование ментальных образов	95
Трудности с внутренним слухом, оценкой музыки	Слышание ментальных звуков	97
Трудности с кинесте- тическими ощущениями	Кинестетические ощущения	101
Недостижение результатов	Шаг в будущее Ментальная репетиция	116 119
Обучение на опыте	Обучение на опыте Изменение личной истории	177 146
Проблема, связанная с прошлым	Изменение личной истории	146
Отстраненность	Ассоциация	128
Чрезмерная вовлеченность	Диссоциация	128
Повторяющееся непонимание	Фильтрация опытов Откат	325 339
Хроническая боль	Транс	279

ТИП ПРОБЛЕМЫ	ПРИМЕНИМОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО НЛП	СТРА- НИЦА
Переговоры и посредничество	Навыки ведения переговоров	337
Инконгруэнтность	Выравнивание нейрологических уровней	57
	Интеграция составляющих частей «я»	345
	Проверка конгруэнтности	353
Неумение разговаривать по телефону	Совпадение голоса	76

Генеративные проблемы — улучшение позитивной ситуации

ТИП ПРОБЛЕМЫ	ПРИМЕНИМОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО НЛП	СТРА- НИЦА
Умение наслаждаться жизненным опытом	Временная линия «во времени»	183
	Ассоциация	128
	Усиление критических субмодальностей	187
	Стековые якоря	144
	Ресурсное заякоривание	138
	Изменение состояния	153
	Транс	279
Усиление творческих способностей	Транс	279
Расслабление	Транс	279
Умение писать	Обретение писательских навыков	315

ЖИЗНЬ С ПРЕДПОЛОЖЕНИЯМИ НЛП

НЛП связано не только с шаблонами. Эта наука также корректирует наше отношение к жизни и способность действовать в соответствии с собственными убеждениями. Убеждения и предположения ничего не значат, если вы не используете их в собственной жизни. Вы не узнаете их истинной ценности, если не будете действовать так, словно они истинны.

Вот несколько способов действия, учитывающих как мысль, что предположения НЛП истинны, так и допущение, что они могут быть ложны.

1. **Люди реагируют на свой опыт, а не на саму реальность.**
Действие. Уважение убеждений и ценностей других людей. Признание за ними права иметь собственную точку зрения, внимание к собственным убеждениям и ценностям.
Противоположность. Убеждение в том, что правы только вы, а все остальные ошибаются. Настаивание на том, чтобы все разделяли вашу точку зрения (особенно если вы увлечены НЛП).
2. **Выбор всегда лучше, чем его отсутствие.**
Действие. Всегда действуйте так, чтобы увеличить возможность выбора и предоставить аналогичную возможность другим.
Противоположность. Попытка ограничить выбор других людей, когда они не угрожают ни вам, ни кому-нибудь другому.
3. **Люди всегда совершают наилучший для себя выбор.**
Действие. Уважение к собственным действиям и действиям других людей. Осознание того, что если бы ваш опыт совпал с опытом и мыслями другого человека в данной ситуации, вы поступили бы точно так же. Понимание того, что вы не лучше других людей.
Противоположность. Уверенность в собственном превосходстве, отказ другим людям в возможности выбора, позиция превосходства.

4. Люди работают идеально.

Действие. Восприятие действий другого человека как наилучших в данной ситуации, стремление научиться.

Противоположность. Отношение к окружающим как умственно неполноценным, нуждающимся в лечении и исправлении (и только вы один можете это сделать).

5. Все действия целенаправленны.

Действие. Прояснение собственных результатов, использование четко сформулированной результативной модели для выявления результатов, к которым стремятся другие люди.

Противоположность. Случайность, бесцельные действия. Отсутствие интереса к желаниям других людей.

6. Любое поведение несет под собой позитивное намерение.

Действие. Нахождение позитивного намерения, скрытого за собственными ошибками. Признание позитивного намерения за действиями других людей, защита себя от их последствий.

Противоположность. Признание себя или другого человека плохим и заслуживающим осуждения; уверенность, что определенные действия бессмысленны и вредны.

7. Бессознательный разум уравнивает сознание. Он не является вредным.

Действие. Восприятие собственного нездоровья как попытки тела исцелить себя.

Противоположность. Убежденность в том, что человек прогнил до основания, что болезнь — это плата за «первородный грех».

8. Значение общения заключается в той реакции, которую вы получаете.

Действие. Принять ответственность за умение объяснить то, что вы имели в виду. Умение уловить обратную связь в общении с другими людьми. Подтверждение намерений других людей, учет того воздействия, которое вы оказываете на них, на их восприятие. Общение не может быть неудачным. Анализ полученной реакции.

Противоположность. Если при общении другой человек не понимает вас, значит, это его вина, значит, он глуп. В этом случае вы судите других людей на основании собственных мыслей и строите суждение о самом себе по собственным намерениям.

9. Мы уже располагаем всеми необходимыми ресурсами или можем их создать.

Действие. Предоставление другим людям пространства, помощь в нахождении собственных решений. Осознание того, что вы не беспомощны и заслуживаете награды.

Противоположность: Убежденность в том, что вы полностью зависите от других людей, от их мнения и одобрения. Отношение к обучению как к процессу передачи знаний от того, у кого они есть, тому, у кого их нет.

10. Разум и тело едины. Они представляют собой различные способы выражения одного и того же человека.

Действие. Внимание не только к своему телу, но и к мыслям, распознавание и устранение негативных мыслей и состояний, а также негативных воздействий со стороны окружения. Гибкость в выборе значений с целью оздоровления своего тела.

Противоположность. Использование лекарств для решения всех ментальных и физических проблем. Возможны также попытки лечения физических болезней исключительно ментальными средствами.

11. Мы обрабатываем всю информацию благодаря своим органам чувств.

Действие. Восприятие ограничений своего мира как ограничений, диктуемых собственными навыками восприятия. Постоянное стремление к обострению органов чувств и расширению диапазона их действия.

Противоположность. Если я не вижу, значит, ничего и нет.

12. Моделирование успеха ведет к совершенству.

Действие. Постоянный поиск совершенства, чтобы иметь возможность смоделировать желаемое. Внимание к моментам собственного совершенства и их моделирование для того, чтобы извлечь из них максимальную пользу. Обучение на примере всех тех, с кем вы встречаетесь.

Противоположность. Объяснение всех успехов «врожденными талантами». Отказ от возможностей развития, если вам кажется, что человек не обладает «талантом». Обида, а не восхищение успехами других людей.

13. Если вы хотите понять, действуйте!

Действие. Постоянная проверка собственных границ и убеждений.

Противоположность. Декларирование впечатляющих убеждений и идеалов, но нежелание применять их на практике.

ПРАВИЛО 80 : 20

Восемьдесят процентов ваших результатов достигаются благодаря двадцати процентам усилий. И НЛП не является исключением. Но каких двадцати процентов? Чтобы добиться наилучших результатов, вы должны:

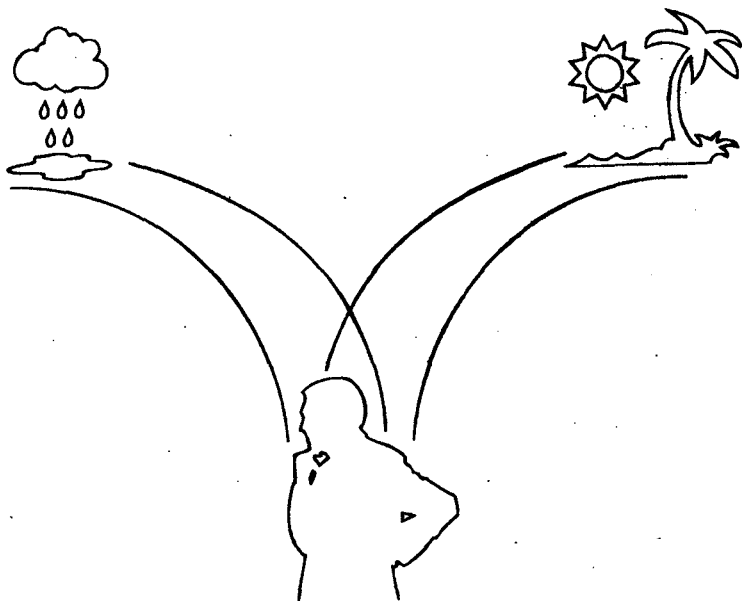
- ↓ Сосредоточиться на результате, а не на усилиях, которые потребуются для его достижения.
- ↓ Заметить примененные стандарты в тех случаях, когда вы добились исключительных результатов. Как это произошло?
- ↓ Быть избирательным в отношении усилий. Не переутомляться.
- ↓ Сосредоточиться на исключительной продуктивности. Не удовлетворяться средними результатами.
- ↓ Принимать во внимание командную работу — она значительно увеличит вашу продуктивность, не требуя от вас особых усилий.
- ↓ Стремиться к совершенству в отдельных областях, а не к посредственности во всем.
- ↓ Осознавать собственные способности и развивать их.
- ↓ Рассматривать множество возможностей. (Почему вы решили, что не способны к чему-то?)
- ↓ Делать только то, что вы умеете делать лучше всего. Получать наслаждение от высоких результатов.
- ↓ Ставить конкретные цели, четко выбирать возможности, не бросаться на каждую открывающуюся возможность.
- ↓ Стремиться реализовать большое количество проектов, но не прилагать усилий, пока они не принесут результата.
- ↓ Использовать счастливые случаи — вы сами создали их.
- ↓ Избегать несчастных случаев — вы сами создали их.

КАК ДОБИТЬСЯ НАИЛУЧШИХ РЕЗУЛЬТАТОВ С ПОМОЩЬЮ НЛП?

- ↓ *Сосредоточьтесь на том, чего вы хотите.*
Определение результатов — это первый шаг к их достижению. Все ваши результаты сначала формулируются как мысль.

- ↓ *Проявляйте любопытство к желаемым результатам.*
 Когда вы добиваетесь успеха, поздравьте себя, а затем спросите: «Как я сумел это сделать?» Примейте методы моделирования НЛП, вы сможете понять собственное совершенство и сделать его для себя нормой, а не исключением. В таком настроении вы сможете добиться всего, чего угодно. Не отказывайтесь от действий, лучше подумайте, как вы можете их совершить. Вы станете лучше понимать самих себя. Учитесь на собственных ошибках, чтобы больше не повторять их.
- ↓ *Оценивайте ситуацию с разных точек зрения.*
 Ваша точка зрения — всего лишь одна среди многих.
- ↓ *Используйте НЛП.*
 Обучение происходит на практике.
- ↓ *Следуйте за самим собой.*
 Не требуйте от себя слишком многого и слишком быстро. Познайте самого себя, оцените самого себя по тому, кто вы есть, и по тому, кем вы хотите стать.
- ↓ *Выберите время для себя самого.*
 Уделяйте время релаксации и медитации,
- ↓ *Обратите внимание на осуществляемые изменения и на то, как они меняют вашу жизнь к лучшему.*
 Позвольте себе осуществлять перемены. Иногда очень легко подумать, что ничего не происходит, но стоит вам расширить свои временные горизонты, как вы увидите, что перемены осуществляются. Жизнь — это цепь мелких решений (а иногда и крупных). Обращайте внимание на мелочи — каждая из них по-своему важна. Совершайте мелкие перемены, и вы придете к крупным.
- ↓ *Осознавайте свои якоря.*
 Нейтрализуйте негативные якоря и развивайте позитивные. Станьте сами позитивным якорем для других людей.
- ↓ *Знайте, что у вас всегда есть эмоциональный выбор.*
 У вас есть множество возможностей для изменения своего эмоционального состояния — но только если вы сами этого захотите.
- ↓ *Стремитесь к гармонии со своим бессознательным разумом.*
 Доверяйте своей интуиции, прислушивайтесь к ней. Осознавайте собственную конгруэнтность и инконгруэнтность.
- ↓ *Развивайте свое воображение и творческое начало.*
 Напишите рассказ, нарисуйте картину, даже если вы никогда его не опубликуете и никому ее не покажете.

- ↓ **Обращайте внимание на свое тело.**
Осознавайте его и действуйте в соответствии с тем, какие сигналы оно вам посылает.
- ↓ **Работайте со своими слабостями.**
Выявите, в чем вы не сильны, и пытайтесь добиться совершенства.
- ↓ **Развивайте сенсорную остроту.**
В мире столько замечательного и радостного! Смотрите, слушайте и чувствуйте. Вы сможете наслаждаться жизнью гораздо сильнее, если обострите свои чувства и повысите гибкость мышления.
- ↓ **Думайте о дальнейшем развитии.**
Речь идет не о развитии навыков НЛП. В мире столько интересного! Развивайтесь, не стойте на месте!



Жизнь — это серия мелких решений, ведущих к серьезным переменам

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

1. Запишите свои ответы на следующие вопросы:
Чему новому я научился благодаря НЛП?
Что из того, чему я научился, сделало более полезными уже имевшиеся у меня знания?
Чего мне не хватает? О чем я хотел бы узнать больше?
Такая обратная связь очень полезна. Если захотите, можете отправить свои ответы по адресу автора:
Joseph O'Connor
Lambent Training
4 Coombe Gardens
New Maiden
Surrey
KT3 4AA
England
Веб-сайт: www.lambent.com.
Электронная почта: lambent@bigfootcom
2. Выберите время, успокойтесь и расслабьтесь.
Спросите себя: «Кто я?»
Пройдите по всем нейрологическим уровням.
Как вас определяют окружающие:
 - по вашему поведению?
 - по вашим способностям?
 - по вашим убеждениям и ценностям?
 - по вашей идентичности?
 - по вашей связи с тем, что находится вне вашей идентичности?
3. Какие из ваших постоянных поступков приносят вам удовлетворение? Осознаете ли вы это удовлетворение? Составьте список того, что наиболее приятно вам. Например:
Отношения (друзья и любовные партнеры).
Семья, родители и дети.
Отдых (спорт, хобби, развлечения).
Музыка, искусство, телевидение, кино, театр.
Успех в бизнесе и решении проблем.
Расслабление..
Пища, питание, готовка.
Принятие и дарение подарков.
Одежда.

Религия и духовная деятельность.

Под каждым заголовком запишите два рода деятельности, которые приносят вам удовлетворение. Ваши записи должны быть максимально конкретными, потому что удовольствие всегда конкретно. Счастье — это не простое головокружение неведомо отчего, а результат множества мелких, локальных «счастий» и хорошо проведенного времени. Например, в разделе «Одежда» вы можете записать покупку нового наряда, теплое пальто в холодное время года или радость от ощущения удобных и красивых туфель на ногах.

Если это вам трудно, попробуйте мыслить более глобально. Приносящая удовлетворение деятельность не обязательно должна быть одномоментна или потрясать мир. Мыслите мелкими категориями. Подумайте о первой чашке кофе в течение дня, о приятном моменте, предшествующем засыпанию. День полон радостей, которые вы просто не осознаете. Вы должны жить настоящим, ассоциироваться с моментом, наслаждаться самим собой.

Присвойте каждому роду деятельности цифру:

1 — если вы не делали этого в прошлом месяце.

2 — если в прошлом месяце вы делали это несколько раз.

3 — если в прошлом месяце вы часто этим занимались.

Возможный максимум — это 60.

Насколько вы приблизились к максимуму? Что вы можете сделать, чтобы в будущем месяце увеличить этот показатель?

А теперь возьмите присвоенные цифры и умножьте их на два, если эта деятельность была умеренно приятной, и на три, если она была очень приятной. Теперь возможный максимум равен 180.

Что вы можете сделать, чтобы в будущем месяце улучшить этот показатель? Живите настоящим, находите приятное в любом опыте.

4. Вы никогда не думали о том, что большинство решений мы принимаем, основываясь на чужом опыте? Мы верим и принимаем решения, основываясь на том, что говорят другие, что мы отыскивали в Интернете, прочли в газетах или увидели по телевизору. Мы можем доверять этим источникам, подвергая их проверке, а можем доверять им

безгранично. Каким образом им удалось завоевал» ваше доверие? Сколько решений вы принимаете, опираясь на собственный опыт, собственные чувства?

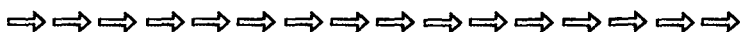
Когда вам в следующий раз придется принимать решение, возьмите два листа бумаги. На первом запишите несколько положений из собственного опыта, связанных с данным вопросом. На другом — то, что вы читали или что вам говорили по тому же вопросу.

А теперь отбросьте второй лист в сторону.

Взгляните на первый лист.

Каково будет ваше решение, основанное на собственном опыте?

Когда вы принимаете решение, является ли оно действительно вашим?



ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ШАБЛОНЫ НЛП

⇒⇒⇒ Шаблоны НЛП влияют на язык, физиологию и мышление в целом, хотя некоторые шаблоны более сильно воздействуют на одни элементы, чем на другие. Ниже приводится список шаблонов НЛП в соответствии с тем, на какие из трех элементов они воздействуют в большей мере.

ЯЗЫК

Откат
Метамодель
Модель Милтона
Метафора
Предикаты
Простой рефрейминг

МЫШЛЕНИЕ

Ассоциация/диссоциация
Группирование
Нейрологические уровни
Интеграция частей

Шестиэтапный рефрейминг
Стратегии
Субмодальности
Временная линия
АДАВ
Транс и измененные состояния

ФИЗИОЛОГИЯ

Ключи доступа
Якоря
Стековые якоря
Цепные якоря
Коллапсирующие якоря
Оценка
Каталог
Состояния
Путь вдоль временной линии

ОСНОВНЫЕ ФОРМАТЫ И ПРИЕМЫ НЛП

Выравнивание нейрологических уровней
Цепные якоря
Коллапсирующие якоря
Проверка конгруэнтности
Содержательный рефрейминг
Контекстный рефрейминг
Стратегия Диснея
Интегратор движений глаз
Шаг в будущее
Изометрические метафоры
Шаблон рычага
Упражнение встречи
Метазеркало
Генератор нового поведения
Интеграция частей

Выравнивание перцептуальных позиций
Шаблон фобий (визуально-кинестетическая диссоциация)
Обновление прошлого (изменение личной истории)
Шестиэтапный рефрейминг
Стековые якоря
Стратегия перемен
Контрастный анализ субмодальностей
Всплеск
Временная линия
Упражнение АДАВ
Транс

НЛП — это наиболее эффективное *средство* саморазвития. Мы вполне способны применить все его шаблоны как к себе, так и к другим людям. Навыки НЛП, необходимые для личного развития:

Способность выбирать собственное эмоциональное состояние.

Способность переключать мышление, группировать информацию восходящим, нисходящим или побочным образом.

Способность ассоциироваться и диссоциироваться в зависимости от обстоятельств.

Способность изменять перцептуальную позицию в зависимости от контекста.

Уважение к другой точке зрения, которое не обязательно означает согласие с ней.

Использование предположений НЛП в качестве руководства к действиям.

Ориентация на результат

Обострение чувств в себе и других.

Метамоделирование внутреннего диалога.

Следование за собой.

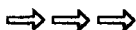
Обострение мышления путем изменения структуры субмодальностей.

Выбор собственных убеждений.

Обогащение мышления путем использования всех систем представления.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ОСНОВНЫЕ ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ НЛП



НЛП возникло не на пустом месте. Эта наука имеет свою историю и философские корни. Основатели НЛП соединили вместе множество различных нитей — и возник чудесный гобелен НЛП.

ВИЛЬЯМ ДЖЕЙМС И ПРАГМАТИКА

Вильям Джеймс — американский философ и психолог, развивший теорию прагматизма. Он был одним из первых психологов, заговоривших о субъективном ощущении времени в противовес концепции, согласно которой время является объективной категорией и не зависит от нашего восприятия. Его работы предшествовали концепциям НЛП, связанным с особым пониманием временной линии. Во времена, когда работал Джеймс,

большинство психологов рассматривали ментальные феномены извне, воспринимая их как научные данные, которые могут быть точно измерены. Джеймс оценил опыт изнутри, не воспринимая его как объективную данность, которая может быть четко оценена наблюдателем. Он был одним из пионеров, оценивших субъективный опыт.

КОНСТРУКТИВИЗМ

Конструктивизм — это философская школа, исходящая из посылки о том, что мы являемся не пассивными реципиентами уже существующего мира, а активными созидателями его. Собственный опыт мы ощущаем через органы чувств. Таким образом, мы можем осознать лишь то, что показывают нам наши чувства — весьма ограниченную версию того, что существует в реальности. Мы видим, слышим и ощущаем только то, что позволяют нам чувства. Наша культура, ценности, ожидания, род занятий и социальные нормы фильтруют впечатления окружающего мира, которые мы получаем. Каждый из нас создает собственную карту реальности, и эта карта становится для нас реальностью. Конструктивизм не является аналогом солипсизма, учения, отвергающего реальность всего, кроме собственного существования. Конструктивизм не отвергает того, что существует реальность вне нашего восприятия, но мы не можем познать ее полностью и поэтому создаем то, что является для нас реальностью. Мы ответственны за то, как воспринимаем мир и как действуем в соответствии с этим восприятием.

АЛЬФРЕД КОРЖИБСКИ И ОБЩАЯ СЕМАНТИКА

Коржибски стал основателем такой области науки, как общая семантика, которая позволила найти способ говорить о процессе постоянных изменений мира, не замораживая его в фиксированную структуру путем использования обычного языка. Он был первым, кто произнес словосочетание «Нейролингвистический». Это случилось в 1933 году. Он также утверждал, что «карта — это еще не территория». Другими словами, карта (язык) не является тем, что на карте отражено (опыт). Слова не являются предметами, которые они обозначают. Слова только формулируют структуру опыта. Слова гораздо более ограничены, чем сам опыт. Если же смешать эти два понятия, то возникнет путаница и подавленность. Коржибски провел множество разграничений в языке. Он писал в основном о различиях между картами и самой территорией — о том, как мы создаем карту реальности с помощью языка, а затем принимаем эту карту за саму реальность. Карта никогда не может быть истинной, только более или менее полезной. Работы Коржибски послужили основой языковой модели НЛП.

Работу Коржибски продолжили Джордж Лакофф и Марк Джонсон, развившие идею метафоричности любого языка. Мы никогда не говорим о том, каковы вещи на самом деле, а только о том, на что они похожи. Используемые нами метафоры, даже в самых простых предложениях, направляют наше мышление по определенным каналам. (В последнем предложении для описания того, что происходит с нашим мышлением, использована метафора «канала». В нашем мышлении на самом деле не имеется никаких каналов.) Метафоры языка открывают новые способы, позволяющие нам по-

нять процесс мышления и осознания окружающего мира. В НЛП слова часто используются в буквальном смысле, чтобы прояснить мыслительный процесс за ними лежащий.

КАРЛ РОДЖЕРС И «ТЕРАПИЯ, ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА ЧЕЛОВЕКА»

Карл Роджерс был основателем и пропагандистом терапии, ориентированной на человека. Он использовал язык своих клиентов и тем самым помогал им исследовать собственные убеждения и предположения непредвзято и объективно. Приходя к пониманию проблемы клиента, Роджерс помогал им самим найти решение. Непредвзятое выслушивание и отражение — вот основы подхода НЛП в терапии. Гриндер и Бандлер просматривали видеозаписи работы Карла Роджерса с клиентами.

ЭРИК БЕРН И ТРАНЗАКЦИОННЫЙ АНАЛИЗ

Эрик Берн в 1964 году опубликовал книгу «Игры, в которые играют люди»*. Эта работа основывалась на идее, что личность человека состоит из нескольких частей, которые мыслят и действуют по-разному. Он назвал три основные части «взрослым», «ребенком» и «родите-

*Берн Э. «Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры», «ФАИР-ПРЕСС», 2003. — Прим. ред.

лем». Метафора частей личности была использована в НЛП, хотя и не совсем так, как это понимал Берн. Части являются метафорой — никто в действительности не расщепляется на части, но сама идея может быть вполне эффективно использована при решении проблем и принятии трудных решений, потому что люди часто «разрываются» между конфликтующими желаниями и эмоциями. Гриндер и Бандлер тщательно изучали работы Эрика Берна.

КАРЛ ПРИБРАМ, ДЖОРДЖ МИЛЛЕР И ЮДЖИН ГАЛЛАНТЕР — МОДЕЛЬ АДАВ

Карл Прибрам, Джордж Миллер и Юджин Галлантер предложили модель ДЦАВ в своей книге «Планы и структура поведения», опубликованной в 1960 году. Эта модель объясняла, как мы реагируем и действуем, чтобы достичь своих целей, основываясь на принципах обратной связи и «предвидения». Авторы заменили простую модель действия «стимул-реакция» собственной, более сложной и детализированной. В модели АДАВ мы действуем для того, чтобы уменьшить различие между настоящим и желаемым состояниями. Мы действуем до тех пор, пока это различие не исчезнет. Такая модель используется в НЛП по сей день, потому что она является кибернетической — результат одного действия оказывает воздействие на систему и используется в качестве основы для других действий. Джордж Миллер также выдвинул идею о том, что мы одновременно можем обрабатывать только «семь плюс-минус два» блока информации. То, на что мы обращаем внимание и как вос-

принимаем жизненный опыт, влияет на то, как много мы сможем узнать и запомнить.

Наибольшее влияние на развитие НЛП оказали Грегори Бэйтсон, Фридрих (Фриц) Перлс, Милтон Эриксон и Вирджиния Сатир.

ГРЕГОРИ БЭЙТСОН (1910-1980)

Грегори Бэйтсон, английский антрополог, работавший во многих областях науки — в этнологии, психиатрии, психологии и кибернетике: В 20-е и 30-е годы он работал на острове Бали и на Новой Гвинее. Его жена, Маргарет Мид, также была выдающимся антропологом. В 1949 году супруги Бэйтсон переехали в Америку. Здесь Бэйтсон некоторое время работал этнологом в Администрации по делам ветеранов в Пало-Альто, штат Калифорния, где его коллегами были Джей Хэйли и Джон Викланд, разработавшие вместе с Полом Вацлавиком основы краткосрочной позитивной терапии.

Бэйтсон был инициатором знаменитой конференции Маки по системной теории, проводимой в 50-е годы. Он внес заметный вклад в психиатрию, кибернетику и теорию систем. Его работы в области потенциала множественных перспектив, кибернетической эпистемологии и антропологии легли в основу НЛП. Хотя Ричард Бэндлер и Джон Гриндер никогда не моделировали опыт Бэйтсона, они много общались с ним, поскольку жили рядом с ним в Санта-Круз в начале 70-х годов. Образ мышления Бэйтсона оказал огромное влияние на подход Бандлера и Гриндера к общению и моделированию.

ФРИДРИХ ПЕРЛС (1893—1970)

Фриц Перлс первоначально был психоаналитиком, но в 40-е годы порвал с этой наукой и начал разрабатывать собственные идеи, которые впоследствии получили название гештальттерапии. В начале 60-х годов он жил в Калифорнии. Основной идеей Перлса было то, что психотерапия должна не просто помогать людям жить в обществе, а являться средством личного развития и роста путем интеграции разума и эмоций. Перлс полагал, что люди должны доверять собственным инстинктам и наслаждаться жизнью. Он был одним из первых терапевтов, выдвинувших идею систем представления — визуальной, звуковой и кинестетической. Он также использовал модель частей личности. Он полагал, что одной из целей терапии является гармоничное воссоединение этих частей.

ВИРДЖИНИЯ САТИР (1916—1988)

Вирджиния Сатир начала работать в Чикаго как терапевт, занимающийся проблемами алкоголиков и бездомных. В 1951 году она была одним из первых специалистов, начавших работать не только с отдельными пациентами, но и с целыми семьями. В начале 60-х она переехала в Калифорнию, где вместе с Доном Джексоном и Джулиусом Рискином основала Институт ментальных исследований в Пало-Альто. В 1972 году она познакомилась с Бандлером и Гриндером и много работала вместе с ними.

Вирджиния Сатир обращала особое внимание на взаимозависимость людей и на баланс между личност-

ным развитием и уважением к потребностям других. Ее работа в основном была сосредоточена на повышении самооценки и способности понимать точку зрения других людей. Вирджиния Сатир также использовала модель частей личности и развила модель четырех типов личности — «обвинитель», «примиритель», «отвлека-тель» и «вычислитель». Она использовала вопросы НЛП, хотя и не настолько системно, как Бандлер и Гриндер. Вирджиния Сатир также использовала модель систем представления и стремилась, чтобы ее клиенты находили решение всех своих проблем.

МИЛТОН ЭРИКСОН (1901—1980)

Милтон Эриксон оказал, вероятно, самое сильное влияние на развитие НЛП. Изначально он изучал медицину и психологию. В возрасте 18 лет он перенес полиомиелит и до конца жизни оставался прикованным к инвалидному креслу. Он начал свою деятельность как психиатр, изучал терапевтическое воздействие гипноза, несмотря на противодействие современных ему специалистов. Последние десять лет жизни он работал гипнотерапевтом в Финиксе, штат Аризона. Психотерапевты со всего мира съезжались на его семинары и консультации.

Грегори Бэйтсон предположил, что Милтон может стать отличной моделью для изучения. Гриндер и Бандлер провели довольно долгое время в доме Эриксона в Финиксе, наблюдая его за работой. Они смоделировали его замечательные навыки в своих книгах «Шаблоны гипнотической техники Милтона Г. Эриксона», том 1 и 2.

Эриксон с глубочайшим уважением относился к уникальности человеческой личности. Он очень интере-

совался работами своих молодых коллег. Эриксон не одобрял обобщений в психологии и не руководствовался системным подходом. Вместо этого он позволял клиентам самим выбирать метод терапии. Его разрешительный стиль гипнотерапии и использование неопределенного языка позволяли клиенту самому истолковывать сказанное им в соответствии с собственными интересами. Такой стиль гипнотерапии получил название эриксоновского. Языковые шаблоны Эриксона вошли в НЛП под названием модели Милтона.

⇒⇒⇒ **Словарь**

АПТАЙМ

Состояние, при котором ваше внимание направлено на внешний мир.

АССОЦИИРОВАННОЕ СОСТОЯНИЕ

Погружение вглубь опыта, видение собственными глазами, полное ощущение всех чувств.

БАЗОВОЕ СОСТОЯНИЕ

Нормальное и привычное состояние разума.

БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ

Все то, что не находится в нашем настоящем сознании.

ВЕСТИБУЛЯРНАЯ СИСТЕМА

Чувство равновесия.

ВЗАИМОПОНИМАНИЕ

Отношения доверия и готовность реагировать на себя или других людей. Одна из основ НЛП.

ВКУСОВОЙ

Связанный с чувством вкуса.

ВНЕ ИДЕНТИЧНОСТИ

Эго такой уровень жизненного опыта, на котором вы в наибольшей степени являетесь самим собой, осознаете собственное «я» и наилучшим образом общаетесь с окружающими. Эго один из нейрологических уровней, часто называемый также духовным.

ВНУТРЕННИЙ ДИАЛОГ

Разговор с самим собой.

ВО ВРЕМЕНИ

Временная линия, на которой состояние «сейчас» проходит через тело человека. Находясь «во времени», вы не замечаете его течения.

ВРЕМЕННАЯ ЛИНИЯ

Линия, связывающая ваше прошлое с вашим будущим. Это «место», где мы храним образы, звуки и чувства нашего прошлого и будущего.

ВСТРОЕННАЯ КОМАНДА

Команда, включенная в длинное предложение. Выделяется тоном голоса или жестом.

ВТОРАЯ ПОЗИЦИЯ

Точка зрения другого человека Существует два типа второй позиции: эмоциональная — попытка ощутить эмоции другого человека; познавательная — попытка понять мысли другого человека.

ВЫЯВЛЕНИЕ

Прояснение или вызывание определенной формы поведения, стратегии или состояния.

ГИБКОСТЬ

Наличие выбора между различными образами мышления и поведения ради достижения результата. Одна из основ НЛП.

ГЛАЗНЫЕ КЛЮЧИ ДОСТУПА

Движения таза в определенных направлениях, обозначающие визуальное, звуковое или кинестетическое мышление.

ГЛУБИННАЯ СТРУКТУРА

В трансформационной грамматике под глубинной структурой понимают полную лингвистическую форму утверждения, от которой может быть произведена поверхностная структура (что было сказано на самом деле). Как правило, это наиболее общая структура, которая может быть выражена в более конкретной видимой форме.

ГРУППИРОВАНИЕ

Изменение восприятия путем перехода на иной уровень вверх или вниз. Мета модель использует нисходящее группирование путем задавания конкретных вопросов. Модель Милтона использует восходящее группирование путем включения ряда возможных конкретных конструкций во фразы общего характера. Метафоры используют побочное группирование для получения иного значения на том же уровне.

ДАУНТАЙМ

Пребывание в легком трансе, когда внимание человека сосредоточено на своем внутреннем состоянии.

ДИССОЦИИРОВАННОЕ СОСТОЯНИЕ

Отстраненность от опыта, слышание, видение и чувствование его как происходящего где-то вне вас самих.

ДУХОВНЫЙ

См. ВНЕ ИДЕНТИЧНОСТИ.

ЗАЯКОРИВАНИЕ

Процесс ассоциирования одного явления с другим.

ЗВУКОВОЙ (АУДИАЛЬНЫЙ)

Связанный со слуховыми ощущениями.

ИДЕНТИЧНОСТЬ

Ваше восприятие самого себя, концепция собственного сознания. Кем вы себя считаете. Один из нейробиологических уровней.

ИЗМЕНЕНИЯ ПЕРВОГО ПОРЯДКА

Изменения, не имеющие дальнейших ответвлений.

ИЗМЕНЕНИЯ ВТОРОГО ПОРЯДКА

Изменения, имеющие дальнейшие разветвления, проникающие в области, отличные от тех, в которых имело место изменение.

ИНКОНГРУЭНТНОСТЬ

Состояние отсутствия взаимопонимания с самим собой, внутренний конфликт, который проявляется через поведение. Может быть последовательной — например, за одним действием следует другое, которое ему противоречит, или одновременной — например, произнесение фразы, выражающей согласие, сомневающимся тоном.

ИСКАЖЕНИЕ

Изменение опыта, переименование его на свой лад.

КАК ЕСЛИ БЫ

Использование воображения для исследования последствий мыслей или действий, «как если бы» они осуществились в действительности, хотя на самом деле этого не происходит. Форма сценарного планирования.

КАРТА РЕАЛЬНОСТИ

Уникальное представление человека о мире, основанное на его личном восприятии и жизненном опыте. Это не просто концепция, а образ жизни, основной способ действия.

КАТАЛОГ

Осознание визуального, звукового, кинестетического, обонятельного и вкусового опыта в одно и то же время.

КИНЕСТЕТИЧЕСКИЙ

Ощущение чувства. Тактильные ощущения и внутренние чувства, такие, как воспоминание об ощущениях и эмоциях, а также чувство равновесия.

КЛЮЧИ ДОСТУПА

Способы, которыми мы настраиваем свое тело — ритм дыхания, поза, жесты, движения глаз, отражающие тот или иной образ мышления.

КОНГРУЭНТНОСТЬ

Объединение убеждений, ценностей, навыков и действий, позволяющее вам чувствовать себя «в своей тарелке». Достижение взаимопонимания с самим собой.

КОНТЕКСТ

Конкретные установки, такие, как время, место, окружающие вас люди, придающие значение событию. Определенные действия вполне приемлемы в одном контексте (например, на сцене) и совершенно невозможны в другом (например, на улице).

КОНТЕКСТНЫЙ РЕФРЕЙМИНГ

Придание утверждению или действию иного значения путем изменения контекста. Задайте себе вопрос: «В каком контексте это имело бы смысл?»

КОНТРАСТНЫЙ АНАЛИЗ

Сравнение двух или более элементов, поиск критических различий между ними с целью лучшего их понимания.

ЛИДИРУЮЩАЯ СИСТЕМА

Система представления, используемая вами для доступа к хранящейся информации. Например, некоторые люди используют ментальные образы времени отдыха, что позволяет им вернуться к пережитому опыту.

ЛИДИРОВАНИЕ

Изменение образа действий при достижении уровня взаимопонимания, достаточного для того, чтобы собеседник последовал за вами.

МЕТА

Слово происходит от греческого *meta* и означает «после, за, через». Нечто, находящееся на более высоком уровне.

МЕТАМОДЕЛЬ

Набор языковых стандартов и вопросов, связывающих язык и опыт.

МЕТАПОЗИЦИЯ

Позиция над ситуацией, позволяющая оценить ее более объективно. В упражнениях НЛП используется как позиция наблюдателя.

МЕТАСОСТОЯНИЯ

Состояния над состояниями, например гнев как следствие состояния усталости.

МЕТАФОРА

Косвенное общение путем использования некоего рассказа или фигуры речи, подразумевающих сравнение. В НЛП под метафорами понимают сравнения, истории, притчи и аллегории. Явно или неявно метафора подразумевает, что одна вещь подобна другой.

МОДАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР ВОЗМОЖНОСТИ

Слова, определяющие то, что возможно, например: «могу», «не могу», «возможно», «невозможно».

МОДАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР НЕОБХОДИМОСТИ

Слова, определяющие то, что необходимо, например: «(должен», «обязан», «не должен», «не обязан».

МОДЕЛЬ МИЛТОНА

Является обратной стороной метамодели. Использование искусственных общих языковых стандартов для следования за опытом другого человека. Серия языковых шаблонов, разработанных Гриндером и Бандлером на основе опыта Милтона Эриксона.

МОДЕЛЬ

Практическое описание того, как что-то работает. Удаленное, искаженное и обобщенное описание, являющееся достаточно простым, но не слишком простым, чтобы быть бесполезным.

МОДЕЛИРОВАНИЕ

Процесс рассмотрения последовательности идей и поведения, которое позволяет человеку выполнить задачу. Основа НЛП.

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ

Изучение совершенства, а также изучение структуры субъективного опыта.

НЕЙРОЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ

Различные уровни опыта: окружение, поведение, способность, убеждения, идентичность и состояние над идентичностью.

НЕКОНКРЕТНЫЕ СУЩЕСТВИТЕЛЬНЫЕ

Существительные, не проясняющие состояния, на которое они ссылаются, например «они».

НЕКОНКРЕТНЫЕ ГЛАГОЛЫ

Глаголы, у которых отсутствует наречие. Например, «думать» или «делать».

НЕСОВПАДЕНИЕ

Использование шаблонов поведения, отличных от используемых другим человеком, с целью прерывания его общения с вами (на встрече или в процессе беседы) или изменения его отношения к самому себе.

НОМИНАЛИЗАЦИЯ

Лингвистический термин, используемый для описания процесса превращения глагола в абстрактное существительное. Например, из глагола «относиться» образуется существительное «отношение» — процесс превращается в вещь.

ОБОБЩЕНИЕ

Процесс, при котором конкретный опыт считается частью целого класса или группы опытов.

ОБОНЯТЕЛЬНЫЙ

Связанный с чувством обоняния.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Результаты ваших действий, оказывающие влияние на последующие шаги. Одна из основ НЛП.

ОКРУЖЕНИЕ

Где, когда и с кем. Является одним из нейрологических уровней.

ОНВЦ

Огромные, Невероятно Великие Цели. Долговременные общие результаты, тесно связанные с ценностями человека.

ОСНОВЫ НЛП

Вы сами, предположения, результаты, взаимопонимание, гибкость и обратная связь (острота чувств).

ОТКАТ

Обзор или резюме с использованием ключевых слов, жестов и тона голоса собеседника.

ОТРАЖЕНИЕ

Точное совпадение с поведением другого человека.

ОЦЕНКА

Точное распознавание состояния другого человека через чтение невербальных сигналов.

ПЕРЕГОВОРЫ

Процесс попытки добиться своего результата путем общения с другой стороной, возможно стремящейся к иному результату.

ПЕРВАЯ ПОЗИЦИЯ

Восприятие мира исключительно с собственной точки зрения. Осознание собственной внутренней реальности. Одна из трех различных перцептуальных позиций.

ПЕРЕКРЕСТНОЕ СОВПАДЕНИЕ

Совпадение с другим человеком по языку тела с использованием другого типа движений, например, покачивание головой в ритме его речи.

ПЕРЦЕПТУАЛЬНАЯ ПОЗИЦИЯ

Точка зрения, которую мы разделяем. Может быть первой (собственной), второй (позицией другого человека) или третьей (над ситуацией).

ПОЗИТИВНОЕ НАМЕРЕНИЕ

Позитивная цель, лежащая в основе любого действия или убеждения.

ПОВЕДЕНИЕ

Любая активность, включая и мыслительную. Поведение является одним из нейробиологических уровней.

ПОВЕРХНОСТНАЯ СТРУКТУРА

Видимая форма, происходящая из глубинной структуры путем применения к ней удаления, искажения и обобщения. В трансформационной лингвистике — это слова, произносимые на самом деле.

ПОСРЕДНИЧЕСТВО

Умение разрешить спор между двумя сторонами.

ПРЕДИКАТЫ

Чувственно-ориентированные слова, отражающие использование системы представления.

ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Система представления, которую человек обычно использует для сознательного мышления и организации собственного опыта. Особенно ярко проявляется в состоянии стресса.

ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ

Идеи или убеждения, которые предполагаются заранее, то есть воспринимаются как должное и как руководство к действию. Одна из основ НЛП.

ПРЕРЫВАНИЕ СОСТОЯНИЯ

Использование любого движения ИЛИ способа отвлечения с целью изменить эмоциональное состояние.

ПРОЦЕСС ВСЗ

Проверка результата на Возможность, Способность и Заслуженность.

ПУНКТУАЦИОННАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ

Неопределенность, возникающая при слиянии двух отдельных предложений в одно, что может привести к изменению их смысла.

РАЗГОВОРНЫЙ ПОСТУЛАТ

Гипнотическая форма языка, вопрос, который может быть истолкован как команда. Например: «Ты вынес мусор?»

РАМКА

Способ восприятия чего-либо, конкретная точка зрения. Например, рамка переговоров рассматривает поведение как своеобразную форму переговоров.

РЕЗУЛЬТАТ

Конкретная, чувственно-обоснованная, желаемая цель. Вы знаете, что вы увидите, услышите и почувствуете, когда добьетесь его. Одна из основ НЛП.

РЕСУРСЫ

Все то, что помогает вам добиться результата. Например, физиологические состояния, мысли, убеждения, стратегии, опыты, люди, события, имущество, определенные места, где вы собираетесь действовать, истории.

РЕФРЕЙМИНГ

Понимание опыта под иным углом зрения, придание ему иного значения.

САМОМОДЕЛИРОВАНИЕ

Моделирование состояния собственного совершенства для использования его в качестве ресурса.

СЕНСОРНАЯ ОСТРОТА

Процесс обострения чувств с целью получения более полезной и точной информации от органов чувств. Одна из основ НЛП.

СИНЕСТЕЗИЯ

Автоматическая связь между одним чувством и другим, например, звук голоса какого-то человека заставляет вас почувствовать себя лучше.

СИНТАКСИЧЕСКАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ (ДВУСМЫСЛЕННОСТЬ)

Использование слов, не проясняющих в данном контексте своей функции. Часто используются слова, которые могут быть и причастиями, и отглагольными прилагательными.

СИСТЕМЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Различные каналы, по которым мы усваиваем информацию путем использования собственных чувств: визуальная (зрение), звуковая (слух), кинестетическая (ощущения тела), обонятельная (запахи) и вкусовая (вкус).

СЛЕДОВАНИЕ

Достижение и поддержание взаимопонимания с другим человеком в ходе встречи с ним на основании его модели реальности. Следование за самим собой означает обращение внимания на собственный опыт без попыток немедленного изменения собственного состояния.

СЛОЖНЫЕ ЭКВИВАЛЕНТЫ

Два утверждения, которые означают одно и то же, ту же форму поведения и ту же способность (например, представление о том, что если человек на вас не смотрит, значит, он не обращает на вас внимания).

СОВПАДЕНИЕ

Усвоение частей поведения, навыков, убеждений и ценностей другого человека с целью достичь с ним взаимопонимания.

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ РЕФРЕЙМИНГ

Придание утверждению или действию иного значения путем задавания вопроса: «Что еще это могло бы означать?»

СОЗНАТЕЛЬНОЕ

То, что находится в сознании на текущий момент.

СОСТОЯНИЕ

Сумма наших мыслей, чувств, эмоций, физической и ментальной энергии.

СПОСОБНОСТЬ

Успешная стратегия выполнения задачи. Может являться навыком или привычкой. Также способностью можно называть привычный образ мышления. Один из нейрологических уровней.

СТРАТЕГИЯ

Повторяемая последовательность мыслей, ведущая к действиям, которые приводят к достижению желаемого результата.

СУБМОДАЛЬНОСТИ

Тонкие различия, которые мы проводим внутри каждой системы представления, качества наших внутренних представлений, мельчайшие блоки наших мыслей.

ТРАНС

Измененное состояние, приводящее к временно фиксированному, суженному и направленному внутрь вниманию.

ТРАНСДЕРИВАЦИОННЫЙ ПОИСК

Придание словам значения путем сравнения их с собственным опытом.

ТРЕТЬЯ ПОЗИЦИЯ

Точка зрения стороннего наблюдателя, системный взгляд.

ТРОЙНОЕ ОПИСАНИЕ

Восприятие ситуации с первой, второй и третьей перцептуальных позиций.

УБЕЖДЕНИЯ

Обобщения, которые мы делаем относительно других людей, мира в целом и самих себя. Убеждения становятся принципом наших действий. Мы поступаем так, как если бы они были истинными, и они действительно являются истинными для нас. Убеждения — один из нейрологических уровней.

УДАЛЕНИЕ

Отсутствие определенной части опыта.

УНИВЕРСАЛЬНОСТИ

Слова типа «все», «всегда», «никогда», то есть не подразумевающие исключений.

УСЛОВИЯ ЖЕЛАТЕЛЬНОСТИ

Набор условий, позволяющих осмыслить и представить желательный результат, которые делают результат достижимым и поддающимся проверке.

ФОНЕТИЧЕСКАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ (ДВУСМЫСЛЕННОСТЬ)

Использование слов, которые звучат почти одинаково, но имеют совершенно различные значения.

ЦЕННОСТИ

То, что для вас важно, например здоровье.

ЦЕПОЧКА

Последовательная серия состояний.

ЦИФРОВОЙ

Состояние, которое мы можем изменить лишь на противоположное, без всяких переходов. Примером может служить электрический выключатель, который может быть или включен, или выключен. Немного включенным или немного выключенным он быть не может.

ЦИТАТЫ

Это «лингвистический шаблон, при использовании которого вы выражаете собственное сообщение так, как если бы оно исходило от кого-то другого».

ЧЕРЕЗ ВРЕМЯ

Позиция, в которой вы диссоциированы от своей временной линии и таким образом осознаете течение времени.

ШАБЛОН ПРЕРЫВАНИЯ

Изменение состояния человека; причем довольно резкое, часто с использованием несовпадения.

ШАБЛОН ПОЛЛИАННЫ

Принудительный, неадекватный рефрейминг, рефрейминг, не соответствующий контексту.

ШАГ В БУДУЩЕЕ

Ментальная репетиция результата. Ментальная симуляция желаемых событий в будущем.

ЭКОЛОГИЯ

Анализ и исследование возможных последствий собственных мыслей и действий в рамках отношений, частью которых вы являетесь. Внутренняя экология — это то, как мысли и чувства человека сочетаются между собой, делая его конгруэнтным или инконгруэнтным.

ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ

См. СОСТОЯНИЕ.

ЯЗЫК ТЕЛА

Способ общения через физиологические проявления, без использования слов и звуков — то есть через позы, жесты, выражение лица, внешность и ключи доступа.

ЯКОРЬ

Любой стимул, провоцирующий реакцию. Якоря изменяют наше состояние. Они могут проявляться спонтанно или быть установленными намеренно.

⇒⇒⇒ **Оглавление**

<i>Благодарность</i>	5
<i>Вступление</i>	6
Глава 1. ЧТО ТАКОЕ НЛП?.....	9
Глава 2. РЕЗУЛЬТАТЫ.....	27
Глава 3. ОБУЧЕНИЕ.....	45
Глава 4. ОТНОШЕНИЯ.....	70
Глава 5. ЧУВСТВА.....	82
Глава 6. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ СОСТОЯНИЯ.....	124
Глава 7. ВНУТРИ РАЗУМА.....	158
Глава 8. СТРАТЕГИИ.....	192
Глава 9. ЯЗЫК.....	216
Глава 10. МЕТАМОДЕЛЬ.....	231
Глава 11. МОДЕЛЬ МИЛТОНА.....	276
Глава 12. МЕТАФОРЫ.....	303
Глава 13. ПИСАТЕЛЬСТВО.....	329
Глава 14. ПОНИМАНИЕ.....	325
Глава 15. ФРЕЙМИНГ.....	359
Глава 16. А ТЕПЕРЬ СОБЕРЕМ ВСЁ ВМЕСТЕ.....	384
<i>Приложение 1. ШАБЛОНЫ НЛП</i>	417
<i>Приложение 2. ОСНОВНЫЕ ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ НЛП</i>	420
СЛОВАРЬ	429

ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА «ГРАНД-ФАИР»,
предлагает вниманию читателей книга из серии
«Популярная психология»
Формат 84x108/32



Берн Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы / Пер. с англ. — 2004. — 480 с.: ил.

Автор способствует формированию искренней, честной, доброжелательной личности, стремится наделить человека ясным пониманием жизненной ситуации, дает шанс стать честным с самим собой и с другими людьми, научиться меньше «играть» и, наконец, обрести подлинную свободу.



Биркенбильт В. Ф. 115 идей для лучшей жизни / Пер. с нем. — 2001. — 304 с.: ил.

Эта книга написана для тех, кто испытывает жизненные трудности. Она поможет безработному воспрянуть духом, деловому человеку установить профессиональные контакты, даст много советов даже преуспевающему человеку. Все 115 советов опробованы на практике.



Зайверт Л. Д., Каммерер Д. Наконец-то и у меня есть время! / Пер. с нем. — 2002. — 384 с.

Руководство по экономии времени, написанное для женщин; для тех, кто занят профессиональной деятельностью, для домашних хозяек и многодетных матерей, для тех, кто сочетает работу с обязанностями жены и матери.



Колорозо Б. Дети этого достойны только потому, что они Дети / Пер. с англ. — 2003. — 352 с.

Эта книга — педагогический бестселлер. Ее автор предлагает свою программу воспитания детей от младенчества до совершеннолетия, которую она так и назвала: «Дети этого достойны!» Ее методы основаны на многолетнем научном и практическом опыте.

Издательская группа «ГРАНД-ФАИР»

приглашает к сотрудничеству авторов
и книготорговые организации

Телефон / факс:
(095) 721-38-56
(многоканальный)

Почтовый адрес:
109428, Москва, уд. Зарайская, д. 47, корп. 2
e-mail: **office@grand-fair.ru**
Интернет: **http://Arww.grand-fair.ru**

Серия «Популярная психология»

Джозеф О'Коннор

НЛП

***Практическое руководство для достижения
желаемых результатов***

**Корректор Л. Савельева
Дизайн обложки А. Матросова**

**ЛР 065864 от 30 апреля 1998 г.
Подписано в печать 20.05.2005.
Формат 84 х 108 1/32. Бумага книжно-журнальная.
Гарнитура «Тайме». Печать офсетная.
Усл. печ. л. 23,52. Тираж III 5600 экз.
Заказ 7302.**

**Издательство «ФАИР-ПРЕСС»
109428, Москва, ул. Зарайская, д. 47, корп. 2**

**Отпечатано в полном соответствии
с качеством предоставленных диапозитивов
в ОАО «Можайский полиграфический комбинат».
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93**