Рекомендации по работе с изданием

Интервью с авторами книги

Центр НЛП в образовании

PSYMultiMedia

РУКОВОДСТВО К КУРСУ

НЛП

ПРАКТИК

АНДРЕЙ ПЛИГИН, АЛЕКСАНДР ГЕРАСИМОВ

ЦЕНТР НЛП В ОБРАЗОВАНИИ

СОДЕРЖАНИЕ

Об авторах 14
Центр НЛП в образовании 16
Несколько слов об этой книге 17
Назначение структурных элементов руководства 20
Благодарности 21
Обратная связь
Отзывы участников семинаров, клиентов и партнеров 22
Джудит Делозье. Обращение к российским НЛП-Практикам 36
Роберт Дилтс. Лидер международного НЛП-сообщества 38

Глава 1. Давайте знакомиться или С чего начинается... НЛП 41
Что такое НЛП 42
Несколько слов об истории создания НЛП 46
Круг обучения 64
Базовые пресуппозиции НЛП 67
Практика
1.1. Пресуппозиции в анекдотах 70

Глава 2. Базовые элементы человеческого восприятия 73
Сенсорные репрезентативные системы 74
Практика
2.1. Тест на определение объема динамической памяти в каждой из сенсорных репрезентативных систем 77
Субмодальности сенсорных репрезентативных систем 80
Практика
2.2. Шоколад леди Годивы или Игра с визуальными субмодальностями 84
Сенсорная острота и калибровка 86
Практика
2.3. Развитие остроты аудиального восприятия 87
2.4. Развитие остроты кинестетического восприятия 88
Развитие остроты визуального восприятия 89
2.5.1. Калибровка «да/нет» 89
2.5.2. Калибровка 5 состояний 90

Развитие сенсорных систем: периферические процессы 91
Практика
2.6. Периферический слух 91
2.7. Периферическое зрение 92
2.8. Периферическая кинестетика 93
2.9. Упражнение «Остановка внутреннего диалога» 94
Ассоциация и диссоциация 95
Практика
2.10. Упражнение «Ресурс/нересурс» (изменение визуальных субмодальностей) 99

Глава 3. В этой главе вы сможете узнать о том, как связаны восприятие и коммуникация **107**
Раппорт 108
Подстройка 111
Ведение 112
Раппорт 112
Практика
3.1. Упражнение «Открытая-закрытая поза» 113
3.2. Подстройка по невербальным признакам — прямое отзеркаливание 114
3.3. Подстройка по невербальным признакам — перекрестное отзеркаливание 115
3.4. Упражнение «Подстройка и ведение» 116
3.5. Упражнение с карточками «Подстройка по предикатам» 117
3.6. Упражнение с карточками «Подстройка по предикатам и невербальным признакам» 118
3.7. Упражнение с карточками «Подстройка по логическим уровням» ..119
3.8. Упражнение с карточками «Подстройка по предикатам, невербальным признакам и логическим уровням» 119
3.9. Реагирование предикатами репрезентативных систем на ключи глазного доступа 120
3.10. Упражнение с карточками «Подстройка по речевым предикатам, невербальным признакам, логическим уровням и предикатам времени» 121
3.11. Прямое семантическое отзеркаливание «Парафраз» 123
Ключи доступа 126
Классификация ключей доступа 127
Речь как еще одна репрезентативная система человека 128
Речевые предикаты 128
Спецификация речевых предикатов сенсорных репрезентативных систем 129

Речевые предикаты и полимодальная коммуникация 130
Подстройка и ведение с использованием речевых предикатов 132
Параллельные предикаты и полимодальность речи 134
Практика
3.12. Определение ведущей сенсорной репрезентативной системы по речевым предикатам 136
3.13. Упражнение «Объяснительная записка» 137
3.14. Параллельные предикаты 137
Физиологические маркеры 138
Практика
3.15. Отслеживание минимальных ключей доступа 139
Паттерны движения глаз 140
Ключи глазного доступа, глазодвигательные сигналы 140
Практика
3.16. Калибровка ключей глазного доступа 142
3.17. Выявление ведущей сенсорной репрезентативной системы по ключамглазного доступа 143

Глава 4. Немного о важных коммуникативных моделях 147

Рефрейминг 148
Практика
4.1. Рефрейминг контекста 155
Треугольник Карпмана 157

Глава 5. Что делает наше поведение автоматическим и как его изменить? 163

Якорение 164
Краткая историческая справка 164
Процесс якорения 165
Базовые положения якорения 165
Практика
5.1. Упражнение «Якоря и сенсорные системы» 166
Особенности якорей 168
Практика
5.2. Установление якоря 170
Использование якорей 171
Практика
5.3. Техника «Коллапс якорей» 172
5.4. Минитехника «Шкалирование» интенсивности состояния с помощью якоря 174
Шаги минитехники «Шкалирование» интенсивности состояния с помощью якоря 175

Форматы личностного редактирования 176
Практика
5.5. Техника «Дыхание жизни» 177
5.6. Упражнение «Алфавит» 178
5.7. Техника «Походка силы/могущества» 180
5.8. Техника «Круг совершенства» 182

Глава 6. Что помогает людям быстрее и эффективнее достигать своих целей? 187
Фундаментальная структура эффективного поведения: модель Т.О.Т.Е. 188
Краткая историческая справка 188
Функции шагов макро-Т.О.Т.Е. 190
Спецификация цели 192
Компоненты (макро-Т.О.Т.Е.) эффективного поведения 193
Условия хорошо сформулированной цели 194
Техника «Стратегия творчества Уолта Диснея» 196
Предисловие 196
Практика
Шаги техники «Стратегия творчества Уолта Диснея» (разновидность позиционной техники) 199

Глава 7. Иерархия организации информации 205
Деление информации на блоки (разбивка) 206
Укрупнение 207
Разукрупнение 208
Аналогия 208
Практика
Развитие гибкости в различных типах мышления 209
7.1.1. Переходы на основе родо-видовых отношений 209
7.1.2. Переходы на основе сенсорных отношений 209
7.2. Построение ценностного графа на основе критерия/значимости 210
Нейрологические уровни 211
Краткая историческая справка 211
Проявление логических уровней в языке 214
Возможные варианты приветствия тренеров группы, выраженного на разных логических уровнях 214
Смешение логических уровней в речи 215
Возможные способы реагирования на смешение логических уровней 217
Техника «Интеграция логических уровней»
Предисловие 219
Практика
Шаги техники «Интеграция логических уровней» 223

Глава 8. Множественные перспективы восприятия 227

Позиции восприятия — тройственное описание 228
Практика
Прогулка в чужих мокасинах («Тень») 232
Техника «Решение коммуникативной ситуации с помощью трех позиций восприятия» 234
Предисловие 234
Практика
Шаги техники «Решение коммуникативной ситуации с помощью трех позиций восприятия» 238

Глава 9. Инструменты сбора информации и базовые модели изменений 243

Метамодель 244
Обобщение 245
Опущение 246
Искажение 247
Паттерны метамодели 251
Практика
9.1. Упражнение «Интуитивный сбор информации» 256
9.2. Упражнение с карточками на встраивание паттернов метамодели 257
9.3. Упражнение с карточками на калибровку паттернов метамодели 258
9.4. Соотношение паттернов метамодели с Логическими уровнями 259
9.5. Определение в речи паттерна метамодели, отвечающего самому высокому логическому уровню 260
9.6. Сбор информации с помощью метамодели 261
9.7. Сбор информации с помощью метамодели и развитие навыка «Обратного хода» 262
9.8. Сбор информации с помощью метамодели, модели S.C.O.R.E. и развитие навыка «Обратного хода» 263
Декартовы координаты как системный подход к сбору информации при линейном выборе 264
Краткая историческая справка 265
Практика
9.9. Использование декартовых координат в работе с «выбором без выбора» 266
S.C.O.R.E. — модель для изменений 270
Рамка консультационной сессии НЛП-консультанта на основе модели S.C.O.R.E. 276

Репрезентация времени, линия времени и временные линии 279
Практика
9.10. Выявление временной линии 281
Встреченные закономерности 283
Классификация временных линий 285
S.C.O.R.E. на линии времени» 291
Предисловие к технике «S.C.O.R.E. на линии времени» 291
Практика
Техника «S.C.O.R.E. на линии времени» 293

Глава 10. Технологический инструментарий НЛП-Практика 301

Техника «Изменение личностной истории» 302
Предисловие 302
Практика
Шаги техники «Изменение личностной истории» 310
Техника «Разрешение конфликта — визуальное сдавливание» 312
Предисловие 312
Практика
Шаги техники «Разрешение конфликта — визуальное сдавливание» 315
Техника «Паттерн взмаха» 318
Предисловие 318
Практика
Шаги техники «Паттерн взмаха» 326
Техники «Быстрое лечение фобий» и «Визуально-кинестетическая диссоциация» 330
Предисловие 330
Несколько слов о стратегиях страха 335
Практика
Шаги техники «Быстрое лечение фобий» 338
Шаги техники «Визуально-кинестетическая диссоциация» 341
Техника «6-шаговый рефрейминг» 344
Предисловие 344
Практика
Шаги техники «6-шаговый рефрейминг» 350
Техника «Лечение соматических/приобретенных аллергий» 354
Выдержки из медицинской литературы 354
Предисловие 355
Практика
Шаги техники «Лечение соматических/приобретенных аллергий» 362

Глава 11....И кое-что на десерт... 367

Упражнение «Выявление и разрыв группового паттерна».....368
Предисловие 368
Практика
11.1. Шаги упражнения «Выявление и разрыв группового паттерна» 370
Упражнение «Следование внешним показателям и их калибровка во время группового взаимодействия» 371
Предисловие 371
Практика
11.2. Шаги упражнения «Следование внешним показателям и их калибровка во время группового взаимодействия».....372
Упражнение «Неявный перенос собственной модели успешного обучения с помощью Т.О.Т.Е. и внешних показателей внутреннего состояния» 373
Предисловие 373
Практика
11.3. Шаги упражнения «Неявный перенос собственной модели успешного обучения с помощью Т.О.Т.Е. и внешних показателей внутреннего состояния» 374
Критерии обратной связи высокого качества (ОСВК) в НЛП 380
Как использовать техники НЛП для работы с комплексным симптомом 388
Ментальная карта техник НЛП курса «НЛП-Практик» 394

Приложение А. НЛП в психологическом консультировании 399

Идентификация бессознательного сигнала конгруэнтности/неконгруэнтности 400
Извлечение и выстраивание состояний.....402
Реимпринтинг на линии времени 404
Освобождение от со-зависимости: воссоединение с собой 406

Приложение В. Методы работы Милтона Эриксона и эффективное конструирование метафор 411

Милтон-модель. Обратные паттерны метамодели 412
Речевые пресуппозиции.....414
Практика
В.1. Упражнение на вызов и поддержание состояний с помощью Милтон-модели.....417
В.2. Упражнение на развитие навыка создания пресуппозиций 418
Способы наведения транса 419

Использование естественных трансовых состояний человека 419
Формула 4–1 420
Диссоциация сознательного и бессознательного 421
Использование отрицаний 422
Сообщение о признаках вхождения в транс 423
Метафоры 428
Практика
B.3. Создание аналогий 428
B.4. Создание метафор 429
Цикл испытания 431
Структура изоморфной терапевтической метафоры 432
Протокол изучения трансового опыта клиента 434

Приложение C. Искусство презентации и публичного выступления. Работа с аудиторией **459**
Обзор тренинга 460
Основные компоненты тренинга 461
Тренерский цикл 461
Принципы и условия обучения 462
Обзор навыков тренера 464
Практика
C.1. Адреналиновый барометр 466
Упражнения на развитие навыков коммуникации с группой 470
C.2. Начальная установка цели по отношению к обучающимся и психогеографии 470
C.3. «Говорит и показывает Москва» Демонстрация сказанного в процессе словесного описания (двухуровневая коммуникация) 471
C.4. Упражнение на укрупнение/разукрупнение и аналоговое маркирование 472
C.5. Калибровка состояний каждого участника и группы 473
Создание состояний, вызывающих определенную реакцию 474
C.6. Альтернативное построение 474
Возможные приемы изменения состояния аудитории 475
C.7. Овладение своим пространством 476
C.8. Становиться могущественным «Взгляд удава на кролика» (невербальное убеждение) 477
C.9. Создание желаемого метасообщения 478
C.10. Работа с «сопротивлением» — утилизация 478
Практика
C.11. Подстройка и ведение в соответствии со стилем обучения 484
Принципы дизайна тренинга 488
Обучающие действия 489

Практика
С.12. Построение когнитивных карт 490
С.13. Построение многоуровневой карты обучения 491
С.14. Работа с состояниями в конкретном содержании 492
Демонстрация 496
Критерии эффективной демонстрации 496
Практика
С.15. Демонстрация 497
Учебная активность 500
Принципы дизайна упражнений 500
Условия хорошо сформулированного дизайна упражнений 500
Практика
С.16. Создание упражнений 502
Колесо успеха тренера / выступающего 510
Гистограмма разнообразия форм обучения 511
Динамика разнообразия дизайн-стиля выступления тренера 512

Приложение D. Применение НЛП в бизнесе **517**
Периоды профессионального роста 518
Кривая Бандуры 519
Метапрограммы 522
Практика
D.1. Калибровка метапрограмм в групповой коммуникации 524
D.2. Метапрограммный профиль и архетипы 525
Карта взаимодействия команды 528
Пресуппозиции в бизнес-коммуникации 529
Раскрутки 531
Логические уровни в организации 534
Схема учета метапрограмного профиля в подборе кадров 535

Список литературы. Информация о семинарах и проектах Центра НЛП в образовании **543**
Список литературы 544
Нейро-лингвистическое программирование 548
Сертификационный курс «НЛП-Практик» 550
Сертификационный курс «НЛП-Мастер» 552
Сертификационный курс «НЛП-Тренер» 554
Сертификационный курс «НЛП в бизнесе и организационном консультировании» 558
Семинар «НЛП в образовании» 560
Проект«Звезды НЛП на небосклоне России» 562
Семинар «Базовые пресуппозиции» 564
Анкета «Кто есть кто в НЛП и Эриксоновском гипнозе» 565
Издательство «КСП+» 568

ОБ АВТОРАХ

Андрей Анатольевич Плигин

Андрей Анатольевич Плигин — основатель Центра НЛП в образовании, тренер международного класса. Имеет психолого-педагогическое образование, кандидат педагогических наук. Тема диссертации посвящена личностно-ориентированным технологиям обучения на основе исследований НЛП.

Общепризнан вклад Андрея в системное преподавание и развитие НЛП в России. Он входит в состав Международной ассоциации тренеров НЛП «ETC» (Excellent Trainers Competence) и официально представляет в ней российское сообщество НЛП, преподает за рубежом, активно сотрудничает и дружит со многими первооткрывателями и разработчиками нейролингвистического программирования, является участником крупнейших конференций лидеров НЛП различных стран в Санта-Крузе. Андрей Анатольевич — главный редактор научно-методического сборника «Вестник НЛП», он также входит в редакционную коллегию одного из самых популярных международных журналов в данной области — «NLP World».

Андрей Плигин имеет восьмилетний стаж тренерской работы и большой опыт психологического и бизнес-консультирования. За его консультациями обращались известные бизнесмены, политики и деятели искусства. Его отличает высокопрофессиональный и в то же время элегантный, вдохновляющий и методичный стиль преподавания. В НЛП Андрей считает себя исследователем, изучающим успех и мастерство.

Александр Викторович Герасимов

Александр Викторович Герасимов — директор Центра НЛП в образовании и один из ведущих тренеров. Выпускник МПГУ, аспирант. Имеет множество публикаций по широкому кругу вопросов в области НЛП. Активно участвует в подготовке и стажировке начинающих тренеров, координирует работу филиалов и представительств Центра.

Александр имеет большой опыт организации выездных интенсивных семинаров в регионах России. К нему за советами обращаются многие российские тренеры и мастера. Стиль Александра отличается ясностью и легкостью изложения, тонким чувством юмора.

ЦЕНТР НЛП В ОБРАЗОВАНИИ

Под руководством Андрея и Александра Центр НЛП в образовании превратился в одну из самых крупных организаций, преподающих НЛП в России.

Под его эгидой объединились профессиональные психологи, бизнес-консультанты, врачи и учителя.

Центром было организовано и проведено более 500 различных семинаров (продолжительностью от 3 до 24 дней), многие из которых являются эксклюзивными и построены на основе авторских разработок.

В Центре обучались сотрудники Российской биржи, Московской межбанковской валютной биржи, Русского инвестиционного дома, СК «Русский Дом Страхования», ЗАО «Капитал», представительств «Hewlett-Packard» и «Lexmark», агентства «Персона», фирм «Турсервис», «Марс», банков «Салис», «NORMAN DG Consulting», менеджеры IBS, «Александр Маркет», «Михайлов и партнеры», «Има-консалтинг», ФПГ «Инвестор» и другие.

В процессе реализации долгосрочных программ и проектов Центр обучал и консультировал сотрудников Московской областной службы занятости, региональных руководителей системы образования, психологов служб «Телефон доверия» крупных городов России, операторов Московской городской службы спасения, главных операторов связи Научно-исследовательского испытательного центра подготовки космонавтов им. Ю. А. Гагарина, психологов МВД, аспирантов и студентов старших курсов Московской государственной консерватории им. П. И. Чайковского, студентов Медицинской академии им. И. М. Сеченова, авторов учебников Ассоциации «Школа 2100», продавцов и менеджеров ООО «Парламент+», группу сценаристов и операторов кабельного телевидения Юго-Восточного округа столицы.

Центр имеет многогранный опыт исследований, построенных на основе НЛП, в сферах обучения, творчества и бизнеса. Также Центр НЛП приобрел мировую известность. Гостями Центра бывают лучшие специалисты международного класса: ***Роберт Дилтс***, ***Джудит Делозье***, ***Дэвид Гордон***, ***Фрэнк Пьюселик***, ***Энни Энтус***, ***Брайен ван Дер Хорст*** и другие.

НЕСКОЛЬКО СЛОВ ОБ ЭТОЙ КНИГЕ

Что может быть приятнее передачи жадному ученику знаний,
которые дались тебе долгим и тяжким трудом.

Торнтон Нивен Уайлдер

Если вы видите эти строки, слышите собственный внутренний диалог, рассуждающий о том, что вы читаете или собираетесь прочитать, а ваши руки ощущают вес этой книги — можете быть уверены: перед вами совершенно уникальное пособие к курсу «НЛП-Практик». Уникальность настоящего руководства в подробном изложении авторского подхода к преподаванию курса «НЛП-Практик» в Центре НЛП в образовании. Это плод разработок, основанных на многолетнем опыте использования НЛП и его преподавания на семинарах.

Руководство включает в себя обзор основных теоретических тем, описание базовых моделей НЛП, подробное изложение шагов всех техник, с указанием областей их применения и особенностей внутреннего устройства, а также большое число упражнений, как давно известных, так и эксклюзивных. Каждый раздел содержит комментарии и пояснения для эффективного обучения, в которых легко просматриваются базовые принципы НЛП.

На первых этапах освоения НЛП какую-либо информацию можно было получить только из ксерокопий самых первых книг и стенограмм или из загадочных, покрытых особой тайной семинаров Алексея Ситникова. Еще не существовало хороших описаний техник, приемов и упражнений. Переводы страдали американизмами и дословными кальками, в результате чего истинный смысл иногда утрачивался. Даже у самих российских НЛПеров из-за недостатка информации поначалу могло складываться впечатление, что НЛП — это всего лишь набор отдельно взятых техник, применимых во многих прикладных областях. Тогда мало кто связывал труды выдающихся философов ***Грегори Бейтсона*** и ***Бертрана Рассела*** с методологией НЛП. Как нам кажется, базовые принципы НЛП

скорее постулировались, чем глубоко осознавались практиками на уровне профессионального мировоззрения. Тогда же сложился устойчивый миф об НЛП как о супертехнологии, доступной лишь избранным. Несведущие журналисты в погоне за сенсацией придали этому мифу оттенок кодирующей и зомбирующей методики.

В начале 90-х годов стало расти число семинаров, посвященных психологии «новой волны». Их организаторы решили приглашать в Россию международных звезд НЛП; к этому примкнул и наш Центр. Миф об НЛП начал меняться: теперь об истинных возможностях и назначении этой уникальной интегративной научной области можно было узнать не из бульварных газет, а из «первых рук» — от тех людей, чьими разработками уже давно пользуются в цивилизованном мире.

На протяжении всех лет своей активной работы Центр по сути являлся единственной в России организацией, строящей свои исследования, разработки и обучение только на основе НЛП. Это приводило к иному пониманию того, что представляет собой НЛП. Основываясь в начале своей практики на материалах Энни Энтус, в условиях нашей, российской культуры нам приходилось дополнительно пояснять смысл различных терминов, делать их более понятными для российской аудитории, используя примеры из собственной практики. Медленно менялось число шагов в известных техниках, их названия, расстановка акцентов, создавались необходимые предисловия и комментарии к темам и техникам, исследовались новые области применения НЛП. Благодаря этому наш Центр приобрел широкую известность и собственный профессиональный стиль.

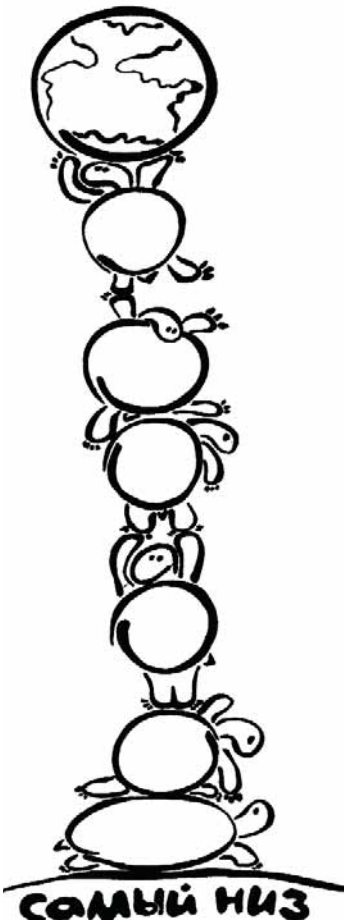
Личный опыт проведения обучающих курсов, многочисленные просьбы студентов и желание поделиться собственным видением НЛП побудили нас написать это руководство.

Работая над этим пособием, мы не ставили перед собой цели написать самоучитель по НЛП. Каждый, кто участвовал в семинарах по НЛП, понимает, что никакая книга или раздаточный материал не могут заменить реальный опыт участия в тренингах. Поэтому данное учебное пособие по НЛП скорее может наилучшим образом сопровождать ваше обучение, указывая определенное направление продвижения и давая представление о «сухом остатке» знаний, которые мы планируем передать вам на наших семинарах. Наши студенты, НЛП-Практики и начинающие тренеры НЛП найдут это руководство полезным для себя.

Студентам, которые будут использовать это руководство в процессе обучения в Центре НЛП, на семинаре «НЛП-Практик», рекомендуем переходить к чтению каждой следующей темы только после тренинга, позволяя себе вкусить плод первооткрывателя.

Мы надеемся, что эта книга станет для вас хорошим путеводителем и спутником в путешествии по просторам нейролингвистического программирования. Желаем вам удачи в поисках себя на этом пути. До встречи на вершинах мастерства и успеха!

НАЗНАЧЕНИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ РУКОВОДСТВА



Формат книги был выбран исходя из удобства работы с ней в процессе активного обучения. Она может быть использована как в качестве детального экскурса в содержание семинара «НЛП-Практик», так и в качестве сборника моделей и техник, рабочей тетради для записей на семинарах. Набранные крупным кеглем инструкции помогут при выполнении упражнений. Широкие поля позволят делать заметки, а в разделе «Практика» предусмотрены специальные листы для индивидуального заполнения.

На полях размещаются анекдоты, шутки, высказывания наших студентов, помогающие создать хорошее рабочее настроение и иллюстрирующие содержание. Ко многим частям книги подобраны цитаты, побуждающие к более глубоким размышлениям. Порядок изложения материала примерно соответствует этапам обучения в курсе «НЛП-Практик», но деление книги на части и главы условно, а заголовки лишь отражают основные идеи рубрик.

Учебный материал сопровождается вспомогательными диаграммами, таблицами и пояснительными рисунками. Главный персонаж рисунков — черепаха, герой известнейшей метафоры о структуре знания «Черепахи до самого низа: предпосылки личностной гениальности» и талисман Центра НЛП в образовании.

Для более удобной и наглядной систематизации материала мы используем следующие обозначения:

— определения, термины основные понятия

— анекдоты, шутки, творчество наших студентов

— вопросы

— цитаты

— примеры

— сноски

— задания

— обратная связь

— примечания

— окончание темы

БЛАГОДАРНОСТИ

Мы выражаем свою признательность блистательной ***Джудит Делозье*** — одному из основателей НЛП, общение с которой на 21-дневном семинаре подарило нам и всему российскому сообществу НЛП «Предпосылки личностной гениальности».

Особая благодарность ***Роберту Дилтсу***, который уже несколько лет поддерживает команду Центра НЛП своими статьями, советами, приглашениями в Санта-Круз и семинарами в России.

Хотелось бы сказать «огромное спасибо» также ***Джону Гриндеру*** и ***Ричарду Бэндлеру***, ***Лесли Кэмерон***, ***Дэвиду Гордону*** за то, что они создали НЛП. Мы выражаем свою огромную признательность ***Сильвии Ранкл***, ***Брайану Ван дер Хорсту***, ***Джозефу О'Коннору***, ***Майклу Холлу***, ***Марку Фурману***, ***Стиву*** и ***Конире Анреас***, ***Майклу Колграссу***, ***Бо Щебергу***, ***Гансу Бремеру***, ***Мерилин Аткинсон***, а также всем тем, кто сотрудничал с нашим Центром, проводя семинары, присылая собственные публикации, дискутируя на различные темы НЛП.

Мы благодарим всех, кто помог этой книге выйти в свет: ***Дмитрия Заборню***, координатора проекта, осуществившего большую часть допечатной подготовки, ***Евгения Плисса***, автора обложки и макета книги, ***Нину Меньших***, осуществившую первичную корректуру и верстку, ***Евгению Саяпину***, работавшую над литературной редакцией, ***Елену Леденеву***, редактора и корректора, ***Марию Пантелехину***, чьи рисунки создают хорошее настроение в путешествии по книге.

Отдельную благодарность мы адресуем своим студентам, без которых не было бы столь огромного количества семинаров, чья обратная связь помогает нам постоянно совершенствовать качество обучения.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ СЕМИНАРОВ, КЛИЕНТОВ И ПАРТНЕРОВ

Татьяна Мужицкая, психолог, тренер НЛП

Итак, книга вышла! «Ура!!!» — хочу я сказать вам, дорогие друзья, Андрей и Саша!

Помните, в детстве была такая игра, когда к тебе подходит навязчивый товарищ и говорит: «Купи слона!» Ты пытаешься от него как-то отвязаться, например отвечаешь: «Да нет у меня денег!» В ответ на что каждый раз получаешь одну и ту же фразу: «Так все говорят, а ты купи слона!»

К чему это я? А к тому, что каждый тренер, читая книги по НЛП, существующие на русском языке к настоящему моменту, выражал тихое, а иногда бурное желание написать свою книгу! Но... «так все говорят, а ты купи слона!» Все говорили о том, что пора написать книгу про наше настоящее НЛП. Все говорили, а вы, Андрей и Саша, написали!!! И спасибо вам за это! И мне как тренеру Центра НЛП приятно теперь говорить о том, что книга по НЛП существует, причем такая, какая нужна... И те, кто ее прочитают, со мной согласятся... Все говорят: «Я прочитаю!»... А ты...

Галина Заметалова, M. A. NLP, вице-президент Российской биржи

Что дало мне НЛП? Оно дало мне жизнь. Просто подарило другую жизнь по сравнению с той, которой я жила раньше. В этой жизни я такая, какой хочу быть. Ведь теперь я умею делать себя любой, и число вариантов моей жизни неограничено. «Искра Божия внутри нас» — и эта искра Творца. Может, он и «заронил» в меня НЛП?!!

Андрей Лавринович,M. A. NLP, кандидат психологических наук.

Мое самое сильное впечатление не от курса «НЛП-Практик», а от самого Центра НЛП в образовании А. Плигина. В этом Центре вас действительно хотят научить НЛП, здесь вас учат с удовольствием, здесь вы сами учитесь с удовольствием.

А как вы будете использовать новые знания, вы, конечно, решите самостоятельно.

Гилана Михайлова, психолог, независимый консультант по управлению организациями.

Первое мое знакомство с НЛП произошло еще в студенческие годы. Тогда редкий психолог знал, что обозначает эта загадочная аббревиатура. Пожалуй, тогда НЛП приравнивалась к сектантству. Ксерокопии об НЛП мы передавали из рук в руки, читали по ночам и считали обладателей этих зачитанных до дыр ксерокопий счастливчиками и баловнями судьбы.

Это было замечательное время. Наши занятия НЛП начались с чтения вслух книги «С тех пор они жили счастливо», потом кто-то достал «Из лягушек в принцы» и «Введение в НЛП». И тут мы решили попробовать использовать прочитанное на практике. Пожалуй, ни до ни после ничто меня так не занимало. Мы стали редко появляться на занятиях, постоянно искали места, где было удобно отрабатывать техники, и работали иногда до умопомрачения. Если бы кто-то тогда спросил, зачем я этим занимаюсь, он бы ввел меня в коллапс. Потому что ответ на этот вопрос не подразумевался. Мы просто занимались тем, что нам было интересно. Мы путались в ключах глазного доступа, не понимали смысла якорения, да и упражнения делали, часто додумывая сами. Многие наши коллеги и однокурсники считали, когда мы говорили, что занимаемся НЛП, что мы поем песнопения, молимся и постукиваем в бубен.

Но студенчество — период ярких событий, быстрых смен декораций, сильных страстей и шумных переживаний. Все закончилось, не успев принести свои плоды. Мы просто не знали, что с этим делать дальше. Намного позже судьба подкинула мне очередное увлечение НЛП, которое вселило на тот период уверенность в том, что НЛП — «развратная девица, которая использует свои чары ради того, чтобы обмануть честных граждан и выманить у них последние сбережения». Могу с сожалением сказать, что была одной из антагонистов НЛП.

Но судьба — плутовка, никогда не знаешь, какая остановка будет следующей. Хотя, может быть, как раз наоборот?.. Я была удивлена тем изменениям, которые происходили с моей подругой. И решила посмотреть, только посмотреть, что это за люди, которые с такой скоростью могут привносить изменения в поведение и отношение человека к происходящим вокруг событиям, и что же там происходит за действо, после которого ты можешь управлять собственными эмоциями по своему усмотрению. И вот уже «смотрю» больше полугода. И мне это нравится, черт возьми!

Не думаю, что моей задачей является объявить о действенности и универсальности НЛП, но если кому захочется это увидеть, услышать и почувствовать, могу только порекомендовать Центр НЛП в образовании. На мой взгляд команда, работающая в Центре, гарантирует качество и берет ответственность за классическое образование в области НЛП международного уровня. Выпустив тысячи слушателей, они могли бы пожинать плоды и греться в лучах славы, но не тут-то было. Они разрабатывают новые программы, усовершенствуют классическую, интересуются новыми взглядами и мнениями и находятся в постоянном поиске идей и возможностей их применения.

Как оргконсультант знаю, о внутренних отношениях и взаимосвязях, корпоративной культуре в организации можно узнать по самым употребляемым словам и выражениям сотрудников этой организации. В Центре самые употребляемые слова — «ресурсы» и «работает». С течением времени они становятся «своими» и у слушателей. Работает техника, работает НЛП, работает собственная жизнь. И все зависит только от нас, наших ресурсов и умения правильно их использовать. И если мы хотим, чтобы жизнь «работала», почему бы самим не стать водителем автобуса под названием «жизнь»?

Уверена, многие и не подозревают, что используют НЛП ежедневно. Это — как овладение речью. Сначала мы учимся говорить и лепечем отдельные слова, потом начинаем строить фразы и предложения и только после этого читать и писать. Что касается НЛП, большая часть из нас овладела пока только словами и отдельными фразами, поэтому с благоговением и опаской смотрят на людей, которые уже научились читать толстые романы и писать стихи. Этим, а точнее обучением основам и профессиональному использованию НЛП, и занимается Центр НЛП в образовании под руководством А. А. Плигина.

Безусловно, далеко не каждый из слушателей становится профессиональным НЛПером, не все целенаправленно применяют в дальнейшем технологии НЛП, но после занятий в Центре слушатели овладевают более важной способностью — коммуникации человека с человеком, понимания и принятия других. Многие ли из нас могут похвастаться таким умением?

Александр Любимов, М. А. NLP, психолог клуба практической психологии «Синтон»

В свое время я опробовал достаточно большое количество самых разных психологических направлений, пока совершенно случайно не наткнулся на НЛП, которое восхитило меня как элегантностью и эффективностью (то есть легко достижимым и при этом проверяемым результатом), так и «свободой вероисповедания»: НЛПеры сразу заявляли что-то вроде того, что «может быть и так, а может и по-другому, и все это только один из возможных путей». И еще НЛП лично мне дало возможность творчества и эксперимента в поисках новых решений и подходов как в работе над собой, так и в преодолении проблем других людей.

Екатерина Ширкалина, М. А. NLP, психолог-методист клуба «Синтон», автор и ведущая программы для детей «Давай дружить» и курса для родителей «Мы и наши дети»

Что мне дало НЛП? Как только закончилась вторая ступень курса «НЛП-Практик», на которой была тема «логические уровни», я почувствовала себя женщиной. После упражнения «Интеграция логических уровней» действительно было необычное состояние — приподнятости, легкости, воодушевления, парения, счастья, любви. Находясь в этом состоянии, поехала на день рождения к своему старому приятелю, где познакомилась со своим будущим мужем, за которого спустя две недели вышла замуж.

А если говорить об обучении в Центре, то для меня это — как ждать праздника. И само ожидание уже создает приподнятое, поэтическое настроение. И вот она — яркая, шумная, веселая фиеста, после которой у тебя остается много полезных, нужных и приятных подарков. Долгое, сладостное ожидание между ступенями. Фейерверк 2,5 дня. И использование всего полученного.

У каждого человека есть свои цели и мечты. И в какой-то момент каждому из нас очень хочется, чтобы его цель стала реальностью. Тут-то и приходит на помощь НЛП во всей своей красоте и полноте.

«Дух» Центра — это прежде всего люди, работающие там. Бывает, видишь человека первый раз, а он кажется тебе близким и родным. И хочется подойти к нему, прижаться и поделиться чем-то очень сокровенным. Таким я воспринимаю всех тренеров Центра: Андрея Плигина, Александра Герасимова, Андрея Кенига, Татьяну Мужицкую, Вячеслава Захарова.

Спасибо им большое за то, что они делают!

Алексей Крылов, М. А. NLP, консультант по вопросам стратегического планирования журнала «Работница»

Что для меня НЛП? Очажок уменьшения энтропии в этом сумбурном мире. Когда меня спрашивают, использую ли я НЛП, для меня это звучит как «использую ли я зрение?» Владение методами НЛП постоянно помогает мне в моей работе: они естественно легли в основу стратегического плана развития журнала «Работница». НЛП во многом сделало меня таким, какой я есть. А главное, с его помощью я могу стать таким, каким хочу.

Ольга Шаграева, М. А. NLP, кандидат психологических наук, доцент

НЛП — это новое качество жизни, новый уровень мышления. НЛП — это оптимизм. Это сознательный выбор цели и четкое понимание пути, который может привести к достижению этой цели.

НЛП — это сенсорная очевидность классической (научной, академической) психологии.

НЛП — это широкое поле конкретных событий и явлений, из которых соткана социальная жизнь человека. Поле феноменологий и ярких иллюстраций к теоретическим положениям и глобальным умозаключениям академической психологии.

Фарида Майленова, М. А. NLP, кандидат философских наук, психолог-консультант, докторант кафедры этики философского факультета МГУ

Когда я впервые (после долгих поисков!) попала в Центр НЛП, моим первым чувством было сожаление, что я не узнала всего этого раньше. Долгие годы интеллектуальных поисков (а я отношусь к числу тех, кто готов учиться всю жизнь), несмотря на имеющиеся дипломы и ученые степени, не могли дать мне ответа на мучительный вопрос: а как все мои знания можно применять в жизни?

Возможность объединить (и использовать!) все имеющиеся знания, способности, таланты позабытые — это та роскошь, о которой я всегда мечтала. И нашла я эту волшебную возможность здесь, на тренингах Центра НЛП.

Я благодарна ведущим тренерам Центра и авторам этой замечательной книги за то, что моя профессиональная карьера и моя жизнь в целом вышли на совершенно новый уровень.

Валентин Юров, М. А. NLP, журналист, координатор международных программ сотрудничества Скандинавского института НЛП, Швеция

Школ, методов, течений на горизонте современной психологии можно различить великое множество. С каждым днем все больше становится в мире и людей, для кого личностный рост, гармоничное разрешение тех или иных внутренних проблем, как можно более полное раскрытие своих сил, талантов, глубинных возможностей оказываются делом жизненно необходимым и важным.

И действительно, если творения человеческой мысли и рук, будь то автомашины или самолеты известных компаний, научные приборы, индустриальные технологии, компьютеры и вдыхающие в них жизнь и поразительные ресурсы программы, если все это из года в год обновляется, так или иначе совершенствуется, то наверняка и нам самим есть смысл подумать о возможностях внутреннего роста, самореализации, обновления.

А впрочем, «есть смысл» — дипломатично сказано. Современный мир уже не намекает — настаивает, подобно бетховенскому «так судьба стучится в дверь», на том, что наш психологический инструментарий отныне на протяжении всей человеческой жизни подлежит совершенствованию и пополнению! Достаточно обратиться к тому простому факту, что в XXI столетии запас знаний, освоенных на студенческой скамье в самых различных профессиях, будет оставаться актуальным в своем неизменном виде не более пяти лет, а затем постепенно утратит свое первоначальное значение, «девальвируется». Уже одно лишь это означает, что к миллионам людей все в большей степени начинают предъявляться требования, которые еще совсем недавно были нормой лишь для интеллектуальной элиты: способность чувствовать себя как рыба в воде в стремительных потоках информации, быть динамичными, гибкими в освоении и применении знаний многих сфер и областей деятельности, то есть способность к максимальному творческому раскрытию и самоотдаче.

Но и одних только интеллектуальных мускулов становится мало: сейчас все большее внимание начинают уделять тому, что один из исследователей назвал мудростью, разумом эмоций. Стоит только взглянуть на объявления о приеме на работу независимо от того, публикуются ли они в России, западноевропейской стране, Канаде или США... Будущего сотрудника, даже если у него нет опыта, часто готовы учить по ходу дела. Но чего от него ожидают с самого начала, что является обязательным «пропуском» в карьеру — это опти-

мизм, способность к позитивному взгляду на вещи, вера в свои силы, умение легко устанавливать и поддерживать контакт с окружающими...

Но разве всего этого не ждут от нас и в сфере личных отношений — наши близкие, наши друзья?

Тогда какому же из великого множества направлений современной психологии отдать предпочтение, на какую из школ ориентироваться? Какой из методов интереснее других? Ведь ни у кого из нас нет лишнего времени, и хотелось бы, чтобы выбор был как можно удачнее.

Те, кто старается быть в курсе новостей в области практической психологии, знают, что одним из самых увлекательных и перспективных явлений здесь уже много лет называют НЛП. Подготовку по разработанным в НЛП методикам проходят руководители и персонал крупных фирм, педагоги, врачи, студенты, спортсмены, люди искусства и многие другие.

Это не случайно, и связано, пожалуй, во многом с одной важной, быть может даже уникальной чертой НЛП. Представителям многих школ и направлений современной психологии в той или иной мере часто свойствен определенный «патриотизм» в отношении «своего дома», подразумевающий в явной или скрытой форме, что в конце концов при всех достоинствах и плюсах «соседей по улице» «именно мы лучше других».

НЛП же с самых первых своих шагов развивалось как школа, которой было интересно выявить и соединить в новые, еще невиданные сочетания лучшие, наиболее перспективные элементы самых разных направлений психологии и смежных областей знания и практики. А цель при этом была одна — создать простые и эффективные модели для воспроизведения и совершенствования любого важного для нас с вами позитивного опыта.

Результаты оказались вдохновляющими: приемы мастерства, которые годами нарабатывали корифеи в тех или иных сферах, сплошь и рядом сами не до конца сознавая, как именно они это делают и как полнее передать свои находки другим, неожиданно начали становиться осязаемыми, понятными и доступными для широкого применения. Оказалось, что творческие ресурсы в каждом из нас всегда готовы отозваться, откликнуться на искусно и точно составленные «волшебные формулы» — тонкие стратегии уважительного и бережного обращения с человеческой психикой.

Спортсмены, которым вдруг удавалось превзойти самих себя; бизнесмены, находившие в сложных обстоятельствах перспективные решения для сохранения и развития своего дела; семейные пары, обретавшие новое дыхание в своих отношениях; пациенты-«хроники», сумевшие восстановить свои силы и здоровье — примеры благодарного соприкосновения множества людей с возможностями НЛП, наверное, когда-нибудь составят целую энциклопедию.

С начала 90-х годов немало захватывающих по своему интересу страниц такой энциклопедии, без сомнения, создает своей работой Центр нейролингвистического программирования в образовании. Подобно тому, как само НЛП по природе и замыслу, по изначальной идее своей, идя вполне оригинальным, незаемным путем, сочетает в новые замечательные «букеты» многие из лучших достижений современной психологии, — подобно этому развивается и осуществляет свои творческие проекты и московский Центр НЛП.

В этом за годы его работы смогли убедиться тысячи людей разных профессий из России и стран СНГ. Те, кто участвовал в семинарах Центра и следил за развитием НЛП и практической психологии в целом, знают, что в московском Центре нейролингвистического программирования можно регулярно знакомиться с замечательными авторскими разработками в этой области, соприкасаться с интереснейшими вещами, которых пока не встретишь больше нигде.

Все это отражает присущий Центру стиль мышления и преподавания, где акцент делается на гармоничном и цельном восприятии удивительного мира человеческой психики, его ресурсов, его возможностей.

Не случайно работа Центра НЛП в образовании привлекла и внимание зарубежных коллег. Вот уже несколько лет московский Центр участвует в работе Скандинавского института НЛП в Стокгольме, и программа сотрудничества включает участие в преподавании на всех уровнях обучения НЛП — от курса «НЛП-Практик» до самой высокой ступени, подготовки профессиональных тренеров НЛП международной квалификации.

За этими простыми фактами стоит достаточно любопытное и важное явление современной психологии. Когда-то НЛП пришло в Россию из-за рубежа. Сегодня развитие НЛП в мире становится немыслимым без России.

Владимир Янчиков, М. А. NLP, консультант в области бизнеса и политики, ведущий курса «Введение в НЛП» в Институте мировых цивилизаций

В рамках профессиональной деятельности, которая заключалась в создании системы подготовки технически одаренных, высококвалифицированных кадров для авиационной промышленности (1984–1992 гг.), мне постоянно приходилось искать ответы на возникающие вопросы в области психологии. И получалось так, что ответы на практические вопросы найти можно. Только у меня каждый такой ответ рождал 5–6 новых вопросов. Реально же делать все приходилось по интуиции и методом «научного тыка». И так продолжалось до 1994 г., когда впервые познакомился с НЛП.

Не сразу во всем разобрался, хотя интуитивно понял: это то, что искал десять лет. Лично для меня осознание НЛП и его реальных возможностей пришло на курсе «НЛП-Мастер». И когда это произошло, НЛП и вся психология сквозь призму НЛП заработали в полную силу. Заработали так, что дух захватывает. Это так здорово, когда можешь реально помочь ребенку, который заикался пять лет, за два месяца научиться говорить нормально. И матери, потерявшей младшего сына, вернуться к жизни и воспитывать старшего, которому всего шестнадцать. И руководителю фирмы возобновить нормальную работу после разбойного нападения. И кандидату в депутаты, оказывается, можно сформировать свою позицию так, что вдруг для него перестанут существовать каверзные вопросы «ехидных» корреспондентов.

На моих глазах дети преодолевали страхи и смеялись. Руководители организаций в условиях кризиса находили новые решения, и организация продолжала работать, а люди по-прежнему получали зарплату.

Я могу перечислять бесконечно долго и не устану, потому что мне нравится это делать самому и видеть, как это делают мои коллеги. НЛП помогает всем, кто с ним сталкивается. Конечно, при условии, что соблюдается экология системы.

Спасибо вам, Андрей Плигин и Александр Герасимов, за ваше отношение к НЛП, которым вы поделились со мной и со всеми, кто к вам обращается.

С нетерпением жду вашу книгу уже больше года!

Марина Карасева, М. А. NLP, доцент Московской государственной консерватории, доктор искусствоведения

Алкоголь, наркотики, любовь, искусство... — вероятно все люди, так или иначе, стремятся достичь ощущения полета. И каждый делает это тем способом, который ему кажется ближе. Думаю, уникальное преимущество искусства НЛП в том, что оно дает любому человеку ощутить свои собственные взлетные ресурсы, соединяя в себе экологичность (в отличие от алкоголя и наркотиков), возможность постоянного доступа к самому себе (в отличие от непредсказуемости любовной стихии) и легкость вхождения в ее оболочку (в отличие от долгого пути глубокого освоения искусства). Если же человек уже имеет такой мощный ресурс, как любовь или искусство, НЛП знает, как повернуть его к свету своей новой сверкающей гранью.

НЛП не заменяет фундаментального образования и знания человека о себе в этом мире — ее сила в другом: как быстродействующая операционная система метатехнология НЛП позволяет приводить в действие имеющиеся внутри нее сложные программы, которые при другом обеспечении работали медленнее или не работали совсем.

Книга, которую вы держите в руках, написана МАСТЕРАМИ. А настоящий мастер — тот, кто указывает путь. Возьмите путеводитель и позвольте себе получить то удовольствие, которого так долго ждали.

Алексей Леонтьев, М. А. NLP, риэлтр. Главный источник вопросов на курсе «НЛП-Практик». Главный источник ответов (полярных) на курсе «НЛП-Мастер». И источник еще не придумал чего в будущем. И еще много чего источник сейчас, в настоящем

Сквозь пелену туманов транса
В страну, полную прозрачных родников ресурса,
Там, где среди скал убеждений
Пенятся и бурлят реки поведения
И на цветах способностей
Сверкает прохлада росы мастерства,
Под серебром звездного света миссии
Петляет тропинка линии времени
Выше и выше, дальше и дальше, на гору
Искусства выбора науки гибкости,
Откуда видны все-все ландшафты.
Посади на вершине своей желудь,
Сначала один, потом еще...
Спасибо проводникам-тренерам на этом пути.

P. S. А там, внизу, — черепахи, черепахи...

Олег Яковлев, ординатор кафедры неврологии СППО, младший научный сотрудник Института Кристиана Альбрехта, младший научный сотрудник отдела патологии вегетативной нервной системы Центральной научно-исследовательской лаборатории ММА им. Сеченова, доктор медицины, психотерапевт

Медицина как наука имеет огромное количество инструментов. Это биохимические, нейрофизиологические, рентгенологические лаборатории, долгое время развивавшиеся в направлении все более глубокого и серьезного познания и изучения процессов, протекающих в организме и различных его частях. Как специалист по изучению мозга, работающий с пограничными между нормой и патологией состояниями, я знаю огромное количество методов, позволяющих оценить функционирование мозговых структур. Электроэнцефалограмма показывает ритмы электрической активности различных центров мозга. Доплеровское исследование оценивает состояние мозговых сосудов и кровоснабжение, что важно для нормального функционирования этих центров. Компьютерная томография позволяет увидеть своими глазами структурные взаимоотношения этих центров, их состояние.

Важным инструментом служит целая батарея нейропсихологических тестов, определяющих личностные акцентуации, уровень тревоги и депрессии, мотивационные особенности, агрессивность и стратегии преодоления стресса.

А теперь представьте, что все вышеперечисленное существует только для того, чтобы назначить лекарственные препараты, которые показывают свою сомнительную эффективность в основном только в течение времени приема и некоторое время спустя. Проходит определенный срок после прекращения лечения и возникает обострение. Снова вся батарея обследования и курс лечения. И так до бесконечности.

Безусловно, существует большое количество видов и методов психотерапии, эффективность которых бесспорна (см. Большую психотерапевтическую энциклопедию). Но мало какие из них имеют четко структурированный диагностический компонент со своей терминологией и четким выходом в лечение. В этом плане НЛП очень похоже на классический медицинский подход: сбор информации (история болезни), калибровка (диагностика), подстройка и ведение (проверка на переносимость и адаптация к лечению), проведение техники (лечение), подстройка к будущему (катамнестическое наблюдение).

Большой опыт общения в медицинской среде показывает, что хороший врач использует методики НЛП на уровне бессознательной компетенции. «Больного надо чувствовать», — говорил М. Е. Тареев, выдающийся терапевт века. А чувствовать без подстройки сложно.

Практический опыт говорит о высокой эффективности применяемых техник НЛП у больных с психосоматическими заболеваниями, которые составляют до 50% стационарных больных. Огромным преимуществом является краткосрочность психотерапевтического воздействия, что дает возможность осуществлять лечения в соответствующем масштабе, а не в индивидуальном порядке. Хотя надо отметить тот факт, что иногда требуется несколько сессий для проведения изменений на глубоких личностных уровнях, в частности на уровне убеждений.

Отечественная медицина переживает кризис. У этого имеется множество причин, на которые повлиять простой врач не может. Но только применение новых высокоэффективных технологий может обеспечить необходимый рывок вперед для того, чтобы выйти на новый качественный виток понимания здоровья человека, личности, общества.

Андрей Бова, член Евро-Азиатской ассоциации сексологов, к.м.н., врач-сексопатолог, врач-психотерапевт, высшая квалификационная категория, доцент РГМУ, НЛП-Практик

В. И. Ленин говорил, что коммунизм – это Советская власть плюс электрификация всей страны. К сожалению, он не дал полное и емкое определение сексопатологии как науки. Восполним же этот пробел: «Сексопатология – это фундаментальные творения Г. С. Васильченко плюс НЛП».

Если Виагра – это потенция человека, то НЛП – это потенция сексологии. Познав эту уникальную философию, к сожалению, в преклонном возрасте, в неполные 72 года, я по-новому стал видеть, слышать и чувствовать свою «территорию».

Применив на себе технику «Тестостероидный гейзер»™ («Testosteroidny geyser»™), придуманную мной и ставшую в последнее время общеизвестной, я стал совершенно другим человеком. Эффективность техники колоссальна, представить ее вы сможете, внимательно прочитав в этой книге «Нашу любимую песню»[1].

А еще необходимо сказать, что эта книга нужная и должна занять достойное место на каждой книжной полке, сколько бы их у вас не было. Хочется пожелать сотрудникам Центра и всем НЛПерам мира крепкого взмаха, бесконечной линии жизни, неиссякаемых ресурсов, золотого фрейма и вечного праздника 1 Мая для всех частей личности.

[1] *См. «Речевые предикаты и полимодальная коммуникация», гл. 3.*

Борис Салихов, М. А. NLP,
г. Казань

Так случилось, что я познакомился с НЛП в 1989 году, работая психологом в психологической лаборатории Казанского государственного университета. В то время в России только начинали узнавать об открытиях Джона Гриндера и Ричарда Бэндлера, а несколько первых переводов книг по НЛП можно было найти только в машинописных перепечатках и ксерокопиях. Таким образом я был свидетелем всех стадий его становления в нашей стране за одиннадцать лет, с этого момента и по сей день.

...Прошло много лет. Сейчас огромный вклад, который московский Центр НЛП в образовании вносит и продолжает вносить в развитие НЛП в России, неоспорим. Выпускаемый им журнал «Вестник НЛП» размещает на своих страницах статьи о последних событиях и достижениях в мире НЛП, много интересной информации. Каждый отечественный исследователь и практик НЛП может опубликовать в нем свои собственные мысли. Благодаря журналу мы стали лучше знать друг друга. Проект «Звезды НЛП на небосклоне России» дает возможность нашим соотечественникам увидеть своими глазами основателей НЛП, ведущих тренеров мира и услышать о новинках НЛП из их уст.

Я уверен, что российским приверженцам НЛП следует высоко оценить помощь, которую московский Центр НЛП оказывает в становлении качественного образования в области НЛП в разных городах России, а также работу всей команды Центра по проведению фестивалей и конференций НЛП и их позицию, которая объективно содействует объединению российского сообщества НЛП.

Искренне выражаю мою личную благодарность за помощь, которую они мне оказали и продолжают оказывать в развитии программ по обучению НЛП в моем городе. Желаю дальнейших успехов авторам и надеюсь, что эта книга, представляющая их собственный курс «НЛП-Практик», будет полезна многочисленным выпускникам их семинаров. Уверен, что тренерам, которые уже проводят или только начинают свою тренерскую деятельность, она будет служить ориентиром и задаст необходимые критерии качества в их работе.

Евгений Плисс, М. А. NLP

Вы открыли эту книгу.
И подержали ее в руках.

Вы просмотрели ее до этой строчки.
И изучили всю — от корки до корки.

Вы стали опытным НЛП-Практиком.
И блестящим мастером коммуникации.

Что произошло?

Вы изменились.
И остались прежним.

Вы все еще прежний.
И уже изменились.

ДЖУДИТ ДЕЛОЗЬЕ

ОБРАЩЕНИЕ К РОССИЙСКИМ НЛП-ПРАКТИКАМ

Для меня всегда было огромным удовольствием обращаться к сообществам людей, находящихся в различных частях света, — к тем, кто учится сам, обучает других и занимается разработками в области НЛП. Я убеждена, что НЛП привнесло позитивные изменения в вашу личную жизнь и профессиональную деятельность. После более чем 20-летней работы в этой области мне кажется, что та философия и технология, которая называется «НЛП», охватывает и пронизывает многие области культуры, пересекая их границы. Это культура возрастная, культура, связанная со взаимоотношениями полов и культура классовая, также как и культура в ее традиционном понимании. Грегори Бэйтсон сказал, что «мудрость приходит тогда, когда два человека могут сесть за столом друг напротив друга и обсуждать свои различия без необходимости изменять друг друга». И я убеждена, что если мы можем делать это в наших семьях, в своей работе, в обществе и от культуры к культуре, то мы создаем систему взаимоуважения, которая может изменить нас (всех). Это убеждение определяет важность той роли, которую НЛП играло в моей жизни на протяжении многих лет.

В сердцевине НЛП лежат пресуппозиции карты и территории; то, что все ресурсы находятся в системе; что не существует поражения, только обратная связь; а также то, что жизнь и сознание являются системными процессами.

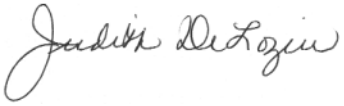
Через это сущностное ядро мы можем выразить «дух» НЛП, которым является моделирование. Моделирование — это оригинальная текущая задача (миссия) НЛП, позволяющая создавать модели совершенства в областях медицины, образования, лидерства, управления, творчества, гениальности — модели, которые могут во многом обогатить других.

Сообщество НЛП в России делает свой вклад в развитие навыков моделирования так, чтобы рамки работы с совершенством, будучи органичными и конгруэнтными с вашим миром, могли быть найдены и переданы другим.

Джудит Делозье в Центре НЛП в образовании. Москва,2000 г.

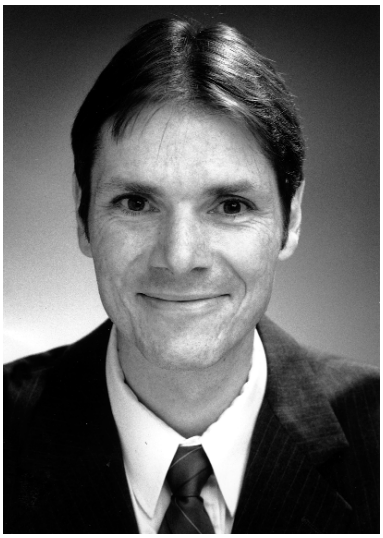
Это более высокая цель НЛП, но в начале мы проводим время, работая над полученной информацией и пресуппозициями в рамках курсов «НЛП-Практик» и «НЛП-Мастер», с тем чтобы быть способными в полной степени овладеть навыками, необходимыми для принятия того вызова, который дает нам моделирование совершенства, а также для построения того мира, к которому мы все хотели бы принадлежать.

С глубоким уважением и наилучшими пожеланиями,

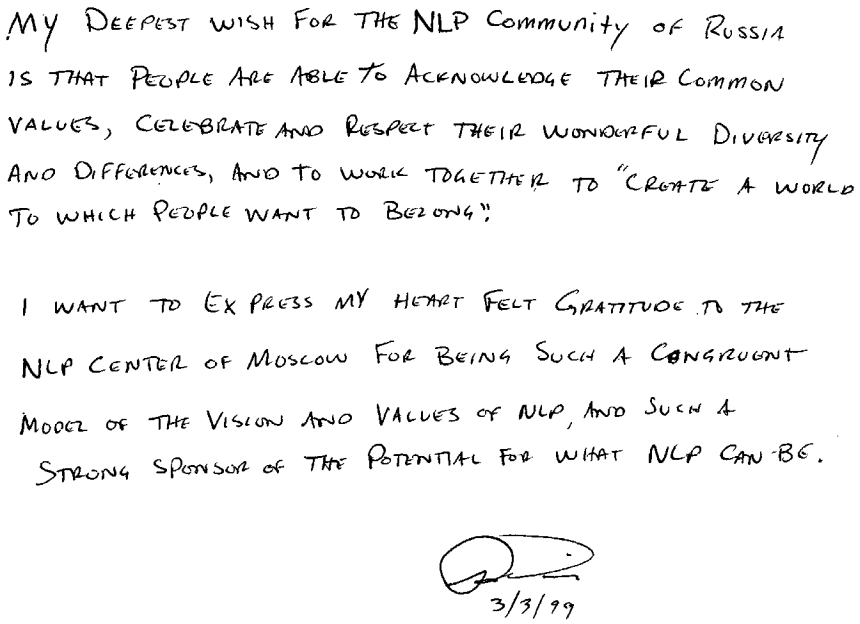


РОБЕРТ ДИЛТС

ЛИДЕР МЕЖДУНАРОДНОГО НЛП-СООБЩЕСТВА



Роберт Дилтс
в Центре НЛП в образовании.
Москва, 1999 г.



Мое самое главное пожелание российскому сообществу НЛП в том, чтобы его участники могли сознавать, что их связывают одни и те же ценности, чтобы они отмечали как праздник свое удивительное разнообразие и взаимное отличие и относились к этому с уважением. Мне бы также хотелось пожелать им сотрудничества в создании такого мира, к которому стремились бы принадлежать окружающие.

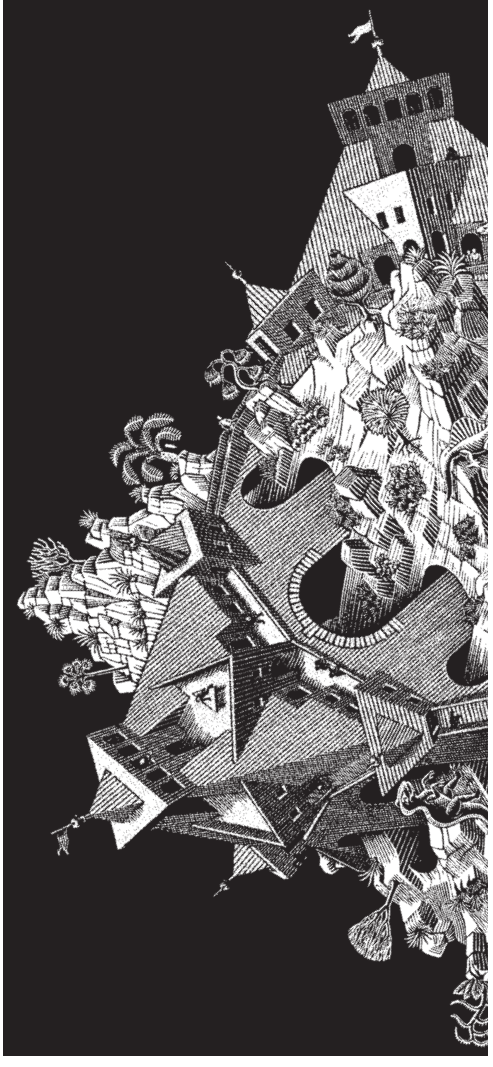
Хочу выразить и свою искреннюю признательность московскому Центру НЛП за то, что он является столь конгруэнтной моделью идеалов и целей НЛП, равно как и энергичным покровителем-спонсором реализации того потенциала, который имеется в НЛП.

Глава 1

Давайте знакомиться, или С чего начинается... НЛП

Опыт показывает, что человек считает заблуждающимся всякого человека и плохой всякую книгу, которые расходятся с его взглядами.

Клод Адриан Гельвеций



ЧТО ТАКОЕ НЛП

Ключом ко всякой науке, бесспорно, является вопросительный знак; вопросу: «Как?» мы обязаны большей частью великих открытий.

Оноре де Бальзак

Знание того, какими вещи должны быть, характеризует человека умного; знание того, каковы вещи на самом деле, характеризует человека опытного; знание же того, как их изменить к лучшему, характеризует человека гениального.

Дени Дидро

Нейролингвистическое программирование — это область знаний, изучающая структуру субъективного опыта людей, занимающаяся разработкой языка его описания, раскрытием механизмов и способов моделирования опыта с целью совершенствования и передачи выявленных моделей другим людям. Самым первым названием НЛП было «Метазнание», то есть наука о том, как устроены наши знания и опыт.

В названии «НЛП» часть «**Нейро**» указывает на то, что для описания опыта человека необходимо знать и понимать «языки мозга» — те нейрологические процессы, которые отвечают за хранение, переработку и передачу информации. Особых успехов НЛП добилось в понимании устройства внутреннего восприятия.

«**Лингвистическое**» подчеркивает важное значение языка в описании особенностей механизмов мышления и поведения, а также в организации процессов коммуникации.

«**Программирование**» определяет системность мыслительных и поведенческих процессов: «программа» в переводе с греческого означает «четкая последовательность шагов, направленных на достижение какого-либо результата».

Таким образом, это название указывает на то, что НЛП относится к жизни и к субъективному опыту людей как к системным процессам, имеющим собственную структуру. Именно это делает возможным их изучение и выявление наиболее успешного опыта того, что мы зачастую называем интуицией, талантом, природной одаренностью и т. д.

НЛП можно рассматривать и как научную область знаний, и как искусство, поскольку оно может быть представлено как на уровне практических инструментов и технологий, так и на уровне духовности. НЛП основывается на целостном подходе к рассмотрению опыта человека исходя из концепции единства разума, тела и духа.

НЛП родилось на основе междисциплинарного взаимодействия людей, изучающих опыт работы гениальных психотерапевтов — ***Фрица Перлза***, ***Вирджинии Сатир***, ***Милтона Эриксона***. Основателями НЛП считаются ***Джон Гриндер*** (PhD), профессиональный лингвист, и ***Ричард Бэндлер*** (впоследствии PhD) — психолог, математик, человек, круг интересов которого был необычайно широк.

Сколько не занимайся НЛП, все равно останешься человеком.

Дэвид Гордон

К соавторам НЛП также можно отнести ***Лесли Кэмерон***, ***Джудит Делозье***, ***Дэвида Гордона***, ***Роберта Дилтса***, ***Фрэнка Пьюселика***. В настоящий момент НЛП мощно развивается и пополняется все более и более новыми разработками, а круг соавторов постоянно растет.

Как самостоятельная интегративная область знаний НЛП выросло из различных моделей практической психологии, вбирая в себя все самое лучшее с прикладной точки зрения. Поначалу НЛП было весьма эклектичным, но со временем приобрело мощную методологию, во многом основанную на эпистимологии ***Грегори Бэйтсона*** и его теории трансформов, работах по экологии разума, теории коммуникации, а также теории логических типов ***Бертрана Рассела***, которая стала прообразом логических уровней в НЛП.

На первом этапе развития НЛП начиналось с моделирования Фрица Перлза, основателя гештальт-терапии, с учетом всех основных подходов и принципов гештальт-психологии. Поэтому то, как НЛП смотрит на поведенческие и мыслительные шаблоны, во многом связано с гештальт-методом. Еще одной «моделью» был известный гипнотерапевт Милтон Эриксон, использовавший в своей работе особые лингвистические паттерны, которые создавали трансовые состояния различной глубины. Джон Гриндер достиг докторской степени в лингвистике, используя работы ***Ноама Хомского***, поэтому становится вполне понятным, что к научным корням НЛП следует отнести и лингвистику. Авторы НЛП исходили из идеи, что внутренние процессы субъективного опыта отражены в речи и лингвистических структурах.

Кроме того, к научным основам НЛП можно отнести разработки поведенческой психологии, основателем которой является русский академик ***А. П. Павлов***, и особенно изучение условной рефлекторной деятельности. Исследователи НЛП сфокусировали свое внимание не на механизме, а на различии условных и безусловных рефлексов и на изучении внешних стимулов (триггеров), которые запускают данный конкретный рефлекс. В НЛП эта тема называется «**Якорение**». Также были использованы некоторые модели, разработанные поведенческими психологами. Так, **Т.О.Т.Е**. (***Карл Прибрам*** и др.) адаптирован в НЛП в качестве способа описания поведенческих и мыслительных стратегий. Основатели НЛП пошли дальше поведенческих психологов, сравнивавших наш внутренний опыт с «черным ящиком»; они продвинули изучение человеческого опыта и понимание того, что находится на «входе» (поступающая к нам из внешнего мира информация) и как это связано с «выходом» (как обработанная информация реализуется во внешнем поведении, коммуникации). Исследователи НЛП попытались заглянуть внутрь этого «черного ящика» и обнаружили мельчайшие составляющие человеческого опыта — **субмодальности**, позволяющие на микроуровне описывать его структуру. Теория субмодальностей позволила описать разницу в состояниях и предложить пути успешного поддержания нужных состояний и их изменения. На этой основе было предложено микроописание субъективного опыта и объяснены многие феномены и эффекты восприятия.

Определенно можно сказать, что в основе НЛП лежат когнитивные науки. Разрабатывая модели искусственного интеллекта, когнитивисты продвинулись в понимании того, как устроен самый главный биокомпьютер — человеческий мозг, предлагая различные модели функционирования памяти и мышления: голографическую, синергетическую и многие другие. НЛП началось с вопроса: как мы организуем собственную модель мира, на основе которой строим свое поведение? Поэтому разработки когнитивистов использовались для понимания того, что представляют собой мыслительные стратегии и как происходит построение когнитивных карт.

В процессе развития НЛП затронуло вопросы, находящиеся в сфере изучения экзистенциальной психологии. Как осознание миссии (высшего предназначения) влияет на всю жизнь человека? Как понимание собственного личностного своеобразия («Я-концепция») связано с возможностью само-

реализации? Какова структура убеждений? Каково различие между поведением и намерением людей? Отвечая на эти вопросы, НЛПеры создали инструменты, позволяющие изменять иерархию ценностей и структуру убеждений для достижения гармонии с самим собой и окружающим миром.

В последние годы в сферу изучения НЛП оказались включены идеи архетипической психологии. Еще ***Карл Юнг*** предложил архетипическую типологию описания личности и поведения, на основе которой объясняются определенные типы взаимодействия между людьми. Эти же идеи лежат и во многих других, так называемых «портретных» подходах, например, в методиках ***Изабель Майерс*** и ***Катрин Бриггс***, соционике и т. д. В начале своего становления НЛПеры также вводили свои комплексные поведенческие паттерны. В частности, известны категории ***Вирджинии Сатир*** «плакатер», «блаймер» и им подобные. Позже, разукрупняя категории Сатир, архетипы Юнга, Майерс и Бриггс, исследователи попытались разделить архетипы на общие составляющие, говоря метафорическим языком, выделить те «ноты», с помощью которых строятся все «аккорды» и последовательности. Так в НЛП выкристаллизовалась тема «**метапрограммы**» и был развит динамический подход к более удобной в практическом применении типологизации. Базовые метапрограммы позволяют не только создавать статичный «портрет», но и строить метапрограммный «профиль» и отслеживать его изменения непосредственно во время общения с человеком или при работе с текстом.

Научные корни НЛП лежат и в теории систем, и в принципах системного мышления. Именно использованием системных принципов объясняется разработка в НЛП таких тем, как множественное описание (базовая модель — трехпозиционное описание, работа Д. Гриндера и Д. Делозье), развитие моделей T.O.T.E., S.C.O.R.E., **S.O.A.R. — «кубика-рубика»** НЛП (работы. Р. Дилтса), которые используются в современном НЛП для многомерного описания опыта, понимания структуры различных техник и технологий, выстраивания стратегий изменения.

Интегрируя и развивая наиболее эффективные модели и технологии, НЛП получило широкое применение в коммуникации, обучении, искусстве, творчестве, терапии, бизнесе и организационном консультировании — везде, где наиболее интенсивно задействованы ресурсы человеческого мышления и поведения.

НЕСКОЛЬКО СЛОВ ОБ ИСТОРИИ СОЗДАНИЯ НЛП

Нужны умные, образованные люди; по мере приближения человечества к лучшей жизни число этих людей будет увеличиваться, пока они не составят большинства.

Антон Чехов

Написание этого очерка явилось результатом незабываемых встреч и долгих бесед с ***Робертом Дилтсом***, ***Джудит Делозье***, ***Дэвидом Гордоном***, ***Фрэнком Пьюселиком***, ***Энни Энтус*** и ***Брайеном Ван Дер Хорстом***. Все они так или иначе имели отношение к различным периодам создания НЛП, являясь его разработчиками, а Джудит Делозье, Роберт Дилтс и Дэвид Гордон — и соавторами этой столь интересной и популярной сегодня области знаний. Необходимо также отметить, что хронология событий и некоторые факты для данного очерка были взяты из книги ***Терри Мак-Клендона*** «Wild days. NLP» («Первые дни. НЛП»). Об этой книге говорят, что она является очень субъективной и отражает только односторонний взгляд на то, как все происходило на самом деле. Это и неудивительно, ведь точка зрения одного человека представляет собой лишь одну позицию восприятия. В процессе нашего повествования мы пытались перемещаться в различные позиции восприятия и смотреть на историю сквозь фильтры нескольких перспектив. Этот очерк, как и руководство в целом, был написан по многочисленным просьбам наших студентов, читателей нашего журнала и участников различных обучающих программ в Центре НЛП в образовании.

История событий, благодаря которым появилось на свет нейролингвистическое программирование, возвращает нас в 1972 год, примерно за пять лет до того, как появилось собственно название «НЛП». Как известно, «Меккой» НЛП был небольшой тихоокеанский городок Санта-Круз. Это живописное место в Калифорнии примечательно своим удивительно приятным климатом, прекрасной горной местностью, красивыми деревьями и растительностью, однако оно получило известность не только благодаря своим природным кра-

сотам. Это местечко также славилось знаменитым Санта-Крузским университетом, в котором в то время собрались люди, можно сказать, передовых взглядов на развитие науки и на ее использование. На улицах Санта-Круза веяло свободой, и там легко можно было встретить американских хиппи, бродивших в вызывающей одежде и с длинными волосами. Для нашего повествования полезно отметить, что в те годы на одной из таких улиц находился дом ***Грегори Бэйтсона*** — одного из выдающихся философов XX столетия, чьи научные интересы были чрезвычайно широки: его увлекали антропология, биология, кибернетика, коммуникация, психология и психотерапия. Бэйтсон оказал особое влияние на развитие методологии НЛП. Еще одним штрихом к картине того времени будет наше замечание о том, что в этот период в США были особенно популярны теория систем и кибернетика, а развитие компьютерной техники стало захватывать все большее число умов. Компьютерная парадигма, пришедшая из анализа функционирования живых организмов и человеческой психики, развившись и преобразившись, стала снова возвращаться в качестве метафоры к своим прародителям для описания и понимания феноменов восприятия, памяти и даже поведения людей.

Конечно, слегка обрисованный нами контекст не имел бы никакого смысла, если бы не главные действующие лица, создатели НЛП — ***Джон Гриндер*** и ***Ричард Бэндлер***. Чуть ранее, незадолго до описываемого нами периода, Джон Гриндер, работая в колледже в Сан-Франциско, особо заинтересовался теоретическими разработками американского лингвиста Ноама Хомского, изучавшего различные аспекты лингвистики и, в частности, синтаксис. Джон к тому времени уже получил докторскую степень и был соавтором книги, посвященной проблемам лингвистики, под названием «On Deletion». В это время он принялт решение переехать в Санта-Круз для получения профессорского звания в Санта-Крузском университете.

Несколько слов о Джоне. Он служил в американской армии и участвовал в секретных действиях, будучи военным переводчиком. Владел несколькими иностранными языками: итальянским, немецким, языком жителей Самоа. Однажды, в ходе одной из военных операций, попал в африканскую деревню, где удивительно быстро изучил язык Суахили. Джон начал с изучения поведенческого языка и завершил овладением языком вербальным. По сути он занимался тем, что

впоследствии в НЛП назовут моделированием. Для нашего рассказа также важно отметить, что Джон в университете Рокфеллера в Нью-Йорке достаточно много общался с ***Джоном Миллером*** — одним из создателей модели T.O.T.E. и автором знаменитой работы «**Магия числа 7 ± 2**».

Ричард Бэндлер в 1972 году был студентом Санта-Крузского университета. Он вырос в Сан-Хосе, в Калифорнии. Как пишет Терри в своей книге «Первые дни. НЛП», у него было трулное детство, как у многих оборванцев, снующих в окрестностях обычного американского квартала. Он рос в бедности и очень рано начал подрабатывать, используя свои музыкальные способности и накопив таким образом деньги на обучение. После окончания средней школы Ричард поступил в колледж в Лос-Алтос Хиллс. Спустя два года он перевелся в Санта-Крузский университет, где главным образом увлекался математикой и кибернетикой и в дальнейшем заинтересовался поведенческими науками.

В те годы начался бурный расцвет практической психологии и психотерапии «новой волны». Ричард не был особенно удовлетворен уровнем подготовки студентов в этой области психологии, именно поэтому он обратил внимание на гештальт-метод, служащий для получения быстрых и ясных результатов, приводящих к самоосознанию. Увлекшись разработками ***Фрица Перлза***, Ричард проводил много времени, делая обзоры его работ по гештальт-терапии. Его также интересовали и другие области современной психотерапии и семейной терапии, а также ролъфинг — глубокий массаж, влияющий на изменение соединительных тканей органов. Редактирование конспектов по гештальт-терапии привело Ричарда к написанию своей первой книги под названием «Гештальт-метод глазами свидетеля психотерапии». Недовольство преподаванием психологии в университете побудило его организовать свой собственный практический курс.

В Санта-Крузском университете была великолепная традиция: каждый четверокурсник мог устроить свой собственный спецкурс для студентов младших курсов под наблюдением одного из преподавателей. Весной 1972 года он уже проводил занятия по гештальт-терапии в Кресг-колледже (Kresge), который слыл пристанищем духовных наук. Студенты-психологи любили приходить в этот колледж, потому что там они получали особый опыт группового взаимодействия. В колледже царила непринужденная обстановка,

и занятия пользовались огромной популярностью, особенно у первокурсников.

Ричард Бэндлер к этому моменту посещал семинары Джона Гриндера по лингвистике, находя их очень интересными и полезными для практического использования. Считая Джона одним из прогрессивных преподавателей, он попросил его стать супервизором одной из гештальт-групп. Джон Гриндер дал свое согласие, вскоре после чего он по-настоящему заинтересовался тем, что там происходило (а также психотерапией вообще).

Соединение необычайных способностей Джона к изучению языков, его опыта моделирования и научных познаний в лингвистике с подходом, который развивал Ричард, привело к появлению большого разнообразия в инструментах и к особому пониманию того, что такое моделирование и как его можно применить в лингвистике.

По описанию Терри Макклендона и Дэвида Гордона, эти занятия скорее можно было бы назвать «вокруг гештальта», так как участники под руководством Джона и Ричарда упражнялись с техниками гештальт-терапии в игровой форме, то есть позволяя себе менять некоторые шаги и наблюдая при этом, к чему приведут подобные модификации. Занятия проходили в одной большой комнате с покрытым ковром полом, а вдоль стен лежали подушки, для того чтобы студенты могли непринужденно сидеть; несколько подушек — в центре. Поначалу центральной фигурой был Ричард, в то время как Джон находился в тени.

Ричард обычно приезжал чуть позже остальных. Располагался на подушке, доставал свой любимый нож (с которым почти никогда не расставался), клал его позади себя, а рядом — сигареты и бумажные носовые платки. Затем он спрашивал: «Кто сегодня хотел бы быть первым?» В этот момент начиналось состязание между студентами, которые считали, что им было необходимо заняться со своими затруднительными ситуациями. После того как кто-нибудь выходил и садился в центре, начиналась демонстрация техники, которая называлась «Shuttling Psychodrama and confusion» («снующая психодрама и замешательство»). Эта техника помогала студентам осознать все то, что происходило «внутри» и «снаружи» их опыта. Ричард помогал сделать это через «слушание», «видение» и «чувствование» каждого момента времени. В дальнейшем эта техника получила название «открытый стул». Доброволец, находясь в центре комнаты, представлял воображаемого человека и начинал с ним диалог, касающий-

ся какого-либо незаконченного дела или конфликта. Это продолжалось до тех пор, пока человек не решал свою проблему или пока он со своим «собеседником» не заходил в тупик. Безвыходное положение часто помогало осознать то новое, чего еще он не знал или не делал. Иногда в тупиковой ситуации прибегали к помощи других участников группы, распределяя их роли в соответствии с тем конфликтом, который был у человека, сидящего в центре. Эту процедуру они называли «психодрамой», и она была самой забавной для участников семинара, так как приносила замечательные плоды, способствующие личностному росту. Часто Ричард направлял студентов во «внутренний поиск» — в их личностную историю, после чего они могли вернуться назад, в свой самый ранний опыт, который требовал разрешения. Ричард помогал участникам группы проводить диалог с частями их собственного «я» или с воображаемыми членами их семьи, до тех пор пока не происходила интеграция конфликта.

Эта техника была настоящим метафорическим прорывом, помогающим разрешить проблему. Джон Гриндер, проводя супервизию, предложил Ричарду одну любопытную идею: если начать обучать всему, что уже открыл Ричард, то по результатам обучения возможно будет создать хорошее описание модели этого опыта. Придя к мысли о вероятности совместного моделирования, Ричард и Джон выбрали для этой цели тех, кто в то время гениально владел поведенческой коммуникацией. В ходе своей работы они использовали аудиокассеты и видеоматериалы для исследования коммуникационных паттернов. Среди первых людей, выбранных для моделирования, были ***Фриц Перлз*** и ***Вирджиния Сатир*** (немного позднее — ***Милтон Эриксон***).

Как рассказывает Фрэнк Пьюселик, примерно в это же время на одной из кафедр Санта-Крузского университета собрались многие интересные исследователи, и состоялся необычный разговор о моделировании человеческого поведения. Присутствующие решили спустя некоторое время встретиться и представить свои проекты моделирования некоторого успешного опыта. В результате это, как гласит история, смогли сделать только Джон и Ричард.

Одной из первых тем, в дальнейшем ставших в ряду основных в НЛП, была идея «частей», появившаяся в ходе проведения ролевых игр. Особенно это касается полярных ролей, которые в модели Фрица Перлза назывались «собака сверху» и «собака снизу». Как указывал Перлз, в этой

модели находит свое отражение феномен раздвоения человеческой личности. «Собака сверху» — это справедливость и совесть. Это то, что вы должны и чего не должны делать. «Собака сверху» читает лекции, побуждает и угрожает «собаке снизу», приводя ее к «хорошему» поведению. «Собака снизу» приспосабливается и успокаивает: «Конечно, я обещаю» или «Я согласен, если только я мог бы...» Особым образом эта идея была осмыслена после встречи с Вирджинией Сатир. Она была в то время социальным работником и имела большие успехи в области семейного консультирования и семейной терапии. Сейчас ее считают одним из классиков семейного консультирования. По рассказам Джудит Делозье, Ричард познакомился с Вирджинией на коктейльной вечеринке в доме ***Боба Спитцера***. Боб был юристом и психиатром, имел докторскую степень (PhD) и был владельцем издательской компании «Science and Behavior book». В его доме собирались многие знаменитости в области психиатрии, психотерапии и практической психологии.

Примерно около двух лет Ричард и Джон изучали различные коммуникативные техники Вирджинии. На определенном этапе Ричард фактически начал преподавать в Штатах кое-что из того, что было самым интересным в работе Вирджинии, продолжая посещать ее семинары (он изучал, как она работала). По рассказам Дэвида Гордона, самым незабываемым моделированием подходов Вирджинии Сатир являлись «вечеринки частей», которые устраивали Джон и Ричард. Они проводились следующим образом. Назначался руководитель вечера, осуществляющий супервизию, а также «главный герой» — тот, кто был заинтересован в терапии. Главный герой садился перед группой и затем выбирал 10 «действующих лиц», каждому из которых давалась своя инструкция. Распределялись роли знаменитых актеров, бизнесменов, политиков, исторических личностей — кого угодно, и каждая из них могла быть агрессивной, успешной, понимающей, чувствительной, сексуальной и т. п. После того как 10 человек были выбраны, они входили в роль. Затем они удалялись с супервизором в отдельную комнату, в которой получали инструкции по взаимодействию на вечеринке. Все 10 героев должны были разговаривать и играть свою роль на протяжении всего вечера. Как только они начинали это делать, между ними возникал конфликт. Тогда руководитель просил всех остановиться и застыть в тех позах, в которых они пребыва-

ли. После чего он заострял внимание участников на этой ситуации с целью выявления конфликтов, возникших во внутреннем мире главного героя, в то время как сам он начинал приходить к их осознанию.

Подобных вечеринок было проведено очень много; они затем трансформировались и переросли в то, что в течение некоторого времени называли «семейной реконструкцией», позволяющей человеку посмотреть на свое детство и взаимоотношения с родителями новыми глазами.

Таким образом группы, которые вели Ричард и Джон в это время, немного работали с гештальтом, частично с тем, что делала Вирджиния Сатир, и с тем, что Ричард и Джон достраивали и сочиняли сами. Они по-прежнему много экспериментировали. Среди первых участников групп были Фрэнк Пьюселик, Лесли Кэмерон, Дэвид Гордон, Джудит Делозье и Роберт Дилтс. Мы называем здесь тех, чьи имена стали теперь достаточно известными в мире НЛП, но важно также отметить, что круг первых участников насчитывал примерно 15–20 человек. Позднее семинары стали проходить не только в университете, но и у различных участников на дому. Много первых семинаров проводилось в доме Джудит Делозье.

Следующим фокусом пристального внимания участников этих групп стали речевые структуры, и с этого момента началась эра метамодели. Джон Гриндер, будучи лингвистом, подготовил основу для ее создания еще задолго до совместной работы с Ричардом, однако конкретные паттерны метамодели были осмыслены ими в процессе работы над материалами Ф. Перлза. Свои разработки они начали опробовать в группе, уточняя и слегка видоизменяя их.

Поначалу лингвистические паттерны, которые они исследовали, находились в контексте гештальт-терапии. Затем Джон начал преподавать по одному паттерну метамодели в неделю, пытаясь адаптировать их для применения в терапии, бизнесе и образовании. В этот период Ричард больше заботился о техниках, а Джон — о грамматике языка и трансформации. Занятия проходили в парах: один человек излагал свою проблему, а другой пытался помочь ему в ее решении, используя метамодель, или занимался сбором информации о проблеме. Участники на практике постигали связь поверхностной структуры опыта с глубинной и учились более тщательно различать «карту» и «территорию». В результате студенты освоили техники, которые позволяли получать более полную лингвистическую репрезентацию индивидуальной

модели мира человека. Так был создан особый инструмент НЛП — техника по сбору информации об актуальном состоянии человека. Несколько позже данному разделу НЛП была посвящена книга «Структура магии», первый том которой был написан в черновом варианте еще в 1973 году, также второй том «Структуры магии», а затем «Паттерны гипноза» в двух частях.

Можно сказать, что с момента возникновения метамодели «группы вокруг гештальта» закончились и началось собственно НЛП, поскольку метамодель стала первым самостоятельным разделом, не использовавшимся напрямую в каком-либо другом подходе.

Затем Джон и Ричард начали экспериментировать с предикатами, двигаясь немного впереди группы; в метамодели начали прорастать корни рефрейминга. В ходе свободного экспериментирования и исследований развивались идеи репрезентативных систем. Было проведено множество экспериментов по исследованию физиологии функционирования зрительной, слуховой, тактильной, висцеральной, олфакторной и густаторной систем.

Следующей после метамодели была открыта и разработана модель ключей глазного доступа. Джудит Делозье рассказала, что схема движения глазных яблок была найдена следующим образом. На одном из занятий проходила очередная сессия с клиентом (ее проводили Ричард и Джон). Неожиданно один из участников заметил, что другой член группы, когда взгляд его обращен вверх, использует в своей речи в основном слова и выражения, вызывающие зрительные образы, когда смотрит вниз и вправо, чувственные, а если взгляд его направлен вниз и влево, то он как бы задает самому себе некоторый вопрос.

Сейчас этот момент мало кто точно помнит, но говорят, что когда эту идею высказали всем участникам группы на подведении итогов, первоначально в нее мало кто поверил, включая даже Ричарда с Джоном. Однако главным их достоинством как исследователей было то, что они исходили из опыта и привыкли все проверять на практике. После достаточного экспериментирования появилась схема глазодвигательных реакций, которая сейчас входит в каждый курс «НЛП-Практик». К концу этого периода уже были окончательно сформированы первые темы современного НЛП: работа с частями, метапозиция, выявление позитивного намерения, репрезентативные системы, субмодальности, физиологические ключи, метамодель.

Следующей вехой в становлении нейролингвистического программирования можно по праву считать встречу основателей НЛП Джона и Ричарда с Милтоном Эриксоном. Милтон Эриксон и Вирджиния Сатир к этому времени имели опыт совместной работы, а также при участии Грегори Бэйтсона они занимались созданием концепции работы с шизофренией. Представить их Эриксону предложил Грегори Бэйтсон, что было воспринято с радостью и большим интересом. Они неоднократно ездили в Феникс (Аризона), где жил Милтон, проводя у него по несколько часов за беседами и конспектированием его сессии.

Несколько слов о Милтоне Эриксоне. Будучи наполовину глухим, дальтоником, пережив два приступа полиомиелита, он заново научился ходить и делать многие вещи, когда все казалось безнадежным. Получив классическое образование в области клинического гипноза, он начал создавать свою собственную школу недирективного, косвенного гипноза в противовес классическим установкам, считая, что трансу подвержены все. Он любил говорить, что не существует негипнабельных клиентов, а есть недостаточность понимания и отсутствие необходимых инструментов для создания транса. Эриксон научился виртуозно создавать транс и использовать его в своих сессиях, помогая людям и исцеляя зачастую «неизлечимых» больных. С целью понять работу Милтона Джон и Ричард брали с собой диктофон; при этом Ричард даже настраивал себя специально, чтобы не входить в состояние транса, так как боялся пропустить самое важное. Изучая терапевтические работы Милтона Эриксона, создатели НЛП достаточно много времени провели с видео- и аудиоматериалами. Моделирование осложнялось тем, что Милтон никогда не давал прямых ответов на заданные вопросы относительно того, КАК он что-либо делает. В целом они провели около четырех лет, обучаясь и моделируя Милтона Эриксона.

Моделирование тех лет касалось больше физиологии и поведения, способностей и стратегий и почти не затрагивало ценностей, убеждений, личностного своеобразия и миссии человека. Это, кстати, могло стать причиной того, что Грегори Бэйтсон, поначалу влюбленный в НЛП, после моделирования Милтона Эриксона критиковал его как простое «извлечение инструментов». В моделировании того времени сначала происходил сбор информации, а затем практика в применении выявленных инструментов до тех пор, пока не достигались хо-

рошие результаты. После этого те, кто моделировал, обучали других тому, чему научились сами. Затем размышляли: что в модели является главным, а что несущественным, определяя, что необходимо добавить. По сути это было использованием модели Т.О.Т.Е., но в то время об этом не говорили.

Продвигаясь в моделировании Милтона Эриксона, в «алфавит» НЛП добавили еще «несколько букв»: паттерны прерывания, раппорт, прямое и перекрестное отзеркаливание, использование дыхания и голоса. Кроме того, появилось новое восприятие традиционных моделей изменения поведения. Благодаря интересу Ричарда и Джона к гипнозу возникли многие техники НЛП, несколько иначе была осмыслена работа с частями и появился рефрейминг.

Джон и Ричард начали проведение своих обучающих сессий с терапевтического изменения и моделирования применения гипноза. Примерно через 6 месяцев после того, как собралась группа метамодели, была создана новая, которая продолжила работу с уже открытыми элементами НЛП, уделяя также особое внимание языку гипноза и гипнотическим техникам. Прежде всего это касается экспериментов с феноменом глубокого транса, позитивными и негативными галлюцинациями, искажением времени, амнезией и идентификацией в состоянии глубокого транса. Члены группы занимались одновременно разными вещами, поэтому на подобных сессиях можно было видеть несколько «представлений», происходящих параллельно. В этот же период они начали заниматься конструированием терапевтических метафор.

Ричард и Джон исходили из убеждения, что моделирование является хорошим способом обучения новым навыкам в определенной области, однако прямая идентификация с теми людьми, которые моделируются, еще более эффективна. Было проведено несколько экспериментов по идентификации с такими людьми, как Вирджиния Сатир, Фриц Перлз, Милтон Эриксон. Чтобы ассоциироваться с ними в первом лице и быть способными к обобщению коммуникативных паттернов, делавших их столь мощными, использовался транс. Говорят, что особенно изменилась Лесли, пройдя через этот опыт. На одной из групповых сессий ее погрузили в глубокий транс для более полной идентификации с Вирджинией Сатир. В течение некоторого времени Лесли ощущала себя Вирджинией, но она даже после этого опыта она на некоторое время развила амнезию относитель-

но членов группы. Ее навыки как психотерапевта сильно изменились, и, как отмечают участники этой группы, она стала работать значительно лучше. Это был 1974 год.

Затем были предприняты эксперименты, которые затрагивали то, что позже стало называться «якорением». Участники группы упражнялись с различными внешними стимулами и состояниями. Они делали попытки закреплять определнные переживания человека с помощью какого-либо стимула, а также извлекать их и поддерживать для дальнейшей работы.

В то время фундаментальной основой НЛП была теория о существовании пяти сенсорных репрезентативных систем: аудиальной, кинестетической, олфакторной, визуальной и внутреннего диалога. Вскоре эта схема была изменена на четырехкомпонентную (<ВАК>Ад). Сначала группа практиковалась в якорении противоположностей и использовании визуального, аудиального и кинестетического якоря. Проводились эксперименты с интеграцией якорей, а затем как небольшая самостоятельная техника оформился «коллапс якорей». Участники группы начала 1974 года использовали эту технику для создания амнезии и разрушения некоторых видов автоматического поведения.

Работа по осознанию речевых структур, которые использовал Милтон Эриксон, была оформлена в модель коммуникации, названную милтон-моделью. Она содержала встроенные вопросы, команды, противоречивые постулаты и т. д. Вместе с невербальным пошаговым планированием и выборочным использованием сенсорных предикатов эта модель явилась сильным инструментом для наведения транса и использования измененных состояний сознания. Ричард и Джон превратили «магию» гипноза в то, чему вполне возможно было обучиться. Отталкиваясь от работ Милтона, Ричард и Джон обнаружили в книгах Кастанеды те приемы (особенно метафоры), которые они затем использовали вместе с лингвистическими паттернами Эриксона для индуцирования измененного состояния сознания и создания феномена глубокого транса. Одной из самых динамичных техник, вышедших из программ гипноза, была техника двойной индукции. Двойная индукция — это транс, наведенный двумя людьми: первый человек говорит что-нибудь второму в одно ухо, используя сложные слова и обороты, а третий говорит ему же в другое ухо, употребляя простейшую, «детскую» лексику и граммати-

ку. Идея заключалась в том, что левое и правое полушария мозга таким образом задействовались по-разному, в результате чего подвергнутый эксперименту испытывал особые ощущения в двух половинах своего тела.

Студенты провели в этих группах также несколько различных экспериментов, касающихся феномена, позже названного «остановка мира». Якорение являлось одним из инструментов, которые, наряду с рефреймингом, использовались для остановки внутреннего диалога с целью достижения состояния необычной реальности. Более детальные эксперименты начались с техник коллапс якорей и 6-шаговый рефрейминг. Их результаты впечатляли: значительно усиливался творческий потенциал, доступ к информации и другие ресурсы.

Особое удовольствие участники группы испытывали от экспериментов с позитивными и негативными галлюцинациями. К первым относился опыт, в котором можно было особенно ярко видеть или хорошо слышать то, чего не было в реальности. Вторые служили для устранения объекта, существующего на самом деле. Для этих процессов использовались трансовые состояния, а затем были созданы техники для воссоздания этого феномена вне транса. Изучая трансовые состояния, участники групп упражнялись с трансдеривационным поиском, который впоследствии был встроен в модель якорения, названную «Изменение личностной истории».

Экспериментирование с техниками глубокого транса приводило к одному и тому же вопросу: что дает возможность людям делать все эти «любопытные» вещи в трансе и почему эта способность отсутствует в нормальном состоянии сознания? Почему люди часто так легко изменяются под гипнозом и не могут этого сделать без его использования? Поиск в этом направлении привел к возникновению упражнений и техник, наделяющих людей способностью к демонстрации феномена глубокого транса и разнообразных трансовых состояний вне гипнотической сессии.

Лингвистические приемы М. Эриксона, В. Сатир и Ф. Перлза, некоторые идеи и метафоры К. Кастанеды, скомбинированные с классическими моделями, были подвергнуты синтезу, как и коллапс якорей, изменение личностной истории и модели рефрейминга. Комбинация этих техник и их исторические корни привели многих к мысли о том,

что НЛП — это новая психотерапия. Роберт Дилтс написал статью, которую так и назвал — «НЛП: Новая психотерапия».

Важно отметить, что атмосфера, царившая на занятиях в группах, была игровой, необычной и волнующей. Участники много шутили, забавлялись, дурачились. Иногда Джон и Ричард это провоцировали. Ходит много легенд о том, как они на одном из занятий предложили участникам с помощью транса ассоциироваться с пациентами психиатрической больницы для осознания нарушений «реальности». Они также разыгрывали кого-нибудь на полном серьезе. Фрэнк Пьюселик рассказывал, как на одной из вечеринок они предложили одному из участников закрыть глаза, и, находясь в молчании, исследовать внутренние процессы, а сами в этот момент неожиданно измазали его лицо тортом, умирая от смеха. Студенты редко обижались: чаще они принимали правила игры.

В один из таких вечеров Ричард и Джон начали играть в чтение мыслей, после чего возникла одноименная техника. Ричард и Джон в точности рассказывали о членах группы — об их личностной истории, возрасте, партнерах — при отсутствии всякого предварительного знания об этом. Они решили также проделать несколько экспериментов, которые помогли бы выявить структуру этой техники и создать модель для обучения. Человек, взявшийся использовать эту технику, должен был особым образом воспринимать внутренний диалог, звуки, картины и слова другого человека, или быть способным видеть визуальные репрезентации того, о чем он думает. Самый простой пример — это круги, квадраты и треугольники: один из участников загадывает простую фигуру, а другой старается понять, что задумано. Выяснилось, что большинство людей после 20 минут тренинга были способны дать 7 правильных ответов из 10. После этих упражнений появился ряд версий. Например, что изменяется цвет кожи одной из щек того человека, который посылает сообщение, а это в свою очередь может сформировать репрезентацию объекта, о котором он думает. Или о том, что люди с ярко выраженной чувственной системой могут получить информацию через прикосновение к этому человеку, так как информация также может передаваться через температуру тела. Визуалы могли увидеть мысли в виде трехмерных голограмм, а аудиалы читали их посредством своего собственного внутреннего диалога. Упражнения делались более успешными, если тот, кто посылал сообщение, был способен

полностью сосредоточиться на одном объекте своей мысли, а его получатель мог «остановить мир». Участники пришли к выводу, что доступ к сознанию другого человека получить трудно, если человек занят своим собственным опытом.

В этот период продолжалась работа с метафорами. В качестве примера была взята одна из метафор Милтона Эриксона. Было проделано много экспериментов по использованию якорения и метафор в трансе; все это привело к пониманию того, что такое субмодальности (впоследствии субмодальности использовались для разработки техники «Взмах»). Вирджиния Сатир время от времени заглядывала на занятия и интересовалась тем, что Джон и Ричард делали в отношении якорения и использования техник гипноза.

Одним из достижений 1976 года была модель рефрейминга частей, созданная для работы с одновременным и последовательным поведением. Также была развита тема синестезии. Особому анализу подверглись такие речевые фразы, как «теплый цвет», «яркий звук» и т. д. Возникла метафора понимания синестезии как мостика, который позволяет нам взять любое содержание и испытать его в нескольких системах восприятия одновременно. Было замечено, что некоторые переживания очень тесно взаимосвязаны в нашем опыте, например: когда мы произносим слово «лимон», чувствуем слюноотделение. Большинство рефлексов имеют в своей основе подобную синестезию.

Говорят, что примерно в этот же период, весной 1976 года, Джон и Ричард уединились на некоторое время в бревенчатом домике, в горах Санта-Круза, где записали свои прозрения и открытия. Распив бутылочку красного вина, они спросили себя: как то, что они придумали, будет называться? Ответом было — «Нейролингвистическое программирование».

На протяжении всего периода совместного творчества основатели НЛП общались с Грегори Бэйтсоном, обсуждая с ним свои открытия. Особенно Грегори Бэйтсону нравилась метамодель. В процессе общения происходило также и его неявное моделирование. Джудит Делозье считает, что оно еще не завершено и что они вместе с Робертом Дилтсом продолжают этот давно начатый проект. Позже благодаря общению с Грегори Бэйтсоном были разработаны логические уровни и 3-х позиционное описание. Уже в конце 1976 года участники семинаров Ричарда и Джона, занимающиеся у них 3–4 года, начали

проводить свои собственные занятия-мастерские, используя техники, которым они обучились. Примерно в то же время Фрэнк Пьюселик написал свою книгу по НЛП «Магия без тайн». Затем, в 1976 году, Роберт Дилтс и другие начали проводить групповые занятия по НЛП в Санта-Крузе. Коньком Дэвида Гордона была терапевтическая метафора. Его книга, посвященная теме терапевтической метафоры, была написана в то время, когда он получал мастерскую степень в университете. Ричард был супервизором в работе по созданию терапевтических метафор, и Дэвид вскоре представил тезисы, развитые затем в книге, которая была опубликована издательством «Мета Пабликейшн».

Начались семинары Джудит и Лесли. В отличие от Ричарда и Джона, которые привыкли все делать в быстром темпе и с юмором, Лесли развила несколько иной стиль; в своей работе она использовала очень мягкий и заботливый подход Вирджинии Сатир.

Все участники семинаров вышли за рамки исследовательской группы, сплоченной вокруг Джона и Ричарда, и пошли своей дорогой. Начался бурный период проведения семинаров по всему миру.

Гриндер и Бэндлер попросили Роберта написать книгу (речь идет о первом томе «НЛП»), которая была опубликована в 1978 году. Вначале предполагалось, что этим будет заниматься Лесли, однако в это время она была очень загружена своей работой в области семейной терапии, и поручение было дано Роберту. Идеи когнитивных стратегий и сенсорных репрезентативных последовательностей были скомбинированы и стали последним дополнением к «мозаике» НЛП того времени. Таким образом, следующими в этой логической цепочке развития модели НЛП стали стратегии.

Ричард и Джон продолжали всячески обогащать НЛП своими разработками. Лесли купила большое здание на Мишон-стрит, где создала «Открытый университет обучения и исследования»: там проводились семинары по НЛП, мастерские и различные программы по эриксоновскому гипнозу. Стив Стивенс конспектировал семинары Ричарда и Джона, и его записи послужили основой для написания книги «Из лягушек в принцы», которая предназначалась прежде всего тем, кто ничего не знал об НЛП или о психотерапии.

В 1978 году состоялся первый сертифицированный курс «НЛП-Практик», который проходил под руководством Джо-

на Гриндера, Ричарда Бэндлера, Джудит Делозье, Лесли Кэмерон, Дэвида Гордона, Мэри Бэсс Маерс. На этом курсе в качестве первых практиков обучались Энни Энтус, Стив и Конира Андреасы.

Затем Лесли объединилась с Майклом Лебау, который впоследствии стал ее мужем, и Дэвидом Гордоном. Они основали организацию «НЛП для продвинутого обучения».

Появление сообщества НЛП стало результатом сотрудничества компаний Ричарда («Без границ») и Джона («Ограниченная неограниченность»).

Примерно в 1980 году Ричард и Джон также решили пойти каждый своей дорогой. В этот же период умер Милтон Эриксон.

С этого момента НЛП перестало быть связанным только с деятельностью Джона, Ричарда и первых участников их групп, оно начало формироваться усилиями различных людей так быстро, что за скоростью его развития невозможно уследить. Сейчас мы можем судить о новых разработках скорее по статьям в журналах, книгам и новым семинарам. Последующие периоды развития НЛП богаты событиями: организация сертификационных программ по НЛП (курсы «НЛП-Практик», «НЛП-Мастер», «НЛП-Тренер»), учреждение различных ассоциаций (первая из них была создана примерно в 1982 году).

Затем Джон Гриндер увлекся практической работой в сфере бизнеса, развивая «Новый код НЛП», а Ричард Бэндлер создал еще одно направление «DHE» («Design Human Engineering»).

Уже в первые пять лет с момента выхода в свет ранних книг по НЛП было подготовлено много тренеров, которые учредили собственные институты и центры НЛП в различных уголках нашей планеты. Среди наиболее известных из них следует отметить «Comprehensive», возглавляемый Стивом и Конирой Андреас. На основе их многолетней практической работы вышло в свет множество популярных и интересных книг по НЛП.

В дальнейшем начала происходить интеграция НЛП в различные академические и прикладные курсы. Сейчас написано множество книг по игре в теннис, навыкам ораторского искусства, продажам, переговорам, личностному росту, в которых вы даже можете и не встретить самого термина «НЛП», но, читая эти книги, вы будете бесконечно ловить себя на мысли, что представленные в них методы и сам язык описания очень напоминают все то, что вы уже знаете из НЛП.

Благодаря усилиям многих людей развитая в начале 70-х годов модель НЛП значительно преобразовалась. Наряду с первыми темами, вошедшими в НЛП с момента создания этой области знаний, в нее были «уложены» дополнительные «кирпичики», которые имели очень важное значение в деле создания языка описания субъективного опыта. Так, благодаря работам Лесли Кэмерон и многих других разработчиков, появилась тема метапрограммы. Затем в НЛП вошли такие разделы, как логические уровни, модели S.O.A.R., S.C.O.R.E., продвинутые паттерны речи («раскрутки»). Росло количество техник, выявленных и смоделированных на основе опыта успешных людей.

Среди современных разработчиков НЛП следует особо отметить Роберта Дилтса, написавшего более сорока книг в области исследования убеждений, динамического обучения, системного мышления, человеческой гениальности, творчества, лидерства и бизнеса. По нашему мнению, он стал не только одним из самых известных исследователей НЛП, но и признанным лидером, вокруг которого сплотились многие известные в НЛП люди, тренеры и исследователи. Созданный им совместно с Т. Эпштейном Университет НЛП в Санта-Крузе сегодня представляет собой самый большой и значительный центр обучения НЛП, целью которого является системное и фундаментальное обучение в этой области.

Т. Джеймс вместе В. Вудсмолом в рамках НЛП развили самостоятельное направление — «Терапия на линии времени». Усилиями многих исследователей, в частности Брайена Ван Дер Хорста, в НЛП были более подробно разработаны такие сверхважные темы, как микро-, макро- и метастратегии. Майкл Холл начал развивать еще один интересный раздел НЛП — метасостояния. Дэвид Гордон в настоящий момент создает «Библиотеку моделей НЛП» на своем сайте в Интернете. Сейчас снова становится актуальным объединение всего того, что делается на просторах НЛП (подчас никому неизвестными авторами), возвращая наше внимание к тому, с чего НЛП собственно и начиналось, а именно к моделированию опыта успешных и гениальных людей. Частично эту задачу уже решают журналы «NLP World» и «Anchor Point», а в России наш «Вестник НЛП».

В настоящий момент НЛП продолжает успешно развиваться во многих странах мира, вбирая в себя все новые и новые разделы. Энни Энтус развивает такую важную тему НЛП, как «исследование культур и транскультуральных различий». Многое еще впереди, ведь этому молодому, но уже столь развитому направлению всего чуть более двадцати пяти! Остается лишь пожелать ему удачи в открытии новых тайн человеческого мастерства и совершенства.

Мы воспринимаем НЛП и историю его развития подобно удивительной книге, которую начали писать необыкновенно талантливые и одаренные люди, а продолжить может каждый, кто разделяет ключевые идеи, владеет навыками «письма» и развивает особую наблюдательность к человеческой неповторимости и гениальности.

КРУГ ОБУЧЕНИЯ

Нет стремления более естественного, чем стремление к знанию...

Мишель Монтень

Познание начинается с удивления.

Аристотель

Для того, кто не знает, все возможно.

Кристоф Мартин Виланд

Тот, кто, обращаясь к старому, способен открывать новое, достоин быть учителем.

Конфуций

Обучение[1] можно представить как непрерывный и постоянный процесс балансирования между усвоением новой информации и ее приспосабливанием к уже имеющимся знаниям. В круге обучения между первоначальным знакомством с новым материалом (навыками, концепциями и пр.) и компетентностью выделяют четыре стадии.

1 **Бессознательная некомпетентность**: у вас нет навыка, и вы не знаете о его отсутствии или вообще о возможном существовании такового. Когда вы осознаете недостаток навыка, вы переходите на вторую стадию.

Когда-то вы даже не подозревали о существовании НЛП и спокойно жили. Вы не владели такими навыками, как калибровка, подстройка, ведение, якорение и радовались жизни.

[1] *В наши дни обучение играет главную роль в жизни человека.*

Или нужно учиться, чтобы занять хорошее место в жизни.

Или же нужно стать начальником, чтобы руководить теми, кто учился.

Расширять свои знания можно только тогда, когда смотришь прямо в глаза своему незнанию.

Константин Ушинский

2 **Сознательная некомпетентность**: вы знаете, что у вас нет данного навыка. Понимание собственной некомпетентности, с одной стороны, может мотивировать вас на приобретение недостающего навыка, а с другой стороны, может породить чувства неуверенности и дискомфорта, мешающие обучению.

Однажды в газете, в Интернете, в книге или от знакомого вы впервые узнали о существовании НЛП, калибровке, раппорте и других навыках.

3 **Сознательная компетентность** следует за процессом сознательного обучения навыку. Вначале эта стадия часто отмечена самоосознанием. Воспроизведение того или иного действия требует постоянного мысленного контроля и может выполняться хуже, чем до начала обучения.

В процессе коммуникации вы легко сможете отслеживать предикаты, пока фокусируетесь на этом процессе. Как только вы переключитесь на отслеживание голосовых характеристик, вы перестанете замечать предикаты. В связи с этим складывается впечатление, что до начала обучения вы могли общаться более эффективно.

4 **Бессознательная компетентность** — это заключительный этап обучения, когда навык полностью интегрирован в ваш поведенческий репертуар. Ваше бессознательное справляется с ним самостоятельно, а ваше сознание свободно для обучения новому навыку. Эта стадия характеризует мастерство.

Момент, когда вы заметите, что полностью сфокусировались на содержании коммуникации, а поддержание раппорта происходит самостоятельно, этот будет характеризовать переход данного навыка на уровень бессознательной компетентности.

На нашем семинаре мы пройдем по каждому сегменту «Круга обучения» с помощью упражнений и техник НЛП, меняя время от времени привычный порядок (1–2–3–4) и делая обучение радостным, легким и эффективным.

Рис. 1.1

Круг обучения

До начала обучения было бы полезно осмыслить ваши собственные убеждения и ожидания по поводу представленных выше этапов обучения. Во что вы верите относительно обучения на семинаре[1]? В процессе семинара замечайте, как соотносятся уже имеющиеся знания с новой информацией, как легко это происходит. На чем вы сфокусированы в процессе обучения: на новом; на том, что уже получается у вас; на том, чего вы уже достигли; или, быть может, вы проявляете обратную реакцию — отслеживаете неудачи, проявляете преждевременный пессимизм?

По мере перехода от одного сегмента круга обучения к другому в рамках одной темы заметьте, как вы мотивируетесь. Что вас больше всего привлекает на семинаре: новые факты, упражнения, участники группы, комментарии и инструкции ведущих, профессиональная значимость содержания материала, личностный рост и т. п.

[1] *— Вы чему-нибудь учились? — спрашивает директор у человека, пришедшего к нему наниматься на службу.*
— Нет.
— Слава Богу! — реагирует начальник. — Значит, нам не придется вас переучивать.

Один «новый русский» на пляже другого спрашивает:
— Слышь, братан, ты ныряешь так классно! Где научился-то?
— Да прошлым летом еще, когда на Гавайях был.
— Долго учился-то?
— Не, сразу прям!
— !?
— Лежу я там на пляже, глядь, а ко мне здоровенный такой мужик идет, которому я триста штук «зеленью» давным-давно должен.

БАЗОВЫЕ ПРЕСУППОЗИЦИИ НЛП

Знанию всегда предшествует предположение.

Вильгельм Гумбольдт

Поскольку мы говорим о вероятном, мы тем самым включаем в это понятие и невероятное — как крайний случай возможного; и, когда оно вдруг происходит, это невероятное, у нас нет никаких причин изумляться, потрясаться, предаваться мистике.

Макс Фриш

Встретились два бывших однокашника. Один крутой, богатый. Другой «старый русский».

Крутой:

— Витек, ну а ты где, как?

— Да как... уличный торговец.

— Во, класс! И почем сейчас одна улица?

В прошлом месяце вы угнали десять автомашин и в этом столько же!

— Да, мой арест — большая ошибка. Еще несколько месяцев — и проблема уличных пробок в городе была бы решена.

Каждая научная и прикладная область знаний имеет свой язык описания и **аксиоматический аппарат**. Подходы, методология НЛП, принципы работы НЛП-консультанта базируются на приведенных ниже постулатах, выраженных в метафорической форме.

Для того чтобы проверить эффективность любой пресуппозиции, действуйте так, как если бы она была истинной. Посмотрите на мир сквозь ее «фильтр», сделайте на время одним из ваших убеждений.

Наилучший способ выяснить, полезна ли какая-то вещь или идея, — это использовать ее.

В ресторане клиент восклицает:
— Официант, у меня в супе муха! Что это значит?!
— Простите, сэр, но я подаю на стол, а не истолковываю приметы.

Перекличка.
— Иванов!
— Я.
— Редкая фамилия.
— Да, сэр...

Пьяный мужчина приводит друга к себе домой. Все спят. Он показывает квартиру:
— Это наша гостиная, это спальня, это наша кровать. Вот спит моя жена, а это рядом с ней я...

Жена — мужу:
— Когда приходишь домой, вытирай ноги!
— Могу вообще не приходить.

Раннее утро. Зигмунд Фрейд пьет свой кофе, тут вбегает его дочь:
— Папа, мне во сне приснился та-а-а-кой банан! Что это означает?
Фрейд (поперхнувшись):
— Девочка моя, сон, он ведь и просто так присниться может!

1 **Карта не территория.**
У каждой личности своя собственная карта мира.

2 **Жизнь и мышление — системные процессы.**

3 **Разум и тело — части одной и той же кибернетической системы.**

4 **Системой управляет тот, кто проявляет наибольтшую гибкость.**
Самый тонкий элемент системы определяет ее стабильность.

5 **Чтобы описать систему, необходимо выйти за ее пределы.**

6 **Изменения могут быть моментальными.**

7 **Весь наш жизненный опыт закодирован в нашей нервной системе.**

8 **Субъективный опыт состоит из образов, звуков, чувств, вкусовых ощущений и запахов.**

9 **Люди стремятся во всем найти смысл.**

10 **Смысл коммуникации заключается в той реакции, которую она вызывает.**

Разговаривают две секретарши:
— Какую книжку ты читаешь?
— О, эта целая романтическая история. Жаль только, что конец трагический.
— Какой?
— Видишь ли, он возвращается к своей семье.

Приходит программист к пианисту посмотреть на новый рояль. Долго ходит вокруг, хмыкает, потом заявляет:
— Клавиатура неудобная: всего 84 клавиши, половина функциональных, ни одна не подписана, хотя... «shift» нажимать ногой — это оригинально!

Врач осматривает грудную клетку старушки.
— Что вы ощущаете при сжимании?
— Вспоминаю молодые годы.

— Мой директор хочет меня задушить, — сообщает секретарша своей подруге.
— А почему ты так решила?
— Стоит мне опоздать, как он у всех спрашивает: «А где наша Дездемона?»

Адвокат своему клиенту:
— Самое лучшее в вашем положении будет пойти к жене и помириться.
— Интересно, а что же будет самое худшее?

11 **Не бывает поражений — бывает только обратная связь. Не бывает неудач, есть только опыт.**

12 **Любое поведение представляет собой наилучший выбор, доступный на данный момент.**

13 **Намерение любого поведения позитивно.**

14 **У каждого есть все необходимое для осуществления перемен и достижения успеха.**

15 **Каждый создает свою собственную реальность.**

16 **У любой проблемы есть свое решение.**

17 **Если хотя бы один человек умеет делать что-либо эффективно, то этому могут научиться другие.**

18 **Вселенная, в которой мы живем, дружелюбна и изобильна.**

ПРАКТИКА

1

1.1. Пресуппозиции в анекдотах

(индивидуальное упражнение)

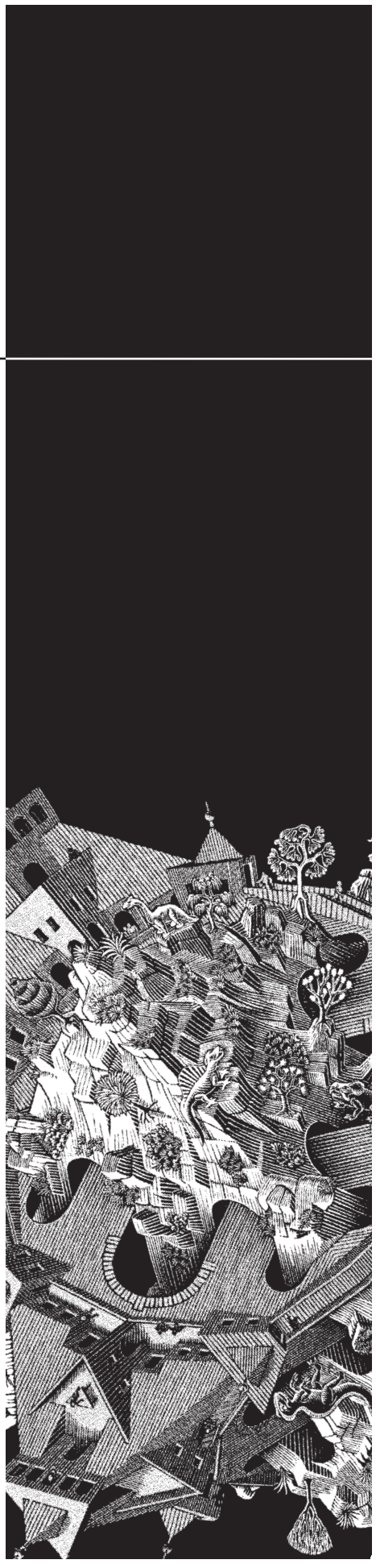
Отметьте в пустых квадратиках номер пресуппозиции, к которой относится данный анекдот.

Глава 2

Базовые элементы человеческого восприятия

Мне кажется, что пусты и полны заблуждений те науки, которые не порождены опытом, отцом всякой достоверности, и не завершаются в наглядном опыте, т. е. те науки, начало, середина или конец которых не проходит ни через одно из пяти чувств.

Леонардо да Винчи



СЕНСОРНЫЕ РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

Видеть и чувствовать — это быть, размышлять, это жить.

Уильям Шекспир

❶ *Палач, близоруко щурясь, говорит приведенному на казнь:*
— Дружище, свистни, пожалуйста: я плохо вижу.

❷ *Сидят два студента за неделю до сессии. Вдруг один говорит:*
— Вась, чуешь, шашлыком пахнет?..
— Дурак, сними муху с сигареты!

❷ *Муж поздно вечером возвращается домой. Жена спрашивает:*
— Где ты был?
— В шахматы играл.
— А почему от тебя водкой пахнет?
— А что, от меня шахматами должно пахнуть?

Наука не знает, чем она обязана воображению.

Ралф Уолдо Эмерсон

Наука, как и все виды искусства, требует воображения. Первое, для чего оно нужно, — это увидеть предмет исследования.

Джордж Томсон

Я верю в интуицию и вдохновение. Иногда я чувствую, что стою на правильном пути, но не могу объяснить свою уверенность. Когда в 1919 году солнечное затмение подтвердило мою догадку, я не был ничуть удивлен. Я был бы изумлен, если бы этого не случилось. Воображение важнее знания, ибо знание ограничено, воображение же охватывает все на свете, стимулирует прогресс и является источником эволюции. Строго говоря, воображение — это реальный фактор в научном исследовании.

Альберт Эйнштейн

Сенсорная репрезентативная система — это система, состоящая из сенсорного анализатора, воспринимающего и совершающего первичную обработку поступающей информации от внешних или внутренних раздражителей, и нейронных путей, передающих эти сведения в закодированном виде в соответствующие зоны коры головного мозга для их окончательной переработки и использования.

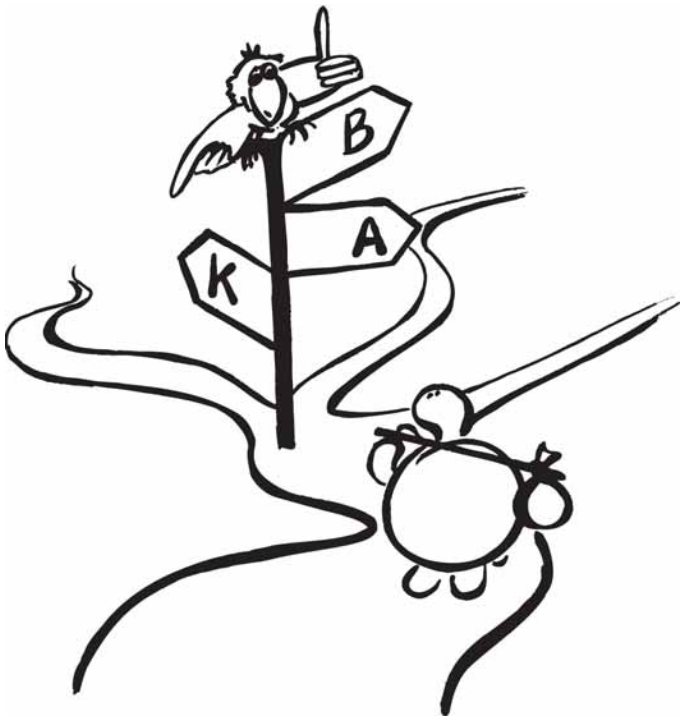
Рис. 2.1
Сенсорные репрезентативные системы

❍ *Эти две сенсорные репрезентативные системы обычно объединяют с кинестетической.*

Сенсорные репрезентативные системы являются своего рода **фильтрами**[3] восприятия. Они определяют тот спектр восприятия реального мира, который физиологически доступен человеку (в визуальной системе — 380–680 ммк; в аудиальной — 20–20000 Гц; в кинестетической системе: запах многих вредных веществ человек ощущает только тогда, когда их ПДК[♦] превышена в несколько раз).

Так как каждая сенсорная репрезентативная система напрямую связана с операциями получения, переработки, организации, хранения и вывода информации, то, используя их в той или иной последовательности, человек создает свою собственную репрезентацию (отражение) реального мира (другими словами, субъективную модель мира).

От направленности нашего внимания[4] зависит то, в каких комбинациях используются сенсорные репрезентации для кодирования/записи происходящих вокруг нас процессов и событий. Известно, что сознательно человек может воспринимать 7 ± 2[📖] единицы информации одномоментно, и разные люди по-разному «распределяют» этот резерв восприятия между сенсорными репрезентативными системами. Следовательно, тот фильтр, через который пройдет больше битов информации в единицу времени, и обеспечит в конечном итоге полноту и характер (визуальный, аудиальный, кинестетический) «сенсорной записи».



2.2 Фильтры сенсорных репрезентативных систем

[3] *Американский нефтяной магнат приехал с женой в Париж. Остановившись перед Эйфелевой башней, он довольно покачал головой и сказал жене:*
— Эта вышка стоит здесь уже черт знает сколько времени. А нефти они, значит, так и не нашли.

[4] *Американец говорит англичанину:*
— Странный вы, англичане, народ. Скучный какой-то и чопорный. Веселую компанию не поддержите, только о спорте и можете говорить. Это все от того, что в собственном соку в аритесь. А у нас по-другому. Вот, к примеру, я. Во мне и ирландская кровь, и итальянская, и немного мексиканской, и даже креольская есть. Ну каково?
— Ну что я могу сказать? Спортивная ваша мамаша.

[♦] *ПДК — предельно допустимая концентрация.*

[📖] *Миллер Д. Магическое число семь плюс или минус два.— М.: Инженерная психология, 1965.*

Таким образом, люди будут иметь предпочтения в способах получения информации и работы с ней, выделяя среди трех сенсорных репрезентативных систем одну, наиболее часто и тонко используемую и, следовательно, вносящую наибольший вклад в репрезентацию мира. Такая сенсорная репрезентативная система называется **ведущей**.

Люди опираются на ведущую сенсорную репрезентативную систему как в поведении[1], так и в речи, а также организуют с ее помощью свои стратегии мышления. Людей с ведущей визуальной репрезентативной системой называют **визуалами**, с ведущей аудиальной репрезентативной системой — **аудиалами**, с ведущей кинестетической репрезентативной системой — **кинестетиками**.

По способу обработки информации визуальная, аудиальная и кинестетическая репрезентативные системы сильно различаются. Визуальная репрезентативная система — равнонаправленная и одновременная, аудиальная репрезентативная система[2] — пошаговая и последовательная, кинестетическая репрезентативная система[3] — аналоговая и селективная.

Сенсорные репрезентативные системы имеют две стороны — внешнюю и внутреннюю.

Внешние сенсорные репрезентативные системы (<ВАК>) отвечают за ввод и вывод информации. **Внутренние** сенсорные репрезентативные системы[4] (<ВАК>$А_Д$) участвуют в кодировании информации и организации мыслительных стратегий.

$А_Д$ (аудиально-дигитальная система)[5], внутренний диалог, является метасистемой по отношению к сенсорным репрезентативным системам, так как оперирует не сенсорной информацией, а только ее кодами в виде слов и цифр. Часто внутренний диалог проявляется как оценочная речь человека.

---

[1] *Новобрачный рассказывает друзьям о жене:*
— Она прелесть! Она как картинка!
Входит новобрачная — зубы вкривь, глаза вкось, волосы, как проволока.
Супруг замечает недоуменные взгляды друзей и говорит с горечью:
— Конечно, если вы не любите Пикассо...

[2] *Гид:*
— А теперь, если дамы на минуточку замолчат, мы услышим УЖАСНЫЙ шум Ниагарского водопада!!!

[3] *Врач после операции спрашивает больного о его самочувствии.*
— Сейчас, доктор, вроде нормально, а вот после наркоза было такое чувство, как будто молотком по башке долбанули...
Врач:
— Извините, это у нас наркоз закончился.

[4] *Психиатр спрашивает своего пациента:*
— Скажите, бывает ли с вами такое, что вы слышите голоса, но не знаете, кто говорит и откуда?
— Конечно.
— И когда это бывает?
— Когда снимаю трубку телефона.

[5] *— Доктор, я постоянно разговариваю сам с собой.*
— Вы мешаете домашним?
— Нет, я живу один.
— Так и разговаривайте себе на здоровье.
— Да, но я такой зануда...

ПРАКТИКА

1 2.1. Тест на определение объема динамической памяти в каждой из сенсорных репрезентативных систем

(индивидуальное упражнение)

Визуальный способ

Визуально запомнить в течение 15 секунд ряд, состоящий из 15 знаков (букв и цифр), например такого ряда:

К 8 Ф Д 1 Э 5 Т Щ 2 Г С 9 Л 4

Инструкция

Запомнить данный ряд, как бы фотографируя его взглядом, в полной тишине и расслабленной позе (молча и без движений). При воспроизведении вспоминать[6] его, представляя в виде фотографии на «внутреннем экране».

Проверка (вывод информации)[7]

Показать в любой последовательности запомнившиеся знаки в следующей таблице[1] (молча и без лишних движений).

Аудиальный способ

Инструкция

Аудиально запомнить (с закрытыми глазами и без движений) в течение 15 секунд еще один ряд из 15 символов.

Прислушиваться при запоминании к характеристикам голоса (тембру, тону, звонкости, громкости и т. д.) человека, сообщающего информацию. При этом говорящему нужно произносить ряд знаков четко и внятно, с частотой один знак в секунду. При воспроизведении вспоминать голос диктовавшего, как бы прослушивая его запись с аудиопленки.

---

[6] *Один человек говорит:*
— Чего я никогда не забываю, так это, во-первых, фамилии, во-вторых, лица и, в-третьих,.. эээ... эээ... эээ...

[6] *Пациент говорит психиатру:*
— Доктор, у меня проблема: я все забываю.
Психиатр:
— И давно у вас эта проблема?
— Какая проблема? — удивляется пациент.

[7] *На уроке математики.*
— Вовочка, что останется, если от ста мы отнимем единицу?
Тот (подумав):
— Два нуля, Марьиванна!

[1] *См. таблицу 2.1 в конце раздела.*

Проверка

Произнести вслух (с закрытыми глазами и без движений) запомнившиеся знаки в любой последовательности.

Кинестетический способ

Обратной стороной карандаша (можно пальцем или палочкой) на спине записывается очередной ряд из 15 знаков с интервалом в одну секунду.

Инструкция

Предварительно желательно потренироваться с произвольными знаками для увеличения эффективности понимания, подобрав оптимальную для испытуемого силу нажима и размер символа. При запоминании (с закрытыми глазами и в тишине) важно обращать внимание на ощущения в области спины (глубину, площадь, степень нажима и пр.).

При воспроизведении вспоминать только ощущения от движения карандаша по спине.

Проверка

Записать на бумаге в любой последовательности все запомнившиеся знаки (с закрытыми глазами и в тишине).

Обработка полученных данных

Сосчитайте в каждой пробе число правильно воспроизведенных знаков.

Для повышения эффективности теста при составлении символьных последовательностей исключаются знаки З, О, Ч, так как они имеют буквенно-цифровые аналоги, а также желательно избегать общепринятых сокращений (ПТУ, КГБ и пр.).

Помните, что цель этого теста не выявить весь объем вашей памяти, а только заметить разницу между тремя сенсорными репрезентативными системами. Поэтому полезно на время тестирования отложить свои мнемотехнические приемы запоминания информации и при воспроизведении вспоминать символы до тех пор, пока это легко.

Лист для проверки запоминания **Таблица 2.1**

А	Б	В	Г	Д	Е	Ё	Ж	З	И
Й	К	Л	М	Н	О	П	Р	С	Т
У	Ф	Х	Ц	Ч	Ш	Щ	Ъ	Ы	Ь
Э	Ю	Я							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	0

СУБМОДАЛЬНОСТИ СЕНСОРНЫХ РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫХ СИСТЕМ

Моя любовь сменила цвет, угас чудесный, яркий день,
Мою любовь ночная окружает тень.
Веселых красок болтовня, игра волшебного огня —
Моя любовь уже не радует меня.

Поблекли нежные тона, исчезли высь и глубина
И четких линий больше нет — вот безразличия портрет.
Глаза в глаза любовь глядит, а я ни весел, ни сердит.
Бесцветных снов покой земной молчаньем делится со мной.

Константин Никольский

Хотя сенсорные репрезентативные системы и разделяют поступающую информацию на три составляющих — визуальную, аудиальную и кинестетическую, но для действительного разграничения этого мало. Каждая сенсорная репрезентативная система имеет в своем арсенале набор более мелких частиц-размерностей, которые и позволяют нам делать различия между разными опытами в одной и той же репрезентативной системе. Эти размерности называются **субмодальностями**[1]. Они имеют под собой глубинную микрофизиологическую основу.

Без опоры на субмодальности мы бы не смогли различить голоса двух людей или отличить горячую воду от холодной, увидеть разницу при взгляде на два разных стула, если бы не замечали разницы в их цвете, форме, размерах, положении в пространстве и т. д.

---

[1] *Служащий здоровается с шефом:*
— Добрый вечер, Петр Семенович!
— Какой вечер?! Сейчас же утро!
— А я как вас вижу, у меня в глазах темнеет.

[1] *Мужик в баре пьет пиво. В это время врывается его друг, весь в слезах:*
— Вася, такая штука вышла... Друг! У тебя жена под трамвай попала... Насмерть...
Мужик медленно поворачивается к бармену:
— Горе-то какое... Налей-ка мне ТЕМНОГО пива...

[1] *Юмор бывает блестящим и матовым. Последний доходчивее.*

[1] *На уроке химии.*
— Смешайте два раствора и скажите, у кого что получилось... Машенька!
— Зеленое.
— Пять! Садись. Петенька!
— Синее.
— Четыре! Садись. Вовочка!
— Коричневое.
— Двойка! Ложись!

Субмодальности можно представить в виде более мелких фильтров:

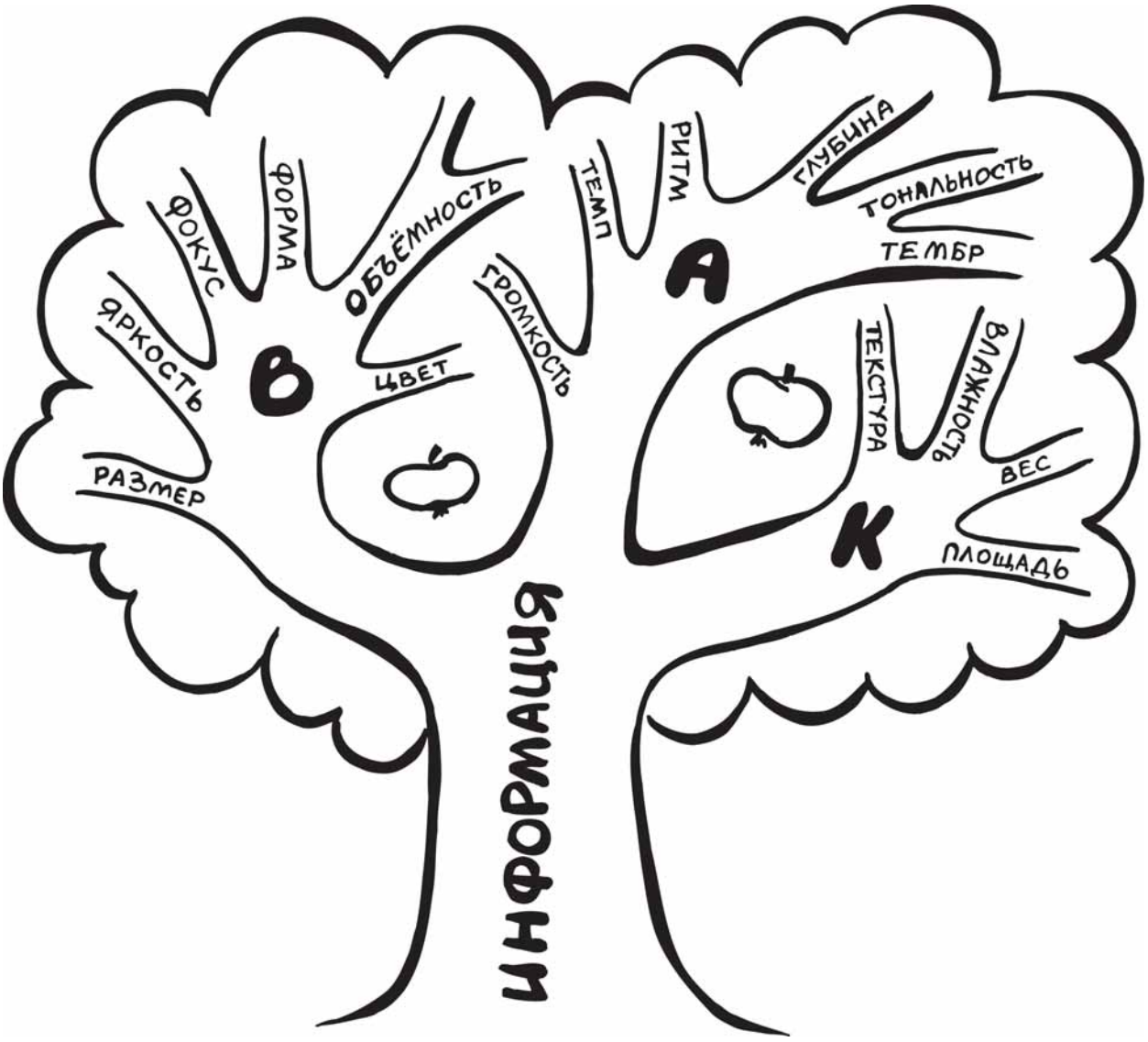


Рис. 2.3

Субмодальности сенсорных репрезентативных систем

Наиболее характерные для каждой модальности (сенсорной репрезентативной системы) субмодальности приводятся ниже, в таблице 2.2.

Курсивом в ней обозначены параллельные/эквивалентные субмодальности, что говорит о том, что репрезентативные системы имеют пересечения на уровне субмодальностей, то есть для кодирования опыта они используют примерно одинаковые размерности.

Субмодальности сенсорных репрезентативных систем Таблица 2.2

ВИЗУАЛЬНАЯ МОДАЛЬНОСТЬ	АУДИАЛЬНАЯ МОДАЛЬНОСТЬ	КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ МОДАЛЬНОСТЬ
ПОЛОЖЕНИЕ *спереди, справа, слева...*	*ПОЛОЖЕНИЕ* *слева, спереди, сзади...*	*ПОЛОЖЕНИЕ* *все тело/его часть, внутри/вовне*
РАЗМЕР *2 x 3,3 x 5...*	РИТМ ровный/неровный	*ПЛОЩАДЬ* *большая/маленькая*
ЯРКОСТЬ яркий/тусклый	ГРОМКОСТЬ тихий/громкий	ДАВЛЕНИЕ сильное/слабое
ЦВЕТ красный, зеленый, синий...	ТОНАЛЬНОСТЬ бас, дискант...	ТЕМПЕРАТУРА 36,6°С, 100°С
ФОРМА *квадрат, прямоугольник...*	ТЕМБР высокий/низкий	*ФОРМА*
ДВИЖЕНИЕ *слайд/кино, быстро/медленно*	ТЕМП быстрый/медленный	ДВИЖЕНИЕ скорость, направление
ОБЪЕМНОСТЬ *двух-, трехмерная*	*СТЕРЕО/МОНО*	ИНТЕНСИВНОСТЬ сильная/слабая
ГЛУБИНА расстояние до задней стенки	*ГЛУБИНА*	ВЕС 4 гр, 10 кг...
ФОКУС узкий/широкий	НАПРАВЛЕНИЕ вовнутрь/извне	ВЛАЖНОСТЬ сырая/сухая
РАССТОЯНИЕ *50 см, 3 м...*	*РАССТОЯНИЕ* *2 м, 5 м...*	ТЕКСТУРА грубая-гладкая
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ *время экспозиции*	*ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ* *время звучания*	*ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ* *время воздействия*

Также интересен факт наложения/синестезии, когда субмодальности одной репрезентативной системы очень прочно и устойчиво связываются с субмодальностями другой. Причем часть таких связей определяется физиологией, культурой и традициями, а часть личным опытом и жизненной историей человека. Таким образом, процесс, при котором задействование субмодальности одной репрезентативной системы вызывает одновременное изменение субмодальности другой репрезентативной системы, называется синестезией[1]. Например, горячее обозначается красным цветом, а холодное — синим; из двух шаров одинаковой массы более легким будет казаться шар с большим диаметром; известны такие словосочетания, как «тяжелая музыка», «нежный цвет», «яркое ощущение».

На самом тонком сенсорном уровне опыт представляет собой особое сочетание субмодальностей. Если полотно ткани рассматривать как опыт, то нити, из которых оно сотканно, — это субмодальности. Различное сочетание нитей дает самые разнообразные рисунки. Так как опыт существует на уровне субмодальностей, то их изменение может трансформировать опыт человека. Вернемся к метафоре с сотканным полотном: его можно распустить, а затем заново создать другое с более красивым рисунком. Правда, этот процесс требует особого навыка работы с «тканью», чтобы при ее изменении все составляющие остались целыми и сохранили насыщенность красок.

[1] *Чукча поет:*
— Миллион, миллион, миллион алых роз — красный, желтый, зеленый.
Мимо едет на вездеходе геолог.
— Чукча, что ты делаешь?
— Песню пою.
— Ясно, что песню поешь, а что такое «красный, желтый, зеленый»?
— Цветомузыка, однако.

ПРАКТИКА

1 2.2. Шоколад леди Годивы☺, или Игра с визуальными субмодальностями

(индивидуальное упражнение)

© Ричард Бэндлер

Этот прием очень полезен для изменения ваших чувств относительно заданий, которые вы конгруэнтно решили выполнить, но осуществление задуманного не доставляет вам удовольствия в настоящее время.

Будьте внимательны с экологичностью этого упражнения. Вряд ли вы хотите создать интенсивное желание делать все вещи подряд!

☺*Что в русском переводе звучит как: «Шоколад фирмы «Красный Октябрь».*

[1] *Мужик стоит на набережной и кидает в воду одну за другой денежки из кошелька. Подходит к нему другой мужик:*
— Ты что, офигел или денег много?
— Да, блин, вот рубль уронил в речку. Так ты думаешь, я из-за него одного в воду полезу?

1 **Мотивирующий образ**[1]

Представьте мотивирующую картинку № 1: что-либо, чем вы безгранично наслаждаетесь, например шоколад.

2 **Образ дела/задания**

Представьте мотивирующую картинку № 2: себя, выполняющего задачу, которую вы решили делать так, чтобы получать удовольствие.

3 **Экологическая проверка**

Имеется ли в вас какая-либо часть, которая возражает получению удовольствия от этого задания.

4 **Процесс взмаха**

Поместите перед своим внутренним взором картинку № 2 и прямо позади нее картинку № 1. Быстро откройте маленькую дырочку в центре картинки № 2 так, чтобы вы могли видеть через нее картинку № 1. Быстро увеличьте это «отверстие» до такого размера, который нужен вам, чтобы получить полную реакцию на картинку № 1.

Теперь закройте отверстие, но только с такой скоростью, которую вы можете позволить себе, чтобы продолжать чувствовать реакцию на картинку № 1.

Проделайте этот процесс так быстро, как вы сможете, еще три раза. Цель — чувства по отношению к картинке № 1 «привязать» к картинке № 2.

5 **Поведенческий тест**

Выполните или подумайте о выполнении дела/задания (№ 2). Привлекает ли вас оно?

- *Какие субмодальности оказались критическими?*
- *Где в своей практике вы могли бы использовать подобное упражнение?*
- *Почему так важна экология в этом упражнении?*

СЕНСОРНАЯ ОСТРОТА И КАЛИБРОВКА

Я предпочитаю то, что можно увидеть, услышать и изучить.

Гераклит

Мы никогда не признаем верным то, что ускользает от нашего слабого понимания.

Дэвид Юм

❶ *— Алло! Маша? Оля? Таня, ты что ли? А, Ира! Я тебя сразу узнала!*

❶ *Перемерив не менее двух десятков шляпок, покупательница обращается к продавщице:*
— Я, пожалуй, возьму вот эту. Сколько мне платить?
— Нисколько, мадам. Вы в ней пришли.

❶ *— Современная молодежь ужасно одевается! Например этот парень.*
— Это моя дочь.
— Простите, я не знал, что вы ее отец.
— Я не отец, я мать.

❶ *Жилец стучит в квартиру соседа:*
— Если вы сейчас же не перестанете играть на саксофоне, то я сойду с ума!
— Вы уже сошли, — отвечают из-за двери.
— Я два часа как не играю!

Как уже говорилось, для построения своих карт мира люди используют три сенсорные репрезентативные системы. Но иногда сенсорный опыт одних людей оказывается гораздо богаче восприятия других. Одно из характерных отличий успешных людей заключается в более полном и утонченном использовании ими субмодальностей сенсорных репрезентативных систем. Например, многие художники и дизайнеры лучше других владеют визуальными субмодальностями, музыканты и певцы — аудиальными, танцоры, спортсмены и «ремесленники» — кинестетическими. Часто такие люди легко оперируют сочетаниями субмодальностей разных систем, создавая из них феноменальные «кружева»: «...черный лед обжигает губы...» (О. Э. Мандельштам). Гениальные люди действительно «больше видят», «тоньше слышат» и «лучше чувствуют» и, следовательно, имеют более богатую карту мира и более качественный инструментарий самовыражения. Такая способность виртуозного использования возможностей каждой из сенсорных репрезентативных систем называется **сенсорной остротой**.

К счастью, сенсорная острота поддается развитию и тренировке. Один из первых шагов на этом пути — упражнение в калибровке. **Калибровка**❶ — способность находить тонкие различия между двумя или более близкими стимулами. Ниже приводятся примеры таких упражнений.

ПРАКТИКА

3 2.3. Развитие остроты аудиального восприятия[1]

(в тройках)

[1] *Ты представляешь, какой может быть у женщин слух! Моя жена, например, слышит, как я стряхиваю пепел на ковер.*

[1] *Мадам сидит утром за роялем, наигрывает мелодию и поет.*
Вдруг раздается вой.
Мадам вызывает горничную:
— Милая, пойди и запри собаку в чулан, чтобы не подвывала, когда я пою!
— Это не собака, мадам, это ваш муж...

1 **A** (калибрующий) закрывает глаза и готовится к восприятию, **B** и **C** договариваются, какой звук они будут воспроизводить в процессе упражнения (щелчок, хлопок, свист, вздох и т. д.).

2 **B** и **C**, меняя свое положение в пространстве, по очереди издают один и тот же звук, каждый раз называя свое имя. **A** калибрует эти звуки, используя различные субмодальности. Важно, чтобы и **B**, и **C** все время воспроизводили свой звук одинаково, иначе они собьют настройку **A**.

3 Когда **A** найдет разницу в звучании **B** и **C** (то есть откалибрует их), они прекращают называть свои имена и начинают воспроизводить звуки в произвольном порядке. **A**, основываясь на произведенной калибровке, сам называет имя источника звука. Если **A** ошибается, ему нужно дать знать об этом. Если **A** путается очень часто, то можно вернуться к шагу № 2 и повторить калибровку.

4 После 6 правильных ответов **B** и **C** калибруют друг друга и начинают постепенно уменьшать различия в издаваемых ими звуках до тех пор, пока **A** перестанет давать правильные ответы.

5 A дает обратную связь о том, какие субмодальности каких сенсорных репрезентативных систем он использовал для различения B и C.

6 Участники упражнения меняются ролями.

3

2.4. Развитие остроты кинестетического восприятия[2]

(в тройках)

Инструкция такая же, как и в предыдущем упражнении, за исключением замены аудиального стимула на кинестетический (касание ладонью плеча, пальцем ладони и т. д.).

[2] *Два джентльмена встречаются на палубе лайнера.*
— Ужасная скука, сэр, — говорит один. — Не хотите ли сыграть в карты?
— Я бы рад, сэр, но, увы, последний раз я играл пятнадцать лет назад.
— Ничего страшного, я — двадцать лет назад. Стюард, подайте колоду карт.
Стюард приносит карты. Первый берет колоду, взвешивает ее на ладони и говорит:
— Одной карты не хватает.
Второй также прикидывает колоду на ладони и уточняет:
— Да, восьмерки пик.

[2] *Загулял «новый русский» в кабаке, сутки цельные света божьего не видел. Потом на волю вылез, принюхался:*
— Во фигня какая... Это чем так пахнет?
Прохожий:
— Свежим воздухом.

РАЗВИТИЕ ОСТРОТЫ ВИЗУАЛЬНОГО ВОСПРИЯТИЯ[3]

3

2.5.1. Калибровка «да/нет»

(в тройках)

1 **A** занимает место напротив **B** и **C** и вспоминает две ситуации из своей личной истории: одну, когда он (она) кому-нибудь сказал(а) твердое и решительное «да», и другую — когда «нет».

2 **A** начинает погружаться и молча «проживать» заново 1-ю ситуацию, получая доступ к состоянию, соответствующему ответу «да». **B** и **C** наблюдают за **A**, отслеживая все характерные внешние визуальные признаки этого состояния (микродвижения губ, бровей, век, глаз, головы, рук, ног, изменение цвета кожи лица и шеи, изменение дыхания и тонуса мышц и т. д.). Затем **A** выходит из 1-й ситуации и также погружается в 2-ю (ответ «нет»). **B** и **C** калибруют признаки этого состояния, определяя для себя разницу между 1 и 2-м. При этом **B** и **C** сохраняют результаты своих наблюдений в тайне друг от друга до шага № 6 упражнения.

3 **B** и **C** просят **A** войти в то или иное состояние несколько раз, чтобы уточнить для себя характерные признаки каждого из них.

4 **B** и **C** начинают задавать **A** однозначные вопросы, на которые они заранее знают ответы. **A** молча отвечает на эти вопросы, входя для этого в определенное состояние («да» или «нет»).

5 **B** и **C** начинают задавать **A** вопросы, на которые они не знают ответа. **A** отвечает им тем же способом. **B** и **C** сами решают, каков был ответ: «да» или «нет».

6 **B** и **C** обобщают свои наблюдения о характерных визуальных признаках каждого состояния и затем делятся ими друг с другом.

7 Участники упражнения меняются ролями.

---

[3] *В ресторане посетитель попробовал поданный ему кофе и зовет официанта:*
— Официант, я хочу знать, что вы мне принесли — кофе или помои?!
— А вы что, сами отличить не можете?
— Нет!!!
— Тогда какое это имеет значение?

[3] *«Новый русский» звонит в милицию:*
— Алло, начальник! У меня машину ограбили!.. Руль, сволочи, уволокли, все педали поснимали, магнитофон, коробку...
Минут через пять он снова перезванивает:
— Алло! Ты уж извини, начальник! У меня все нормально. Просто я на заднее сиденье сел...

3

2.5.2. Калибровка 5 состояний

(в тройках)

Смысл упражнения остается прежним. Но если в предыдущем для калибровки были выбраны два контрастных состояния, то в этом берутся переживания менее ярко выраженные внешне (для глаз обычных людей, конечно): «приятное событие», «легкое раздражение», «активное слушание», «маленькая неприятность», «погруженность в себя».

1 **A** поочередно молча входит в одно из указанных состояний. **B** и **C**, проведя предварительную калибровку, называют, в какое из них вошел **A**.

2 В конце упражнения по результатам калибровки каждый составляет обобщенное описание визуальных характеристик для каждого из состояний.

- *Какими способами вы делали «тончайшие» различия?*
- *Для разграничения стимулов в одной сенсорной системе использовались ли вами субмодальности другой?*
- *Что можно сделать для усовершенствования ваших субмодальных стратегий?*

РАЗВИТИЕ СЕНСОРНЫХ СИСТЕМ: ПЕРИФЕРИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

В теме «сенсорные репрезентативные системы» полезно обратить внимание на разницу между внутренним и внешним планом восприятия, а также между сфокусированным и периферическим восприятием.

Для более полного описания состояния человека можно использовать метафоры центрированных и периферических состояний. Приведенные ниже упражнения позволят вам изучить особенности их функционирования, сделать собственные наблюдения и выводы.

ПРАКТИКА

2

2.6. Периферический слух[1]

(в парах)

1 Участник **А** выбирает для участника **В** несколько планов восприятия: звуки в вашем теле, в комнате, за окном, во всем городе. Лучше это упражнение делать с закрытыми глазами.

2 **А** просит участника **В** перемещаться внутренним вниманием в каждую из этих точек, меняя последовательность.

3 Затем **А** просит **В** постепенно объединять в восприятии по две точки: услышать одновременно звуки в комнате и в теле, в теле и за окном, в комнате и за окном, за окном и во всем городе.

[1] *Молодая дама пытается припарковать свою машину в небольшом промежутке между другими машинами, заставившими всю улицу.*

Она выворачивает руль — ба-бах! — и ударяет машину сзади. Она нажимает педаль газа — ба-бах! — и ударяет машину спереди...

Улыбаясь, подходит полицейский:

— Мадам паркуется на слух?

4 После этого **A** просит **B** соединить все четыре плана восприятия: звуки в теле, комнате, за окном, во всем городе.

5 Участники упражнения меняются ролями.

■ *Что происходит в двух других системах (визуальной и кинестетической)?*
■ *Какую базовую пресуппозицию НЛП подтверждает этот опыт?*

2

2.7 Периферическое зрение

(в парах)

1 Участник **A**, глядя прямо перед собой и сохраняя направление взгляда, должен заметить периферийным зрением и назвать количество пальцев, которые показывает ему **B**.

2 Участник **B**, находясь справа от **A**, показывает 1, 2, 3, 4 или 5 пальцев. Если **A** угадывает правильно, **B** сохраняет положение своей руки или отводит ее чуть дальше к периферии поля зрения **A** и повторяет. После ошибки **A** — **B** сохраняет положение руки или слегка приближает ее к центру.

3 После шести правильных угадываний подряд участник **B** проделывает то же самое, находясь слева от **A**.

4 Участники упражнения меняются ролями.

2

2.8 Периферическая кинестетика[1]

(в парах)

1 Участник **A** выбирает для **B** планы кинестетического восприятия: ощущение носа, коленей и локтей, ступней, пространства всей комнаты. Упражнение также лучше делать с закрытыми глазами.

2 **A** просит участника **B** перемещаться внутренним вниманием в каждую из этих точек, меняя последовательность (подобно предыдущему упражнению).

3 Затем **A** просит **B** постепенно объединить по 2–3 элемента восприятия: ощущение носа и ступней, чувство коленей, локтей и ступней; коленей, локтей и всей комнаты и т. д.

4 После этого **A** просит **B** соединить все планы восприятия.

5 Участники упражнения меняются ролями.

- *Где находятся границы тела у профессионального водителя автомобиля?*
- *Где находятся границы тела у слепого?*
- *После выполнения всех трех упражнений подумайте, где и каким образом они могут быть использованы в консультировании.*
- *Как периферийные процессы связаны с различными видами внимания?*
- *Что происходит со внутренним диалогом в процессе выполнения этих упражнений?*

[1] *Браконьер убил лося, положил его на правое плечо и пошел...*

Навстречу лесник:

— Ты что здесь делаешь?

— Свежим воздухом дышу...

— А это у тебя что?

— Где?

— На плече...

Браконьер смотрит на левое, придерживая лося на правом:

— Ничего!

— А на другом?

Браконьер оборачивается весь в ужасе и удивлении:

— А-а-а-а-а-а!!! Кто это?

1

2.9 Упражнение «Остановка внутреннего диалога»

(индивидуальное упражнение)

Способность временной остановки внутреннего диалога[1] — важное условие для развития навыка управления состоянием.

1 Сядьте удобно. Проговорите внутри себя вопрос, обращая его к бессознательной части, ответственной за ваш внутренний голос: «Дорогая часть, согласна ли ты общаться со мной на уровне сознания?» Получив ответ, поблагодарите.

2 Если вы получили ответ «да», с полным доверием попросите ее не комментировать события, которые будут происходить с вами, сохраняя абсолютное молчание в течение 5 или 10 минут. Если вы получили «нет», спросите, когда это будет возможно.

3 Войдите в состояние внешнего сенсорного восприятия («здесь и сейчас»). Направьте внимание на восприятие противоположных сторон внешней панорамы (слева и справа).

- *На протяжении этого упражнения постепенно раскрепощайте позу, мышечные зажимы, дыхание.*
- *Вопросы к бессознательной части должны проговариваться во внутреннем диалоге четко и полностью. Если в шаге № 2 вы получили сигнал, который не можете идентифицировать как конгруэнтное согласие, попросите подсознательную часть усилить этот сигнал, если это «да», и ослабить или убрать его вовсе, если это «нет».*
- *Если инструкция выполнена правильно, то ваш объем видения резко возрастет, вы войдете в состояние повышенного осознания. Оставайтесь в нем столько, сколько вы выбрали (5 или 10 минут).*

[1] *Невезучий любитель игры в рулетку приходит на прием к психотерапевту. Психотерапевт, выслушав жалобы на невезение, дает ему совет:*
— Прислушивайся к внутреннему голосу!
Спустя несколько дней игрок снова сидит за рулеткой, и вдруг слышит, как кто-то говорит:
— Ставь на 32!
В удивлении игрок оглядывается, но никого не видит. Он и не догадывается, что это его внутренний голос, но все же ставит на 32. И выигрывает. Следующий раунд.
Снова слышен внутренний голос:
— Ставь на 3!
3 выигрывает.
Голос:
— Теперь все на 32!
Мужчина сомневается:
— 32 только что было.
Вокруг стола для рулетки собираются игроки-профессионалы.
И снова звучит голос:
— Теперь ставь все на 12!
Наш игрок делает большую ставку на 12, и шарик начинает свой бег. И в самом деле он останавливается на 12... Но затем как бы нехотя катится дальше. Внутренний голос:
— Ах, черт!

АССОЦИАЦИЯ И ДИССОЦИАЦИЯ

Во всех решительно областях ума есть продукт наблюдения.

Клод Адриан Гельвеций

Наверное, у каждого современного человека приведенные в заголовке слова вызывают какие-либо ассоциации. Мы можем достаточно часто встречаться с ними, поскольку многие естественные и гуманитарные науки активно используют их в своем лексиконе (ассоциативные связи, ассоциативные ряды, общественные ассоциации, ассоциативное мышление, электролитическая диссоциация и т. д.). В каждом конкретном случае значения этих слов имеют свои оттенки, но в общем смысле их можно передать следующим образом: ассоциация — объединение, образование каких-либо связей, диссоциация — разъединение, разрушение связей.

Хотя в психологии за термином «ассоциация» уже закрепилось определенное значение, НЛП использует его несколько в другом понимании. В НЛП слова «**ассоциация**» и «**диссоциация**»[❷] используются для обозначения механизмов/процессов, которые задействуются нашим мозгом при работе с репрезентациями.

Прежде чем перейти к конкретным определениям, давайте обратимся к маленькому примеру. Вспомните 3–4 каких-либо события из вашей жизни в форме визуальных образов. И, как только вы получите репрезентацию конкретного события, заметьте: вы при этом находитесь внутри образа, как бы заново проживая событие, и смотрите на все происходящее собственными глазами, но не видите себя полностью; или вы находитесь за гранью этого образа, как бы просматривая видеозапись прошлых событий, где воспринимаете одновременно и себя, и все остальное, но сами «не участвуете» в происходящем. Если вы вспоминали события первым способом, то вы делали это ассоциированно; если же вторым, то диссоциированно. Теперь вспомните какое-либо другое эмоционально значимое для вас событие, поочередно используя оба варианта, и «почувствуйте разницу». Конечно же, разная перспектива восприятия дает возможность заметить разную информа-

❷ *На прием к психоаналитику, заливаясь слезами, приходит женщина.*

— Ой, я такой ужасный сон видела... (заходится в рыданиях).

— Какой же сон? — участливо интересуется психоаналитик.

— Ой, я вот иду по коридору, а он не кончается, а мне надо выйти, а кругом столько дверей... (новая волна слез).

— Ну, ну не плачьте вы так, что дальше-то?

— А вот дальше, я вот знаю, что передо мной дверь и мне туда надо. И я эту дверь толкаю, а она не открывается, толкаю, а она не открывается, толкаю, а она... (истерика).

В этом момент к психоаналитику заходит знакомый НЛПер. Быстренько сообразив, в чем дело, подстраивается к карте клиента и диссоциирует:

— А вы попробуйте со стороны посмотреть! Может, там еще что-то есть или на дверях написано...

— Да, да, точно написано, — успокаивается женщина, — на этой двери точно что-то написано!

— Ну, присмотритесь, может, сможете прочесть?

— Там написано... «На себя»!

❶ *В купе поезда джентльмен достал из кармана сигару и приготовился ее закурить.*
— Извините, мадам, — обратился он к пожилой женщине, которая ехала в этом же купе. —
Не возражаете, если я закурю?
— Ничуть, — ответила старушка, — чувствуйте себя как дома.
— Хорошо, — вздохнув, ответил джентльмен и, помрачнев, сунул сигару обратно в карман.

❷ *Мозг — это орган, с помощью которого человек воображает, что он думает.*

цию, но основное отличие заключается в другом. Обратили ли вы внимание, что произошло с вашими ощущениями, когда вы перешли от ассоциированного воспоминания к диссоциированному? Насколько изменилась эмоциональная включенность в представляемое событие?

Итак, основное отличие между ассоциированным и диссоциированным восприятием выражается в различной степени включенности кинестетической репрезентативной системы в процесс работы с репрезентацией. В случае **ассоциированного восприятия** человек «включен в опыт», ассоциирован с ним, при этом он переживает реальные чувства независимо от того, представляет ли он прошлый, настоящий или будущий опыт, реальный или нереальный (ощущение себя главным героем книги или фильма)❶. В случае **диссоциированного восприятия** опыт воспроизводится «без реальных чувств», человек как бы отделен от ситуации, диссоциирован от нее. Конечно, в этот момент он не теряет чувствительности, но переживаемые им ощущения не являются реальными, сопровождающими опыт, это скорее метачувства — оценочные чувства (эмоции) по поводу воспринимаемой ситуации.

Как уже говорилось выше, процессы ассоциации и диссоциации являются функциями человеческого мозга❷, поэтому

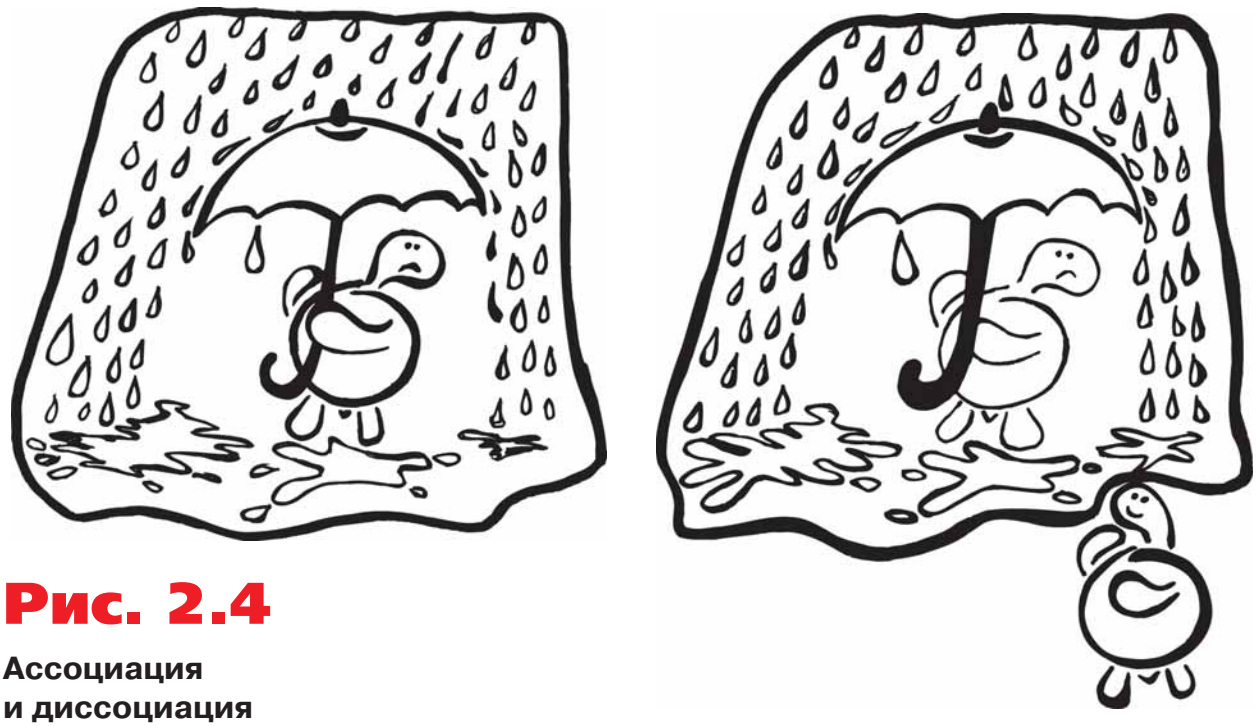


Рис. 2.4

Ассоциация и диссоциация

каждый из нас обладает способностью к такому восприятию реальности, но чаще всего эти процессы протекают бессознательно, то есть без контроля и воли человека. И, как обычно, при наличии альтернатив люди имеют бессознательные предпочтения: одни чаще обрабатывают информацию ассоциированно, другие диссоциированно. Понаблюдайте за собой и определите, какой из механизмов более привычен для вас.

Но стоит помнить, что всякое предпочтение имеет две стороны. Уделяя повышенное внимание развитию одного из качеств, мы, с одной стороны, делаем его более совершенным; но, с другой стороны, теряем навык в применении альтернативного качества, что в будущем может привести к попыткам применения хорошо развитого качества во всех ситуациях, где оно уместно и где нет. Например, при воспоминании о теплых событиях прошлого, в момент ярких переживаний в настоящем или, может, при представлении заманчивых перспектив будущего, наверно, очень приятно ассоциироваться с опытом еще глубже, чтобы чувства стали острее, а жизнь красочнее. Но вряд ли столько же приятных моментов доставит повторное проживание ошибок прошлого, углубление в неприятные ощущения настоящего момента или «запугивание» себя возможностью провала будущего экзамена. Поэтому НЛП во всем предпочитает иметь свободу выбора и гармоничность развития способностей человека.

В различии механизмов ассоциации и диссоциации проявляется базовая пресуппозиция НЛП о том, что элемент какой-либо системы не может описать саму систему, не выйдя за ее границы. Так, ассоциируясь с событием, мы становимся его частью, мы играем в нем определенную роль, и при этом нам становится труднее его анализировать, относиться к нему формально[3]. Так бывает, например, когда два человека, начав спорить, со временем забывают о причине спора и, излишне ассоциируясь, все равно продолжают в запале обмениваться «комплиментами». В такой ситуации очень полезным оказывается навык диссоциации, который позволяет человеку выйти за рамки ситуации, взглянуть на происходящее со стороны, посмотреть на себя самого и «без лишних эмоций», проанализировав ситуацию, определить наилучший способ ее разрешения[4].

Это лишь частный пример возможностей применения навыков ассоциации и диссоциации. Развитие гибкости в сознательном и бессознательном использовании этих механизмов является важной частью обучения в курсе «НЛП-Практик», так как на основе этих навыков строятся другие, более слож-

---

[3] *Судья:*
— Скажите, гражданин Петров, как именно вы обнаружили пропажу вашей машины?
Потерпевший:
— Да вчера я из кабака вышел, за руль сел, ключ уже повернул, завел, ехать собрался, тут вот и заметил, что машины-то нет!

[4] *Стандартная ситуация. У жены любовник. Вдруг приходит муж. Жена, видя, что муж слегка навеселе и сразу завалится спать, спрятала любовника под одеялом. Посреди ночи муж просыпается и видит 3 пары ног, что торчат из-под одеяла.*
Он в недоумении считает:
— Раз-два — это мои ноги, три-четыре — это ноги моей жены... Брррр...
Начал с другой стороны:
— Раз-два — это ноги моей жены, три-четыре — это мои ноги... Опять не сходится.
Встал, отошел в сторону, смотрит на кровать:
— Раз-два — это ноги моей жены, три-четыре — это мои ноги. (Облегченно.) Фу... Вот ведь, спросонья чего только ни померещится...

ные навыки в НЛП. В каждой технике НЛП используются переходы между ассоциированным и диссоциированным состояниями, что позволяет значительно ускорить и облегчить процесс работы. Что же касается НЛП-консультанта, то для него важно не только развитие собственной гибкости в переходах между ассоциацией и диссоциацией, но и умение калибровать состояние клиента, а также способность сознательно переводить его в ассоциированное или диссоциированное состояние.

ПРАКТИКА

2 2.10 Упражнение «Ресурс/нересурс» (изменение визуальных субмодальностей)[1]

(в парах)

[1] — *Доктор, помогите! У меня перед глазами круги зеленые!*
— *Да, и какой же цвет вы предпочитаете?*

1 **А** вспоминает нересурсную ситуацию (ситуацию, в которой он не имел достаточного числа выборов для того, чтобы быть полностью ею удовлетворенным, и отношение к которой он бы хотел сейчас изменить или найти новые выборы.

2 Затем **А** вспоминает прямо противоположную ситуацию, то есть ресурсную, в которой он был полностью удовлетворен собой. Желательно, чтобы ресурсная ситуация была примерно из того же контекста, что и нересурсная.

3 **В** предлагает **А** вспомнить ресурсную ситуацию в виде образа, то есть визуально, так, чтобы **А** видел себя в этой ситуации со стороны. Далее, используя «Лист для выявления визуальных субмодальностей»[2], **В** собирает от **А** информацию о субмодальностях ресурсного образа.

4 **В** предлагает **А** мысленно войти в ресурсный образ (ассоциироваться) и еще раз пережить эту ситуацию, заново испытав все приятные ощущения, которые он познал тогда. В момент наибольшей интенсивности ощущений **А** слегка кивает головой, и **В** на некоторое время кладет свою руку на плечо **А**, хорошо запоминая, как он это делает (установка якоря[3]).

[2] *См. таблицу 2.3 сразу после окончания данного раздела.*

[3] *Тема «Якорение» будет представлена далее.*

5 Когда ресурсная ситуация прожита до конца, **В** предлагает **А** встать со стула и переключить внимание.

6 **B** предлагает **A** вспомнить образ нересурсной ситуации и увидеть себя там только со стороны. Далее, используя «Лист для выявления визуальных субмодальностей», **B** собирает от **A** информацию о субмодальностях этого образа, следя, чтобы **A** всегда оставался вне образа.

7 Глядя на «Лист для выявления визуальных субмодальностей», **B** сравнивает полученные данные и находит различия в субмодальностях ресурсного и нересурсного образов.

8 **B** предлагает **A**, глядя на нересурсный образ со стороны, начать изменять его субмодальности на субмодальности ресурсного образа. **B** может помогать **A**, подсказывая ему, какие субмодальности и как нужно менять.

9 Когда бывший нересурсный образ приобретет все характеристики ресурсного (то есть будет подобен его «выкройке»), **B** предлагает **A** войти в него и заново пережить этот опыт с целью поиска новых решений и выборов. В момент, когда **A** только начинает проживать эту ситуацию, **B** кладет свою руку на плечо **A** так, как он делал это на шаге № 3 (то есть задействует ресурсный якорь). **B** предлагает **A** несколько раз пройти через этот опыт для того, чтобы найти большее число способов поведения в подобных ситуациях. При этом **B** продолжает удерживать якорь до тех пор, пока **A** не закончит свою работу.

10 Спустя некоторое время, когда **A** вернется из процесса поиска во внешнюю реальность, **B** предлагает **A** просто поразмышлять о бывшей нересурсной ситуации и сказать, что он теперь думает по этому поводу. В этот момент **B** калибрует, как изменилась реакция **A**.

11 Участники упражнения меняются ролями.

- *Какие субмодальности вызвали самые большие изменения?*
- *Почему сначала мы рекомендуем собирать информацию о ресурсном опыте и затем о нересурсном?*

Лист для выявления визуальных субмодальностей **Таблица 2.3**

СУБМОДАЛЬНОСТИ	РЕСУРС	НЕРЕСУРС
ПОЛОЖЕНИЕ слева, слева, справа...		
ФОРМА квадрат, прямоугольник...		
ЯСНОСТЬ ясно/туманно/рябь		
ЯРКОСТЬ яркий/тусклый		
ЦВЕТ красный, зеленый, синий...		
РАЗМЕР 2 x 3,3 x 5...		
РАССТОЯНИЕ 50 см, 3 м...		
ОБЪЁМНОСТЬ двух-, трехмерная		
ГЛУБИНА расстояние до задней стенки		
ФОКУС широкий/узкий		
КОНТРАСТНОСТЬ четкие/размытые контуры		
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ время экспозиции		
ДВИЖЕНИЕ слайд/кино, быстро/медленно		

Лист для выявления аудиальных субмодальностей **Таблица 2.4**

СУБМОДАЛЬНОСТИ	СОСТОЯНИЕ № 1	СОСТОЯНИЕ № 2
ПОЛОЖЕНИЕ слева, спереди, сзади...		
РИТМ ровный/неровный		
ГРОМКОСТЬ тихий/громкий		
ТОНАЛЬНОСТЬ бас, дискант...		
ТЕМБР высокий/низкий		
ТЕМП быстрый/медленный		
СТЕРЕО/МОНО		
НАПРАВЛЕНИЕ вовнутрь/извне		
РАССТОЯНИЕ 2 м, 5 м...		
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ 10 секунд, 5 минут...		

Лист для выявления кинестетических субмодальностей Таблица 2.5

СУБМОДАЛЬНОСТИ	СОСТОЯНИЕ № 1	СОСТОЯНИЕ № 2
ПОЛОЖЕНИЕ все тело/его часть, внутри/вовне		
ПЛОЩАДЬ большая/маленькая		
ТЕМПЕРАТУРА горячая/холодная		
ДАВЛЕНИЕ сильное/слабое		
ФОРМА		
ДВИЖЕНИЕ от головы к ногам		
ИНТЕНСИВНОСТЬ сильная/слабая		
ВЕС легкий/тяжелый		
ВЛАЖНОСТЬ сырая/сухая		
ТЕКСТУРА грубая/гладкая		
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ 10 секунд, 5 минут...		
ПЛОТНОСТЬ метафора (как что?)		
ВЯЗКОСТЬ-УПРУГОСТЬ метафора (как что?)		
ПУЛЬСАЦИЯ, ВИБРАЦИЯ ритм рукой		
ВКУС, ЗАПАХ метафора (как что?)		

Глава 3

В этой главе вы сможете узнать о том, как связаны восприятие и коммуникация

Наблюдайте за поведением человека, вникайте в причины его поступков, приглядывайтесь к нему в часы досуга. Останется ли он тогда для вас загадкой?

Конфуций

РАППОРТ

Прилаживаться к каждому. Умен Протей — с учеными ученый, со святыми святой. Велико искусство покорять сердца: подобие порождает благосклонность.

Бальтасар Грасиан

Что носится в воздухе и чего требует время, то может возникнуть одновременно в ста головах без всякого заимствования.

Иоганн Вольфганг Гете

Раппорт[1] — динамическое состояние, возникающее во время коммуникации двух и более людей, при котором увеличивается согласованность их взаимодействия, повышается взаимопонимание и появляется чувство глубокого доверия друг к другу. Метафорой раппорта может служить эффект резонанса. В момент, когда частоты двух независимых источников колебания приближаются к одному значению, амплитуда их колебаний резко возрастает. Так и в общении людей: если какие-либо «параметры» (их может быть достаточно много) двух человек начинают совпадать, то эффективность их коммуникации возрастает многократно.

[1] *Мужчина ловит машину. Останавливается частник.*

Мужчина садится рядом, говорит, куда ехать, потом достает из портфеля настоящий руль и берется за него, как настоящий водитель.

Водитель пожимает плечами: «Мало ли какие причуды у пассажиров?!» и едет по адресу. По дороге водитель рулит влево, и пассажир — влево, водитель — направо, и пассажир — направо. Водитель объезжает лужу, и пассажир полностью повторяет его движения. Выезжают они на ровное прямое шоссе. Едут себе какое-то время, вдруг пассажир делает резкое движение рулем вправо, водитель тоже резко сворачивает вправо и врезается в дерево.

Очнулись оба — машина вдребезги, у каждого в руках по рулю. Водитель спрашивает:

— Ты что, мужик, сумасшедший, да?

На что пассажир радостно отвечает:

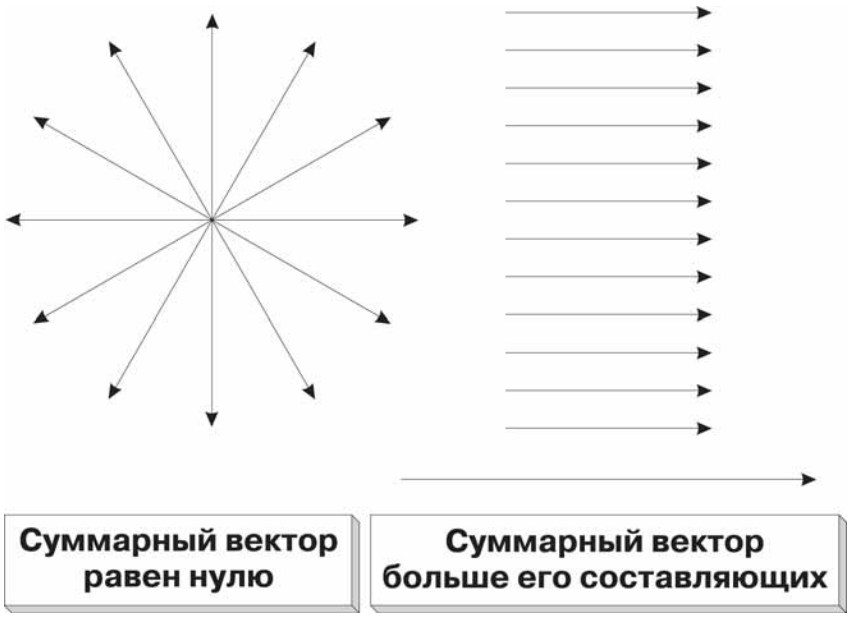
— Да ты, главное, не переживай, не расстраивайся так. Со мной вчера то же самое было!

Все проблемы в России от безраппортицы. Фраза одного из тренеров НЛП

Раппорт — состояние достаточно обыденное, но часто находящееся за пределами сознания человека и, следовательно, за пределами его влияния. Существует масса примеров «интуитивного раппорта». Например, при совершении группой людей каких-либо совместных действий (перетягивание каната, передвижение больших тяжестей и т. д.) очень важно, чтобы группа действовала согласованно (одновременно прикладывала силу к какому-либо предмету). Для этого издавна используются счет, типа: «И-раз, и-два!», или песни, наподобие «Дубинушки» («Э-эх, ухнем!») Ходить строем также гораздо проще под общую строевую песню, так как при этом совпадает дыхание всего строя и, следовательно, легче соотносить скорость движения и ширину шага. В командной гребле эту функцию выполняет человек, который сам не гребет, зато отвечает за раппорт всей команды. Влияние раппорта в данных примерах можно отразить рисунком, где вектор силы каждого члена группы изображен стрелкой.

Рис. 3.1

Влияние раппорта



Раппорт легко устанавливается между людьми, достаточно долго существующими вместе (члены семьи, близкие друзья), так как за долгое время общения они выработали свой эффективный стиль взаимодействия. Наблюдая за людьми, находящимися в раппорте, вы можете заметить, что многие их поведенческие паттерны (жесты, позы, дыхание, голосовые характеристики и др.) совпадают. Известно, что иногда после долгих лет совместной жизни муж и жена становятся похожи-

ми друг на друга. Что же касается индивидуумов, которые могут легко и быстро входить в раппорт с незнакомыми людьми, то раньше мало кто мог дать точное сенсорное описание алгоритма их поведения в этот момент. Таких людей называли прирожденными эффективными коммуникаторами и считали их умение быстро входить в контакт скорее врожденным качеством, чем развиваемой способностью[1].

В результате наблюдений за эффективными коммуникаторами было замечено, что, вступая в разговор, они начинали неосознанно повторять некоторые элементы поведения своего партнера. Через несколько минут уже трудно было понять, кто из партнеров повторяет действия другого, а кто является инициатором этих действий. Беседа же при этом становилась достаточно легкой, наполнялась взаимопониманием и доверием. Трудно сказать, что же возникает в самом начале между партнерами по эффективной коммуникации: синхронизация их поведения или доверие и взаимопонимание (то есть раппорт).

Так как жизнь современного человека (врача, учителя, продавца, бизнесмена, политика и др.) насыщена общением с самыми разными людьми, то очень многое в успехе его деятельности может зависеть от умения быстро входить в раппорт. Переводя фокус своего внимания на технологическую сторону коммуникации, человек может развивать свои способности в установлении раппорта.

Установление раппорта проходит через две последовательные фазы — **подстройку** и **ведение**.

Рис. 3.1
Раппорт

[1] *В одном горном селении жил человек, известный тем, что он никогда и ни с кем не спорил. Вот как-то приехал к нему корреспондент, чтобы написать о нем в книге рекордов Гиннесса. И такой между ними завязался диалог:*
— Это правда, что вы прожили 90 с лишним лет и ни разу ни с кем не поспорили?
— Да, это правда.
— Ну что, вообще ни с кем ни с кем?
— Вообще ни с кем ни с кем!
— И что, даже с женой?
— Даже с женой.
— Даже с детьми?
— Даже с детьми.
— И что, за все 90 лет ни разу?
— Ни разу.
Корреспондент (накаляясь):
— Никогда-никогда и ни с кем ни с кем?
— Ну да.
Корреспондент (краснея и раздражаясь):
— Ну не может этого быть, чтобы вы за всю жизнь ни с кем не спорили!
Человек (примирительно):
— Спорил, спорил, спорил...

Подстройка

В связи с тем, что установление раппорта сопровождается синхронизацией ряда элементов у партнеров по коммуникации, то первое, что можно сделать, — это не ждать, пока синхронизация наступит сама, а влиять на этот процесс. Для этого можно избрать несколько путей. Более жесткий из них — как-либо «заставить» вашего партнера синхронизироваться с вами или ждать, пока он сделает это сам☺. Такая ситуация похожа на ту, как если бы вы приезжаете в другую страну для заключения интересующей вас сделки и ждете от вашего партнера, чтобы он изучил для общения с вами ваш родной язык. В подобных ситуациях человек редко легко идет на контакт. Другой путь — это использовать подстройку❷. При этом вы берете активную роль на себя и позволяете вашему партнеру оставаться самим собой, чем сильно облегчаете начало общения. Вы начинаете сами синхронизироваться с партнером, то есть подстраиваться под его «параметры» общения. Это дает вам сразу несколько позитивных результатов. С одной стороны, ваш партнер бессознательно воспринимает такое поведение как ваш шаг ему навстречу. С другой стороны, он бессознательно начинает видеть (слышать) в вас «свое отражение», а кому человек доверяет больше, чем себе? Итак, таким путем вы сможете достаточно легко синхронизироваться с вашим партнером, а это означает, что вы оба будете взаимодействовать как единая система из двух элементов.

❷ *Сверхмодный молодой человек обращается к портному:*
— Вы могли бы сшить мне костюм цвета кофе с кипящим молоком?
— С сахаром или без? — спокойно осведомляется портной.

❷ *Жена говорит «новому русскому»:*
— Знаешь, я твой старый костюм выбросила.
Тот в праведном гневе:
— Ты че, совсем оборзела? А в чем я буду в налоговую ходить?

❷ *Во дворе психбольницы прогуливается больной, волоча за собой на веревке консервную банку. К нему подходит доктор:*
— Ты что делаешь?
— А вы что, не видите? Выгуливаю собаку.
— Надень ей немедленно намордник!

☺ *Это шутка, конечно.*

Ведение

Если вам удалось хорошо синхронизироваться с вашим партнером и объединиться в единую систему, то, по законам систем, при изменении одного элемента в системе для сохранения ее целостности должны измениться и другие ее элементы. Поэтому если на этапе ведения вы измените что-нибудь в своем поведении, то ваш партнер последует за вами[1], чтобы сохранить синхронизацию (резонанс ваших физиологий). В итоге вы сможете повести вашего партнера в выбранном вами направлении, причем таким путем, что ему это будет удобно и легко.

[1] *Один турист рассказывает другому:*
— Самый страшный зверь в лесу — это медведь!
— Почему?
— Ты в лес, и он в лес. Ты бегом, и он бегом. Ты через реку, и он через реку. Ты на дерево, и он на дерево. Ты в гору, и он в гору...
— А если я спрячусь?
— И он спрячется!

Раппорт

Эта стадия взаимодействия характеризуется тем, что уже трудно установить, кто является ведущим, а кто ведомым. Оба партнера действуют настолько слаженно, что буквально «предугадывают» изменения друг у друга или изменяются практически одновременно. Неудивительно, что два человека, долго работающие вместе, иногда и «думают одинаково».

Раппорт может устанавливаться, затрагивая большее или меньшее количество логических уровней[2] человека, но его не может быть «чуть-чуть». Раппорт или есть, или его нет.

[2] *Эта тема рассмотрена в главе 7.*

ПРАКТИКА[1]

2 3.1. Упражнение «Открытая-закрытая поза»

(в парах)

1. Партнеры выбирают тему для разговора, с которой они оба абсолютно согласны.
2. Каждый партнер принимает максимально «закрытую» позу и слегка напрягается.
3. В таком положении оба участника упражнения поддерживают общую тему разговора в течение 2–3 минут.
4. Партнеры выбирают тему для разговора, относительно которой они имеют диаметрально противоположные мнения.
5. Каждый партнер принимает удобную «открытую» позу.
6. В таком положении оба участника упражнения спорят в течение 2–3 минут.

Пытался к ней по позе присоединиться — теперь в травматологии лежу.
Фраза одного из участников семинара

- *Насколько легко было поддерживать тему разговора в первом случае?*
- *Насколько легко поддерживался спор во втором случае?*
- *Какими чувствами сопровождался каждый разговор?*
- *Хотелось ли вам в процессе разговора изменить его тему или положение вашего тела?*

[1] *В этой части собраны воедино упражнения на раппорт из разных тем, в том числе из тех, которые рассмотрены далее.*

2 3.2. Подстройка по невербальным признакам — прямое отзеркаливание

(в парах)

В процессе разговора на свободную тему каждый из партнеров максимально отражает невербальные признаки другого партнера[1] (позу, жесты, движения головы, мимику, дыхание, скорость и громкость речи, высоту голоса). Наиболее явные из них, такие, как поза и жесты, можно отзеркаливать с некоторым запаздыванием.

[1] *Гуляя вдоль Темзы, Шерлок Холмс и доктор Ватсон увидели прелестную леди, которая барахталась в воде, размахивая руками. Как истинные джентльмены, они помахали руками в ответ.*

[1] *Заика в трамвае спрашивает сидящего напротив него пассажира:*

— Мо-мо-мо-мо-жете в-в-в-вы м-м-м-м-м-мне с-с-сказать, к-к-к-когда будет во-во-во-вокзал?

— Сидящий напротив человек никак не реагирует, вид у него безразличный и подавленный. Заика начинает снова:

— По-по-пожалуйста, с-с-скажите ж-ж-ж-же м-м-м-мне, ко-ко-ко-гда б-б-б-будет во-во-во-во-во-вокзал?

Снова никакой реакции. Вмешивается какая-то женщина:

— Я скажу вам, когда будет вокзал.

Прежде, чем выйти, заика дает пощечину пассажиру, не оказавшему ему помощь. Женщина комментирует:

— Это он заслужил.

— Я-я-я-я б-б-бы за-за-за-за-служил в-в-в лю-любом случае.

2

3.3. Подстройка по невербальным признакам — перекрестное отзеркаливание

(в парах)

1 В процессе разговора на свободную тему каждый из партнеров выбирает несколько невербальных признаков другого партнера и отражает их неявно, то есть перекрестно, используя для этого какие-либо другие невербальные признаки[2]. Например: темп речи — темп покачивания ногой, высота голоса — жесты, покачивание головой — покачивание рукой и т. д.

2 После окончания разговора партнеры обмениваются наблюдениями: заметил ли каждый из них, какими способами другой партнер подстраивался к нему?

[2] *Раннее утро в парижском квартале. Невыспавшийся дворник выходит мести улицу. Вяло и медленно он начинает шаркать метлой:*

— Вжи-и-их... Вжи-и-их... Вжи-и-их...

Распахивается окно, и всклокоченная женская голова возмущенно кричит:

— Месье! Как вам не стыдно! Вы сбиваете с ритма весь квартал!

— Пардон, мадам! — отвечает дворник и размахивает метлой быстрее: — Вжих-взжих, вжих-взжих!

2

3.4. Упражнение «Подстройка и ведение»

(в парах)

1. В процессе разговора на свободную тему каждый из партнеров подстраивается к другому, используя для этого прямое и перекрестное отзеркаливание.

2. Затем каждый несколько раз сознательно меняет какой-нибудь элемент своего невербального поведения и проверяет, изменится ли тот же самый элемент у его партнера, то есть последует ли он за ним[1]?

Важно помнить, что для того, чтобы вашему партнеру было удобно следовать за вами, изменения следует проводить плавно.

[1] *Трое итальянцев сидят в баре ресторана, не спеша попивают кьянти.*

Увидев, что поезд отходит, они кидаются вслед за ним. Двум удалось схватиться за поручни и влезть в последний вагон. Третий остался на шпалах и вдруг начал громко смеяться. Подошел полисмен и поинтересовался причиной его веселья.

— Они меня провожали, синьор, — сквозь смех проговорил тот.

3

3.5. Упражнение с карточками[1] «Подстройка по предикатам»

(в тройках)

Для выполнения этого упражнения изготавливаются 4 карточки: В, А, К, $А_д$. Каждая из карточек обозначает предикаты соответствующей репрезентативной системы.

Эти и подобные упражнения выполняются по следующей схеме.

1. Партнеры **А** и **В** садятся друг напротив друга. Партнер **С** встает за спиной **В**.
2. **С** показывает **А** одну из карточек. **А** придумывает предложение, в котором содержатся предикаты той репрезентативной системы, которая указана на карточке, и говорит его **В**.
3. **В** слушает предложение **А**, определяет, к какой репрезентативной системе оно относится, и говорит в ответ свое предложение, используя предикаты той же самой репрезентативной системы.
4. **С** показывает **А** следующую карточку и т. д.
5. В процессе упражнения **С** отслеживает правильность составляемых **А** и **В** высказываний.
6. Участники упражнения меняются ролями.

Для ускорения процесса обучения поначалу можно уделять больше внимания форме разговора, а не его содержанию.

[1] *Примеры карточек даны перед упражнением «Парафраз».*

3

3.6. Упражнение с карточками «Подстройка по предикатам и невербальным признакам»

(в тройках)

К 4 карточкам с предикатами репрезентативных систем добавьте еще 6 карточек с невербальными характеристиками: «поза», «жесты», «дыхание», «громкость голоса», «высота голоса», «скорость речи».

1. Партнер **С** показывает партнеру **А** одну из указанных 6 карточек и **А** меняет в своем поведении ту характеристику, которая указана на ней.

2. Партнер **В** должен заметить это и подстроиться под изменения **А**, то есть изменить у себя ту же характеристику.

3. Карточки можно показывать по одной или по две, чередуя вербальные характеристики с невербальными.

3

3.7. Упражнение с карточками «Подстройка по логическим уровням»

(в тройках)

Изготовьте 5 карточек: «окружение», «поведение», «способности», «убеждения/ценности» и «личностное своеобразие».

1 Партнер **С** показывает партнеру **А** одну из 5 карточек. Партнер **А** формулирует высказывание на том логическом уровне, который указан на этой карточке.

2 Партнер **В** подстраивается под **А**, отвечая ему на том же логическом уровне.

3

3.8. Упражнение с карточками «Подстройка по предикатам, невербальным признакам и логическим уровням»

(в тройках)

К 4 карточкам с предикатами репрезентативных систем добавьте 6 карточек с невербальными характеристиками и карточку «изменить логический уровень».

1 Партнер **С** показывает партнеру **А** одну из карточек. Партнер **А** видит карточку «изменить логический уровень» и, начав говорить на одном логическом уровне, делает переход на другой.

2 Партнер **В** должен отзеркалить этот переход.

2

3.9. Реагирование предикатами репрезентативных систем на ключи глазного доступа

(в парах)

1. **A** и **B** садятся друг напротив друга.
2. **A** молча направляет глаза в одно из положений согласно схеме ключей глазного доступа и ожидает реакции **B**.
3. **B**, глядя, в каком положении находятся глаза **A**, реагирует на это своим высказыванием, содержащим предикаты той репрезентативной системы, на которую указывают глаза **A**.
4. Если **B** правильно отзеркалил своими словами репрезентативную систему, указанную глазами **A**, то **A** переводит глаза в следующее положение и т. д.
5. Участники упражнения меняются ролями.

3

3.10. Упражнение с карточками «Подстройка по речевым предикатам, невербальным признакам, логическим уровням и предикатам времени»

(в тройках)

К 4 карточкам с предикатами репрезентативных систем, 6 карточкам с невербальными характеристиками и карточке «изменить логический уровень» добавьте еще 3: «прошлое время», «настоящее время», «будущее время».

1. Партнер **С** показывает партнеру **А** одну из карточек. Партнер **А** видит карточку с указанием времени и строит свою речь, используя это время.

2. Партнер **В** должен отразить в своем высказывании такое же время.

3. Желательно показывать по 3 карточки одновременно (по одной из каждого набора).

По мере тренировки исключайте из лексикона слова и выражения, связанные с названием паттернов (например, «вижу», «слышу», «чувствую», «я способен», «убежден» и т. п.)

Карточки для упражнений **Таблица 3.1**

Миссия	В	Сравнительные
Личностное своеобразие	А	Модальные операторы
Убеждения/ Ценности	К	Универсальные количественные
Способности	$А_д$	Поза
Поведение	Прошлое время	Жесты
Окружение	Настоящее время	Скорость речи
Изменить ЛУ	Будущее время	Высота голоса
1-я позиция	Неконкретные существительные	Громкость голоса
2-я позиция	Номинализации	Дыхание
3-я позиция	Неконкретные глаголы	Мимика

3

3.11. Прямое семантическое отзеркаливание[1] «Парафраз»

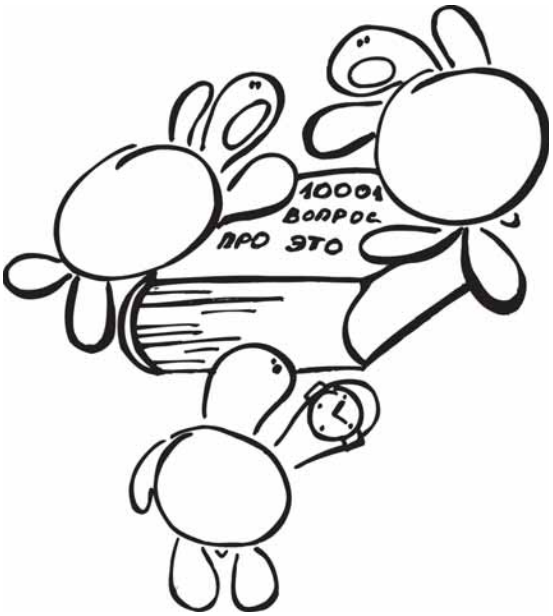
(в тройках)

Данное упражнение проходит в 3 этапа.

1 **A** и **B** садятся друг напротив друга, **C** садится сбоку от них.

2 Задается некий мифический контекст, как тема для «спора» между **A** и **B**. Например, археологами была найдена бесценная книга, содержащая ответы на все возможные вопросы. Каждый из участников «спора» полностью уверен, что найденная книга принадлежит именно ему, и готов привести массу доводов в свою пользу.

3 **C** в этом «споре» отводится роль нейтрального наблюдателя.



[1] *Клиент:*
— Я испытываю глубочайшую тоску.
Психотерапевт:
— Вы испытываете глубочайшую тоску.
Клиент:
— Моя жизнь не имеет ни малейшего смысла, я проваливаюсь в какую-то черную дыру.
Психотерапевт:
— Ваша жизнь не имеет ни малейшего смысла, она вся окрашена в черный цвет.
Клиент:
— Сплошная пустота. Мне остается лишь покончить с собой.
Психотерапевт:
— Сплошная пустота. Вам остается лишь покончить с собой.
Клиент молча встает, медленно направляется к окну, открывает его и выбрасывается наружу.
Психотерапевт:
— Бац.

Этап № 1

1. В течение 2 минут **A** и **B** одновременно высказывают все свои доводы, убеждая друг друга в своей правоте.

2. По истечении указанного времени **A** и **B** останавливаются, давая возможность **C** молча оценить со стороны эффективность данной коммуникации и придумать свою метафору по этому поводу.

Этап № 2

1. **A** имеет 30 секунд для того, чтобы высказать свои доводы. **B** в это время молчит.

2. **B** за 30 секунд приводит свои доказательства. **A** в это время молчит.

3. **A** дается еще 30 секунд для продолжения изложения своей аргументации.

4. Те же 30 секунд отводятся для **B**.

5. По истечении указанного времени **A** и **B** останавливаются, давая возможность **C** молча оценить со стороны эффективность данной коммуникации и придумать свою метафору по этому поводу.

Этап № 3

1 **A** берет 30 секунд для того, чтобы высказать все свои доводы. **B** в это время молчит.

2 **B** получает 45 секунд для того, чтобы повторить все, что сказал **A**, начав словами: «Правильно ли я тебя понял...», а затем высказать все свои доводы. **A** в это время молчит.

3 **A** использует еще 45 секунд для того, чтобы повторить все, что сказал **B**, начав словами: «Правильно ли я тебя понял...», а затем высказать все свои доводы. **B** в это время молчит.

4 **B** имеет еще 45 секунд.

5 По истечении указанного времени **A** и **B** останавливаются, давая возможность **C** молча оценить со стороны эффективность данной коммуникации и придумать свою метафору по этому поводу.

6 **C** сравнивает все три варианта «спора» и дает обратную связь о том, как изменился стиль и эффективность этих вариантов коммуникации.

- *Какие личные ассоциации у вас вызывает каждый из 3 способов ведения переговоров? Придумайте свои метафоры.*
- *Влияет ли изменение продолжительности взаимодействия (регламент) на коммуникацию?*
- *Какой тип взаимодействия самый эффективный и почему?*
- *Где вы можете использовать навыки парафраза?*

КЛЮЧИ ДОСТУПА

Только по поступкам мы судим о внутренних движениях,
о мыслях, о действиях, о других чувствованиях.

Клод Адриан Гельвеций

— Простите, пациент, ключи доступа я забыл в другом костюме.

Фраза одного из участников семинара

Процессы, происходящие в мышлении человека, находят свое отражение в его теле, и, наоборот, процессы, происходящие на физиологическом уровне, отражаются в его сознании (сознание и тело человека являются частями одной и той же кибернетической системы).

Таким образом, любая модель мышления имеет уникальный набор внешних **сигналов/ключей доступа**, которые сопровождают процесс ее работы, являясь как бы «обратной стороной медали». И если мы говорим, что человек в процессе мышления использует сенсорные репрезентации и, следовательно, задействует репрезентативные системы, то именно ключи доступа дают нам информацию о том, как человек это делает (то есть какие конкретно репрезентативные системы он задействует и в какой последовательности). Итак, имея в своем распоряжении ключи доступа, мы можем наблюдать за тем, как человек думает, а также подстраиваться под его способ мышления и даже влиять на этот процесс.

Вот несколько поясняющих примеров.

Наблюдая за ключами доступа человека, мы можем выявить, например, его стратегию проверки правильности написания словарных слов, то есть последовательность сенсорных операций, совершаемых им в процессе написания словарных слов. В том случае, если эта стратегия оказалась малоэффективной, ее можно изменить, сделав более продуктивной.

В коммуникации информация от ключей доступа вашего партнера позволит вам подстраиваться под него динамически. Это означает, что вы сможете учитывать индивидуальный стиль мышления вашего партнера в каждый конкретный момент общения.

Для того чтобы «более кинестетичному» человеку облегчить восприятие визуальной информации, полезно предварительно подготовить его к этому, переведя фокус его внимания из кинестетической модальности в визуальную. Огромную помощь в этом могут оказать ключи доступа.

Классификация ключей доступа

Рис. 3.3

Классификация ключей доступа

Большинство из ключей доступа (особенно физиологические маркеры) обычно находятся за пределами сознания человека, то есть он не отслеживает (не осознает) в процессе мышления, что его ключи доступа показывают. Это делает их еще более достоверными и объективными показателями технологии процесса мышления человека.

В частности, на основе наблюдений ключей доступа построены некоторые методы выявления стратегии мышления людей. Но далеко не каждый человек способен видеть и отслеживать ключи доступа с такой легкостью, чтобы успевать замечать, как думает другой человек, сохраняя при этом свои собственные мысли. Поэтому очень важными становятся вопросы обучения этим навыкам, а также тренировка в их использовании до уровня спонтанного владения.

❶ *Читает папочка Вовочке в книжке про страшного Бармалея — того самого, которому не надо шоколада, а надо только маленьких детей. Хорошо читает, с выражением.*

Послушал Вовочка, а потом и спрашивает:

— Пап, а там вот что, прям таким страшным голосом и написано, да?

РЕЧЬ КАК ЕЩЕ ОДНА РЕПРЕЗЕНТАТИВНАЯ СИСТЕМА ЧЕЛОВЕКА

Говорят, выражение создается мыслью, но точно так же можно было бы сказать: мысль создается выражением.

Карл Людвиг Берне

Речь — это богатейший источник информации о человеке; правда, далеко не каждый замечает то, что так явно выражает о себе человек посредством языка. Речи как порождению психики человека присущи те же законы, что и самой психике: она так же структурна и закономерна. Поэтому, используя речь, мы можем опосредованно судить о том, какие предпочтения в восприятии мира, организации ценностной информации, построении внутренней реальности, способе мышления и т. д. имеет данный конкретный человек. «Скажи мне что-нибудь, и я скажу, кто ты».

Речевые предикаты

Большинство людей склонны уделять огромное внимание содержательной стороне речевой коммуникации, совершенно забывая или не догадываясь о ее технологической стороне (форме и организации), которая во многом богаче и достовернее первой. «Имеющий уши да услышит».

Человек, являясь существом социальным, стремится осмыслять и передавать информацию другим членам общества в языковой форме, поэтому сенсорные репрезентации «кодируются» в языковые репрезентации с помощью «специальных слов» — речевых предикатов[1]. **Сенсорные речевые предикаты (глаголы, прилагательные и наречия)** — это слова, определяющие принадлежность выражаемой человеком информации к конкретной сенсорной репрезентативной системе. Несенсорные речевые предикаты (внемодальные) — это сло-

[1] *Армия. Дежурный по парку говорит дневальному:*
— Какая машина вышла?
— Зеленая, — отвечает дневальный.
— Я знаю, что зеленая, номер какой, спрашиваю?
— А номер белый...

[1] *Кинестетик купил машину и решил поделиться радостью с визуалом:*
— Она такая мощная, так плавно трогает, и такие кожаные сиденья...
— Стой, стой, а какого она цвета?
— ...Ну, видел когда-нибудь закат в горах?
— Да!
— Так вот, такой же, только серый!

[1] *— Сара, ты слышишь, как жасмин пахнет?*
— Слышу, слышу, я не глухая!

ва, которые не точно отражают принадлежность информации к какой-либо конкретной сенсорной репрезентативной системе (часто, но не всегда они отражают принадлежность информации к аудиально-дигитальной системе).

Спецификация речевых предикатов сенсорных репрезентативных систем

Обращая внимание на используемые человеком речевые предикаты, вы способны получить информацию о том, как он репрезентирует свой опыт при передаче его другим людям на уровне языковой коммуникации.

Из всего набора ключей доступа выбор речевых предикатов — наиболее осознаваемый человеком процесс, так как иногда он может сознательно подбирать слова для описания своего опыта.

Речевые предикаты различных сенсорных репрезентативных систем **Таблица 3.2**

ВИЗУАЛЬНЫЕ	АУДИАЛЬНЫЕ	КИНЕСТЕТИЧЕСКИЕ	ВНЕМОДАЛЬНЫЕ
ЯСНО ВИДЕТЬ	ЗВУЧНО	Я ЧУВСТВУЮ	ПОНИМАТЬ
ПРОЗРЕТЬ	СЛЫШАТЬ	КИСЛЫЙ	ВОСПРИНИМАТЬ
В ЧЕТКИХ РАМКАХ	РАССКАЗЫВАТЬ	УХВАТИТЬ	ОТСУТСТВУЮЩИЙ
ОБОЗРЕВАТЬ	ГЛУХОЙ	ПОДБИВАТЬ	ПОВТОРЯТЬ
ВСПЫХНУТЬ	НЕМОЙ	ЖАРКИЙ	СОГЛАШАТЬСЯ
СВЕТЯЩИЙСЯ	СКРИПЯЩИЙ	ОДУРЯЮЩИЙ	ВЕРИТЬ
С БЛЕСКОМ	СВИСТЕТЬ	ЛЮБИТЬ	СЧИТАТЬ
ОСЛЕПЛЯТЬ	ЖУРЧАНИЕ	ЛАСКАТЬ	ЗНАТЬ
ОБЛАЧНЫЙ	МЕЛОДИЧНЫЙ	ВЛАЖНЫЙ	СОЗНАВАТЬ
МЕРЦАТЬ	ГРОМКИЙ	СЕРДИТЫЙ	ОБДУМЫВАТЬ
ГРАФИЧЕСКИЙ	ГУЛКО	ОКУНУТЬСЯ	УБЕДИТЕЛЬНО

РЕЧЕВЫЕ ПРЕДИКАТЫ И ПОЛИМОДАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Объединяя информацию нескольких предыдущих тем воедино, можно сказать, что каждый человек имеет предпочтение в способе восприятия и организации информации (то есть ведущую сенсорную репрезентативную систему), что проявляется также и в его речи. Есть несколько направлений использования этих знаний для повышения эффективности вербальной коммуникации (как письменной, так и устной).

Ниже приводятся метафорические примеры, демонстрирующие специфику отражения сенсорных репрезентативных систем в речи.

Наша Любимая Песня

Я визуал, родная, ты акустик,
У нас с тобой несходство заблуждений,
Ты слышишь щебет птиц,
я ж вижу только кустик
Дальнейших наших сексуальных отношений.

Я субмодальности твои,
как жизнь, люблю,
Я отпустил все фильтры восприятия,
И даже спя,
на мысли я себя ловлю,
Что наши паттерны готовы уж к зачатию.

Глубинная структура у меня — глубинней нет,
Раппорт такой,
что просто заглядение,
Но я хочу сильней,
чем, может, в 20 лет,
Введения и присоединения.

1

Однажды прохладным безмолвным вечером, когда последний луч солнца уже исчез в дали горизонта, сидел Вий и скучал, медленно погружаясь в зеленую тоску: не на что взгляд бросить, не с кем словом обмолвиться и сходить вроде бы некуда. И тогда послал он своих слуг по округе разнюхать, нет ли чего у людей новенького, диковинного, чего он еще не видел, о чем он еще не слышал и что подняло бы его настроение. Обежали слуги окрестности и вернулись с горячей новостью: открылась, говорят они, поблизости от Диканьки НЛПерская контора, и эти НЛПеры каждому по глазам ведущую сенсорную репрезентативную систему определить могут. Затрясся Вий мелкой дрожью от желания испытать это и дал себе слово, что обязательно увидит это чудо своими большими глазами. Не откладывая, он тут же, указав на дверь, громко приказал слугам отнести его к НЛПерам. Очутившись в их светлой и уютной комнате, Вий ясно изложил свое желание и приказал своим слугам холодным голосом: «Поднимите мне веки». На что НЛПеры дружно замахали руками и еле слышно, как будто им сдавили горло, прошипели: «Оставьте глаза закрытыми, мы вас и по предикатам откалибруем».

Я разбудил ресурсы все в себе,
Я экологию проверил всю
в экстазе,
Я все родная подарю тебе,
За это требую к себе
обратной связи.

Круг силы с совершенством
подарю,
По уровням круиз
с тобой устрою,
Рефрейминго по пояс завалю,
Все сделаю,
лишь только быть с тобою.

Я всех соперников
в сортире замочу,
Но вот забыл совсем о малом,
Я очень съесть тебя,
любимая, хочу,
Наверно, стал я густаториалом!

Стихотворение одного
из участников семинара

2a Гуляя по берегу озера и глядя на плавающих лебедей, девушка говорит юноше:
— А тебе хотелось бы быть большим белым лебедем? Ведь это так красиво!
— Да ты что?! Голым задом в холодную воду?!!!

2b Из разговора пациента и психотерапевта:
Пациент:
— Доктор, вы знаете, я чувствую, что меня загнали в угол и земля уходит у меня из-под ног.
Доктор:
— Да, мне кажется, я четко представляю себе подобную перспективу, это действительно очень неприглядная картина.
Пациент:
— Нет, доктор, я чувствую, вы не совсем ухватили смысл моих слов. Просто, пройдя через все это, я не смог выйти сухим из воды, и теперь я постоянно ношу этот камень на сердце.
Доктор:
— Да что вы, все яснее ясного, как светлым днем. С людьми такое бывает, когда оглядываешься на свое прошлое и видишь все только в черном цвете.
И так далее, пока пациент не пойдет искать другого психотерапевта (если вообще пойдет) или пока психотерапевт не решит, что клиент усиленно сопротивляется (если не решит что-нибудь похуже).

3 Речевое сообщение всегда включено в поток связной речи, в которой человек, имеющий определенные мотивы, воплощает свою мысль. Речь имеет определенную синтагматическую структуру; ее формирование проходит ряд ступеней, начинающийся с исходного замысла, идущий через предикативно построенную внутреннюю речь, от семантической записи — к глубинно-синтаксической структуре высказывания и, наконец, через его поверхностно-синтаксическую структуру — к самому высказыванию.

Одновременно с этим существует и другая сторона формирования и организации высказывания. Оно всегда использует определенную, исторически сложившуюся систему кодовых единиц языка, которая в свою очередь имеет сложную парадигматическую структуру.

Далее будут даны более явные объяснения возможностей использования речевых предикатов.

- *Прочитайте приведенные примеры еще раз и отметьте все сенсорные предикаты.*
- *Определите ведущую сенсорную систему в тексте.*
- *Определите причину нарушения коммуникации в примерах № 2a и № 2b.*
- *Сравните тексты № 1 и № 3 и почувствуйте разницу.*

Оригинал

В лесу родилась елочка,
В лесу она росла.
Зимой и летом стройная
Зеленая была.
Метель ей пела песенку:
«Спи, елочка, бай-бай»,
Мороз снежком укутывал:
«Смотри не замерзай».
Увидел нашу елочку
Какой-то мужичок
Спилил он нашу елочку
Под самый корешок.
Теперь она нарядная
На праздник к нам пришла.
И много-много радости
Детишкам принесла.

B-версия

В лесу я вижу елочку,
Смотрю — она стоит.
Гляжу и вижу — стройная,
Зеленая блестит.
Метель глядит на елочку,
Очерченную ясно,
Мороз увидел елочку:
На вид она прекрасна.
В широкой перспективе
Обрисовалась ель.
Мелькнула тень лесничего —
Остался серый пень.
И вот она нарядная
Блистает на балу.
А дети в ярких шапочках
Играют на снегу.

Смотри метафорические примеры на предыдущем развороте.

Подстройка и ведение с использованием речевых предикатов

В процессе вербальной коммуникации говорящий кодирует свои переживания в слова для передачи их слушающему. Человек, который слышит слова, декодирует их в свои сенсорные репрезентации для того, чтобы понять смысл услышанного. И хотя все мы как представители какой-либо национальности или культуры разговариваем между собой на одном языке, часто общение двух даже близких людей похоже на разговор «русского» с «китайцем». Это происходит потому, что в разговоре люди больше увлекаются содержанием, забывая о том, что слово является всего лишь кодом, за которым закреплена уникальная для каждого человека репрезентация.

Естественно, что разные коды вызывают разные репрезентации, но большинство людей замечают это тогда, когда речь идет, например, о разнице между словами «стол» и «стул». Но есть и более тонкое различие, заключающееся в том, к какой сенсорной репрезентативной системе относится сказанная человеком фраза.

В каждом языке можно выделить три сенсорных субъязыка, имеющих различия, так как при описании одного и того же явления они используют разные коды. Поэтому, если вы хотите, чтобы человек понимал вас лучше, полезно: во-первых, говорить на его родном лингвистическом языке, чтобы он в принципе мог вас понять; и, во-вторых, учитывать его сенсорный язык, давая ему возможность легко находить соответствующие репрезентации ко всем вашим словам. Иначе ваша коммуникация подобна тому, что вы говорите на одном языке, используя разные наречия. В таком случае два человека большую часть сказанного понимают, о другой части догадываются по смыслу, третью же теряют полностью. В данной ситуации не так легко ощущать полное взаимопонимание,

А-версия

В лесу мы слышим песенку —
То елочка поет.
Зимой и летом, громкая,
Со скрипом ель растет.
Метель ей пела песенку:
«Спи, елочка, бай-бай»,
Мороз играл на дудочке
«Ты, слышь, не замерзай».
Вокруг нее, веселую
Мы песенку поем.
Звенит она игрушками,
Так шумно мы живем.

К-версия

В лесу я чую елочку.
Растет на ощупь ель.
Зимой и летом чувствую,
Что есть у елки цель.
Метель, погладив елочку,
Укутала снежком.
Мороз об елку стукнулся —
Умчался кувырком.
Тяжелою походкою
Прошел в лесу лесник.
Взмахнул лесник топориком —
И лес в мгновенье сник.
И вот она, пушистая,
На праздник к нам пришла
И массу теплой радости
Детишкам принесла.

Стихотворения одного из участников семинара

в особенности если будет утеряна самая важная часть сообщения. Например, если один человек говорит, используя для репрезентации своего опыта визуальную систему, то человеку, воспринимающему информацию через кинестетическую модальность, будет трудно подобрать в своем опыте соответствующие репрезентации. Он, конечно, может потратить некоторое время и заняться ретрансляцией (переводом) визуальной информации в кинестетическую, но тогда он начнет отставать от говорящего и все равно потеряет некоторую часть информации. Та же часть информации, которая, подвергаясь процессу ретрансляции, все-таки дойдет до него, может быть искажена (так как иногда трудно подобрать точный эквивалент) и утратит свой первоначальный смысл☹.

Поэтому для быстрого установления раппорта (в том числе его вербальной составляющей) важно уметь определять «сенсорный язык» партнера и самому легко и непринужденно говорить на разных «сенсорных языках». И если вам удалось подстроиться к вашему партнеру, то вы легко сможете повести его за собой и передать ему вашу информацию через наиболее подходящий для этого канал восприятия.

☹*В случае внемодальной речи само понятие «точный смысл» теряет свое значение.*

Параллельные предикаты и полимодальность речи

Как в разных языках есть слова для обозначения одних и тех же предметов, процессов и явлений реального мира, так и у разных сенсорных репрезентативных систем есть эквивалентные способы репрезентации опыта человека. Хотя, как и в разных языках, иногда возникают трудности с подбором точного эквивалента[1].

Один и тот же опыт человека можно передать разными способами, используя **параллельные предикаты**. Если вы хотите донести до человека информацию так, чтобы ваши слова вызвали у него соответствующие переживания (репрезентации), то есть чтобы он понял вас, то полезно уметь оперировать «системой кодов» (набором предикатов), адекватной для данного человека. Если же вы хотите быть понятыми целой группой людей с разными ведущими модальностями, то полезно уметь строить свою речь полимодально, то есть включать в нее предикаты всех сенсорных репрезентативных систем. Также это полезно, если вы хотите, чтобы подаваемая вами информация была усвоена наиболее полным образом, то есть чтобы у человека остались соответствующие репрезентации во всех трех сенсорных репрезентативных системах. С третьей стороны, написанные вами тексты могут содержать яркие образы, мелодичные звуки и вызывать теплые ощущения, вовлекая читателей в трехмерный мир описываемой вами реальности. Почитайте, например, К. Г. Паустовского, С. Т. Аксакова, В. В. Набокова и других великих мастеров слова.

[1] *Решили два молодых аспиранта диссертации написать. Выбрали себе темы и разбрелись по кафедрам. Зашел к одному из них в гости знакомый профессор. Увидел молодого человека за работой, порадовался, да и заинтересовался:*
— Какая же у тебя тема?
— Ну, тема простая: «Чем дальше в лес, тем больше дров».
— Да кто ж так тему-то формулирует! Надо по-научному, посолиднее... К примеру, «О нарастании топливных ресурсов с продвижением в глубь лесного массива»...
— Ух ты!!!! — обрадовался аспирант, с трудом узнавая родную тему.
На следующий день встречает он своего друга и спрашивает:
— Ты как работу свою назвал?
— «О роли музыкальных инструментов в жизни домашних животных», — с гордостью отвечает друг.
— Это ты сам выдумал или профессор подсказал?
— Конечно, профессор подсказал.
— А как до этого-то было?
— До этого? «А нафига козе баян!»

Параллельные предикаты различных сенсорных репрезентативных систем **Таблица 3.3**

ВИЗУАЛЬНЫЕ	АУДИАЛЬНЫЕ	КИНЕСТЕТИЧЕСКИЕ	ВНЕМОДАЛЬНЫЕ
ЯСНО ВИДЕТЬ	РИТМИЧНО ЗВУЧАТЬ	ВРУБИТЬСЯ	ПОНИМАТЬ
СМОТРЕТЬ	СЛЫШАТЬ	ПРИКАСАТЬСЯ	ВОСПРИНИМАТЬ
РАССМАТРИВАТЬ	ВСЛУШИВАТЬСЯ	ОЩУПЫВАТЬ/ ВНИКАТЬ	ИЗУЧАТЬ
ПЕРЕСМОТРЕТЬ	ПЕРЕСКАЗАТЬ	ПРОЙТИСЬ ЕЩЕ РАЗ	ПОВТОРЯТЬ
ПОКАЗЫВАТЬ	РАССКАЗЫВАТЬ	ПРЕПОДНОСИТЬ	ДЕМОНСТРИРОВАТЬ
СЛЕПОЙ	ГЛУХОЙ	БЕСЧУВСТВЕННЫЙ	НЕ ВОСПРИНИМАЮЩИЙ
ОБЩАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ	В ОДНОЙ ТОНАЛЬНОСТИ	СОПРИКАСАТЬСЯ	СОГЛАШАТЬСЯ
ПРИСТАЛЬНО СМОТРЕТЬ	ПОВЫШАТЬ ГОЛОС	ДАВИТЬ	ПРИНУЖДАТЬ
ТУСКЛЫЙ, СЕРЫЙ	МОНОТОННЫЙ	БЕЗВКУСНЫЙ/ СУХОЙ	НЕИНТЕРЕСНЫЙ
ОСЛЕПИТЕЛЬНО	ПРОНЗИТЕЛЬНО	ОБЖИГАЮЩЕ	ИНТЕНСИВНО

ПРАКТИКА

3.12. Определение ведущей сенсорной репрезентативной системы по речевым предикатам[1]

(в группах по 5 человек)

1. **A** в течение 5 минут рассказывает какую-нибудь историю из своей жизни, например, как он в последний раз провел отпуск или как он путешествовал где-нибудь, или что-нибудь в этом роде. Задача **A** — быть естественным, думать только о рассказе, действительно поделиться воспоминаниями со своими партнерами.

2. Во время рассказа **A** партнер **B** отслеживает и записывает все визуальные предикаты, **C** — все аудиальные предикаты, **D** — кинестетические, а **E** — внемодальные.

3. По истечении 5 минут каждый (**B**, **C**, **D** и **E**) зачитывает те слова, которые он записал во время рассказа **A**. Вся группа слушает и определяет, действительно ли все названные данным человеком слова относятся к той репрезентативной системе, за которой он следил.

4. Подсчитайте число речевых предикатов, относящихся к каждой репрезентативной сенсорной системе, и определите ведущую[2]. Далее подсчитайте общее количество сенсорных речевых предикатов и сравните его с количеством внемодальных слов, что позволит судить об общей сенсорности речи человека.

5. Участники упражнения меняются ролями.

[1] *Описание других упражнений по этой теме находится в разделе «Раппорт».*

[2] *Точнее сказать, ведущую в данном конкретном опыте. Для большей достоверности эксперимента нужно увеличить время рассказа и число описываемых человеком опытов.*

G

3.13. Упражнение «Объяснительная записка»

(групповое упражнение)

Напишите объяснительную записку о вашем двухчасовом опоздании на работу, зная, что ваш шеф:

- визуал;
- аудиал;
- кинестетик;
- дигитал;
- визуал-кинестетик;
- кинестетик-аудиал;
- визуал-дигитал;
- кинестетик-дигитал;
- аудиал-визуал☯.

☯*В данном случае подразумевается, что человек имеет предпочтение более, чем в одной сенсорной репрезентативной системе. Также важно учитывать последовательность, в которой строится речь, например, для визуала-кинестетика смысловая фраза будет начинаться с визуальных предикатов, а заканчиваться кинестетическими.*

1

3.14. Параллельные предикаты

(индивидуальное упражнение)

Придумайте к каким-либо 5 внемодальным предложениям, которые вы бы хотели сказать, эквивалентные соответствия во всех трех сенсорных репрезентативных системах (<ВАК>), используя для этого параллельные предикаты.

- *Вн: «Могли бы вы ознакомиться с моим предложением и дать мне знать о своем мнении?»*
- *В: «Могли бы вы рассмотреть мое предложение и осветить свою точку зрения?»*
- *А: «Могли бы вы выслушать мое предложение и сказать, что вы думаете об этом?»*
- *К: «Возьмите некоторое время, чтобы детально прощупать мое предложение и донести до меня свои ощущения по этому поводу».*

- *В каких ситуациях лично вам пригодится способность выражать свои мысли, используя все 3 системы восприятия?*
- *Как это может быть использовано в литературном творчестве, рекламе, переговорах, самопрезентации?*

ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ МАРКЕРЫ

Физиологические маркеры — набор ключей доступа, являющихся физиологическими проявлениями особенностей функционирования сенсорных репрезентативных систем во внешнем и внутреннем поведении человека. Физиологические маркеры в отличие от речевых предикатов практически всегда находятся за пределами сознания человека и, следовательно, в обычной коммуникации им не контролируются. Это делает их достоверными показателями того, каким именно образом человек обрабатывает информацию.

✹В приведенной ниже таблице физиологических маркеров звездочками (✹) отмечены более тонкие паттерны, относящиеся к минимальным ключам доступа, для отслеживания которых нужна хорошо развитая сенсорная острота.

Физиологические маркеры **Таблица 3.4**

Параметры / Репрезентативная система	ВИЗУАЛЬНАЯ	АУДИАЛЬНАЯ	КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ
ДЫХАНИЕ ✹	Частое, высокое, на уровне ключиц	Легкое, ровное в диафрагме	Глубокое, низом живота
ЦВЕТ КОЖИ ✹	Бледный	Промежуточный между В и К	Розовый
ТОНАЛЬНОСТЬ ГОЛОСА ✹	Высокий тон, напряжение в голосе	Широкий диапазон	Низкий, грудной голос
ТЕМП РЕЧИ И РИТМ ГОЛОСА	Быстрый, торопливый, отчетливые гласные	Ровный, ритмичный, речь хорошо артикулирована	Медленная речь, с паузами
НАПРЯЖЕНИЕ ТЕЛА	В шее, плечах и животе	Ровное, малозаметное	Расслабленные мускулы и движения
ПОЛОЖЕНИЕ ТЕЛА И ЖЕСТЫ ✹	Резкие движения, жесты выше средней линии	Плавные движения, жесты на средней линии	Расслабленные движения, жесты ниже средней линии
ДВИЖЕНИЯ ГЛАЗ	Вверх (↖↑↗), расфокусированы при фантазировании	На среднем уровне (←→), вниз-вправо (↘) — внутренний диалог	Вниз (↙↓)

ПРАКТИКА

3 3.15 Отслеживание минимальных ключей доступа

(в тройках)

На какой-то презентации подруга у «новой русской» жены спрашивает:
— Зин, ты глянь, что это с твоим-то такое? Морда вся красная, глаза повылазили...
— Да опять я, наверное, с галстуком перестаралась...

1 Каждый из участников упражнения выбирает одну из 3-х сенсорных репрезентативных систем, которую он будет использовать, рассказывая о каком-либо приятном переживании, например, прогулке в лесу, отдыхе на пляже и т. д.

2 В то время как кто-то один рассказывает, двое других отслеживают и записывают его минимальные ключи доступа. В конце упражнения все трое обмениваются результатами своих наблюдений.

При выполнении данного упражнения полезно очень четко использовать выбранную сенсорную репрезентативную систему, иначе говоря:
задача визуала — сначала увидеть, потом говорить;
задача аудиала — сначала услышать, потом говорить;
задача кинестетика — сначала почувствовать, а только потом говорить.

Синьора наставляет новую няню:
— ...И прежде, чем купать ребенка, измерьте, пожалуйста, температуру воды: она должна быть не очень горячей и не совсем холодной.
— Не беспокойтесь, синьора, у меня большой опыт в этом деле: если ребенок становится красненьким — значит, вода слишком горячая, если же он вдруг синеет — значит, вода больно холодная. Все очень просто!

ПАТТЕРНЫ ДВИЖЕНИЯ ГЛАЗ

Ключи глазного доступа, глазодвигательные сигналы

Все мысли, которые имеют огромные последствия, всегда просты.

Лев Толстой

Люди давно подозревали, что в движении человеческих глаз есть какая-то закономерность. Многие ученые посвятили свои исследования поиску таких закономерностей и только сравнительно недавно смогли обобщить обширную информацию по этой теме, обнаружив строгую связь между бессознательными движениями глаз и репрезентативными системами человека. Эти разработки дали людям **ключи глазного доступа (КГД)** и волшебную возможность видеть по глазам то, как люди думают (с этих пор глаза являются не только «зеркалом души», но и «зеркалом мысли»). КГД позволяют определить не только репрезентативную систему, которой пользуется человек для доступа к нужной ему информации, но и то, находится ли эта информация в области его памяти или он конструирует/создает ее прямо сейчас («у вас на глазах»).

На следующей странице приведена схема КГД, ***верная для 95% «правшей»***. У остальных 5% «правшей» могут быть горизонтальные изменения в данной схеме, то есть местами могут поменяться позиции $В^{П}$ и $В^{К}$, $А^{П}$ и $А^{К}$, $А_{Д}$ и К.

Если рассматривать процесс мышления человека в виде набора сенсорных стратегий, построенных из определенных последовательностей репрезентативных систем[1], то именно систематичность и неосознанность движений глаз делает их уникальными указателями процесса мышления. Подумайте, насколько ценным в процессе коммуникации может оказаться навык отслеживания КГД, если с его помощью мы сможем выявлять индивидуальный стиль мышления человека и подстраиваться под динамику этого процесса.

[1] *См. модель Т.О.Т.Е. в главе 6.*

[2] *Такие параметры состояния характеризуют легкий транс.*

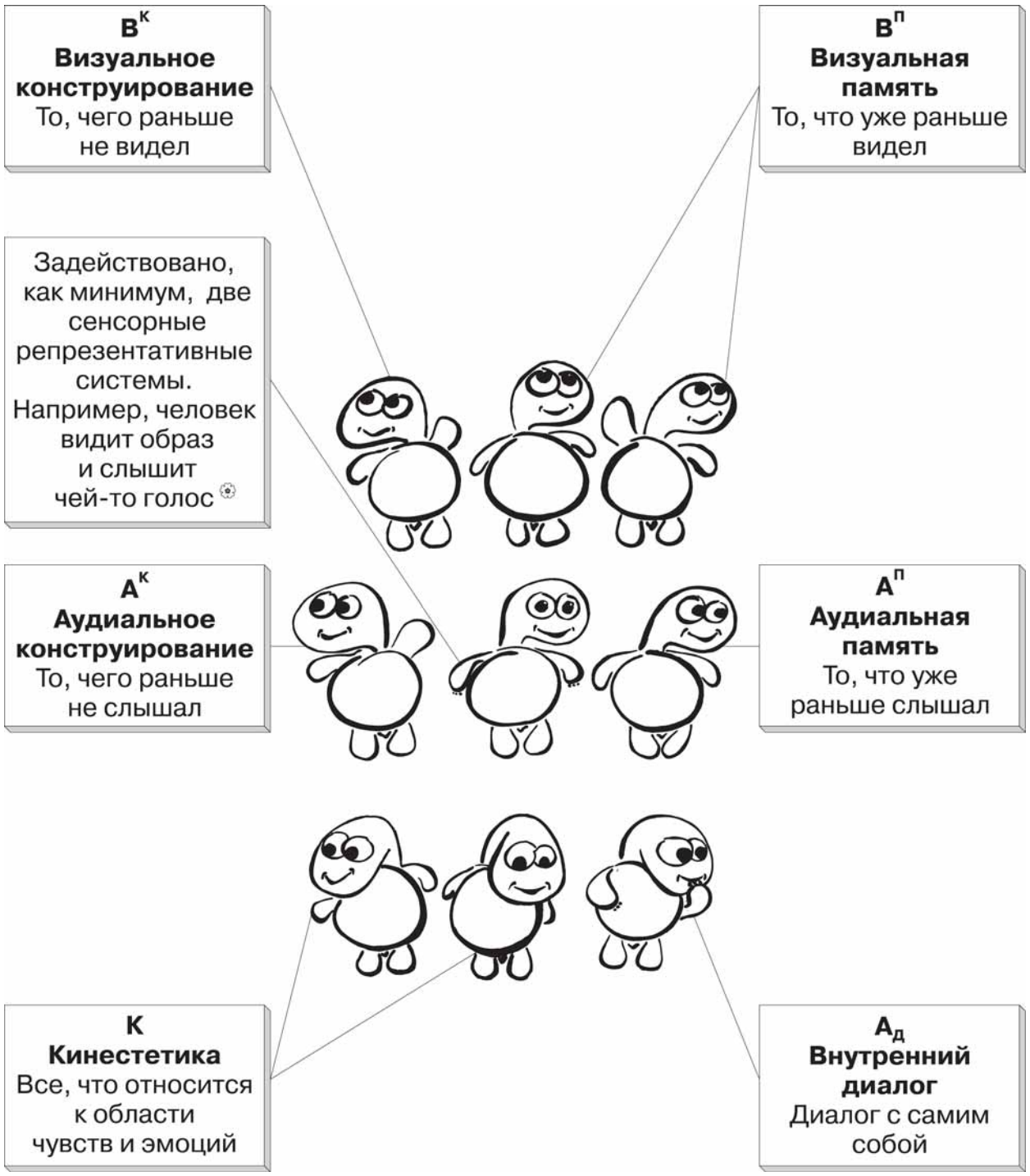


Рис. 3.2

Ключи глазного доступа

ПРАКТИКА

1 3.16. Калибровка ключей глазного доступа

(индивидуальное упражнение)

Да прекратите вы, клиент, вилять глазами!
Фраза одного из участников семинара

В связи с возможными горизонтальными инверсиями КГД для того, чтобы получать действительно достоверную информацию, полезно предварительно провести их калибровку. Для этого достаточно всего лишь задать человеку сенсорно выверенные вопросы, то есть обращенные к конкретной сенсорной репрезентативной системе (ко внутреннему диалогу в том числе), и следить за движениями его глаз. Кстати, таким примерно образом когда-то и были открыты КГД[1].

Вот примеры подобных вопросов (естественно, что в коммуникации они могут быть менее явными и более встроенными в контекст).

***В^{П}**: Какого цвета ваша зубная щетка?*
Какого цвета банка «Кока-колы»?

***В^{К}**: Представьте себя через 10 лет.*
Представьте, что вы покрасили свои волосы в зеленый цвет (или вообще их остригли).

***А^{П}**: Вспомните голоса ваших родителей.*
Напойте свою любимую мелодию.

***А^{К}**: Услышьте, как бы звучал ваш голос, ускоренный в два раза.*

***К**: Почувствуйте, как ваши ноги стоят на полу.*
Вспомните запах роз.
Вспомните ощущение капель дождя на лице.

***А$_{Д}$**: Сколько у вас любимых рубашек?*
Сколько выходных осталось до конца месяца?
Спросите себя, что вам нравится больше — дыня или арбуз?

[1] *Все гениальное слишком просто.*

2

3.17. Выявление ведущей сенсорной репрезентативной системы по ключам глазного доступа

(в парах)

1 **А** рассказывает о чем-нибудь в течение 5 минут. **В** это время **В** отслеживает характер движения глазных яблок **А** и каждый бросок глаз отмечает точкой в нижеприведенной таблице, согласно схеме ключей глазного доступа **А**.

2 По окончании рассказа подсчитывается число обращений к каждой репрезентативной системе и определяется наиболее часто из них используемая.

Лист для выявления ведущей репрезентативной системы **Таблица 3.5**

$В^{К}$	$В^{П}$
$А^{К}$	$А^{П}$
К	$А_{д}$

Отличайте спонтанные броски глаз от направленного взгляда на внешние объекты.
Помните, что для успешной калибровки важно поддерживать человека в естественном состоянии (замечайте, когда повышается его самоконтроль).
Лучше всего проводить калибровку в бытовых ситуациях, а не в специально организованном тренинге (во время обеда, беседуя в транспорте и т. д.).

Глава 4

Немного о важных коммуникативных моделях

Можно дать другому разумный совет, но этим нельзя его научить разумному поведению.

Франсуа де Ларошфуко

РЕФРЕЙМИНГ

Всякая стена — это дверь.

Ралф Уолдо Эмерсон

Счастье зависит от нашего мнения о вещах.

Эразм Роттердамский

Когда добрый человек проповедует ложное учение, оно становится истинным. Когда дурной человек проповедует истинное учение, оно становится ложным.

Китайское изречение

Хороши или плохи события жизни, во многом зависит от того, как мы их воспринимаем.

Мишель Монтень

Эту тему о виртуозности вербальной коммуникации мы начнем с короткого анекдота.

К сельскому консультанту-психологу приходит женщина приятной наружности, то есть окружности, и жалуется на лишний вес. По просьбе консультанта описать режим питания, она рассказывает:

— У нас в семье сложилось правило, что за всеми доедать приходится мне: муж что-нибудь оставит — доедаю я, дети оставят — опять я. И так практически каждый раз!

На что консультант отвечает:

— По-моему, выход из вашей ситуации очень прост. Я дам вам один совет: заведите себе поросенка!

Выслушав рекомендацию, женщина, слегка удивленная, но не сомневающаяся в мудрости консультанта, отправилась на базар за поросенком.

Спустя месяц она снова появляется у консультанта, причем вес ее не только не снизился, а, наоборот, увеличился. Тогда консультант спрашивает:

— Ну как, вы купили поросенка или не прислушались к моему совету?

— Знаете, доктор, — отвечает женщина, — я в тот же день его купила, только легче мне не стало. Потому что теперь приходится доедать и за поросенком☺!

☺*Ох, уж извините!*

Сама описанная выше ситуация достаточно обыденна независимо от того, живем мы в городе или в селе: время от времени или мы спрашиваем у кого-нибудь совета, или у нас его спрашивают. Но если в анекдоте все заканчивается довольно смешно, то в жизни так бывает не всегда. Давайте разберемся, что же такое совет и как он действует.

Немного великих дел можно совершить по совету.

Люк де Клапье Вовенарг

Обычно, попав в затруднительную ситуацию и обнаружив недостаток информации для выхода из нее, человек начинает собирать дополнительные сведения о возможных путях решения возникшего затруднения. Он обращается за помощью к близким, друзьям, книгам, консультантам и др. Но часто то, что он ищет, — это чье-то готовое решение.

Вот здесь-то человека и поджидает «ловушка потерянной ответственности». Принимая на вооружение чужой способ поведения в подобных обстоятельствах, мало кто учитывает глобальные различия субъективных карт людей и объективных условий, в которых реализуется этот способ. Вспомните, много ли раз в жизни вы действительно были удовлетворены на все 100%, поступив в сложной ситуации так, как вам посоветовали? Например, использовав все известные подходы к воспитанию сына-подростка, родители узнают, что их соседи Сидоровы своего отпрыска «дерут как Сидорову козу», и тот ведет себя как паинька. После долгих рассказов Сидоровых о многовековом опыте человечества в воспитании «кнутом» они решают все-таки применить этот чудо-способ у себя в семье и потом долго и тяжело переживают побег сына из дома. В результате к одной трудности могут добавиться еще несколько, в том числе и разрыв отношений с Сидоровыми, «из-за которых все произошло». Единственное, что успокаивает людей в такой ситуации, — ощущение, что они вроде бы ни при чем: виноваты Сидоровы с их «медвежьими услугами».

Как же себя вести, когда наши знакомые и незнакомые жалуются на свою жизнь или спрашивают совета? Как им помочь? Первое, что предлагает НЛП, — это вовремя вспомнить о том, что ваша карта не равна карте другого человека, и о том, что у каждого человека достаточно собственных ресурсов для достижения своих целей. И прежде чем помогать другим, давайте еще раз посмотрим на себя.

Замечали ли вы, сколько раз в день вы что-либо оцениваете? Да, так уж мы устроены, что обладаем способностью сопоставлять вещи, факты, события, явления и выстраивать из них определенные иерархии. А какие критерии вы используете для оценки?

Привычны ли для вас такие рамки, как: «хорошо — плохо», «много — мало», «быстро — медленно», «полезно — бесполезно» и т. д.? Насколько адекватна полученная оценка, если мы постоянно вынуждены находиться на одном из концов отрезка «хорошо — плохо»? При этом часто мы решаем, как относиться к какому-либо событию, пользуясь только одной-единственной точкой зрения. А между тем один и тот же

реально произошедший факт может быть оценен совершенно по-разному, так как изначально он нейтрален, а судьба его зависит только от нас с вами[1].

Как много людей привыкли, проснувшись утром, оценивать погоду: хорошая она или плохая. В общем-то, она никакая: это просто совокупность метеорологических факторов. Например, проливной дождь идет весь день. Возможно, он изменил некоторые из ваших планов, но это еще не конец и тем более не повод к расстройству. А представьте себя на секунду жителем жаркой и сухой Африки: впервые за три знойных месяца прошел нормальный дождь. Что вы тогда почувствуете? Как вы можете заметить, сама погода мало что значит, все зависит от того, как мы к ней относимся. Хотя для некоторых людей «плохая погода» служит хорошим оправданием собственной раздражительности или плохой подготовленности к уборке урожая.

Вот еще одна ситуация в качестве примера — допустим, вы опаздываете на самолет на 20 минут. Это хорошо или плохо? Так... А теперь вы приезжаете в аэропорт, язык на плече, а вам объявляют, что рейс откладывается на 2 часа. В вашей ситуации это как? Ага! Вроде как даже хорошо, ведь самолет без вас не улетел! А для тех, кто честно приехал за 3 часа? Так вроде и к лучшему то, что вы вышли из дома так поздно? А еще отдельно задумайтесь: улучшило ли как-то ситуацию то, что, опаздывая, вы все 20 минут «накручивали себя» и «мотали себе нервы»? Да, к сожалению, с точки зрения природы, это явно дезадаптивный поступок☺, так как впустую потрачено столько сил и энергии, что впоследствии где-то их может не хватить. Возможно, более разумно было бы, оказавшись в такой ситуации заняться чем-то продуктивным, например обдумать план дальнейших действий или просто расслабиться и собраться с мыслями. В крайнем случае, если вы все-таки опоздаете на самолет, вы всегда успеете расстроиться потом.

А что вы можете сказать о своем росте? Вы среднего роста? Или вы слишком маленький, а может быть, слишком высокий? Но представьте, что вы попали в команду американских баскетболистов, а потом в племя пигмеев. Что теперь вы можете сказать относительно своего роста? Разве только, что он относителен.

У каждого отрицательного момента можно найти, если, конечно, поискать, какую-нибудь положительную сторону... Под поиском в данном случае понимается возможность переключения внимания человека с ограниченного участка собственной карты на контексты, где оцениваемое действие/состо-

[1] *У двух братьев-близнецов — оптимиста и пессимиста, — завтра день рождения. Коварная сестренка положила каждому ночью у кроватки по подарку. Пессимисту, которого любила за доброту, конструктор «Лего», а оптимисту, который вечно дергал ее за косички и насмехался, — коробку с навозом.*

Наутро близнецы просыпаются и начинают рассматривать подарки.

Пессимист:

— Опять этот «Лего»! Надоело: куча деталей — месяц собирать!

Оптимист:

— А ко мне ночью лошадка приходила!

[1] *К психиатру влетает пациент, заядлый неудачник, с бутербродом в руке и говорит:*

— Доктор, дела пошли на лад! У меня сегодня маслом вверх упал бутерброд.

— Дайте-ка посмотреть ваш бутерброд!.. Э, да вы его не на ту сторону намазали!

☺ *Проще говоря, бесполезный поступок.*

яние/явление имеет позитивное значение. Для переключения внимания с негативного отношения к событию на позитивное НЛП предлагает воспользоваться таким инструментом, как **Рефрейминг**.

Дословно рефрейминг — это «переобрамление», другими словами, «смена рамки»[2] или «переформирование».

[2] *Прапорщик строит роту на плацу:*

— У меня для вас две новости: одна хорошая, другая плохая. Ну, во-первых, сегодня темп марш-броска будет задавать наш толстячок Слабоходов. А теперь плохая: темп он будет задавать на моем мотоцикле.

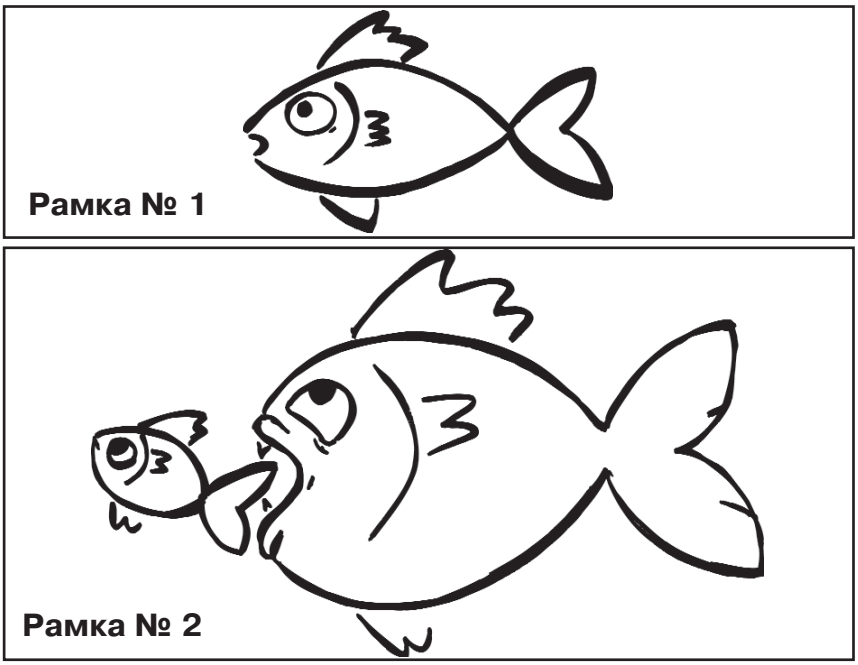


Рис. 4.2

Смена рамки

«Вселенная — дружественная и наполненная ресурсами сфера» или «мир опасен»?

В родильном отделении сплетничают две акушерки:
— Все-таки какой стыд, что у Маши ребенок родился до свадьбы...
— Что же стыдного? Откуда он мог знать, когда будет свадьба?

— Доктор, вы обещали вылечить моего мужа. Говорили, что лечение идет успешно, а он выбросился из окна!
— Все правильно. Он умер полностью исцеленным.

— Как мне надоела моя работа!
— Ну что ты, надо же куда-то утром уходить от жены!

— Вовочка, у тебя же в голове одни опилки!
— Вот здорово, а мама говорила, что совсем пусто.

— Милый, а чего это ты меня всю ночь называл Надей?
— Надей?! Надей... А! Так мне приснилось, что я Ленин!

— Ты что, свеклу воруешь?
— Да что вы, я ее подтягиваю, чтобы быстрее росла.

Приговорили мужика к высшей мере, повели куда следует, а тут дождь, ветрище жуткий.
Вот он конвойным и жалуется:
— Мужики, да что же это за погода стоит такая гадостная!..
А те ему:
— Да... Тебе-то хорошо, а вот нам потом еще обратно тащиться!

Для пояснения приведем короткую сенсорную метафору. Представьте себе какую-нибудь известную картину. А теперь, подключив свою фантазию, вообразите, что эта картина обрамлена старинной массивной золоченой рамой а-ля «Эрмитаж». Ну и как? Каково ваше отношение к картине сейчас? А теперь замените мысленно эту раму на обыкновенную деревянную, а после на ультрасовременную неоновую. Как изменяется ваше отношение к тому, что вы видите? Как часто в жизни мы сначала обращаем внимание на обрамление чего-либо, а только потом на его суть. Возвращаясь к определению рефрейминга, можно сказать, что сама картина — это голые факты, реально происходящие события. А рамки — это эмоциональная окраска, которую мы им придаем, критерии, по которым их оцениваем, угол зрения, под которым смотрим на эти события. Точно так же, как восприятие картины менялось в зависимости от рамы, факты становятся хорошими или плохими в зависимости от нашей точки зрения.

Если углубиться в механизмы действия рефрейминга, то можно выделить два его вида:

При использовании **рефрейминга контекста** смысл оцениваемого факта остается без изменений, а вот сам факт переносится в контекст, где более явно видны его позитивные стороны. Этот прием позволяет «подобрать для вашей картины наиболее подходящую рамку». Поводом к его использованию могут послужить фразы, начинающиеся со слов: «Я слишком Z», «У меня слишком Z», «Он слишком Y», «Это слишком Y» и т. д. Услышав подобное заявление от кого-либо, вы можете быстро прикинуть: в каких контекстах это Z или Y могут быть очень полезным, и предложить человеку новый взгляд на вещи, начав со слова ЗАТО...

Например, человек заявляет: «Я слишком медлительный». А вы вместо того, чтобы учить его жизни, просто отвечаете: «Зато основательный!»

Еще немного примеров из практики наших семинаров.

- *«Я слишком много сплю». — «Зато потом, на свежую голову, успеваешь сделать больше, чем те, кто спят меньше!»*
- *«Я слишком вспыльчив». — «Зато откровенен!»*
- *«У меня слишком большие уши». — «Зато тень от головы красивая!»*

А вот известный пример из литературы.

К одному психотерапевту на прием пришел мужчина, который жаловался на свою жену, говоря, что она слишком разборчива. «Это просто невозможно!!! — кричал он. — Когда мы ходим с ней по магазинам, она может провести целый день, примеряя и перебирая вещи, но так ничего и не купив! Я же при этом стою и жду, когда она хоть что-нибудь купит. Даже чтобы выбрать стиральный порошок, она должна все тщательно продумать и проверить...» Выслушав этот рассказ, психотерапевт сказал: «Так представляете — из всех мужчин на свете она выбрала именно вас!»

Рефрейминг контекста помогает осознать, что многие «слишком» относительны, и на самом деле человека мучает не само качество, а отношение к нему. Например, если при знакомстве с новым человеком вы будете все время фокусироваться на том, что вы слишком необщительны, то вам некогда будет заниматься общением. А ваше напряженное состояние вряд ли поможет вашему партнеру чувствовать себя расслабленно. Как это ни удивительно, но часто стоит человеку только изменить взгляд на свое «слишком», и взаимоотношения с людьми становятся значительно проще. Ведь на самом деле люди воспринимают нас в зависимости от того, в каком состоянии мы находимся! Вы наверняка сами можете привести достаточно примеров тому, что далеко не самый прилежный студент лучше всех сдавал экзамен за счет своей уверенности или раскованности, а далеко не самая красивая по всем канонам девушка становилась королевой бала за счет своего обаяния... А если бы она сидела перед зеркалом, разглядывая свое лицо в размышлении, из-за чего бы расстроиться?

Рефрейминг смысла[1] — процесс переоценки значения какого-либо события без изменения контекста, в котором оно расположено. Это может напоминать ситуацию, когда вы вдруг узнаете, что та «мазня», которая сто лет висела в доме вашей бабушки, вдруг оказывается произведением искусства кисти известного художника. Рефрейминг смысла — это один

[1] *Сидит мышонок на пеньке, щупает свои бицепсы:*
— Я сильный! Я сильный! Я сильный!
Мимо идет заяц. Шлеп — поддал мышонку лапой.
Летит мышонок в кусты и думает:
— Я сильный и легкий! Я сильный и легкий!

[1] *— Посмотри, какую шикарную норковую шубу я жене купил!*
— Какая же она шикарная? Она же вся в дырках.
— Это не дырки, это норки!

[1] *Женщина пришла на исповедь в церковь:*
— Понимаете, — говорит она, — я все время смотрюсь в зеркало, и мне кажется, что я красива. Скажите, это не грех?
— Ну что вы, мадам, это не грех, это всего лишь заблуждение.

Беспокойство — это неудовлетворенность, а неудовлетворенность — первейшее условие прогресса.
Т. Эдисон

Адвокат:
— Я прошу суд учесть, что мой подзащитный имеет уже двенадцать судимостей, что существенным образом смягчает его вину!
Судья изумленно:
— Поясните, как это?
Адвокат:
— Я хочу сказать, что такой человек уже не является просто преступником!
Судья:
— А кем же он, в таком случае, является?
Адвокат:
— Страстным коллекционером, посвятившим всю свою жизнь любимому увлечению!

Много интересного о работе Лесли Кэмерон, а также из области НЛП вы сможете узнать из ее книги «С тех пор они жили счастливо».

Информацию по теме «Рефрейминг» вы можете почерпнуть из книги Д. Гриндера и Р. Бэндлера «Рефрейминг».

Но при использовании авторефрейминга полезно помнить, что он помогает по-новому взглянуть на любую затруднительную ситуацию и найти ресурсы для ее разрешения. А попытки просто оправдать в своих и чужих глазах собственные поступки, оставив их без изменения, не имеют ничего общего с авторефреймингом.

из инструментов в работе с ограничивающими убеждениями, так как он помогает изменять причинно-следственные связи.

Однажды к Лесли Кэмерон пришла женщина, которая жаловалась на ухудшение отношений в семье. Она рассказала, что несколько последних лет своей жизни полностью посвятила семье и дому, а причиной ссор стала ситуация вокруг большого пушистого белого ковра. Она долго говорила о том, какой он красивый, и о том, каких больший усилий ей стоит содержать его в чистоте. А ее дети и муж абсолютно этого не понимают, так как постоянно оставляют на нем следы и крошки. Как выяснилось позже, в глубине этой ситуации скрывался комплексный эквивалент, где чистый, белый ковер означал, что данная женщина хорошая хозяйка. Ковер, на котором были следы, говорил об обратном. Тогда, чтобы изменить эту жесткую связку, Лесли попросила ее закрыть глаза и представить свой домашний ковер абсолютно чистым и белоснежным. Когда она сделала это, то расплылась в довольной улыбке. «А теперь, — сказала Лесли, — представьте, что вы стоите у вашего чистого ковра, который никто не пачкает, и вы абсолютно одна!» Улыбка тут же сошла с лица женщины. А Лесли продолжала: «Но, возможно, следы, которые появляются на вашем ковре, означают, что ваши дети и муж рядом и все вместе вы можете быть счастливы в вашем доме». После консультационной сессии женщина также продолжала содержать свой в дом в чистоте, хотя теперь ковер не всегда был абсолютно белоснежным. Но с тех пор следы на нем означали только то, что ее близкие рядом с ней. И в семье воцарился покой.

Овладение навыком рефрейминга развивает множественное восприятие, позволяя у любой ситуации видеть более одной грани. Опытный НЛПер умеет быстро формулировать рефреймингги смысла и рефреймингги контекста, определяя, какой из них следует использовать в каждом конкретном случае.

Кроме спонтанного использования рефрейминга в коммуникации с другим человеком, хорошего НЛП-Практика отличает умение делать рефрейминг себе самому (**авторефрейминг**). Если какое-то событие вы воспринимаете как плохое, просто продолжите фразу: «Хотя, с другой стороны, в этом хорошо то, что...»

ПРАКТИКА

2

4.1. Рефрейминг контекста[1]

(в парах)

[1] *Врач — пациентке:*
— Вы слишком много весите.
Пациентка:
— Нет, вес у меня в норме, просто я не доросла на 20 сантиметров.

[1] *Психиатр говорит своей знакомой:*
— Как поживает ваш муж?
— Доктор, но я не замужем.
— Да? Значит, ваш муж еще холостяк.

[1] *Замужняя женщина жалуется подруге:*
— Я очень несчастна.
— Почему?
— Я убедилась, что муж женился на мне из-за денег.
Подруга улыбнулась:
— Теперь ты видишь, что он не так глуп, как ты говорила.

1 Каждый участник семинара на отдельном листочке записывает фразу о каком-нибудь значимом для него «слишком», например: «Я слишком Z». Рядом он указывает свой пол (М или Ж), так как в остальном работа по сбору рефреймингов на это заявление будет абсолютно анонимной.

2 Далее каждый находит себе партнера, с которым на время обменивается листочками. То есть вы на время отдаете партнеру свое «слишком», а он вам свое.

3 Теперь каждый из партнеров отправляется на сбор рефреймингов друг для друга.

4 Вы подходите к другим участникам семинара и предлагаете им написать рефрейминг к той фразе, которая написана у вас на листочке. В ответ вы пишите рефрейминги к фразам, написанным на их листочках. Каждый рефрейминг начинается со слова «зато».

Так как позже всем придется читать собранные рефрейминги, то особенно внимательно отнеситесь к разборчивости почерка.

5 Когда наберете достаточное количество рефреймингов, вы возвращаетесь к своему партнеру.

6 Один из партнеров читает вслух свое собственное «слишком», а другой отвечает ему на это одним из собранных рефреймингов.

7 Так продолжается до тех пор, пока не закончится весь набор рефреймингов.

8 Партнер, читавший рефрейминги, основываясь на собственной калибровке, говорит, какие из них оказали на его собеседника наибольшее воздействие. А затем для проверки калибровки он получает обратную связь от того, к кому эти рефрейминги были обращены.

9 Участники упражнения меняются ролями.

10 По окончании обмена рефреймингами каждый участник семинара дает обратную связь о том, как проявляется действие удачного рефрейминга снаружи и изнутри.

ТРЕУГОЛЬНИК КАРПМАНА

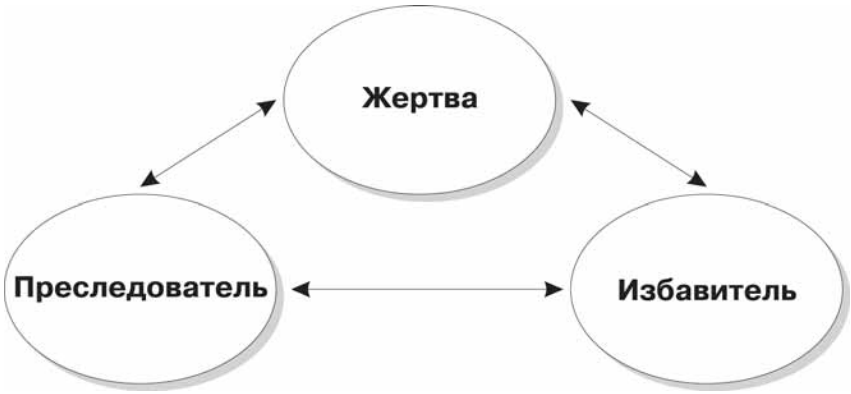
Один из ключевых пунктов человеческих взаимоотношений, а особенно профессиональных — это распределение ответственности между участниками коммуникации. Поэтому в дополнение к теме «Раппорт» мы хотим рассказать о модели коммуникации, описанной в социальной психологии под названием «**Треугольник Карпмана**»[1], которая наглядно и доходчиво раскрывает наиболее распространенные роли во взаимоотношениях: консультант — клиент, партнер — партнер, начальник — подчиненный и т. д. Эта модель часто проявляется в процессе нашего общения в семье, на работе, в быту. Участникам семинара, чьей профессией стало общение с людьми, знание этой модели помогает избежать неприятных последствий.

Поясним на примерах, о чем идет речь. К врачу приходит пациент и жалуется на болезнь (роль жертвы). Врач, читая карту больного, говорит: «Тот, кто вам все это выписывал, ничего не смыслит в медицине (роль преследователя). Это не помогает от вашей болезни. Я-то точно знаю, что вам поможет (роль избавителя)». Если вы спросите: «А может быть, предыдущий специалист действительно не компетентен?» — Мы ответим: может быть. Только речь идет не о компетенции специалиста, а об установленной модели взаимоотношений. Сформировалась модель с тремя ролями: «жертва», «преследователь» и «избавитель».

[1] — *С точки зрения геометрии, любовный треугольник может сложиться лишь в том случае, если один из углов тупой.*

Рис. 4.2

Треугольник Карпмана



❶ *Подбегает к стражу порядка пацаненок:*
— Дяденька милиционер! Скорее, помогите!
— Что случилось?
— Да там за углом мужик какой-то здоровенный папку моего бьет!
— И давно?
— Минут пятнадцать...
— Так что же ты сразу-то не прибежал?
— Э-э! Так сначала папка его бил!

❷ *Идет судебное заседание.*
Адвокат тихонечко говорит подзащитному:
— Я уж не знаю, что и делать? Все, что в вашу пользу можно сказать, уже сказано...
Подзащитный:
— Слышь, друг! А может, ты... того... Вину на себя возьмешь?

❸ *Бизнесмен психиатру:*
— Доктор, помните, прошлым летом вы посоветовали: чтобы отвлечься от работы нужно развлечься девочками?
— Да.
— Так посоветуйте, как мне теперь отвлечься от девочек и вернуться к работе!

Если вы включитесь в подобную модель отношений, то скорее всего наступит момент, когда роли поменяются местами. И пациент, который не соблюдал режим и методику лечения, придя к заведующему отделением с жалобой на врача, выступит в роли преследователя. А заведующий, если ему важно мнение о клинике, отстаивая компетентность врача, выступит в роли избавителя. Или, пообещав решить этот вопрос, уволит врача, который выступит в роли жертвы. Этот треугольник будет вращаться, а конфликт — расти как снежный ком, вовлекая все новых и новых людей❶.

Порой очень непросто его остановить. Сложность состоит в том, что врач, не разделяя ответственности с пациентом, полностью берет ее на себя. Как же сделать так, чтобы избежать формирования такой модели? Это хорошо известно и чаще всего используется в бизнесе.

Заключается контракт или договор в различных формах, где распределяется ответственность❷. Если вы продаете товар и не предупреждаете покупателя о его качествах, есть опасность попасть в треугольник Карпмана. Клиент не доволен вашим товаром и может сообщить всем своим знакомым о том, что у вас плохой товар, лишив вас новых клиентов. Подумайте, насколько эффективнее, собирая информацию о том, что необходимо клиенту, и описывая преимущества и недостатки товара, оставлять выбор покупки за клиентом.

Еще один способ попасть в треугольник — дать человеку совет: поступай так-то (это другой путь взять на себя чужую ответственность)❸.

Но можно давать советы по-разному. Если уж НЛП-консультант и станет делать это, то скорее всего он использует «мягкий», косвенный способ. Например, скажет: «Я знаю одного очень талантливого человека, который в этой ситуации поступал так-то. Но я не уверен, насколько это вам может подойти». Такой совет не навязывается клиенту, а предлагается, остается выбор поступить по своему желанию.

Хорошим средством формирования косвенного распределения ответственности между клиентом и консультантом или партнерами по бизнесу, а также тренером и группой являются метафоры, содержащие такое распределение. Если вы участвовали в семинарах «НЛП-Практик», то можете легко вспомнить истории «Роза и садовник», «Восемнадцатый верблюд», «Все в твоих руках!»

НЛП-консультанту полезно заключить с клиентом, кроме письменного финансового договора, также и прямой устный

договор о графике работы, примерной продолжительности сессии, ответственности за содержание и процесс работы. Если вы собираетесь делать какие-нибудь необычные упражнения, то это также полезно обсудить.

❶ *Сынок наезжает на «нового русского»:*
— Слышь, пап, а подари мне на Новый год настоящий револьвер!
— Да ты че, пацан... Обалдел совсем!
— Не, пап, ну подари! Хочу револьвер, чтобы совсем настоящий был!
— Кончай орать! И ва-а-аще, кто, в натуре, в этом доме глава семьи?
А сынок спокойненько отвечает:
— Да пока ты глава, но вот, когда будет у меня револьвер...

Глава 5

Что делает наше поведение автоматическим и как его изменить?

Человек есть ничто иное, как ряд его поступков.

Георг Вильгельм Фридрих Гегель

Подверженность изменениям — удел всего живого.

Никола Буало

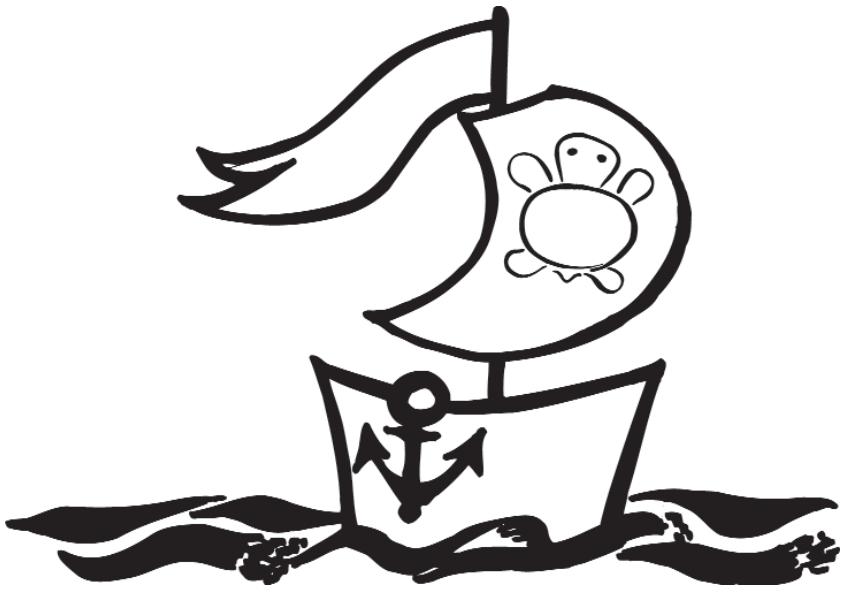
ЯКОРЕНИЕ

Краткая историческая справка

Якорь — метка в сознании человека, которая отвечает за вызов у него конкретного состояния. Якорь — это стимул в теории условных рефлексов И. П. Павлова[1], который бессознательно вызывает постоянную реакцию (состояние, переживание) человека.

Например, имя человека является одним из сильнейших якорей, действующих в течение всей жизни. Часто люди оборачиваются в ответ на произнесенное имя, даже когда это имя обращено к другому.

Павлов первым изучил структуру и действие самой рефлекторной дуги[2]***, а основатели НЛП, опираясь на имеющиеся знания, больше интересовались внешним проявлением этого процесса, его следствиями***[3] и практическим применением. Используя понятие якорь, НЛП сумело объяснить многие нюансы поведения человека.



[1] *В детстве физиолога Павлова укусила собака.*
Собачка укусила и забыла.
А Павлов вырос и НЕ ЗАБЫЛ.

[2] *Два приятеля говорят о собаках:*
— Я своего пса учил лаять, когда он захочет есть. Провел сто тренировок!
— Ну и что, лает?
— Да, гад, теперь не ест, пока не залаю!

[2] *Одна обезьяна спрашивает у другой:*
— Слушай, а что такое условный рефлекс?
— А вот смотри: сейчас я нажму на красную кнопку, зазвенит звонок и эти, в белых халатах, побегут к нам с бананами и конфетами...

Процесс якорения

Процесс якорения используется для стабилизации какого-либо состояния посредством стимула и получения в дальнейшем доступа к нему в любое нужное время. Вы как бы бросаете якорь в нужном вам месте, и тогда «течение обстоятельств» уже не унесет вас в пучину неподвластных вам событий. Например, установив клиенту якорь на состояния спокойствия, защищенности и комфорта, вы можете смело начинать с ним процесс работы над лечением фобии, зная, что в случае затруднений вы всегда сможете вывести его из состояния фобии в более ресурсное состояние, используя установленный якорь.

Базовые положения якорения

Базовые положения якорения вытекают из идеи, что все опыты/переживания человека представлены как элементы информации, поэтому при воспроизведении какой-либо одной из частей опыта человека все остальные части этого же переживания восстановятся в той же мере. Это подобно тому, что ваша голографическая фотография какого-нибудь предмета разделена на маленькие кусочки. А взяв хотя бы один такой кусочек, вы всегда сможете восстановить полное изображение предмета. Любая часть опыта (<ВАК>) может быть использована как якорь для доступа ко всем остальным его составляющим.

В связи с этим для более эффективного использования якорей важно учитывать их подразделение согласно сенсорным репрезентативным системам.

❸ *Добрый час маленькая собачка надоедает молодому человеку, который усиленно ухаживает за ее хозяйкой, красивой элегантной девушкой.*

Влюбленный очень смущен этим обстоятельством, тем более что он находится в салоне красавицы, где никого, за исключением собаки, больше не было, и он хотел воспользоваться благоприятными обстоятельствами.

Когда он пожаловался девушке, та ответила:

— Что вы хотите? Она привыкла в обмен на тихое поведение и молчание получать что-нибудь вкусненькое.

ПРАКТИКА

1 5.1. Упражнение «Якоря и сенсорные системы»

(индивидуальное упражнение)

Соотнесите данный список якорей с нижеприведенной таблицей. Один и тот же якорь может относиться больше, чем к одной репрезентативной системе.

Список якорей:

- покашливание;
- определенные цвета;
- талисман;
- чья-то прическа;
- касание чьего-либо плеча или предплечья;
- выражение лица;
- костюм «для экзаменов»;
- повторение слов, типа: «о'кей», «хорошо», «угу»;
- фотография из детства;
- кивание головой;
- определенный тон голоса;
- запахи духов, кофе, костра и пр.;
- специфический жест;
- звон колокольчика;
- сигнал точного времени[1];
- специфические звуки — пощелкивание пальцами, постукивание карандашом по столу;
- разные стулья в кабинете, «комфортные места» в комнате, место для курения и др.[2];
- режим дня, памятные даты;
- поднятие бровей;
- вой сирены.

Также придумайте и занесите в таблицу свои примеры якорей в различных сенсорных репрезентативных системах.

[1] *Леди принимает в своем фамильном замке подругу. Дамам, разумеется, интересно обменяться мнениями о своих супругах:*
— Мой муж очень увлекается музыкой.
— А какой музыкальный инструмент больше всего ему нравится.
— Гонг.
— Гонг?
— Да, когда в него ударяют, это значит, обед готов.

[2] *Женщина, прогуливаясь по парку, решила отдохнуть. Присела на скамейку. К ней подходит бомж с бутылкой, начинает приставать.*
Женщина возмущенно вскрикивает.
— За кого вы меня принимаете?!
Бомж спокойно:
— Тогда что вы делаете в моей постели?

[2] *— Почему этот человек останавливается на каждом углу?*
— А, это мой сосед. Просто сила привычки. Он десять лет гулял по этому маршруту со своей собакой.

Спецификация якорей по различным сенсорным репрезентативным системам **Таблица 5.1**

ВИЗУАЛЬНЫЕ	АУДИАЛЬНЫЕ	КИНЕСТЕТИЧЕСКИЕ	ДРУГИЕ

Какие якоря вам сложно было отнести к какой-либо одной системе?

Особенности якорей

Так как процессы якорения и воспроизведения условного рефлекса (заякоренной реакции[1]) обычно происходят за рамками осознания человека, то якорь одинаково хорошо может вызывать как приятные[2], так и неприятные[3] воспоминания. В связи с этим якоря делятся на две группы.

Рис. 5.1
Виды якорей

Например, одна и та же песня кому-то может напоминать о романтической любви в юности, а кому-то о разрыве отношений. НЛП отдает предпочтение позитивным якорям и в очень редких случаях пользуется негативными.

Поэтому будьте аккуратными в своем поведении, особенно с прикосновениями, если человек находится в нересурсном состоянии!

Якорь имеет время жизни (продолжительность действия). Различают **якоря кратковременные**, которые без дополнительного подкрепления вскоре перестают работать, и **долговременные**, которые могут работать в течение всей жизни человека[4]. ***Время жизни якоря зависит от продолжительности роцесса выработки условного рефлекса, числа его подкреплений и интенсивности заякоренного состояния.***

Связь, установленная якорем, может быть изменена. Такой процесс называется переякорением. При грамотном использовании даже бывшие негативные якоря могут оказаться полезными (например, в технике «Паттерн взмаха»), что еще раз подтверждает идею: все, что создано психикой человека, может быть использовано для его же пользы, если знать, как это сделать.

[1] *Воинская часть, первый подъем по тревоге после летнего отпуска у офицеров. Лейтенант, запыхавшись, запрыгивает в башню танка и кричит своему механику-водителю:*
— Наливай! М-м-м... Раздевай!! Тьфу ты черт... Заводи!!!

[2] *Приходит к Вовочкиной мамочке соседка, показывает здоровенный кирпич, жалуется:*
— Вы знаете, ваш сыночек только что окно разбил! Этим вот самым кирпичом!..
Мама (просительно):
— Ой, я вас очень прошу, отдайте его мне...
— А зачем вам кирпич-то?
— А вот вырастет Вовочка большой, посмотрит... Ему вспомнить приятно будет!

[3] *В кафе один приятель рассказывает другому:*
— Вспоминаю землетрясение в Японии. Это было ужасно: женщины кричат, тарелки летят наземь...
— Боже мой! — восклицает его друг. — Ведь меня жена ждет уже целый час!

[4] *Боксер жалуется врачу:*
— Доктор, у меня бессонница.
— А вы считать пробовали?
— Пробовал — на счет «9» вскакиваю.

Козырно ты меня заякорил: три перелома, вывих, сотрясенье...
Фраза одного из участников семинара

Процесс установления якоря отличается **селективностью**. Для того чтобы установленный якорь сработал, его нужно воспроизвести точно таким же образом, каким он был установлен[5].

Для получения интенсивной, «чистой» реакции при задействовании якоря важно установить его в ***момент наивысшей интенсивности переживания***.

Рис. 5.2

Процесс якорения

Для того чтобы знать, в какой момент лучше установить якорь, и суметь его правильно воспроизвести, нужно обладать хорошо развитой сенсорной остротой.

Якорь считается установленным, если в результате трехразового воспроизведения он вызвал одну и ту же «чистую» реакцию.

[5] *В ресторане клиент делает заказ официанту:*
— Приготовьте мне, пожалуйста, жареную картошку. С одной стороны ее не дожарьте, с другой стороны сожгите. Один край не досолите, другой пересолите. А когда будете подавать, то принесите в сковороде, швырните мне ее на стол со словами: «Жри, скотина!»
Когда заказ был выполнен в точности, официант не выдержал:
— Я работаю уже более десяти лет, но впервые принимаю такой заказ.
— Просто я уже две недели в командировке и соскучился по дому.

ПРАКТИКА

2

5.2. Установление якоря[1]

(в парах)

1 Удостоверьтесь, что человек испытывает желаемое состояние, то есть ассоциирован с ним.

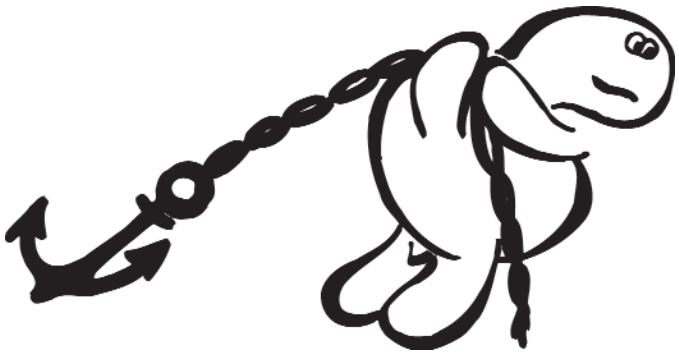
2 Откалибруйте сенсорные ключи доступа, характерные для данного состояния.

3 Когда интенсивность желаемого состояния достигнет своей высшей точки, установите якорь, то есть соедините это состояние с какими-либо стимулами (прикосновением, звуком или образом).

В реальной жизни желательно, чтобы установление якоря проходило за пределами внимания человека.

4 Выведите человека из заякоренного состояния в нейтральное.

5 Проверьте установленный якорь его воспроизведением.



[1] *Один ковбой женился. Он сажает свою жену на лошадь позади себя, и они едут на ранчо. Через какое-то время лошадь спотыкается, и ковбой спокойно произносит:*
— Раз.
Они едут дальше, и лошадь спотыкается во второй раз.
— Два, — тихо говорит ковбой. Невдалеке от ранчо лошадь спотыкается в третий раз. Ковбой останавливает лошадь, слезает с нее, снимает с седла жену, после чего пристреливает лошадь. Жена набрасывается на него:
— Ты с ума сошел? За что застрелил лошадь?
Ковбой (спокойно):
— Раз.

Использование якорей

Много ли у вас в жизни реакций, которые не являются ответом на какой-либо стимул?

Существует масса способов использования якорей. Все техники НЛП содержат процесс якорения и «стабилизаторы состояния».

Иногда в техниках НЛП используются одиночные якоря, иногда их комбинации:

- **Интеграция якорей** — объединение нескольких якорей одной полярности.
- **Наложение якорей** — объединение нескольких якорей из разных контекстов в один общий якорь (применительно к одному и тому же состоянию).
- **Цепочка якорей** — создание цепи последовательных состояний таким образом, что каждое предыдущее состояние автоматически запускает каждое последующее в данной цепочке.
- **Коллапс якорей** — объединение якорей разной полярности.

Рис. 5.3

Подделка как пример коллапса визуальных якорей

ПРАКТИКА

2

5.3. Техника «Коллапс якорей»

(в парах)

Хотя эта мини-техника очень проста, в некоторых случаях она приносит блестящие, громкие, потрясающие результаты. Часто коллапс якорей используется как элемент техники (например, при работе с частями личности «Визуальное сдавливание» или в технике «Изменение личностной истории»).

1 **А** вспоминает ситуацию № 1, в которой он до сих пор испытывал малоприятные чувства и в которой хотел бы испытывать чувства более приятные.

2 **В** выясняет у **А**, какие именно чувства тот хотел бы испытывать в подобной ситуации. Затем **В** предлагает **А** вспомнить из своей жизни ситуацию № 2, в которой он уже испытывал такие чувства. Желательно, чтобы ситуация № 2 контекстуально была похожа на ситуацию № 1.

3 Когда **А** вспомнит ситуацию № 2, то **В** предлагает ему погрузиться (ассоциироваться) в нее и еще раз испытать все эти чувства заново, как будто все происходит в первый раз. В момент наивысшей интенсивности переживаний **А** (этот момент определяется по калибровке) **В** устанавливает свой первый якорь.

4 **В** выводит **А** из ситуации № 2 и предлагает вернуться к ситуации № 1.

5 **А** диссоциированно просматривает ситуацию № 1 для поиска триггера (момента, когда появляется/запускается нежелательное чувство).
В предлагает **А** войти (ассоциироваться) в эту ситуацию и пережить момент появления неприятного чувства. Когда **А** переживает этот момент, **В** устанавливает свой второй якорь.

6 **В** выводит **А** из ситуации № 1.

7 **В** предлагает **А** войти в ситуацию № 1 за несколько секунд до триггера. Затем **В** производит коллапс якорей: сначала он воспроизводит нересурсный якорь и сразу же за ним — ресурсный.
После слияния двух состояний (коллапса)[1][II] первым убирается нересурсный якорь, а последним — ресурсный.

8 Проверка нового состояния.

9 Экологическая проверка.

10 Подстройка к будущему с передачей якоря.

[1] — *Что такое смешанные чувства?*
— Представьте, что ваша теща падает в пропасть, но в вашем собственном автомобиле.

[1] *Иногда испытываешь смешанное чувство радости и огорчения.*
Это, к примеру, чувство отца, когда сын просит у него пятьдесят баксов для покупки подарка, чтобы поздравить его с праздником.

2

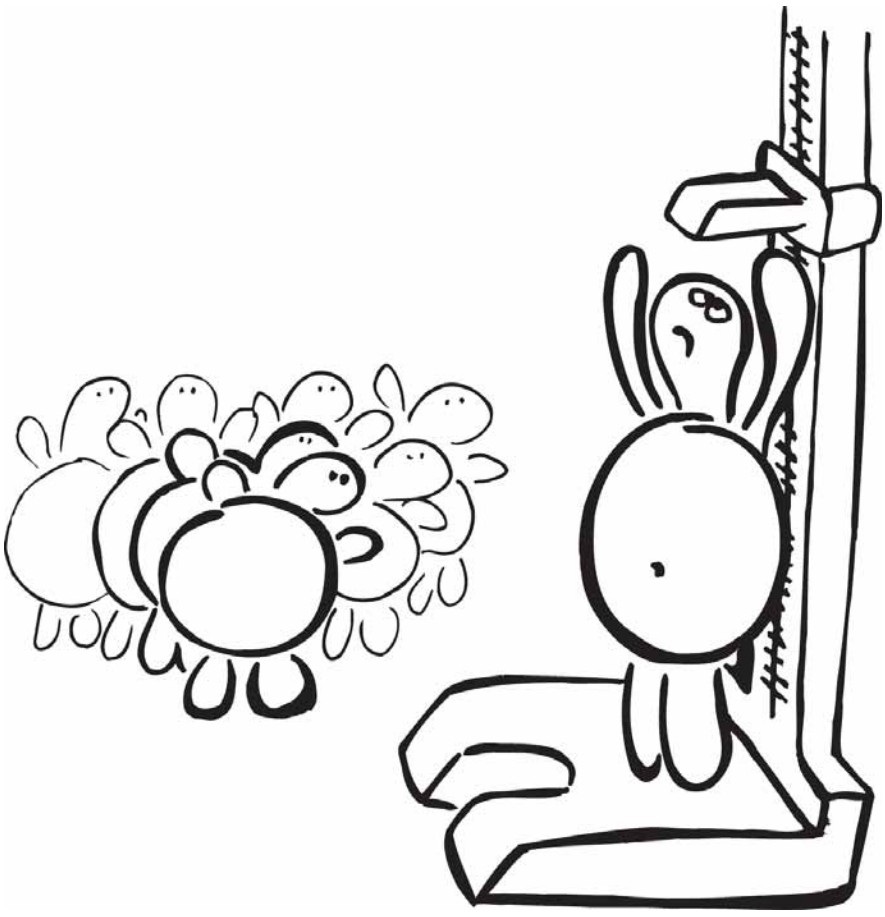
5.4. Минитехника «Шкалирование интенсивности состояния с помощью якоря»

(в парах)

© А. А. Плигин

Иногда случается так, что при проведении коллапса якорей силы ресурсного якоря «не хватает», то есть ресурсное состояние может уступать по мощности нересурсному. В таком случае для успешного завершения работы есть, как минимум, три возможности.

Первая — найти более ресурсное состояние и повторить коллапс якорей. Вторая — собрать более мощный ресурс из нескольких подобных ресурсных состояний (интеграция якорей) и провести коллапс заново. И, наконец, третья возможность — еще до проведения коллапса якорей **шкалировать** ресурсное состояние с целью регулирования его интенсивности.



Шаги минитехники «Шкалирование интенсивности состояния с помощью якоря»

1 В момент, когда клиент переживает нужное состояние, его можно попросить мысленно представить шкалу интенсивности этого состояния (в баллах от 1 до 10, в процентах от 1 до 100 и т. д.) и оценить по этой шкале интенсивность переживаний на настоящий момент.

2 Если клиент определяет интенсивность состояния, например, на 8 баллов, то ваш якорь, соответственно, тоже будет на 8 баллов. Далее вы предлагаете клиенту постепенно повышать уровень интенсивности его переживаний до тех пор, пока это будет для него приемлемо, так как при превышении некоторого порога даже очень приятное может стать неприятным.

Обычно такой порог гораздо выше верхней границы выбранной клиентом шкалы!

3 Если для фиксирования данного состояния вы использовали кинестетический якорь, то повышение интенсивности переживаний на каждый балл вы можете фиксировать увеличением давления или поверхности вашего якоря. Для проведения более точного шкалирования после того, как клиент дойдет до верхней точки интенсивности своих переживаний, его можно попросить начать постепенно снижать интенсивность ощущений до некоторого нижнего порога. В данном случае понижение интенсивности вы можете фиксировать ослаблением давления или уменьшением поверхности вашего якоря.

4 Закрепив работу вашего якоря и используя произвольные переходы по шкале, вы сможете сами управлять интенсивностью переживаний клиента и, следовательно, при проведении коллапса якорей подобрать адекватный уровень мощности ресурсного состояния.

ФОРМАТЫ ЛИЧНОСТНОГО РЕДАКТИРОВАНИЯ

Личностное редактирование служит для обеспечения прямого доступа к ресурсным состояниям через паттерны внешнего поведения в контекстах или ситуациях, которые обычно трудны для нас и в которых мы хотели бы иметь больше гибкости.

ПРАКТИКА

2

5.5. Техника «Дыхание жизни»

(в парах)

1 **А** выбирает актуальную ситуацию, в которой он хотел бы качественно улучшить свой опыт: например, иметь больше выборов-реакций. Далее он идентифицирует и отмечает точку выбора — момент, в который ему были бы нужны новые варианты поведения. **В** калибрует физиологию **А**, особенно его дыхание.

2 **А** выбирает ресурсный опыт из своей личностной истории, например расслабленное состояние, где есть сбалансированность, гибкость, острота или какие-либо другие качества, которые он бы хотел иметь в актуальном опыте. **А** погружается в ресурсное состояние и акцентирует внимание на своем дыхании. **В**, наблюдая за паттерном дыхания **А**, собирает визуальную, аудиальную и тактильную информацию (слегка касаясь рукой плеча **А**) и запоминает цикл его дыхания (продолжительность, глубина, местоположение).

3 **А** входит в ресурсное состояние (делая четким и рельефным «состояние могущества») и сигнализирует **В** о появлении физиологических ощущений, сопутствующих этому состоянию, включая паттерн дыхания. **В** сигнализирует **А** о том, когда настает время вернуться в улучшаемую ситуацию и подумать о пути прохождения через точку выбора. **В** (с помощью ведения) помогает **А** поддерживать ресурсный паттерн дыхания во время этого упражнения. **А** проходит (можно несколько раз) через точку выбора, наблюдая, как изменяется ситуация, и отмечая новые выборы и возможности поведения в данной ситуации.

4 Участники упражнения меняются ролями.

- *Что изменилось?*
- *Каков механизм изменений?*

2

5.6. Упражнение «Алфавит»

(в парах)

1 **А** выбирает актуальную ситуацию и отмечает в ней точку выбора. **В** калибрует физиологию **А**. Затем **А** входит в спокойное игровое состояние (сбалансированности и готовности), а **В** следит за тем, чтобы физиология **А** соответствовала этому состоянию (были расслаблены плечи, шея и т. д.).

2 Разместите «Лист для упражнения «Алфавит» на уровне глаз, напротив **А**. **В** встает так, чтобы одновременно видеть и карту, и **А**.

3 Задача **А**, глядя на «Лист для игры «Алфавит», называть каждую букву алфавита верхнего ряда и одновременно с этим поднимать руку (руки) в соответствии с буквами нижнего ряда (Л — левая рука, П — правая рука, В — две руки вместе).

4 Следуя указанной инструкции, **А** должен все делать с максимальной для него скоростью. **В** контролирует физиологию **А** и точность исполнения им упражнения. **В** прерывает **А** и предлагает начать сначала всякий раз в том случае, если **А** допускает ошибку, сбивается с ритма или хотя бы в малейшей степени напрягается.

- *Какие изменения вы обнаружили после выполнения этого упражнения?*
- *Каков механизм получения изменений?*
- *Это упражнение в НЛП называется «Параллельный процессинг». Как вы думаете, почему?*
- *Приведите другие примеры параллельного процессинга.*
- *Где может быть использован параллельный процессинг в работе консультанта?*

5 Когда **А** четко и в быстром темпе пройдет от первой до последней буквы, он может сделать то же самое от последней до первой буквы.

6 **А** вспоминает выбранную актуальную ситуацию и проверяет свои внутренние ощущения, относящиеся к этой ситуации, сохраняя «игровое настроение».

7 **В** калибрует физиологию **А**. Для усложнения задачи можно проделать шаг № 3 еще раз, но на протяжении всей работы с картой **А** должен думать об актуальной ситуации.

8 Участники упражнения меняются ролями.

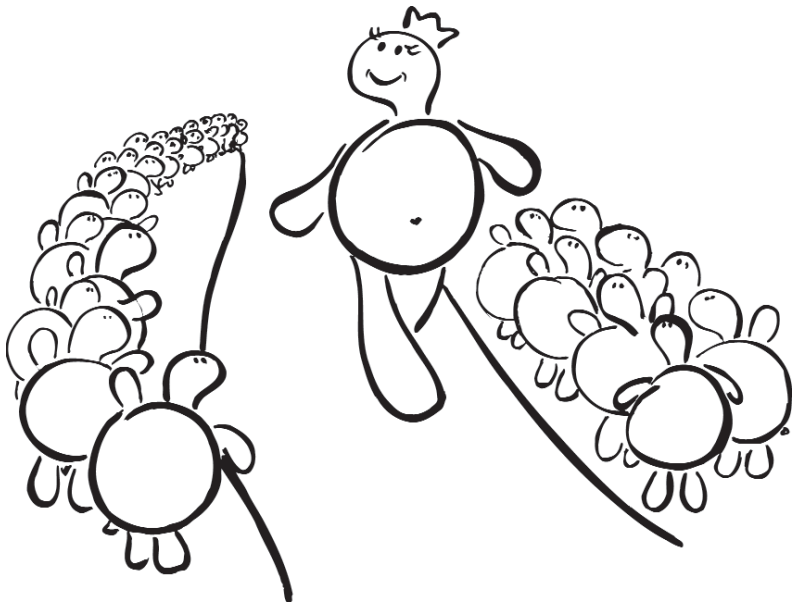
Лист для упражнения «Алфавит» **Таблица 5.2**

А Л	**Б** П	**В** П	**Г** В	**Д** Л
Е В	**Ё** П	**Ж** Л	**З** П	**И** В
Й П	**К** Л	**Л** Л	**М** П	**Н** Л
О Л	**П** П	**Р** В	**С** П	**Т** Л
У П	**Ф** В	**Х** Л	**Ц** В	**Ч** П
Ш Л	**Щ** П	**Э** Л	**Ю** П	**Я** В

2

5.7. Техника «Походка силы/могущества»

(в парах)



1 **А** выбирает актуальную ситуацию, которую он бы хотел улучшить, и отмечает точку выбора. **В** калибрует физиологию **А**.

2 **А** выбирает из своей личностной истории «опыт силы/могущества» — состояние, когда он чувствовал себя сильным, полным ресурсов, «на вершине мира», — и, войдя в это состояние, прогуливается (минимум 15–20 шагов).

3 **В** калибрует походку **А** и предлагает набор физиологических параметров для оптимизации его походки (обращая внимание на симметрию, положение тела, осанку, плавность походки и на гармонию в целом).

4 **В** предлагает **А** поочередно изменять по одному из элементов его походки для нахождения наиболее оптимального и согласованного способа движения всех частей тела. Для этого **В** определяет два крайних/пограничных положения корректируемой части тела. Например, если носок правой ступни **А** при его движении развернут в сторону сильнее левого, то крайни-

ми положениями будут максимальный разворот носка влево и/или максимальный разворот носка вправо.

5 **B** предлагает **A** пройтись сначала в одном из крайних положений, затем в другом. Далее, стоя на месте, **A** находит для себя оптимальное положение корректируемого элемента, основываясь на своем чувстве внутренней гармонии. Когда **A** найдет это состояние, **B** устанавливает якорь.

6 **B** предлагает **A**, сохраняя найденное состояние с оптимальным положением корректируемого элемента, пройти еще раз, фокусируя внимание только на корректируемом элементе. Сделав это, **A** снова погружается в себя и достраивает найденное состояние; **B** возобновляет якорь.
Каждые 3 скорректированных элемента можно объединить в один с помощью интеграции якорей. Особое внимание следует уделить корректировке дыхания.

7 Когда все элементы походки будут скорректированы, **B** предлагает **A** пройтись еще раз, обращая внимание на гармоничность своего движения в целом. Затем **A**, стоя на месте, представляет себя со стороны идущим «Походкой силы/могущества» и проверяет, все ли его устраивает в этой походке. Если нужно, **A** может дополнить ее. **B** калибрует оптимальную походку **A**. **B** может передать **A** свой якорь на «состояние силы/могущества».

8 Продолжая шествовать той же оптимальной походкой и поддерживая «состояние силы/могущества», **A** (по сигналу **B**) начинает думать о способе прохождения через точку выбора. **B** помогает **A** сохранять походку силы на протяжении развития этой ситуации. Этот шаг можно проделать несколько раз.
B предлагает **A** подумать о какой-либо ситуации в будущем, где ему бы могла пригодиться «Походка силы/могущества». Далее **A**, возобновляя оптимальную походку, представляет себя участником будущих событий и проверяет, насколько легко он контролирует ситуацию.

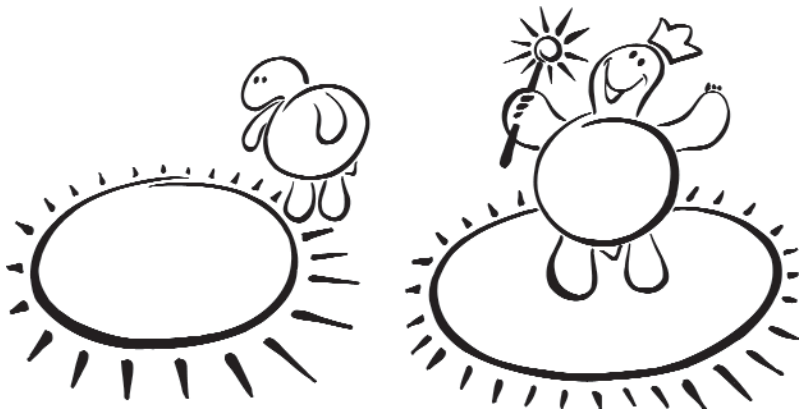
9 Участники упражнения меняются ролями.

- *Каким образом достигаются изменения в данном упражнении?*
- *На каких базовых пресуппозициях основано это упражнение?*
- *Какие якоря используются оператором?*
- *Как оператор понимал, что можно перейти к следующему элементу в коррекции походки?*

2

5.8. Техника «Круг совершенства»

(в парах)



1 **В** предлагает **А** вспомнить какую-либо ситуацию, в которой он в полном объеме использовал собственные ресурсы и ощущал себя при этом человеком «совершенным».

2 **В** предлагает **А** представить на полу перед собой круг, размер, форма и цвет которого ассоциируется у него с «состоянием собственного совершенства».

3 В центре круга **А** представляет себя самого находящимся в «состоянии совершенства» и описывает внешние показатели этого состояния.

4 **В** предлагает **А** войти в центр круга и ассоциироваться с «состоянием совершенства». Затем по десятибалльной шкале **А** оценивает степень интенсивности переживания «состояния совершенства».

5 **В** собирает у **А** информацию о критических субмодальностях этого состояния. Далее, варьируя критические субмодальности, **В** помогает **А** повысить интенсивность переживания «состояния совершенства» до наиболее оптимального уровня и затем якорит его.

6 **В** просит **А** выйти за пределы круга и диссоциироваться от «состояния совершенства».

7 **B** предлагает **A** снова войти в центр круга, одновременно запуская переживание «состояния совершенства». Как только **A** войдет в центр круга, **B** возобновляет собственный якорь, помогая **A** ассоциироваться.

8 После того, как **A** полностью воспроизведет «состояние совершенства», **B** снова просит его выйти за пределы круга, предварительно отпустив свой якорь.

9 Шаги № 7 и № 8 повторяются несколько раз, при этом каждая последующая ассоциация с «совершенством» должна происходить быстрее предыдущей. В последний раз **B** позволяет **A** вызвать «состояние совершенства» без использования собственного якоря.

10 **Поведенческий тест. B** предлагает **A** мысленно разместить в круге ситуацию из прошлого опыта, в которой ему пригодилось бы «состояние собственного совершенства». Затем **A** входит в круг, ассоциируется в ситуацией (без помощи **B**) и мысленно ее «переживает» в «состоянии совершенства». **B** в это время калибрует, насколько легко **A** поддерживает «состояние совершенства».

11 Выйдя за границы круга, **A** оценивает эффективность полученных с помощью «состояния совершенства» изменений.

12 Подстройка к будущему. Если проверка прошла успешно, то **B** предлагает **A** представить какую-либо ситуацию в будущем, в которой он хотел бы использовать «состояние совершенства». Затем также, как в шагах № 10 и 11, **A** ассоциированно «перепроживает» эту ситуацию в «Круге совершенства».

13 Если **A** будет удовлетворен собственными переживаниями и возможностями поведения в будущей ситуации, **B** предлагает ему мысленно забрать свой «Круг совершенства» для дальнейшего самостоятельного использования.

14 Участники упражнения меняются ролями.

***Упражнение на калибровку**: в тексте этой техники содержится одна логическая ошибка. Вы ее еще не нашли?*

Глава 6

Что помогает людям быстрее и эффективнее достигать своих целей?

Имей цель для всей жизни, цель для известного времени, цель для года, для месяца, для недели, для дня и для часа, и для минуты, жертвуя низшие цели высшим.

Лев Толстой

Целью всей деятельности интеллекта является превращение некоторого «чуда» в нечто постигаемое.

Альберт Эйнштейн

ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ЭФФЕКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ: МОДЕЛЬ Т.О.Т.Е.

Мысли тоже рождаются, как живые дети,
и их тоже долго вынашивают, прежде чем выпустить в свет.

Михаил Пришвин

Мозг, хорошо устроенный, стоит больше,
чем мозг, хорошо наполненный.

Мишель Монтень

Краткая историческая справка

Впервые **модель Т.О.Т.Е.** была разработана группой поведенческих психологов⌘, которые занимались изучением взаимосвязи структур восприятия и поведения у животных и человека. Изначально они представляли мозг как некоторый «черный ящик», имеющий информационный вход и выход. Все, что находилось внутри этого ящика, считалось бихевиористами трудно изучаемым, поэтому их фокус внимания был направлен в большей степени на технологические аспекты восприятия и поведения. В предложенной модели аббревиатура ***Т.О.Т.Е. означает Тест — Операция — Тест — Выход (Test — Operation — Test — Exit)***. Согласно этой модели, все мыслительные и поведенческие процессы организованы вокруг фиксированной цели и различных способов достижения этой цели. По своей сути она является простейшей управленческой схемой функционирования живых организмов. Парадигма Т.О.Т.Е. послужила хорошей базой для разработки первого цифрового компьютера и исследований в области создания искусственного интеллекта.

В России значительно раньше в области нейрофизиологии академиком ***К. П. Анохиным*** была предложена схема «Акцептор результатов действия» — более подробная, чем модель Т.О.Т.Е., но вместе с тем менее универсальная с точки зрения ее прикладного использования.

⌘*Миллер Д., Галантер Ю., Прибрам К. Планы и структуры поведения. — 1960 г.*

Уже 5 лет учу модель Т.О.Т.Е. от Дон-Жуана. Фраза одного из участников семинара

К настоящему моменту обе предложенные модели являются частью фундаментального классического образования в области биологии, физиологии и психологии.

Основатели НЛП развили модель Т.О.Т.Е., перенеся фокус своих исследований внутрь этого «черного ящика». Продвигаясь в понимании того, как устроены мыслительные и поведенческие стратегии людей, они пытались более полно ответить на вопрос ***Карла Прибрама***: «Что такое «языки мозга»?», показав, что внутри каждой точки Т.О.Т.Е. существует конкретный набор сенсорных репрезентаций (<ВАК>) и их субмодальностей. Таким образом, это дало возможность более детально и точно описать субъективные процессы и базовые стратегии человека, создать особый язык их графической записи и, следовательно, приоткрыть тайны и завесы «черного ящика». Поэтому в НЛП процесс любого масштаба (микро-, макро-, мета-) описывается с помощью модели Т.О.Т.Е. В курсе «НЛП-Практик» более подробно рассматривается макроуровень Т.О.Т.Е.: эффективная стратегия обучения, стратегии переговоров, решение конфликтов, техники НЛП и т. д. В курсе «НЛП-Мастер» более глубоко разбираются микро- и метастратегии, способы их выявления и встраивания.

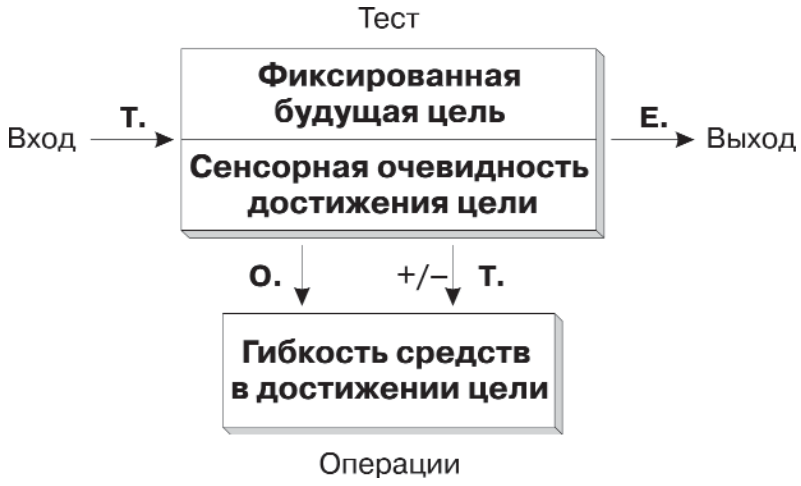


Рис. 6.1
Модель Т.О.Т.Е.

Функции шагов макро-Т.О.Т.Е.

Тесты обеспечивают четкость репрезентации цели и установление сенсорных критериев ее достижения.
Первый тест запускает процесс достижения цели и включает в себя выработанные сенсорные критерии желаемого состояния, оценку поступающей информации.
Во втором тесте происходит сравнение текущего состояния с желаемым (тест процесса), благодаря чему организуется «петля обратной связи» в системе❶.

Операции организуют доступ к информации, ее переработку и использование с целью приближения текущего состояния к желаемому❷.

Выход обнспечивает принятие решения: заканчивать процесс достижения цели или продолжать его. Это решение формируется после теста процесса: если результат сравнения во втором тесте положителен, то процесс завершается; если нет, то формируется еще один цикл❸.
При этом могут происходить следующие изменения:
- преобразование цели или изменение операций;
- уточнение или конкретизация цели;
- «притирание» критериев или уменьшение уровня укрупненности;
- получение большего количества данных.

❶ *Здоровенный ленивый котище пробирается домой и думает:*
— Сейчас на бак, с бака на забор, с забора на трубу, по трубе на крышу...
В этот момент труба под ним отрывается от стены и начинает падать.
Кот (возмущенно):
— Не понял!..

❷ *Жили-были мыши и все их обижали. Как-то пошли они к мудрому филину и говорят:*
— Мудрый филин, помоги советом. Все нас обижают, коты разные, совы. Что нам делать?
Филин подумал и говорит:
— А вы станьте ежиками. У ежиков иголки, их никто не обижает.
Мыши обрадовались и побежали домой. Но по дороге одна мышка сказала:
— Как же мы станем ежиками?
И все побежали обратно, чтобы задать этот вопрос мудрому филину.
Прибежав, они спросили:
— Мудрый филин, а как же мы станем ёжиками?
И ответил филин:
— Ребята, вы меня ерундой не грузите. Я стратегией занимаюсь.

❸ *В кабаке, уткнувшись, как положено, мордой в салат, дрыхнет «новый русский». По этому поводу один официант другого спрашивает:*
— Слушай, ну он ведь совсем уже никакой. Что ты его на улицу не выкинешь?
— Вот еще! Я его уже пять раз будил, так он каждый раз счет оплачивает.

Т.О.Т.Е. для работы с целью **Таблица 6.1**

1. Какова ваша цель (формулировка цели)?	
2. Как вы ее представляете? В каких образах, словах и звуках, ощущениях и действиях?	
3. Почему для вас важна эта цель? Какие убеждения и ценности ее поддерживают?	
4. Что вы будете делать для достижения вашей цели?	
Шаг № 1 (<ВАК>)	
Шаг № 2 (<ВАК>)	
Шаг № 3 (<ВАК>)	
Шаг № 4 (<ВАК>)	
5. Как вы будете знать, что движетесь в выбранном направлении? Что вы будете видеть, слышать и чувствовать в процессе достижения цели?	
6. Какие трудности и ситуации, требующие решения, могут встретиться вам на пути достижения цели? Как бы вы хотели на них реагировать (<ВАК>)?	
7. Как вы узнаете, что достигли своей цели? Что вы увидите, почувствуете и услышите, когда цель будет достигнута? Как вы поймете, что процесс завершен?	
8. Чему вы научились, заполняя этот лист?	

СПЕЦИФИКАЦИЯ ЦЕЛИ

Когда человек не знает, к какой пристани он держит путь,
для него ни один ветер не будет попутным.

Сенека

Человек вырастает по мере того, как растут его цели.

Фридрих Шиллер

У людей вообще замечается слабость доверять скорее другим, ссылающимся на сверхчеловеческие источники, чем собственным головам.

Артур Шопенгауэр

Исследование способов работы гениальных людей и лучших консультантов с личными целями и с целями других людей[1] привнесло в НЛП условия эффективной спецификации цели.

Подумайте о своей цели, исследуя компоненты ее достижения и условия формулирования, и примените к ней указанные вопросы, проверяя, как это работает на практике. Умение переформулировать цель исходя из указанных позиций является одним из основных навыков НЛП-Практика.

[1] *— Кто такой холостяк?*
— Это человек, который, прежде чем предпринять что-то, все тщательно продумывает.
— Правильно, а потом уже ничего не предпринимает.

Компоненты (макро-Т.О.Т.Е.) эффективного поведения

[1] *Заходит в бар «новый русский» и, показывая официанту на мертвецки пьяного мужика, говорит:*

— Слышь, пацан, замеси-ка мне то же самое.

- Четкое определение[1] и фиксация цели (спецификация цели[2]).
- Наличие полного Т.О.Т.Е.
- Использование в точках Т.О.Т.Е. всех сенсорных репрезентативных систем.
- Использование в Тестах сравниваемых между собой критериев достижения желаемой цели (например, образ сравнивается с образом, а не с чувством).
- Гибкость в достижении цели (разнообразие на уровне Операций).
- Минимальное число циклов и шагов.

[2] *Смотри следующую рубрику.*

Условия хорошо сформулированной цели

1 Цель сформулирована утвердительно[1].
■ Чего вы хотите, а не то, чего вы не хотите.
Следите за словами, означающими отрицание («не», «прекратить», «удалить», «без-», «чтобы не» и др.). Отрицание существует в языке, но не в опыте.

— «Я не хочу чувствовать себя скованно в разговоре с начальником».
— «Хорошо, а как вы хотите себя чувствовать?»

2 Цель относится к вам, находится под вашим контролем[2].
■ Что вы лично можете сделать?
Убедитесь, что процесс реализации находится под вашим личным контролем и зависит только от вас.

— «Я хочу чувствовать заинтересованность начальника во мне».
— «А что лично вы могли бы сделать, чтобы заинтересовать его?»

3 Цель проверяема в сенсорном опыте (процедура очевидности)[3].
■ Что конкретно вы будете видеть, слышать и чувствовать в результате достижения своей цели?
Определите сенсорно обоснованные описания или поведенческую демонстрацию.

— «Я хочу быть уверенным в себе».
— «Покажите мне, каким бы вы были, если бы были уверены в себе?»

4 Цель находится в нужном контексте[4].
■ Где, когда и с кем вы хотите этого?
Обязательно определите ситуации, для которых желаемое поведение является подходящим и для которых оно таковым не является.

— «Я хочу всегда отстаивать свою точку зрения».
— «В каких конкретно ситуациях вы хотите отстаивать свою точку зрения, а в каких ситуациях был бы более эффективен иной подход?»

[1] *Семинар по НЛП. Учебная терапевтическая сессия:*
— А теперь скажи это в позитивной формулировке
— Как это, в позитивной формулировке?
— Позитивная формулировка — это значит, без использования отрицаний.

[2] *Поздравляю тебя с шестым внуком!*
— Да уж, внуков я еще о-го-го как делать могу!

[3] *Бредет по пустыне человек. Совсем уже, бедный, ослаб, из сил выбивается, жажда его мучает... Вдруг натыкается взглядом на бутылку, наполовину торчащую из песка. Он ее, конечно, достает, открывает... Оттуда вылетает джинн, со всем, чем положено, — с поклонами там, со словами: «Мой повелитель...» Ну, человек от счастья очумел и спрашивает:*
— Ты джинн?
— Точно, джинн.
— Желания можешь исполнять?
— Могу.
— Хочу домой!
— Ну, пошли!
— Да ты не понял! Быстро хочу!
— Ну, побежали!!!

[4] *Преставился «новый русский» и лежит себе в гробу «во всей красе». «Версачи» на нем, «шанели» всякие, цепи, кольца и все такое прочее.*
Видит это дело мужик какой-то, вздыхает прочувствованно, тяжко так, и говорит:
— Эх, и живут же люди...

❹ *Заблудился мужик зимой в лесу. Идет и орет:*
— Помогите, спасите, ау...
Чувствует, кто-то его за плечо трогает. Поворачивается — медведь из берлоги вылез:
— Чего спать мешаешь?
— Да заблудился я.
— А орешь чего?
— Думал, может, кто услышит...
— Ну, я услышал, легче стало?

Упрощать сложное — во всех отраслях знаний самый существенный результат.

Генри Томас Бокль

Собственно говоря, лишь очень немногие живут сегодняшним днем. Большинство готовится жить позднее.

Джонатан Свифт

❺ *Мужик нашел бутылку, открыл, оттуда вылезает джинн:*
— Проси, чего хочешь, хозяин!
— А виллу на Багамах, «роллс-ройс», самолет?
— Запросто...
— А «мисс Вселенную» мне на ночь?
— Нет проблем. Главное, чтобы у тебя на все это денег хватило.

5 Экология: цель сохраняет первоначальные позитивные побочные результаты.

■ Как желаемый результат (цель) повлияет на вас?

Проверьте внимательно, что все выгоды настоящего состояния сохраняются.

— «Я хочу быть самостоятельным».
— «Что позитивного в ситуациях, когда вы не самостоятельны? Как это можно учесть?»
— «Потеряете ли вы что-нибудь, став самостоятельным?»

6 Выбран соответствующий масштаб обобщений.

Если цель глобальна, выделите для начала один ее компонент и работайте с ним.

— «Я хочу, чтобы жизнь в стране стала лучше».
— «Качество жизни каких людей волнует вас в первую очередь?»

7 Цель зависит от доступа к ресурсам❺.

■ Какие ресурсы вам нужны для достижения цели?

■ Можете ли вы иметь к ним доступ?

Определите ресурсы (внутренние и внешние), которые нужно задействовать для реализации цели.

— «Я хочу открыть свое дело».
— «Что вам нужно, чтобы открыть свое дело?»

8 Исследования возможных препятствий на пути к достижению цели.

■ Что мешает вам запустить процесс достижения цели прямо сейчас?

■ Какие препятствия могут встретиться на вашем пути?

■ Что вы можете сделать для преодоления этих препятствий?

9 Подстройка к будущему/первые шаги.

Определите первые, самые маленькие шаги, с которых вы начнете процесс реализации вашей цели, а также место и время, когда вы их сделаете.

ТЕХНИКА «СТРАТЕГИЯ ТВОРЧЕСТВА УОЛТА ДИСНЕЯ»

Предисловие

Я предпочитаю развлекать людей в надежде, что они чему-то научатся, нежели учить их в надежде, что их это развлечет.

Уолт Дисней

Гений состоит в умении отличать трудное от невозможного.

Наполеон Бонапарт

Поистине, человеческий ум — большой мастер творить чудеса.

Мишель Монтель

Когда Эйнштейна спросили, каким образом он открыл теорию относительности, он ответил: «Усомнившись в аксиоме».

Бенджамин Апторп Гулд

Все здание научной истины можно возвести из камня и извести ее же собственных учений, расположенных в логическом порядке.
Но чтобы осуществить такое построение и понять его, необходимы творческие способности художника. Ни один дом нельзя построить только из камня и извести.

Альберт Эйнштейн

Роберт Дилтс выявил и описал модель одной из стратегий, используемых Уолтом Диснеем, беспредельно талантливым и успешным человеком, чье творчество до сих пор восхищает своими масштабами и изяществом и приносит удовольствие миллионам детей и взрослых во всем мире. Ценность данной модели в том, что она описывает общую креативную стратегию, которая может быть применена для решения любой задачи в различных областях человеческой деятельности.

У Диснея было богатое воображение, он позволял себе мечтать о таких «нереальных» проектах, о которых никто даже подумать не мог. Мечта[1] — первый шаг на пути к достижению любого результата. К сожалению, многие люди, выходя из детского возраста, оставляют там гениальную способность — мечтать о чем-то очень интересном. А если человек запрещает себе мечтать «на полную катушку», с трудом представляет, чего самого лучшего он хочет достичь, то как же он сможет достичь того, о чем имеет туманное и размытое представление?

Есть люди, которые много мечтают, но многие их мечты так и остаются сладкими грезами и не находят своего воплощения в реальности, потому что эти люди не знают, каким образом можно реализовать свои мечты. Бывают и такие, кто только начав и еще не успев полностью насладиться мечтой, тут же разносят ее в пух и прах, опасаясь трудностей, которые могут им встретиться на пути. Конечно, названные выше

типы людей — результат больших обобщений, но, наверное, каждый из нас время от времени склонен принимать какую-либо из подобных точек зрения.

Сам Уолт Дисней работал с мечтой примерно так: сначала он создавал ее или полное видение всего фильма от начала до конца. Он входил в ощущения и переживания каждого персонажа фильма, представляя, как именно этому герою видится данная история. Затем Уолт Дисней подходил к своему плану как реалист. Он взвешивал финансы, время, ресурсы и собирал всю нужную информацию для того, чтобы убедиться, что фильм можно сделать удачно, что мечта может стать реальностью. После того как он выстраивал весь проект создания фильма, он смотрел на него с другой стороны — с точки зрения критически настроенного зрителя. Он задавал себе вопрос: «Было ли все увиденное интересным? Было ли оно развлекательным? Не было ли чего-то лишнего, несмотря на всю мою привязанность к этому?»

Дисней выделял три различных процесса размышления над мечтой, попеременно вставая на позиции Мечтателя, Реалиста и Критика. Те, кто работал с ним, знали об этих 3 позициях, но никогда не знали, какую из них он примет во время обсуждения. Возможно, он всегда умело балансировал, вставая на ту позицию, которая в данный момент была нужна больше всего.

Основную цель техники «Стратегия творчества Уолта Диснея» можно выразить следующими словами: организовать процесс мышления человека при планировании таким образом, чтобы помочь ему использовать уже имеющиеся у него творческие способности в нужное время и в нужном месте. Поэтому первое, что важно при этом сделать, — выделить позиции **Мечтателя**[2], **Реалиста**[3] и **Критика**[4], которые у человека обычно смешаны. А затем позволить поочередно каждой роли в полной мере реализовать свои возможности, в то время как две другие будут терпеливо ждать своей очереди. Одна из значимых пресуппозиций в технике «Стратегия творчества Уолта Диснея» состоит в том, что Мечтатель, Реалист и Критик составляют единую команду, объединенную целью создания самого лучшего проекта решения поставленной задачи.

Каждая позиция в технике «Стратегия творчества Уолта Диснея» имеет свой набор характеристик. Так, Мечтатель превосходно использует визуальную модальность, что позволяет создать яркое и детальное видение мечты и иметь доступ ко многим ее аспектам одновременно. Также для Мечтателя характерно думать категориями будущего времени и фокусиро-

---

[1] *Гангстер говорит задумчиво:*
— Есть у меня заветная мечта.
— Какая? — интересуется напарник.
— Ограбить банк и оставить отпечатки пальцев моей тещи.

[1] *Два мальчика играют в одном из парков Парижа.*
— Я мечтаю зарабатывать десять тысяч франков в месяц, как мой папа, — говорит один.
— Твой папа зарабатывает десять тысяч франков в месяц? — удивляется второй.
— Нет, но он тоже об этом мечтает.

[2] *Истинный мечтатель тот, кто способен целыми днями сравнивать проспекты различных туристических агентств сразу после возвращения из отпуска.*

[3] *Ехал «новый русский» за городом на своем «мерине» и в телегу какую-то вписался.*
Клево так вписался, мужика из телеги в кусты вышиб, лошадь покалечил... И вот этот мужик в кустах-то лежит и про себя рассуждает, что вот, мол, щас он с «нового» начнет бабки качать. За лошадь баксов так 500, да за телегу, да на лечение.
Но тут «новый» из «мерина» вылезает, к лошади подходит, вынимает «шпалер» и запросто так ее пристреливает. А потом к мужику подбегает и заботливо этак его спрашивает:
— Ну, мужик, ты-то как?
— Да нормально я, нормально... После аварии даже лучше стало...

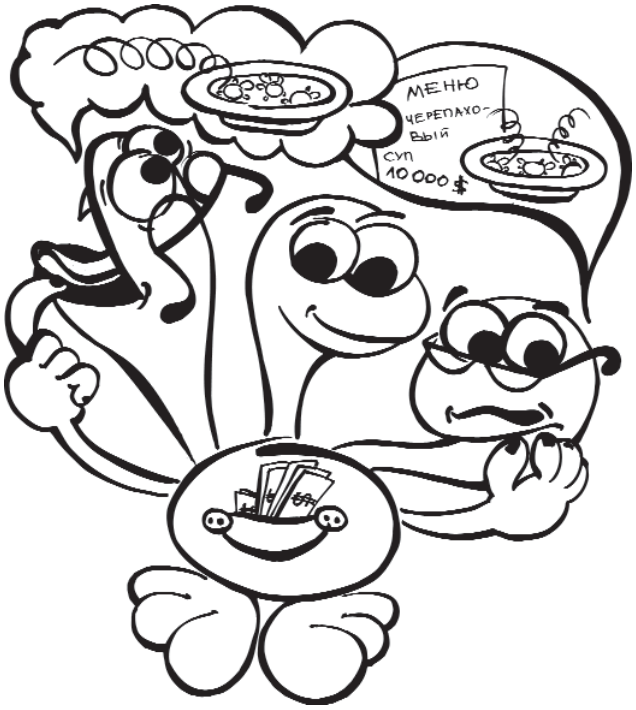
[4] *Критик — это человек, которому удается найти немного плохого в самом хорошем.*

ваться на поиске нового и нестандартного[1]. Реалист делает упор на кинестетическую модальность, что помогает ему прочувствовать реальность воплощения мечты и представить процесс ее реализации в форме конкретных действий и шагов. Реалист существует в настоящем времени и ценит процесс. Критик размышляет логично и последовательно, задавая себе самые разные вопросы о сложностях и противоречиях, с которыми можно столкнуться при реализации мечты. Для этого он использует внутренний диалог и апеллирует к прошлому времени, анализируя старые ошибки.

Как можно видеть из представленного выше описания, позиции Мечтателя, Реалиста, критика являются отдельными микростратегиями, а всю технику «Стратегия творчества Уолта Диснея» можно рассматривать как макростратегию творчества.

[1] — *Давайте искупаем коня в шампанском!*
— А где мы возьмем столько шампанского?
— Тогда давайте хотя бы пивом обольем...

Данная техника может быть использована как для индивидуального консультирования, так и для группового мозгового штурма. Для этого могут быть отведены особые пространства в большом помещении (или даже отдельные комнаты), которые будут играть роль пространственных якорей. Хорошо, если эти пространства будут иметь особый дизайн, настраивающий на работу в конкретной позиции. Также для группы, участвующей в мозговом штурме, полезно написать сенсорно выверенные инструкции.



ПРАКТИКА

2 Шаги техники «Стратегия творчества Уолта Диснея» (разновидность позиционной техники)

(в парах)

Хорошо подумайте, прежде чем использовать технику «Стратегия творчества Уолта Диснея», так как, возможно, именно сегодня вам придется расстаться с вашей давней мечтой, потому что она начнет превращаться в реальность.

1 Подготовьте четыре места в пространстве.

Рис. 6.2

Размещение позиций в пространстве для каждой из ролей

2 Войдите в позицию Мечтателя.
Мечтатель — человек, создающий «воздушные замки». Все, что он умеет делать — это «гениально мечтать», отрываясь от современной реальности и полностью направляя все свои творческие способности на создание самой совершенной и единственной в своем роде мечты. Вообразите самую привлекательную, шикарную возможность реализации вашей мечты. Представьте самый лучший образ: себя, реализующим эту мечту. Вы достигнете больших результатов, если увидите все это как цветной и яркий фильм. После того как видение вашей мечты будет полностью сформировано, переходите к следующему этапу.

3 Войдите в позицию Наблюдателя.
Наблюдатель — лицо нейтральное. Его цель — наладить эффективную работу всех трех позиций и осуществлять своевременную связь между ними. С позиции Наблюдателя оцените эффективность работы Мечтателя. Если нужно, вы можете дать Мечтателю рекомендации по улучшению его работы в будущем. Затем мысленно передайте созданную Мечтателем репрезентацию мечты Реалисту.

4 Войдите в позицию Реалиста.
Реалист — человек дела. Он получает удовольствие от процесса реализации доверенного ему проекта. Его мало интересует, что было вчера и что будет завтра, зато он точно знает, что можно и нужно делать прямо сейчас. В работе ему помогает его чувство реальности, благодаря которому он всегда может выбрать из многообразия предложений только те, которые можно реализовать в данной ситуации. Рассмотрите проект реализации мечты, предложенный Мечтателем, и выберите из него только те пункты, за воплощение которых вы точно можете поручиться. Для осуществления этой задачи вы можете ассоциироваться с процессом реализации мечты и представить, как вы воплощаете ее в жизнь. Серией каких реальных действий может быть выражена эта мечта?

5 Войдите в позицию Наблюдателя.
С позиции Наблюдателя оцените эффективность работы Реалиста и, если нужно, дополните ее. Затем передайте информацию о том, что из мечты выбрал Реалист как готовое к реализации и передал на доработку Критику.

6 Войдите в позицию Критика.
Данный Критик очень необычен: он изначально настроен позитивно к мечте и ее реализации. Своей задачей он считает, основываясь на богатом прошлом опыте, предупредить возможные трудности и ошибки еще до того, как проект начал реализовываться. Критик умеет находить такие вопросы, о которых не думал ни Мечтатель, ни Реалист. Он по пальцам может пересчитать подводные камни на пути реализации мечты и заранее указать те места, где нужно «подстелить соломки», чтобы все прошло гладко. Таким образом, его задача — формулировать вопросы и задания для Мечтателя. Разобравшись с информацией, полученной от Реалиста, подумайте о возможных трудностях в осуществлении данного проекта. Просчитайте возможные негативные последствия его воплощения. Укажите в позитивной форме те места, которые еще надо доработать, прежде чем претворять в жизнь задуманное.

7 Войдите в позицию Наблюдателя.
С позиции Наблюдателя оцените эффективность работы Критика и, если нужно, дополните ее. Затем передайте информацию о том, что из мечты выбрал Реалист, и какие вопросы предложил Критик на доработку Мечтателю.

8 Вернитесь в позицию Мечтателя.
Проанализируйте информацию, полученную от двух других позиций, и на ее основе создайте дополненный обновленный образ мечты. Может быть, мечта и перестала быть глобальной, но зато она стала более четко и ярко прорисовываться, приобретая реальные очертания. Используя свои колоссальные творческие способности, нарисуйте самый лучший образ, используя тот материал, который у вас теперь есть.

9 Войдите поочередно в позиции Реалиста и Критика (через позицию Наблюдателя) для обработки дополнительной информации о преобразованной мечте, полученной от Мечтателя.

10 Переход от одной позиции к другой согласно шагам № 2–7 совершается до тех пор, пока полученным проектом реализации мечты не будут удовлетворены все участники его разработки.

11 Интеграция позиций.

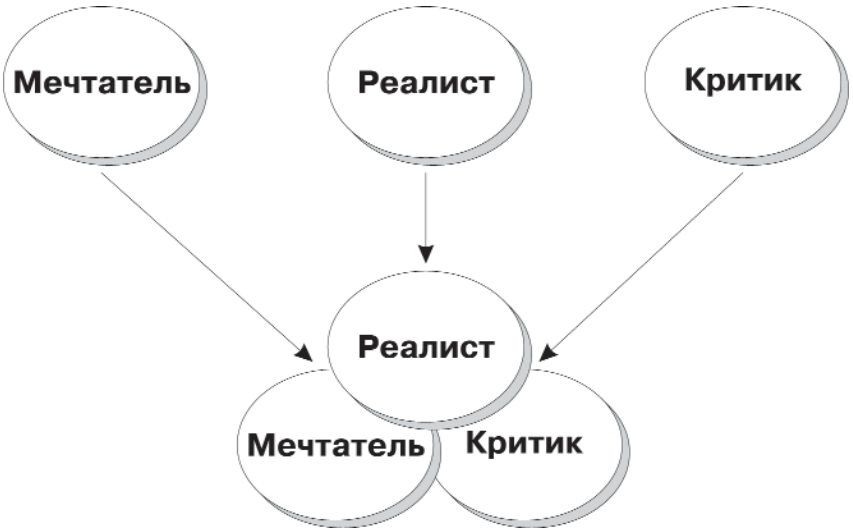


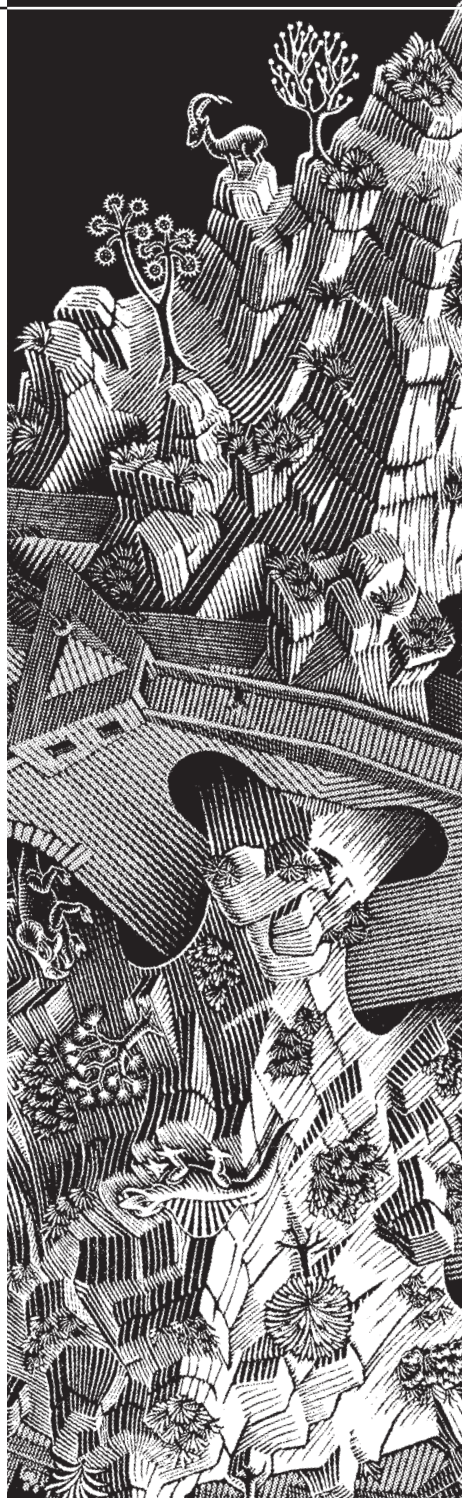
Рис. 6.3
Интеграция позиций

12 Когда проект воплощения мечты в жизнь будет полностью доработан, войдите еще раз в каждую из 3 позиций, минуя позицию Наблюдателя, обратите внимание на характерные для каждой позиции состояния и способы работы с мечтой и объедините их в себе.

13 Подстройка к будущему.
Теперь, когда вы имеете полное представление о том, что и как следует делать, чтобы получить плоды от реализации вашей «бывшей» мечты, с каких самых первых конкретных шагов вы начнете действовать, чтобы задуманное начало материализовываться?

Глава 7

Иерархия организации информации



То, что должно вознестись на самый верх, начинается в самом низу.

Публий Сар

Испокон веков наблюдения были достаточно убедительны только для тех, кто способен рассуждать и желает знать истину. Но, чтобы переубедить упрямца, недостаточно и свидетельства звезд, если бы они даже сошли на землю и сами стали говорить о себе.

Галилео Галилей

Совершенствование человеческого рода должно быть рассматриваемо как неограниченно прогрессирующая способность.

Жан Антуан Кондорсе

ДЕЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ НА БЛОКИ (РАЗБИВКА)

Новая идея появляется в результате сравнения двух вещей, которые еще не сравнивали.

Клод Адриан Гельвеций

Мы тогда уверены в познании всякой вещи, когда узнаем ее первые причины, первые начала и разлагаем ее вплоть до элементов.

Аристотель

❶ *Дама, любящая во всем точность, пишет управляющему горного лагеря, в котором рассчитывает провести отпуск:*
— В своем рекламном объявлении вы сообщаете, что ваш лагерь находится на высоте 1892 м над уровнем моря. Сообщите, имеется в виду прилив или отлив?

❷ *— Достань-ка из холодильника торт, милый.*
— Пожалуйста. А на сколько кусков его порезать — на четыре или восемь?
— Пожалуйста, на четыре. Восемь мне не одолеть!

Еще со времен «Логики» Аристотеля известна способность нашего мозга к **индуктивному**, **дедуктивному** и **традуктивному (аналоговому)** мышлению. Каждый из представленных стилей мышления организует единицы информации, двигаясь от общего к частному, от частного к общему или сохраняя эквивалентный уровень обобщения единиц.

Большинство людей имеют предпочтения на уровне «порций» информации, которыми им удобно оперировать❶. В качестве бытовой метафоры можно привести следующий пример о предпочтениях, относящихся к способам приема пищи. Есть люди, которые обожают разрезать бифштекс на много маленьких кусочков, и их «лозунг» может звучать так: «Чем дольше жуешь — тем дольше живешь и тем больше удовольствие». В то время как другие люди, которые режут, например, хлеб только крупными ломтями, говорят что «большому куску рот радуется»❷. Те, для кого привычен крупный размер разбивки, обычно мыслят глобально, охватывая всю картину описания; они говорят в общем, не вдаваясь в детали. Те же, кто привык к малому размеру разбивки, не любят общих слов, они предпочитают мыслить очень конкретно, описывая все детали, вплоть до мелких подробностей. В более общем смысле можно говорить о некой универсальной особенности нашей психики, позволяющей делить информацию на части различной величины, используя при этом разные основания: сенсорные (от большой картинки к ее деталям или от какофонии к отдельному звуку), родовидовые (переходы по законам формальной логики), ценностные (переходы по ценностной иерархии человека) и т. п.

С точки зрения практического использования, важно заметить, что от того, какими «порциями» мы подаем человеку информацию, во многом будет зависеть возможность общения с ним на языке, удобном для его мышления.

Ярким примером из жизни может служить ситуация общения двух человек с противоположными стилями мышления.

Подслушанный диалог в мебельном магазине:

Муж:

— Ой, смотри — какая огромная и вместительная стенка!

Жена:

— А вот у этой стенки замочки очень красивые.

Муж:

— Да нет — эта стенка хорошо впишется в наш интерьер.

Жена:

— А у этой-то каждая дверка имеет тонкий рисунок, а у серванта много маленьких и удобных полочек.

Муж:

— Да все эти твои полки вообще не впишутся в дизайн нашей квартиры.

Жена:

— А твоя вместительная ухабина загородит мое любимое место для пуфика.

И т. д.

При обучении на данном курсе вы можете учитывать различные варианты разбивки для более эффективной организации собственных заметок, конспектов, создания обучающих схем.

Рассмотрим более подробно три стиля разбивки.

Укрупнение

Укрупнение — переход от меньшей части информации к большей, куда меньшая часть уже включена как один из элементов[3].

Возможные вопросы для перехода на более высокий уровень обобщения:

- Примером или частью чего это является?
- Куда данное понятие включено?

[3] *Американец (путешествуя по Европе):*
— Где мы?
— В Париже, — отвечает шофер.
— К черту детали! На каком мы континенте?

УКРУПНЕНИЕ/ ОБОБЩЕНИЕ	ИНДУКЦИЯ	МЕТА-РЕЗУЛЬТАТ
ДОМ	ИНТЕРЬЕР	САМОРЕАЛИЗАЦИЯ
↑	↑	↑
КВАРТИРА	МЕБЕЛЬ	ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ
↑	↑	↑
СТУЛ	СТУЛ	ЗАЩИТА ДИССЕРТАЦИИ

Разукрупнение

Разукрупнение — переход от большей части информации к меньшей, частной, к деталям[1].

Возможные вопросы для перехода на более низкий уровень обобщения (разукрупнения):

- Что является примером или частью этого?
- Что является более частным понятием по отношению к данному?

[1] *— Где была моя голова, когда я согласилась выйти за тебя замуж? — плачет жена.*
— На моей груди! — дает точную справку муж.

РАЗУКРУПНЕНИЕ/ ДЕТАЛИЗАЦИЯ	ДЕДУКЦИЯ	УТОЧНЕНИЕ ЦЕЛИ
СТУЛ	ИНТЕРЬЕР	ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ
↓	↓	↓
НОЖКА СТУЛА	МЕБЕЛЬ	ЗАЩИТА ДИССЕРТАЦИИ
↓	↓	↓
ТРЕЩИНА НА НОЖКЕ СТУЛА	ДЕРЕВЯННЫЙ СТУЛ ИЗ КРАСНОГО ДЕРЕВА	НАПИСАНИЕ ПЛАНА ИССЛЕДОВАНИЯ

Аналогия

Аналогия — переход от одной части информации к другой на одном уровне укрупненности (разбивки), то есть без изменения размера/объема части информации[2].

Возможные вопросы для перехода по аналогии:

- Что еще является примером этого?
- Что подобно этому?
- Что имеет такое же значение, как это?

[2] *Двое приятелей беседуют за обедом. Первый (задумчиво):*
— Ты знаешь, жизнь так похожа на чашку чая...
Второй (удивленно):
— Почему?
— Откуда я знаю?
Что я тебе, философ?

МЕТАФОРА/ ИЗОМОРФИЗМ	МАЯТНИК ПОДОБЕН БОЛТУНУ: И ТОГО, И ДРУГОГО НУЖНО ОСТАНАВЛИВАТЬ
РАВНОЗНАЧНОСТЬ/ ЭКВИВАЛЕНТНОСТЬ	СТУЛ → ЧАШКА → БОТИНОК → ТЕЛЕФОН
ТРАДУКЦИЯ	ХИМИЯ → ФИЗИКА → МАТЕМАТИКА

Навык гибкого использования различных стилей организации информации относится к базовым навыкам в НЛП.

ПРАКТИКА

РАЗВИТИЕ ГИБКОСТИ В РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ МЫШЛЕНИЯ

2

7.1.1. Переходы на основе родовидовых отношений

(в парах)

1 **А** выбирает какой-либо предмет окружения (например, автомобиль).

2 **В**, используя условный сигнал (большой палец руки, направленный вверх, означает укрупнение, направленный вниз, — разукрупнение, в сторону, — аналогию), предлагает **А** передвигаться от выбранного предмета по уровням обобщения информации согласно родовидовым отношениям.

3 Участники упражнения меняются ролями.

2

7.1.2. Переходы на основе сенсорных отношений

(в парах)

Упражнение аналогично по процедуре, но **А** передвигается от выбранного предмета по уровням обобщения информации согласно сенсорным отношениям.

2

7.2. Построение ценностного графа на основе критерия/значимости

(в парах)

1. Объединитесь в пары.
2. Партнер **А** замечает какой-либо интересный предмет у партнера **В** (часы, браслет, кольцо и т. д.)
3. **А** задает вопросы **В**:
   ■ Найди в своем личном опыте предметы/понятия/события, которые для тебя так же ценны.
   ■ Что в твоей модели мира все это означает вместе? Как это называется?
4. **А** рисует ценностный граф опыта **В**.
5. Обсуждение, выводы.
6. Участники упражнения меняются ролями.

НЕЙРОЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ

© Роберт Дилтс

Счастлив тот, кто считает себя счастливым.

Генри Филдинг

Чтобы иметь талант, нужно быть уверенным, что обладаешь им.

Гюстав Флобер

Краткая историческая справка

Данная тема в современном НЛП является одной из центральных, так как определяет закономерности в рассмотрении субъективных процессов человеческого опыта, вносит структурность в их описание и логику взаимосвязей и соподчинения, позволяя, таким образом, напрямую определять критерии оценки в работе любого НЛП-консультанта. Тема «Логические уровни» была разработана ***Робертом Дилтсом*** как обобщение идей, выдвинутых крупнейшими философами настоящего столетия ***Грегори Бейтсоном*** и еще ранее ***Бертраном Расселом***. В данной парадигме НЛП удачно сочетает строгий логический подход к познанию Рассела, основанный на выделении логических типов в информации, и экологичный взгляд Бэйтсона на обучение живых существ на основе построения субъективных моделей, балансирующих между структурой и спонтанностью в познании.

Давно замечено, что почти во все времена своего существования человек стремился установить и организовать различного рода иерархии (социальные, ценностные, познавательные и т. д.), являясь «существом предпочитающим». Задумывались ли вы, что является источником этих иерархий — природа или человек? Кто определил, что человек является вершиной эволюции, а лев — царем зверей? В то время как известно, что в среде интенсивного радиоактивного заражения выживают только такие «низшие» существа, как тараканы. Когда мы говорим о важности или соподчиненности, полезно определить, что является критерием, по которому ус-

❶ *Собирается как-то «новый русский» на рыбалку, а братан ему и говорит:*
— Слышь, Вован, дык зима ж на дворе, река ж змерзла давно...
— Ну и че?..
— Дык ловить-то как?.. У тебя ж нет ни ледоруба, ни там этих... валенок, удочек зимних...
— Дык на кой они мне?..
— А без них-то как?
— Дык все так же! Я ж на рыбалку на Красное море собрался! ✍

❹ *Американцы высадились на южном побережье Вьетнама.*
Сержант собрал своих людей и решил дать несколько уроков поведения. Он стал рассказывать, как им следует вести себя при встрече с местными жителями:
— Мы должны дружить с ними, это приказ. Вы меня поняли? Не вступайте в спор об их вере, правах, суевериях. Сейчас, ребята, объясню вам на примере. Если кто-нибудь станет утверждать, что Азия больше Техаса, не разубеждайте его. Пусть так и думает.

✍ *Соответсвие анекдотов материалу данного раздела — см. Рис. 7.1*

❶ *Знакомятся два мужика:*
— Петров, коммерсант: элитные автомобили, недвижимость, нефть!
— Иванов, налоговый инспектор: хлеб, вода, нары.

❹ *Как-то раз гуляли четыре раввина в парке и поспорили на одну библейскую тему.*
Получилось, что три раввина против одного. Тут тот один стал горячо молиться:
— Боже, я знаю, что я прав! Пожалуста, дай какой-нибудь знак, чтобы они поняли, что я прав!
Тут же небо заволокло тучами и ударил гром. Бум!!!
— Вот видите, - закричал раввин, Бог говорит, что я прав!
— Дождь не может служить доказательством! — говорят те трое. —Это просто совпадение!
Раввин простер руки к небу и громко сказал:
— Боже милостивый, пожалуйста, дай еще один знак! Умоляю тебя!
И тут.... Ба-бах!.. Молния как даст в соседнее дерево.
— Смотрите! Видите! Я прав!
Те трое:
— Ну и что! При грозе всегда молния бывает! Не доказательство!
Тогда тот раввин закричал из последних сил:
— Господи, ну подай ты более весомый знак, а то они не поверят!
И тут тучи рассеялись, и зазвучал Глас Божий с небес:
— Он прав!!!
Те трое:
— Ну и что?!! Все равно получается три против двух!!!

❺ *— С этого дня, больной, вам придется бросить пить, курить и встречаться с женщинами.*
— Но ведь я мужчина, доктор!
— Можете продолжать бриться.

танавливаются такие связи. Существует ли он объективно или в субъективном мире человека?

На наш взгляд, более справедливо было бы считать, что большая часть существующих вокруг нас иерархий — это конструкции, порожденные самим человеком, его психикой как проекции собственной самоорганизации. В организме человека существуют естественные иерархии на различных уровнях, например, на нейрофизиологическом уровне: центральная нервная система — иммунная система — эндокринная система — системы внутренних органов — отдельные органы и т. д. до организации конкретной клетки. В этой последовательности явно проявляется соподчинение и нелинейность взаимосвязи указанных элементов. Аналогичная организация свойственна и для сенсорного уровня. Создавая собственные репрезентации относительно этого мира, человек делает их различными по значимости, выделяя среди них первостепенные и второстепенные.

Проявление иерархичного устройства психики человека было бы закономерным искать прежде всего в процессах познания и обучения уже с первых шагов взаимодействия человека с окружающим миром. Это впервые сделал Бэйтсон, выделив «**логические уровни обучения**», на основании которых он описывал соподчинение элементов опыта человека. Используя усовершенствованную Дилтсом модель логических уровней, процесс накопления жизненного опыта можно кратко описать следующим образом.

С момента рождения человек попадает в богатейшую среду предметного мира, мгновенно получая информацию данного класса о вещах, людях, контекстах. Пробуя взаимодействовать с окружением, человек обучается разным вариантам поведения, которые достаточно быстро обобщаются в мыслительные и поведенческие стратегии и способности. Проявляя различные данные, человек начинает формировать систему веры и убеждения относительно масштабов своих возможностей и границ личного опыта, устанавливая при этом особые ценностные предпочтения. Обобщая приобретенный опыт, человек учится осознавать себя в соотношении с другими людьми, определяя свою «самость», неповторимость, то есть собственное «Я» как целое. И затем, на определенном этапе, человек формирует свое представление о собственном назначении во взаимосвязи с семьей, обществом, планетой, Вселенной на основе представления о личностном своеобразии.

Роберт Дилтс более широко распространил модель логических уровней, применяя ее к пониманию закономерностей процессов обучения, построения субъективного мира человека, коммуникации и т. д.

Он предложил следующую **пирамиду логических уровней**.

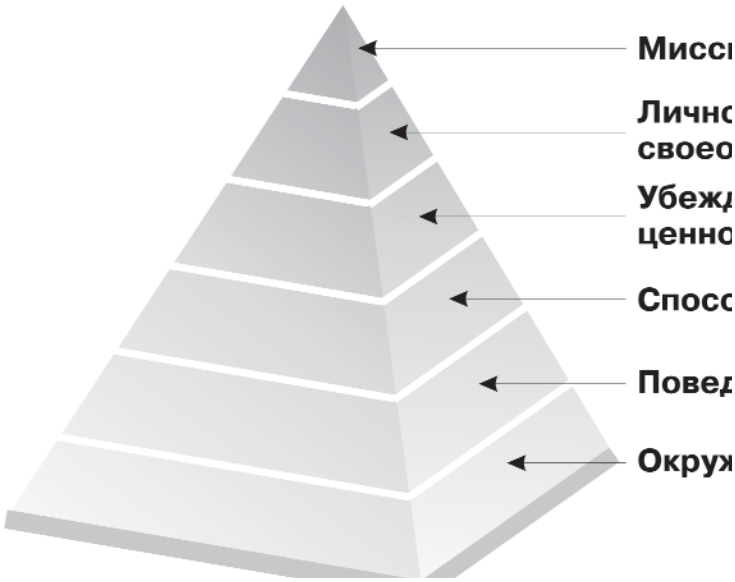


Рис. 7.1

Пирамида логических уровней

Применительно к ней действует более общий закон, сформулированный Расселом для определения взаимоотношения между классами информации различных логических уровней, иначе «**закон пирамид**»: изменение, происходящее на более низком логическом уровне, почти никогда не затрагивает высшие логические уровни; а перемена, происходящая на более высоком логическом уровне, почти всегда вызывает целый комплекс изменений на более низких.

Закон «логических уровней» очень важен, с точки зрения НЛП, для выбора способов работы с клиентом.

---

❺ *В палате психушки психи спрашивают новичка:*
— Мужик, а ты кто?
— Наполеон.
— А, ну ты не оригинал... У нас тут этих Наполеонов — до фига!
— А я не император! Я пирожное.

❹ *Журналист берет интервью у процветающего банкира:*
— Что помогло вам добиться успеха?
— Убеждение, что сами деньги по себе ничего не значат, не надо за ними охотиться, главное — это работать, работать и работать.
— И это убеждение помогло вам разбогатеть?
— Нет, я разбогател, когда сумел убедить своих подчиненных.

❸ *— Доктор сказал, что у меня врожденные способности к горнолыжному спорту.*
— А в чем это выражается?
— Кости быстро срастаются!

❶ *— Как твоя семейная жизнь?*
— Скверно! Жена хочет со мной разводиться, так как ей кажется, что я не гармонирую с новыми гардинами в гостиной.

Проявление логических уровней в языке

«В лесу было много грибов, хвойные и лиственные деревья, большое озеро, птицы, жаркий костер, брезентовая палатка, прохладный вечер» — это окружение.

«Мы собрались, развели костер, сели вокруг него, приготовили вкусную уху, пели песни, много разговаривали и занимались разными вещами» — это поведение.

«Я могу выучить много иностранных слов»; «Я могу больше водки выпить»; «Я могу ночью не спать»; «Я дальше копье бросаю»; «Я быстрее читаю»; «Я лучше анекдоты рассказываю» — это способности❸.

«Если я не буду ходить на лекции, то я никогда не сдам экзамен»; «Ты не пришел вовремя — значит, ты меня не уважаешь»; «Я не могу выучить английский язык, потому что в моем окружении нет носителя языка» — это убеждения❹.

«Самое важное на земле — это творить добро»; «Порядочность — вот что отличает хорошего бизнесмена» — это ценности.

«Я директор школы»; «Я отец семейства»; «Я учитель»; «Я курильщик»; «Я человек, открытый для всего нового» — это личностное своеобразие.

Возможные варианты приветствия тренеров группы, выраженного на разных логических уровнях

Личностное своеобразие❺
«Мы рады приветствовать всех вовремя пришедших».
Ценности❻ **и убеждения**
«Мы рады приветствовать тех, кому важно приходить вовремя»; «Мы рады приветствовать тех, кто ценит свое и чужое время».
Способности
«Мы рады приветствовать тех, кто смог прийти вовремя»; «Мы рады приветствовать тех, кто умеет точно распределять свое время и приходить вовремя».
Поведение
«Мы радуемся тому, что вы пришли вовремя».
Окружение
«Вот теперь все вовремя!»

❸ *Встречаются двое «новых русских», один у другого интересуется:*
— Слышь, Вован, а вот ты стометровку за сколько пробежишь?
— Ну дык, Колян, за штуку баксов, в натуре, пробегу.

❹ *Пациент уверен, что он мертв. Все попытки психиатра переубедить его оканчиваются неудачей. Наконец, он обращается к пациенту:*
— Скажите пожалуйста, течет ли у трупов кровь?
Пациент:
— Конечно, нет.
Врач берет заранее приготовленную иглу и наносит ею укол в руку пациента. Появляется кровь. Врач:
— Ну, что теперь скажете?
Пациент:
— О, как я ошибался! Оказывается, у трупов течет кровь!

❺ *На суде идет допрос свидетеля.*
Судья:
— Ваша профессия?
Свидетель:
— Журналист!
Судья (грозно):
— Тогда я вас еще раз предупреждаю, что вы должны говорить суду только правду!

❻ *Решили Вовочкины папочка с мамочкой разойтись как в море корабли.*
Вот они ребеночка и спрашивают:
— Вовочка, а ты с кем жить хочешь?
Тот (подумав):
— А телевизор у кого останется?

Смешение логических уровней в речи

«Мы надеемся, что вы как НЛПеры поймете смысл этого предложения».

Заметьте, что представленное вашему вниманию предложение вполне обычно и легко воспринимается на слух. А теперь вспомните, сколько раз в жизни вы «попадались на крючок», типа:

- «Вы что же, не специалист что ли, сами не справитесь с этой работой?»
- «Если ты настоящий друг, то поддержишь меня в трудную минуту и одолжишь 100 баксов».
- «Ты что, не мужчина: полку повесить не можешь!»
- «Профессиональное оборудование для профессионалов!»
- «Хорошие (эффективные, успешные, деловые, элегантные, стильные и т. д.) люди (хозяйки, специалисты, бизнесмены, туристы и т. д.) всегда выбирают товар фирмы «Z».

Как вы, наверное, уже обнаружили, в этих предложениях происходит явное[1] смешение логических уровней: напрямую связываются личностное своеобразие с поведением[2] или окружением[3]. При этом отсутствует информация с промежуточных уровней: ценностей, убеждений и способностей. С одной стороны, такое смешение вполне логично, так как оно обусловлено иерархической структурой самих логических уровней: более высоко расположенные уровни включают в себя нижележащие, как большая матрешка несколько маленьких. Конечно, такая «упаковка» информации значительно ускоряет общение: вместо того чтобы описывать по отдельности каждую «матрешку», вы отдаете человеку самую большую, а наличие остальных подразумеваете. С другой стороны, существует значительная доля вероятности, что, не проверив содержимое большой матрешки, вы унесете в ней что-то лишнее (для вашей модели мира).

Особенно остро это проявляется в общении с детьми, так как речь они уже понимают, но осознать ее структуру еще не могут. Поэтому они довольно легко «заглатывают» смешение логических уровней «не пережевывая». Например, ребенок разбивает вазу или хороший сервиз один раз, а ему сразу же говорят: «Ты — безрукий!», а если не может решить какую-нибудь контрольную задачу по математике: «Ну, ты безмозглый!» или «Ты — тупой!».

---

[1] *Разумеется, для большинства людей такое смешение, обычно, остается неявным.*

[2] *Жена подходит к мужу и говорит:*
— Дорогой, у нас лампочка перегорела, почини!
Муж ей:
— Я тебе что, электрик что ли?
Жена опять подходит:
— Дорогой, у нас дверь плохо закрывается, посмотри!
Муж ей:
— Я тебе что, плотник что ли?
Жена мужу:
— Дорогой, кран течет, почини!
Он ей:
— Я тебе что сантехник что ли?
— Ну, ладно.
На следующий день муж приходит с работы, смотрит, лампочка горит, кран не течет, дверь нормально, спрашивает жену:
— Кто же это все починил?
Жена отвечает:
— Да, соседа попросила, он и починил.
Муж:
— И как же ты с ним расплачивалась?
Жена:
— А он сказал: «Или "давай", или спой».
Муж:
— Ну и что же ты ему спела?
Жена:
— А я тебе что, певица что ли?

[3] *Командир на плацу:*
— Курсанты! Что главное в танке?
— Броня? Орудие? Танкист?..
— Нет! Главное в танке не дрейфить!

Примеры утверждений на разных Логических уровнях Таблица 7.1

	ЗДОРОВЬЕ	ОБУЧЕНИЕ	АЛКОГОЛИЗМ
ЛИЧНОСТНОЕ СВОЕОБРАЗИЕ	Я здоровый человек.	Я человек познающий.	Я алкоголик.
УБЕЖДЕНИЯ/ ЦЕННОСТИ	Я сам отвечаю за свое состояние. Жить за городом — полезно для здоровья. Для поддержания здоровья следует делать зарядку и соблюдать диету.	Я должен учиться новому, чтобы развиваться. Для успешного обучения необходимо усердие и внимательность .	Раз уж алкоголик, то на всю жизнь. Я вынужден пить, чтобы оставаться спокойным.
СПОСОБНОСТИ	Я могу долго поддерживать диету.	Я умею учиться с удовольствием.	Я могу выпить «пол-литра» не закусывая.
ПОВЕДЕНИЕ	С утра я пробегаю 5 км, затем иду в тренажерный зал и делаю хорошую разминку.	Я слушал тренера, делал пометки в тетради, задавал вопросы и участвовал в упражнениях.	Мы выпили, закусили, затем опять выпили, после этого травили анекдоты.
ОКРУЖЕНИЕ	Беговая дорожка, пара тренажеров, свежий утренний воздух, люди с собаками.	На семинаре было много людей, плакаты, раздаточные материалы, удобные стулья и мягкое освещение.	На столе были бутылки, стаканы, закуска; за столом сидели Иванов, Петров и Сидоров.

В одной из книг по психоанализу приводится интересная история о женщине и двух ее сыновьях-близнецах. В бытовом общении, как бы в шутку, мама очень часто говорила следующее: «Ну, вы у меня полные психи». Даже общаясь с другими людьми, она шутила: «Вон — посмотри, что мои психи там делают! Вообще взяли и разобрали все на части!» «Ой, а вчера они, как психи, на весь дом кричали!» Или «У меня такие два психа — это вообще очень забавно!» И т. д. К этому, конечно, можно относиться с юмором, но судьба двух близнецов в этом, хрестоматийном случае сложилась в соответствии с пророчеством «заботливой мамы». Как гласит история, один стал психом, а другой психотерапевтом.

В связи со всем вышеизложенным мы считаем важным включить в наш семинар материалы по работе со смешением логических уровней[1].

[1] *Два мужика сидят, выпивают. Один спрашивает другого:*
— Михалыч, а ты коня на скаку остановишь?
— Не-а.
— А в горящую избу войдешь?
— Да ни в жись!!!
— Вот за что я тебя уважаю, Михалыч, так это за то, что ты — не баба!

[1] *— Дедушка! Правда, что ты светило науки?*
— Да, отчасти правда, а что?
— Мне темно читать, так посвети, пожалуйста...

Возможные способы реагирования на смешение логических уровней[*]

© А. А. Плигин, А. В. Герасимов

Пример утверждения: «***Честные граждане рассказывают милиции о любых подозрительных случаях поведения своих соседей***», «из кодекса стукача» 30-х годов.

1 Поставить под сомнение связь логических уровней.

- *А разве «честные граждане» подозревают других в нечестности?*
- *Останутся ли «честные граждане» таковыми, если будут постоянно кого-то подозревать?*
- *Не пойму, а как связана честь с подозрительностью?*
- *А смогут ли эти «честные граждане» считать себя таковыми, если из-за их подозрительности пострадают невинные честные люди?*

2 Привести эквивалентный пример из своего опыта, показывающий нелогичность связи логических уровней.

- *Тогда получается, что правдивый гражданин должен всегда говорить правду обо всем, что знает, всем и даже врагам Родины.*
- *Если так, то я должен заявить на свою жену по подозрению в разрушении ячейки общества, так как, когда она увлеченно развешивает дома портреты руководителей государства, я начинаю подозревать ее в измене мне лично.*

[*] *Так как для работы со смешением логических уровней удобнее всего использовать «Раскрутки», которые изучаются только на курсе «НЛП-Мастер», в данном случае здесь мы даем собственный вариант наиболее простых способов реагирования.*

3 Использовать метафору, отражающую структуру смешения логических уровней.

- *Обычно такие «честные граждане» в чужом глазу соринку видят, а в своем бревна не замечают.*
- *Это как если бы мы говорили, что проявление добра заключается в беспощадном уничтожении зла его же методами.*

4 Использовать перекрестное отзеркаливание смешения логических уровней.

- *Не кажется ли вам, что те люди, которые постоянно подозревают других, просто не могут быть честными, а скорее они называются стукачами?*
- *В кого же превратится человек, если он будет подозревать каждого и замечать в людях только плохое?*
- *Так можно докатиться и до того, что граждане будут подозревать всех, даже свое правительство.*

5 Привести свой вариант на нижнем логическом уровне, вытекающий из более высокого.

- *На мой взгляд, по-настоящему честные граждане следят прежде за своей собственной честью и изначально думают о других как о честных людях.*

6 Попросить человека дать собственное объяснение данной связи логических уровней.

- *Могли бы вы сами объяснить мне, как из понятия «честь гражданина» вытекает именно такое поведение?*

Подумайте, где в случае возникновения столкновений и противоречий на каком-либо одном логическом уровне наиболее эффективно искать способ разрешения этой конфликтной ситуации?

Вернитесь к примерам смешения логических уровней, приведенным в тексте, и сформулируйте вопросы, ставящие под сомнение связь логических уровней. Сформируйте реакцию на соответствующие логические уровни вместо смешения.

ТЕХНИКА «ИНТЕГРАЦИЯ ЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЕЙ»

Человек может кое-чего достигнуть, целесообразно применяя отдельные способности, может многого достигнуть, соединяя несколько способностей, может создать исключительное и неожиданное, соединяя все свойства.

Иоганн Вольфганг Гете

Предисловие

Для того чтобы четко структурировать имеющуюся у человека к настоящему моменту информацию о желаемой цели и выбрать из нее наиболее важные элементы для быстрого и эффективного продвижения к ней, каждый логический уровень выделяется и закрепляется с помощью пространственного якоря. Главным на каждом уровне будет вопрос о значимости того или иного элемента в контексте выбранной цели.

Всю процедуру выполнения техники можно мысленно разделить на две части: путь от «окружения» к «миссии» и от «миссии» обратно к «окружению». ***Первая часть*** похожа на «инвентаризацию» того, что у человека уже есть на сегодняшний день важного для реализации его цели. Поэтому консультант все вопросы задает преимущественно в настоящем времени. Цель консультанта на первом этапе — помочь клиенту собрать максимум значимой информации об имеющихся у него на каждом уровне ресурсах и отделить один уровень от другого, замечая и останавливая попытки смешения логических уровней. При наличии свободного времени, перед тем как шагнуть на уровень «окружения», можно выделить 2–3 различных подконтекста, в которых клиент явно реализует свою цель. Приведем пример: общий контекст «работа» можно разделить на подконтексты — «собственный кабинет», «конференц-зал» и «встречи на стороне заказчика». Работая параллельно с каждым из них, вы соберете больше специфической информации. Также для улучшения качества проработки цели вы можете ввести дополнительную градацию значимости на каждом уровне, предложив клиенту расположить всю собран-

Кроме убеждений, нужны знания, которые можно приобрести, и методы, которые можно освоить.

Бертольд Брехт

ную на нем информацию в порядке убывания первостепенности. Продвигаясь вперед по логическим уровням, консультант повторяет наиболее важные элементы каждого уровня, особо фокусируясь на взаимосвязи логических уровней.

Особого внимания заслуживает этап работы с «Миссией». После того как клиент сформулирует свое личностное своеобразие, консультант предлагает ему подумать о том, за какой промежуток времени он хотел бы полностью реализовать свою цель. Далее он предлагает отодвинуть лист «миссия» на такое расстояние, которое ассоциировалось бы у клиента с названным промежутком времени. Теперь на месте расположения «миссии» клиент очень детально представляет образ себя, полностью реализовавшего свою цель, размышляя при этом о вещах глобальных («А ради чего я делаю все это?»; «Что еще может принести достижение моей цели для меня, моих близких, моей организации, моей страны, моей планеты и т. д.?») и ощущая себя частью какой-либо большей системы (организации, страны, Вселенной). Затем клиент перемещается в пространство «миссии» и ассоциируется с полученной репрезентацией. В момент переживания им пика ресурсного состояния от осознания собственной «миссии» в данном контексте консультант якорит его для дальнейшего использования этого якоря на второй стадии техники.

Вторая часть техники позволяет использовать знание собственной миссии для более точного подбора ресурсов на каждом логическом уровне. Также для более гармоничного их соотношения с целью наискорейшего достижения желаемого результата при условии экологичности всех изменений. Поэтому, возвращаясь с уровня «миссии» на каждый нижележащий и привнося туда знание и ресурс собственной миссии, клиент может перестроить имеющуюся там информацию для точного соподчинения всех уровней. При этом он имеет возможность использовать не только ранее учтенные ресурсы, но и подбирать новые, которые раньше не были в поле его внимания или к которым он не имел доступа. Одними из главных вопросов при продвижении вниз по логическим уровням будут следующие: Что добавляется или изменяется на каждом уровне с привнесением туда знания и ресурса собственной миссии; что нового приносит на этот уровень представление о собственной миссии; как должна быть структурирована информация на данном уровне, чтобы наилучшим образом отвечать выбранной миссии?

При переходе с одного уровня на другой консультанту полезно калибровать работу установленного якоря на «состояние Миссии» и в случае потери клиентом доступа к этому состоянию смело вернуться на уровень «миссии», заякорить ее еще раз, а затем продолжить работу. Ускорить процесс продвижения помогают напоминания консультанта о том, какая инфор-

мация содержалась на каждом уровне и какие изменения уже произведены клиентом (то есть консультанту предоставляется хорошая возможность для тренировки собственной памяти).

Часто на семинаре нам задают вопрос: «Как лучше продвигаться клиенту от уровня “миссия” к уровню “окружение” — лицом или спиной?» Опираясь на опыт нашей работы, мы думаем, что удобнее, когда клиент продвигается в сторону «окружения», оставаясь лицом к «миссии». Так как, с одной стороны, репрезентация его «миссии» всегда находится перед глазами, и, с другой стороны, это позволяет сохранить пространственный якорь (положение тела в пространстве) на каждый логический уровень. Хотя по большому счету этот нюанс не имеет определяющего значения, и хороший НЛП-консультант сделает свою работу качественно, независимо от разворота клиента.

Как вы могли заметить из представленного описания, определение миссии и все изменения при работе в технике «Интеграция логических уровней» полностью зависят от клиента. Консультант же отвечает только за технологическую сторону совместной работы (Т.О.Т.Е.), постоянно помня о различии карт людей.

ПРАКТИКА

Шаги техники «Интеграция логических уровней»

1. Подготовьте физическое пространство для каждого из шести логических уровней (расположите листы бумаги с названиями логических уровней на полу).

2. Определите значимые для вас контексты, которые имеют прямое отношение к достижению вашей цели.

3. Шагните на лист «***окружение***» и ответьте на вопрос: «Какие значимые для достижения вашей цели люди и вещи уже имеются в вашем окружении?»

4. Сделайте шаг на лист «***поведение***» и ответьте на вопрос: «Какие важные для вашей цели типы поведения вы уже используете в данном окружении со значимыми людьми и вещами?»

5. Шагните на лист «***способности***» и ответьте на вопрос: «Какие способности поддерживают эти виды поведения в данном окружении?»

6. Шагните на лист «***ценности/убеждения***» и ответьте на вопросы: «Почему вы используете именно эти способности для выполнения данных действий? Какие убеждения и ценности определяют ваши способности, которые поддерживают данные виды поведения в данных контекстах?»

7. Шагните на лист «***личностное своеобразие/идентификация***» и ответьте на вопросы: «Кто вы такой и почему, хранящий эти ценности и убеждения? Чем вы отлича-

етесь по своей сути от всех других людей в данном окружении?» Используйте, если нужно, метафору для выражения своего личностного своеобразия, как если бы вы представили кого-то с этими ценностями и способностями, определяющими данные типы поведения в рассматриваемом окружении.

8 Прежде чем шагнуть на лист «миссия/духовность», представьте как можно более детально себя в будущем, полностью реализовавшим свою цель. Опишите (<ВАК>) свой образ, свое видение мира, частью которого являетесь вы сами. Затем шагните на лист «миссия/духовность» и смотрите, чувствуйте и прислушивайтесь к этому опыту. Ощутите себя обладающим всеми ресурсами, которые были нужны для реализации вашей цели. Ощутите себя духовным существом, частью Вселенной, частью чего-то большего, чем вы сами...

9 Увеличьте и заякорите свое физиологическое состояние, соответствующее вашему чувству миссии/духовности. Поддерживая это состояние идите назад шаг за шагом, к «личностному своеобразию», «ценностям/убеждениям», «способностям», «поведению» и «окружению». По мере того как вы привносите осознание собственной миссии и свой образ в каждое из пространств, обратите внимание на изменения и добавления на каждом логическом уровне, которые важно было бы сделать для наискорейшего достижения своей цели[8].

10 Продвигаясь от уровня «миссия» к «окружению», важно сохранять соподчинение всех логических уровней с вашей миссией: какое «личностное своеобразие» будет более полно отвечать данной «миссии»?; какие «ценности/убеждения» будут соответствовать такому «личностному своеобразию»? И т. д.

11 Используйте этот якорь для самостоятельного выравнивания логических уровней в будущем.

[8] *Если на каком-либо этапе вы начнете терять доступ к ресурсам своей миссии, то всегда можно вернуться на уровень «Миссии» и еще раз заякорить это состояние, а затем продолжить работу.*

Глава 8

Множественные перспективы восприятия

Тайны счастья заключаются
в способности выходить из круга своего «я».

Георг Вильгельм Фридрих Гегель

ПОЗИЦИИ ВОСПРИЯТИЯ — ТРОЙСТВЕННОЕ ОПИСАНИЕ

Сильные умы именно и отличаются той внутренней силой, которая дает возможность не поддаваться готовым воззрениям и системам и самим создавать свои взгляды и выводы на основании живых впечатлений. Они ничего не отвергают сначала, но ни на чем и не останавливаются, а только все принимают к сведению и перерабатывают по-своему.

Николай Добролюбов

Умейте всегда перенестись на точку зрения противоположного мнения — это и есть истинная мудрость.

Дмитрий Менделеев

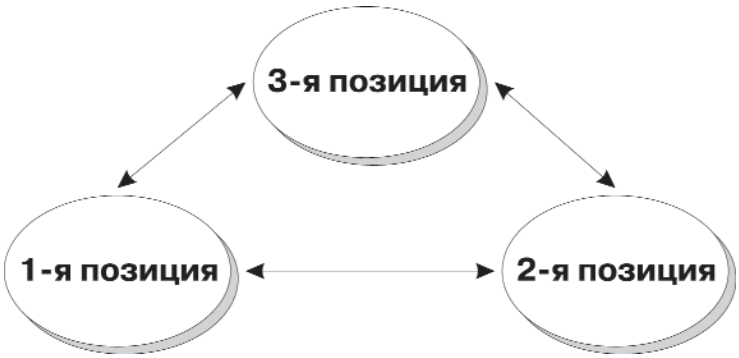
Кроме разделения информации на сенсорные составляющие и распределения ее по конкретным иерархиям, человеку (а точнее, его мозгу) также свойственно различать информацию относительно трех позиций восприятия. **Тройственное описание позиций восприятия** позволяет разделить информацию на части, одна из которых принадлежит лично человеку, вторая относится к другому лицу или объекту, а третья, наиболее объективная, исходит от многих объектов и субъектов.

Один из важных компонентов, позволяющих осуществлять позиционные переходы, — это механизм ассоциации/диссоциации. Итак, рассмотрим поочередно каждую из трех позиций восприятия.

1-я позиция — ***восприятие мира из вашей личной карты***. Оценка события со своей собственной точки зрения, основанная на вашей системе ценностей. Внешний мир вашими глазами. 1-я позиция восприятия — это ассоциация с самим собой. Когда мы говорим о себе, пользуемся местоимениями и глаголами первого лица: «Я слушаю», «Я чувствую».

Рис. 8.1

Позиции восприятия



2-я позиция[1] — ***восприятие мира из карты другого человека***. Оценка события с точки зрения другого человека, основанная на его системе ценностей; внешний мир чужими глазами. 2-я позиция — это ассоциация с другим человеком (объектом). Когда мы ассоциируемся с кем-то и реагируем на то, как мы выглядим, то пользуемся местоимениями и глаголами второго лица: «Ты...», «Ты выглядишь». Когда мы хотим, чтобы другой человек перешел на нашу позицию восприятия (для него во 2-ю позицию), то обычно говорим: «Попробуй встать на мое место», «Посмотри на это моими глазами». И наоборот, когда мы сами хотим оказаться во 2-й позиции, то говорим: «Будь на моем месте Вася, он бы...», «Будь я Леной, я бы...».

3-я позиция[2] — ***восприятие мира из более широкой карты***. Оценка события с точки зрения нейтрального/беспристрастного/независимого/объективного наблюдателя, выходящая за рамки убеждений и предположений 1 и 2-й позиций. ***3-я позиция*** — это не просто диссоциация от события, это ***возможность выйти за границы карт 1 и 2-й позиций на более обширное пространство***. При рассказе о себе или о другом употребляются местоимения и глаголы третьего лица: «Он думает», «Он хочет», «Она хочет», «Они не согласны» и т. д. 3-я позиция — это широкий взгляд со стороны. Если при диссоциации мы просто смотрим на себя со стороны, сохраняя свои привычные критерии оценки, то из 3-й позиции мы смотрим на себя как на элемент системы (участника группы, один из объектов), что позволяет нам ***уделять максимум внимания взаимоотношениям (связям)***, которые сложились в этой системе.

---

[1] *Маленький Вовочка бегает по квартире, сшибая телевизор, опрокидывая стулья, вытряхивая вещи из шкафов.*

Мама в ужасе:

— Что ты делаешь, сынок?!

— Играю в папину игру!

— Какую?!

— В «едрит-вашу-в-печенку-где-ключи-от-машины?!»

[1] *Приходит очередной пациент к врачу.*

— Я так боюсь зубного врача!

— Думайте о чем-нибудь приятном и не почувствуете боли, — советует врач.

После приема.

— Ну и о чем же вы думали?

Я представил, что вместо меня в кресле сидит мой босс, — ответил пациент и широко улыбнулся.

[2] *Секретарь входит в кабинет шефа:*

— Месье, один из ваших сотрудников хочет поговорить с вами о надбавке.

— Скажите, что меня нет.

— Невозможно, этот человек точно знает, что вы на месте.

— Кто же он?

— Это я, месье.

Позиции восприятия **Таблица 8.1**

1-Я ПОЗИЦИЯ	2-Я ПОЗИЦИЯ	3-Я ПОЗИЦИЯ
МОЯ КАРТА	КАРТА ДРУГОГО	КАРТА СИТУАЦИИ
АССОЦИАЦИЯ	АССОЦИАЦИЯ	ДИССОЦИАЦИЯ
ФОКУС ВНИМАНИЯ НА СВОИХ ЦЕННОСТЯХ	ФОКУС ВНИМАНИЯ НА ЦЕННОСТЯХ ПАРТНЕРА	ФОКУС ВНИМАНИЯ НА ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ

Каждый человек время от времени бессознательно совершает переходы по всем трем позициям восприятия. Но так же, как у человека есть предпочтительная сенсорная репрезентативная система восприятия, существует и характерная для каждого позиция восприятия. Для людей, проводящих большую часть времени в 1-й позиции, более свойственно жесткое отстаивание собственных интересов, индивидуализм, трудности в понимании взглядов других. Люди с более ярко выраженной 2-й позицией склонны к эмпатии, сочувствию другим людям. Они часто переживают чужие неприятности глубже, чем свои собственные[1]. К таким людям ходят, чтобы «поплакаться в жилетку». Часто 2-ю позицию восприятия используют писатели, когда ведут повествование от лица какого-нибудь вымышленного героя. Разница между 1 и 2-й позициями хорошо видна в игре некоторых актеров. Есть, как минимум, два вида актеров: одни во всех ролях играют самих себя: какие они в жизни, такие и на сцене. Сценаристы, зная их типаж, пишут специально для них. Это актеры 1-й позиции. Другие

[1] *Пришла как-то жена к мужу в тюрьму на свидание.*

Поговорили они о том о сем, а потом она ему и заявляет:

— Ты ж извини, Вась, но пойду я. А то все смотрю на тебя и думаю, как тяжело нашей собачке целый день сидеть взаперти.

актеры кардинально изменяются от роли к роли, порой их даже трудно узнать. В каждую роль они стараются вжиться, прочувствовать ее изнутри, на время становясь другим человеком. Это актеры 2-й позиции[2]. Примером ярко выраженной 3-й позиции может служить футбольный комментатор. Это человек, который одинаково беспристрастно относится к обеим командам. Действия, происходящие на поле, он оценивает не по собственным субъективным критериям, а по четко сформулированным правилам игры. Комментатор наблюдает сразу за всеми игроками, за всем, что происходит на поле, и особенно его интересуют те взаимоотношения, которые складываются между игроками как членами команды. Единственное, но очень важное, чем жертвует комментатор ради всеведения и всезнания, — возможность личного участия в комментируемой игре. 3-я позиция — это точка зрения ученого, определяющего законы природы.

Позиционные переходы являются неотъемлемой частью ***процесса обучения***. С помощью трех позиций восприятия можно описать существующие стили обучения. Традиционный («западный») стиль обучения, где предпочтение отдается переходу между 1 и 3-й позициями, схематично можно представить следующим образом: сначала изучаются правила и инструкции, а затем уже человек пробует применять их на практике до приобретения требуемого навыка. Если вы вспомните «Круг обучения», то представите себе путь по всем его четырем сегментам. Один из возможных недостатков этой системы состоит в том, что человек часто знает, что и как надо делать, но сам этого не умеет. Иной («восточный») подход к обучению, где предпочтение отдается переходу между 1 и 2-й позициями, можно представить так: сначала человек подражает учителю, до тех пор, пока не научится определенному навыку, а затем ему объясняют законы и правила, на которых базируется этот навык. В «Круге обучения» — это переход из бессознательной некомпетентности сразу в бессознательную компетентность. Несовершенство такого стиля обучения заключается в том, что человек умеет делать что-то, но часто не знает, как это у него получается, а следовательно, ему трудно сознательно усовершенствовать этот навык. Естественно, что наиболее эффективный стиль обучения тот, который гармонично сочетает в себе оба эти подхода.

В заключение о процессе обучения стоит добавить, что для детей (а все мы когда-то ими были) наиболее свойствен переход между 1 и 2-й позициями. Этот процесс называется бессоз-

[2] *Один мужик говорит другому:*
— Я теперь в системе безопасности своего шефа работаю. Вечером гримируюсь под шефа, сажусь в его «мерседес» и еду к нему домой. А он сзади, на «Запорожце».
— Так это, наверное, опасно!
— Ну, да. Вчера, например, мы оба ухитрились в одну и ту же крутую иномарку въехать. Так я пальцы веером и дальше покатил, а шефа вытащили из «запора» и долго били морду.

нательным моделированием или иначе обучением через подражание взрослым. Вы можете вспомнить детские перевоплощения во взрослых, игры в «Дочки-матери», подражание кумирам и киногероям. Практически все житейские навыки дети приобретают не из умных книг и учебников, а непосредственно из жизни. Особенно это касается обучения родному языку. Ребенок учится хорошо и грамотно строить предложения, не зная правил синтаксиса языка. Так же в процессе бессознательного моделирования ребенок познает большинство норм социального поведения, копируя своих родителей. Поэтому не удивительно, что детям в школе порой трудно понять вербальные определения добра, милосердия, любви. И вряд ли ребенок станет более культурным, если только прочитает книги по этике и эстетике.

ПРАКТИКА

2 Упражнение «Прогулка в чужих мокасинах» («Тень»)

(в парах)

1. Выберите из группы партнера, наиболее отличающегося от вас самих, согласие может быть невербальным.

2. По очереди каждый из вас становится тенью другого, т. е. один человек в течение 20 минут действует в некоторой присущей ему манере — другой воспроизводит его движения (полностью или микромускульное отображение всех систем).

3 Примерно через 20 минут «тень» должна проверить соответствие «модели» — т. е. «тень» должна быть способна определить, что «модель» слушает, чувствует и на что смотрит (внутри и снаружи).

4 Стоит только «модели» понять, что «тень» полностью соответствует ей, «тень» отмечает (якорит) и инвентаризирует идентифицируемое состояние (способность быть полностью синхронной с «моделью», копировать фокус ее внимания и точно определять опыт.

5 Поменяйтесь местами и повторите шаги с № 1 по № 4.

Если есть достаточно времени (более 40 минут) и подходящие условия, то совершите «прогулку» еще раз. Лучше это делать в лесу или парке в летнее время.

1 «Тень» перед завершением прогулки максимально ассоциируется со своим партнером и останавливает его рукой. В этот момент партнер загадывает мысленно, куда бы он хотел пойти (влево, вправо, прямо, назад), а «тень» продолжает движение угадывая желание партнера.

2 После упражнения проводится обсуждение и делаются выводы.

3 Участники упражнения меняются ролями.

- *Что происходило с ощущениями в вашем теле?*
- *Где был центр тяжести?*
- *Какие процессы происходят в вас при изменении вашей привычной походки на данное состояние?*
- *Где этот навык было бы уместно использовать?*
- *Какова стратегия изменения позиций восприятия в этом упражнении?*

ТЕХНИКА «РЕШЕНИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ С ПОМОЩЬЮ ТРЕХ ПОЗИЦИЙ ВОСПРИЯТИЯ»

Предисловие

Предлагаемая нами техника еще раз демонстрирует, как красиво рамка описания/сбора информации при объединении ее с другими элементами НЛП может трансформироваться в поведенческий инструмент для поиска ресурсов и изменения актуальной ситуации.

Выделить конкретные предписания к использованию техник (иначе — симптомы), основанных на 3-х позиционном описании, достаточно сложно, так как спектр их применения может быть очень обширен. На нашем семинаре мы остановимся на контекстах общения между людьми. Наиболее часто встречающийся при этом симптом — желание разрешить конфликтную ситуацию. Отметим, что найти выход из единичных ситуаций с помощью данной техникой гораздо проще, чем из положений с затяжным и повторяющимся конфликтом. В последнем случае бывает полезно использовать совокупность нескольких техник НЛП. Редкий, но очень перспективный симптом — повышение эффективности нормальных межличностных отношений (чаще это касается профессиональной сферы).

Как говорил еще Сократ, «причиной всех бед является незнание». Эта мудрая мысль перекликается с базовой пресуппозицией НЛП о том, что любое поведение представляет собой наилучший выбор из всех доступных на данный момент вариантов. Исходя из этих представлений возникновение конфликта можно рассматривать как дефицит информации в одной из трех позиций восприятия. Здесь еще раз стоит напомнить, что для человека важна не сама ситуация, а то, как он ее интерпретирует. Именно истолкование события определяет реакцию человека. В качестве примера представьте вашу реакцию на фразу и найдите ей объяснение: «А почему ты этого не сделал?», сказанную в одном случае вашим любимым че-

ловеком, в другом вашим начальником. Процесс общения между двумя людьми можно представить как взаимодействие двух различных систем и их объединение в одну более общую, интегративную. Когда кто-либо из участников коммуникации оценивает происходящее событие из своей карты, то есть из 1-й позиции восприятия, он имеет о нем только частичное/одностороннее представление, следовательно, и выбранный им стиль поведения будет соответствующим. Если мы действительно хотим понять, как наш партнер воспринимает ситуацию и чем он руководствуется при выборе своего стиля поведения, то должны на время принять его точку зрения. Мы наверняка часто в жизни произносим фразы, типа: «Если бы я был на твоем месте...», «Попробуй сам встать на мое место». Подобные высказывания подтверждают, что люди обычно склонны ожидать изменений от других или навязывать свой устав в чужом монастыре. Но если мы движемся к цели эффективного взаимодействия и взаимопонимания с нашим партнером, то наиболее легкий способ собрать информацию о его взглядах — это перейти во 2-ю позицию восприятия[1]. Разумеется, чем лучше у нас развит этот навык, тем легче нам будет временно выйти из своей привычной карты реальности и взглянуть на происходящее, опираясь только на ценности и убеждения нашего партнера.

Замечали ли вы, что иногда люди, начиная спорить о чем-то, со временем забывают о причине своего спора и просто продолжают двигаться по накатанной колее? Это может продолжаться достаточно долго, пока кто-нибудь третий не предложит им остановиться и подумать о том, чем они занимаются. Для того чтобы собрать информацию о стиле взаимодействия двух людей, нужен объективный взгляд со стороны, так как по теории систем нельзя описать систему, будучи ее элементом. Возможность определить наиболее эффективную стратегию взаимодействия дает выход в 3-ю позицию восприятия. Она отличается от других тем, что она выходит за рамки двух субъективных карт и при оценке событий помогает отстраниться от содержания конфликта, уделяя максимум внимания структуре взаимоотношений.

Итак, если общение с каким-либо человеком для нас значимо и мы хотим сделать его более успешным, то техника «Решение коммуникативной ситуации с помощью трех позиций восприятия» поможет нам, как минимум, собрать нужную для этого информацию и, как максимум, выработать конкретные способы поведения. Приводимый ниже текст будет более понятен после того, как мы разберемся с шагами техники.

[1] *Зашел как-то раз в банк милиционер, чек попросил оплатить.*

Кассир у него тут же документы потребовал, долго рассматривал, придирался, вопросы всякие задавал, но деньги все-таки выдал.

После этого коллега его и спрашивает:

— Ты чего это к нему цеплялся так?

— А ты только представь, какой это кайф — у мента документы проверить!

Цель используемой в начале техники поведенческой «драматизации» диалога между двумя партнерами по коммуникации состоит не в том, чтобы заставить человека еще раз переживать негативные эмоции относительно конфликта и реагировать на них, а в том, чтобы качественно разделить 1 и 2-ю позиции с помощью пространственных якорей. Поэтому мы просим продемонстрировать ту часть диалога, которая предшествовала самому конфликту. Это позволяет найти момент, с которого разговор перестал быть эффективным, и поддерживать человека в более ресурсном состоянии. Хорошо разделенные 1 и 2-я позиции — это залог того, что во время дальнейшей работы будет легче отличить информацию о каждой позиции от своих предубеждений и прочтений.

Ближайший круг вопросов в обсуждаемой технике основан на базовой пресуппозиции НЛП: «Намерение любого поведения позитивно». Использование данной пресуппозиции позволяет ***найти позитивное намерение в поведении обоих партнеров по коммуникации***. Это помогает сразу двигаться по более продуктивному пути и избежать долгих разборок, типа: «Это она назло мне сделала», «Это он, чтобы меня разозлить», «Это он, чтобы унизить меня» и т. д.

Стержнем всей техники можно полагать следующий этап, так как именно он открывает путь к реальным изменениям. Найденные позитивные намерения партнеров поочередно поднимаются по логическим уровням для поиска общего метарезультата. Обычно метарезультаты обоих партнеров совпадают на уровне ценностей и выше. Этот шаг напоминает ***мини-интеграцию логических уровней*** в контексте коммуникации, что дает человеку массу полезной информации о собственной иерархии ценностей. Также момент совпадения метарезультатов на высоких логических уровнях служит для человека глубинным рефреймингом понимания его взаимоотношений с партнером по коммуникации. Очень важно, чтобы к этому моменту 1 и 2-я позиции были хорошо разделены и чтобы человек достаточно прочно находился в 3-й позиции, тогда общий метарезультат будет найден обязательно. Иногда, казалось бы, его вообще нельзя найти (ситуации разрыва отношений, хронические конфликты), но даже если между людьми не осталось ни одной объединяющей ценности (развод), то мы можем подняться на уровень общечеловеческих ценностей: уважение свободы и мнения другого человека, самоценность каждого человека и др. В случае если люди все же решили разойтись, нахождение

общего метарезультата поможет им сделать это цивилизованно и сохранить взаимоуважение.

Дальнейший блок работы можно определить как использование способностей и ресурсов человека для выработки более эффективных вариантов поведения, которые позволили бы выразить как собственный метарезультат, так и партнера. Использование трех позиций восприятия позволяет не только теоретически генерировать новые варианты поведения (3-я позиция), но и, что очень важно, встраивать их в структуру привычного поведения человека (1-я позиция), а также проверять возможные реакции партнера по коммуникации (2-я позиция).

Техника «Решение коммуникативной ситуации с помощью трех позиций восприятия», как и другие техники НЛП, построена на основе определенных мыслительных и поведенческих стратегий[1], поэтому, поработав в ней несколько раз, мы можем обучиться самостоятельно следовать ее шагам непосредственно в момент коммуникации. А со временем она может перейти в сферу нашей бессознательной компетенции. Как вы можете заметить, работа в техниках НЛП является не только и не столько лечением, сколько обучением человека новым, более эффективным стратегиям мышления и поведения. На наш взгляд, это более гуманный подход к человеку, так как ему предлагается не просто готовый ответ, но и возможность научиться в будущем самостоятельно решать подобные задачи.

Также стоит отметить, что свободные позиционные переходы являются одним из базовых навыков НЛП-Практика.

[1] *Подробному разбору темы «Стратегии» посвящена часть курса «НЛП-Мастер».*

ПРАКТИКА

2 Шаги техники «Решение коммуникативной ситуации с помощью трех позиций восприятия»

(в парах)

1. Разместите в пространстве три якоря для каждой из трех позиций.

2. Разыграйте часть диалога между 1 и 2-й позициями, поочередно ассоциируясь с каждым из партнеров по коммуникации. Выделите момент, нуждающийся в изменении.

3. Перейдите в 3-ю позицию (роль эксперта).
   - ■ Просмотрите внимательно со стороны еще раз эту ситуацию и дайте метафору коммуникации (взаимоотношений).
   - ■ Определите позитивные намерения, скрывающиеся за поведением каждого участника коммуникации.
   - ■ Определите метарезультат каждого из партнеров коммуникации. Найдите общий более высокий логический уровень, который бы объединял метарезультаты обоих партнеров.

4. Находясь в 3-й позиции, дайте сенсорно обоснованные советы и рекомендации 1-й позиции (самому себе) по улучшению коммуникации (минимум 3–4 выбора).

5. Перейдите в 1-ю позицию. Выслушайте «советы эксперта» и придумайте, как бы вы лично могли реализовать эти рекомендации в вашей коммуникации.

6 Разыграйте диалог между 1 и 2-й позициями еще раз, используя полученную информацию и применяя новые способы поведения.

7 Перейдите в 3-ю позицию, посмотрите на новые взаимоотношения партнеров и дайте новую метафору.

8 Повторите шаги № 4–7 для достижения клиентом желаемого результата в коммуникации.

9 Экологическая проверка с 1-й позиции. Не потеряете ли вы что-нибудь позитивное, изменив вашу коммуникацию? Если что-то нужно добавить, то вернитесь на шаг № 4.

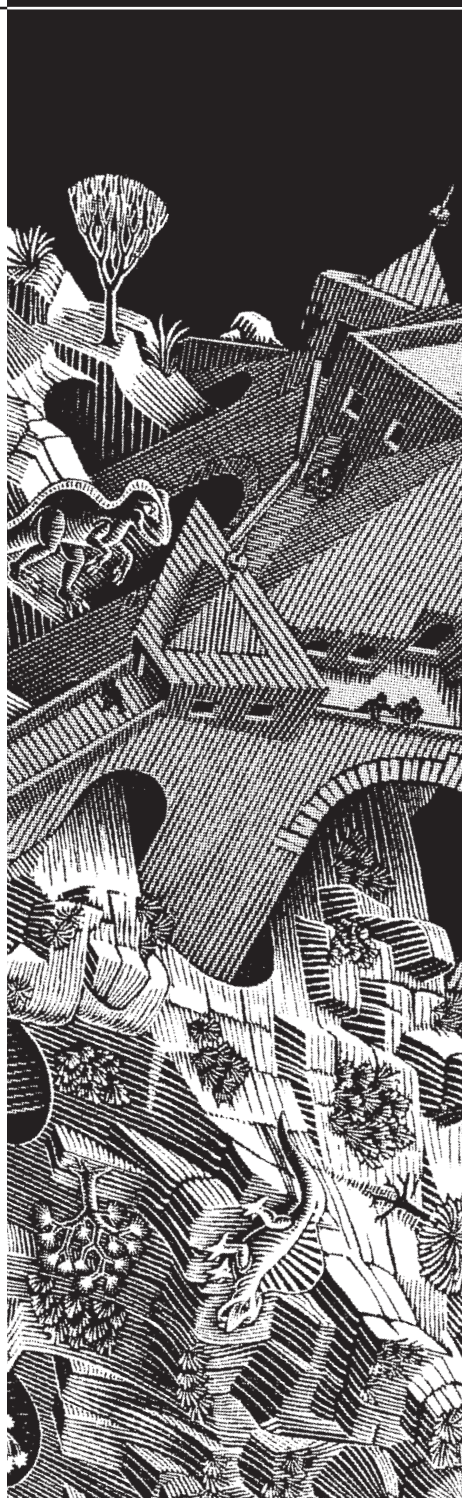
10 Подстройка к будущему из 1-й позиции. Представьте 3–4 различных контекста в будущем, где вы могли бы использовать найденные варианты поведения.

Глава 9

Инструменты сбора информации и базовые модели изменений

Краткость — сестра таланта.

Антон Чехов



МЕТАМОДЕЛЬ

Ответ на вопросы, которые оставляет без ответа философия, заключается в том, что они должны быть иначе поставлены.

Георг Вильгельм Фридрих Гегель

Требуется гораздо больше ума, чтобы передать свои идеи, чем, чтобы их иметь.

Клод Адриан Гельвеций

С метамодели начиналось создание НЛП. Тогда еще никто не знал, что та область, о которой мы говорим в нашей книге, будет называться нейролингвистическим программированием. Первые семинары представляли собой семинары именно по метамодели. В то время Джон Гриндер и Ричард Бэндлер интересовались разработками Ноама Хомского в области генеративной лингвистики и трансформационной грамматики, и впоследствии они изучали работу великих психотерапевтов, особенно их речь. Недаром первая книга по НЛП называется «Структура магии». Джон и Ричард были удивлены, например, тем, с какой быстротой и изяществом Милтон Эриксон только с помощью слов приводил клиента к глубинным и устойчивым изменениям. В то время такая работа походила на магию, так как в ней трудно было выделить структуру и тем более непросто было передать эти знания кому-нибудь другому. Авторы НЛП исследовали взаимосвязь различных паттернов речи с внутренней структурой опыта человека. Они соотносили изменения в восприятии человеком сложной ситуации с трансформацией его способа говорить об этом. Также их интересовало, какими способами люди ведут переговоры, преодолевают конфликты, дают точные инструкции, задают вопросы «в точку», вызывают трансовые состояния у людей с помощью речи. Кстати, следующим изданием по НЛП после «Структуры магии», в котором так много места уделяется строению языка, была книга «Трансформейшн», посвященная гипнотической лингвистике Милтона Эриксона.

«Новые русские» спят с моделями, а старые психотерапевты с Мета-моделями.

В основу развития метамодели была положена идея о трех универсальных механизмах моделирования и адаптации, присущих мышлению, поведению и речи человека, — это обобщение, опущение и искажение.

Обобщение

Обобщение[1] играет одну из самых важных ролей в процессе нашего обучения. Благодаря ему, научившись что-либо делать в одном контексте, мы можем легко переносить этот навык на все смежные области. Например, если ребенок научился открывать дверь шкафа, то он очень быстро переносит это умение на все сходные предметы: он так же быстро открывает холодильник, тумбочку, сервант, книжный шкаф и т. д. С одной стороны, это позволяет людям учиться более эффективно, не осваивая одно и то же заново при смене ситуации. Например, если ребенок научился есть вилкой дома, то ему не надо этого объяснять в ресторане. А с другой стороны, это может ограничивать людей. Сколько раз с вами случалось подобное? Вы, дернув пару раз за ручку входной двери в какое-нибудь незнакомое помещение, решали, что она закрыта. Позже оказывалось, что она просто открывается в другую сторону.

Все фобические реакции можно рассматривать как частный вариант сверхобобщения. При появлении таковых люди склонны лишать себя того, что доступно многим другим.

Рассмотрим типичный пример с собакой. Если в жизни человека был случай нападения на него собаки, то в этот конкретный момент он испытал страх как защитную реакцию в ответ на это событие. Однако не все люди даже после тяжелых последствий приобретают фобию. Только те, чья психика сверхобобщила этот страх, легко переносят его на все другие контексты. То есть они начинают бояться даже абсолютно безопасных собак, которые способны поместиться на ладони человека (декоративные породы), избегают знакомых, у которых есть собаки, отговаривают покупать собак всех своих родных и близких.

Иерархию структуры субъективного опыта человека можно представить как продукт обобщения знаний об окружающем мире и себе самом, выраженных в логическких уровнях.

[1] *Зайчиха вышла замуж за зайца. И через какое-то время родила поросенка. Заяц выгнал ее, тогда она вышла замуж за бобра. И снова родила поросенка. Бобер ее выгнал.*

Тогда она вышла замуж за волка. И снова родила поросенка. Волк ее тут же выгнал.

Тогда зайчиха решила, что все мужчины свиньи.

Опущение

Опущение[1] — это механизм, который оберегает нас от переизбытка поступающей к нам информации. Наиболее явно это проявляется в ограниченности восприятия наших анализаторов. Человеческий глаз игнорирует ультрафиолетовое и инфракрасное излучения. Человеческое ухо опускает определенный диапазон частот колебаний, например, радиоволны. В соответствии с тем, что воспринято, мы выстраиваем свою собственную реальность, мало относящуюся к тому, каков мир на самом деле. Всем известно, что наши анализаторы и рецепторы не перестают работать даже во сне. Без механизма опущения мы были бы вынуждены постоянно осознавать весь этот поток информации и вряд ли смогли бы заснуть. Благодаря этому механизму мы можем фокусироваться и сосредоточиваться на каком-либо важном для нас процессе, игнорируя все другие.

Помните ли вы, когда в последний раз вам приходилось работать с бумагами в шумном помещении, где было много людей? Наступал определенный момент, после которого вы переставали замечать отвлекающие звуки. Другой пример действия механизма опущения: часто читая в транспорте, когда вы увлекаетесь содержанием книги и способны пропустить нужную вам остановку. С другой стороны, при помощи механизма опущения человек иногда попадает в нежелательные для себя ситуации. Нередко из большого потока имеющейся информации он опускает наиболее значимые части, и в этом кроется основа недопонимания между людьми.

---

[1] *В купе поезда сидят два мужика. Входят пограничники:*
— Наркотики, оружие, валюта?!
— Да нет, спасибо, два чая, если не затруднит...

[1] *В поликлинике бабушка обращается к сидящему за столом мужчине:*
— У меня ноги болят, ходить не дают.
Мужчина поднимает голову и бросает:
— Выше!
Бабуля недоуменно:
— Да и живот побаливает.
Мужчина:
— Выше!
Бабуля:
— Кашель бывает, и грудь закладывает.
Мужчина опять:
— Выше!
Она:
— Знаете, и голова не в порядке — кружится.
Мужчина:
— Я же сказал — доктор выше, а я бухгалтер!

[1] *Существует очень хороший способ, чтобы связаться по телефону с любым, самым недоступным человеком.*
Звонишь, скажем, в приемную министра. Секретарь спрашивает, кто звонит.
Говоришь так грозно:
— Передайте ему, что муж звонит, он знает чей!

Искажение[2]

Два предыдущих процесса можно рассматривать как частный случай механизма искажения. В этом смысле любая полученная нами информация является искаженной. Сетчатка глаза воспринимает электромагнитное излучение определенной частоты, которое нередко уже искажено. Например, для нашего глаза цвет — это остаточные электромагнитные волны, не поглощенные веществом, из которого сделан наблюдаемый нами предмет. Кроме того, сам глаз, воспринимая световое излучение, переводит его в нейрокоды, трансформируя информацию несколько раз. Примерно подобное происходит со слуховым анализатором и чувственными рецепторами. Искажая реальность, мы тем самым выстраиваем систему взаимоотношений с внешней средой. Этот процесс позволяет нам создать собственные модели взаимодействия в мире, что и является одной из причин человеческой субъективности. Любая модель человека не основывается на принципе правильности, а действует лишь исходя из полезности. Вот почему на определенном этапе жизни человек чаще начинает реагировать на внутренние модели больше, чем на внешние изменяющиеся события. И наоборот, чтобы передать реальность для других адекватным способом, люди вынуждены подстраивать ее под механизмы внутреннего искажения. Так, художник при передаче перспективы специально искажает линии на рисунке, чтобы возникла иллюзия трехмерного изображения.

В коммуникации людей порождение слухов и сплетен более всего объясняется именно работой механизма искажения, потому что человек склонен одни смысловые эквиваленты заменять на другие.

Все три описанных нами механизма имеют точное отражение в речи человека, то есть с каждым из них связаны определенные речевые паттерны.

Ниже приведена примерная схема, отражающая процесс порождения этих паттернов в речи.

---

[2] *Врач — пациенту:*
— Я затрудняюсь поставить диагноз. Наверное, это алкоголизм.
— Хорошо, доктор. Я приду, когда вы протрезвеете.

[2] *Президент, начальник Генштаба и министр обороны собрались на совещание:*
Президент:
— А чего это у нас такая армия хреновая?
Министр обороны:
— Да, армия у нас такая хреновая, что хреновее не бывает!
Начальник Генштаба:
— А кто его знает, чего у нас такая армия хреновая...
Хором, вздыхая:
— Да-а, армия у нас точно хреновая...
Утренние газеты напечатали сообщение: «Вчера в Кремле прошла встреча президента с руководством Министерства обороны. В результате встречи была дана единая, всесторонняя и глубокая оценка современного состояния Российской Армии».

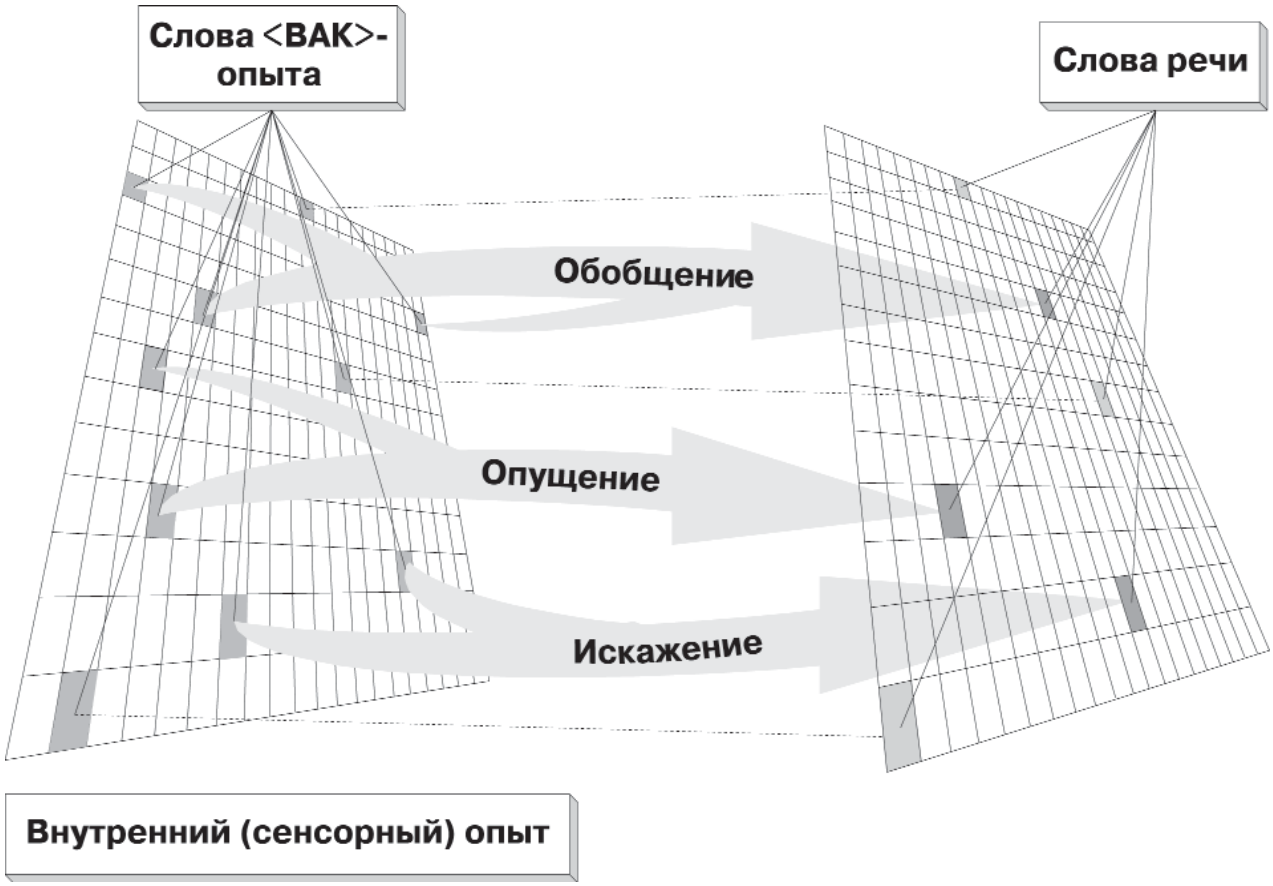


Рис. 9.1

Процесс трансформации глубинной структуры в повехностную

Условно в речи можно выделить два уровня — глубинную структуру и поверхностную. **Глубинная структура** — это наиболее полное сенсорное словесное описание опыта человека (<ВАК>). **Поверхностная структура** — это результат действия всех механизмов, выраженный в конкретных лексических формах этого опыта. Работа всех трех механизмов в данной структуре увеличивает скорость передачи информации при потере ее точности. Общаясь друг с другом, мы забываем, что слова — лишь коды нашего опыта. А слова из поверхностной структуры — самые далекие от реальности (коды кодов).

Почувствуйте разницу во фразах об одном и том же: «Мы общались в помещении некоторое время», «Я два часа рассказывал Светлане об НЛП в тренинговом зале нашего Центра».

- *В каком случае от вас потребовалось больше собственного домысливания?*
- *Какая картинка изначально представилась более детально?*

Слова — это якоря, побуждающие нас опускаться в собственную модель мира для перевода их в категорию образов, звуков и чувств[1]. В сенсорной речи эти якоря более однозначны. Произнося разным людям слово «зеленый», мы можем надеяться на то, что они представят именно зеленый цвет. Когда же мы говорим слово «любовь», то очень велика вероятность, что все представят самые разнообразные события, непохожих людей и будут чувствовать себя по-разному[2].

Внутреннее разыскание значения слова в лингвистике называют **трансдеревационным поиском**. Приставка «транс» означает «через», а «дереват» — «основание языка». Слушая любое слово, человек запускает такой поиск. Чем это слово более удалено от глубинной структуры, тем дольше длится поиск.

Общение между людьми можно представить как обмен якорями из слов. Каждый из нас побуждает другого искать в своей реальности смысл сказанного[3].

Знание действия этих механизмов делает понятным, почему одни люди могут быть очень эффективными коммуникаторам, а другие нет. Мы все по-разному пользуемся языком. Если мы хотим предоставить большую свободу клиенту для собственного «прочтения ситуации», то полезнее использовать неспецифичную речь. Так поступал Милтон Эриксон для создания «выбора без выбора», подбирая слова для погружения человека в транс. Если же мы хотим достичь большей точности в коммуникации, то нам полезно заботиться об употреблении более сенсорных слов, задавать специальные уточняющие вопросы с целью запуска работы механизмов обобщения, искажения и опущения в противоположном направлении.

Метамодель — это инструмент вербального сбора информации, который позволяет осознать, как отдельные речевые структуры связаны тремя универсальными механизмами моделирования, и использовать специальные вопросы к конкретным лингвистическим паттернам в речи, чтобы вместо обобщения детализировать, вместо опущения восполнить, вместо искажения вернуться к первоначальной форме и смыслу в работе с человеком.

Впервые отдельные составные части метамодели были выявлены и наиболее целенаправленно использованы в контексте работы консультанта с клиентом. Те же закономерности, как выяснилось, с огромным успехом применяются в общении продавца с покупателем, начальника с подчиненными, между партнерами в организации бизнеса, среди участников переговоров и т. д. То есть там, где важно достижение большей точности в коммуникации. Так же, как и многие другие инст-

---

[1] *Режиссер, намекнув актрисе на то, что она может получить хорошую роль в его фильме, утащил ее в постель. Утром в спальне вопли, страшная драка. Актриса, царапая режиссеру лицо, кричит:*
— Подлец! Мерзавец! Скотина! Вчера вечером, когда ты сказал мне, что ты режиссер, почему же ты, негодяй, не уточнил, что ты режиссер-мультипликатор?!

[2] *В школе учительница отчитывает малыша:*
— Это очень плохое слово. Где ты его слышал?
— Мой папа так говорит.
— Не смей повторять. Ты даже не знаешь его значения.
— Знаю. Это значит, что машина опять не заводится.

[2] *Глядя, как мама примеряет новую шубу из натурального меха, Вовочка заметил:*
— Мама, ты понимаешь, что эта шуба — результат ужасных страданий бедного, несчастного животного?
Мама (строго):
— Как ты можешь так говорить о родном отце?

[3] *Чукча поступает в институт международных отношений.*
— Расскажите о понятии «посол».
— Знаю, знаю. Посол чрезвычайный, посол пряный, посол на фиг...

рументы НЛП, метамодель рождалась в процессе наблюдения за эффективными людьми, поэтому отдельными ее частями может пользоваться любой человек. Профессиональные коммуникаторы, как правило, интуитивно применяют инструментарий метамодели очень широко. После разработки всех составляющих метамодели очень скоро выяснилось, что неумеренное употребление столь мощного инструмента способно привести к прямо противоположному эффекту. Когда Джон Гриндер обучил метамодели своих студентов, они стали искать ей приложение не только в профессиональном контексте. Некоторые из них начали попросту играть со своими друзьями, родственниками без видимой цели. Огромное количество вопросов загоняло людей в угол, они чувствовали себя дискомфортно, особенно когда осознавали нелепость различных своих поступков и рассуждений. Никто из «испытуемых» не напрашивался на беседу с консультантом. Некоторые начинали ощущать превосходство над собой людей, владеющих подобным инструментом, что приводило к потере раппорта и ссорам. Поэтому, прежде чем перейти к изложению составляющих метамодели, мы напоминаем вам об экологичности и уместности своих воздействий[1].

Также мы осознаем, что у каждого из вас есть уже интуитивная стратегия ведения опросов в различных ситуациях. Поэтому заранее хотим предупредить, что у одних на этапе обучения вначале может произойти полная дезориентация в способах подбора и употребления различных вопросов, а другим метамодель добавит ясности и точности и будет легкой в употреблении уже с самого начала знакомства. Это зависит от вашего персонального опыта и стратегий обучения на семинаре.

[1] *Кот поймал мышку. Держит ее за хвост и спрашивает:*
— Жить хочешь?
— А с кем?
— Тьфу, даже есть противно!

Паттерны метамодели

В этой жизни кто больше знает, меньше доверяется словам.

Торнтон Нивен Уайлдер

1 Неконкретные имена существительные и местоимения

Цель вопросов — восстановить исчезнувшую/упущенную информацию[2], уточнить референтный опыт.

■ **Люди, места, вещи[3].**
Для того чтобы получить полную репрезентацию информации, которую говорящий имеет в виду, попросите уточнить имя существительное или местоимение.

М-м вопросы
Кто именно/что именно/какой конкретно?

— «Мужчины бесчувственны». — «Какие конкретно мужчины?

— «Города опасны для жизни». — «Какие конкретно города?

— «Люди не любят меня». — «Кто конкретно?»

■ **Номинализация[4]** — это использование слов с процессуальным значением в качестве имен существительных, причем процессуальность как бы исчезает. Действие подается так, как будто бы оно статично. (Стандартный тест на номинализацию: «Можно ли это положить в тачку?» Если это существительное нельзя положить в тачку и потрогать, услышать, увидеть или почувствовать запах или вкус, то это номинализация.)

— «Он испытывает счастье». — «Как? Кто счастлив?»

— «Свобода». — «Кто свободен делать/что/когда/где/с кем/как?»

— «Безопасность». — «Кто в безопасности, в отношении чего? Как именно?»

— «Отношения полны доверия». — «Кто доверяет кому? Доверяет в чем? Как именно?»

---

[2] *Из кинофильма «Бриллиантовая рука»:*
— Ты зачем усы сбрил, дурик?
— У кого?

[3] *— Официант, эти мухи в вашей столовой меня раздражают.*
— Скажите, какие конкретно, и я их выловлю.

[3] *— Мужики, меня жена выгнала из дома!*
— А ты что, женат?
— А кто сказал, что моя?

Марьиванна как-то вызвала Вовочку и говорит ему:
— Вовочка, иди-ка, покрась окна в спортзале!
Часа через два приходит он, запыхался весь, да и спрашивает:
— Марьиванна, а рамы тоже красить?

[4] *Муж звонит жене и говорит:*
— Дорогая!
Я на конференции...
У нее и заночую.

[4] *Хирург перед операцией:*
— Каково состояние больного?
— Три миллиона долларов.
— Ну, тогда начинаем.

Телефонный звонок:
— Але, Шнеерсона можно?
— Таки нет!
Он сейчас на даче!
— Зимой? На даче?
— Он таки на даче показаний!

— В камере разговаривают два зека:
— Ты за что сел?
— Жену бросил.
— Не свисти, я три раза бросал — и ничего!
— Ты просто бросил, а я с 10-го этажа...

Разговаривают двое мужчин:
— Моя жена очень любит животных, особенно кошек и собак!
— А моя — вегетарианка.

— Моя жена меня совсем не понимает. А твоя?
— Не знаю, я с ней о тебе не говорил.

Общается «новый русский» с простым мужиком:
— Слышь, мужик, а ты сам-то па-а-а жизни ка-а-нкретно чем занимаешься?
— Да так, кроликов развожу...
— Да ты че-е-е, ва-а-аще, в на-а-атуре, гонишь? Кроликов развести нельзя, они же без па-а-анятия!

2 Неконкретные глаголы

Цель вопросов — определить комплексную эквивалентность поведения/процесса.

М-м вопросы
Как именно?

Глаголы обозначают процессы или действия. Детали процесса могут значительно варьироваться. Подход метамодели ставит целью выявить конкретный набор типов поведения, подразумеваемых говорящим.

— «Жена одобрила меня». — «Как конкретно она одобрила вас?»

— «Мои друзья полагаются на меня». — «Как именно они полагаются на вас?»

— «Я знаю, что вы думаете». — «Откуда именно вы знаете это?»

— «Дети расстраивают меня». — «Что они делают, чтобы расстроить вас?»

3 Модальные операторы невозможности и необходимости. Указатели границ опыта

Цель вопросов — выйти за установленные границы возможностей; уточнить имеющуюся информацию; получить доступ к желаемой информации.

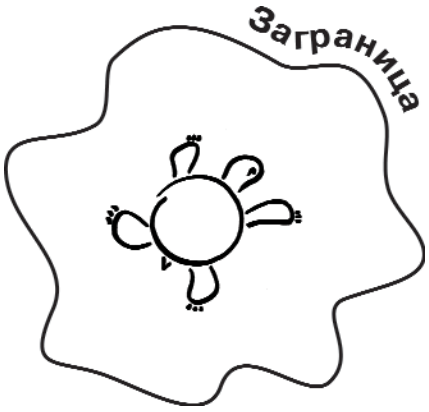
М-м вопросы
Что вам мешает?
Что случилось, если бы вы сделали/не сделали/смогли/не смогли?
Кто это сказал?

Выражения, типа «я не могу» (невозможность), «я должен» (долженствование) и «я обязан» (необходимость), накладывают ограничение на поведение. Уточнение выявляет конкретные условия или последствия, которые делают действие необходимым или невозможным.

— «Я не могу добиться успеха». — «Что вам мешает? Что случилось бы, если бы вы добились успеха?»

— «Я должен быть совершенным». — «Кто говорит, что вы должны быть совершенным? Что бы случилось, если бы вы не были совершенны?

— «Я должен быть счастливым». — «Что вам мешает быть счастливым? Что бы случилось, если бы вы стали счастливым?»



4 Универсальные количественные[1]

Цель вопросов — конкретизировать сделанное сверхобобщение.

М-м вопросы
Повторите УК в вопросительной форме.
Сгустите краски еще больше.
Получите от собеседника пример исключения из правил.
Уточните референтный опыт.

Универсальные слова, типа «все», «никогда», «каждый», «всегда», «все время» и т. д., указывают на сверхобобщение. В просьбе уточнить предлагается сделать переоценку репрезентации с тем, чтобы дифференцировать членов группы более эффективно, что увеличит возможность выбора.

— «Все мужчины жадные». — «Все мужчины? Каждый мужчина, которого вы встречали в жизни, был жадным? Вы не можете вспомнить хотя бы одного, кто был щедрым? Какие конкретно мужчины жадные?»

— «Всем на меня наплевать». — «Действительно ли всем? Даже вам самому наплевать на себя? Так какая тогда разница? Неужели не было ни одного человека, кто заботился о вас? Назовите для начала хотя бы одного».

[1] *Все мужчины ужасные донжуаны!*
— Все?
— Да. Разве остальных можно назвать мужчинами?

[1] *Разговаривают две дамы:*
— Все мужики пьют!
— А мой, гад, еще и ест.

[1] *— Ты думаешь, что все секретарши изменяют своим мужьям?*
— Конечно, нет. Только те, которые замужем.

❷ *— Папа, меня уже не называют самым плохим учеником!*
— Молодец, Вовочка! Ты стал лучше учиться?
— Нет, к нам пришел новый мальчик, который учится еще хуже!

Останавливает гаишник «нового русского»:
— Ваши документы!
— За что стопорнул, начальник! Я что, слишком быстро ехал?
— Нет, слишком низко летел!

5 Сравнительные (сравнение с умолчанием)❷

Цель вопросов — выяснить эталон сравнения, то, с чем сравнивают.

М-м вопросы
По сравнению с кем/чем?
Что для вас является критерием?

Сравнительные — это прилагательные и наречия, обозначающие сравнения, но при этом опускается то/тот, с кем/чем сравнивают.

— *«Выходные лучше».* — *«Лучше чего?»*

— *«Вася умнее».* — *«Умнее кого? В чем?»*

— *«Лена щедрее».* — *«Щедрее кого? Каким образом?»*

ПРАКТИКА

2 9.1. Упражнение «Интуитивный сбор информации»

(в парах)

1. Оба партнера вспоминают какой-нибудь мелкий, не очень приятный случай из своей жизни и достаточно детально, в нескольких предложениях, записывают его на листочке. Листочек убирают до окончания упражнения, а партнеру заявляют эту ситуацию в сверхобобщенном виде, например: «Вся жизнь пошла под откос», «Ничего хорошего в жизни не осталось».

2. Партнер **А** за отведенное ему время, задавая различные вопросы, должен добраться до той конкретной информации, которая написана на листочке партнера **В**.

3. Задача **В** говорить настолько обобщенно, насколько позволяет заданный ему вопрос.

4. Участники упражнения меняются ролями.

3 9.2. Упражнение с карточками на встраивание паттернов метамодели

(в тройках)

Изготавливается 6 карточек, по одной на каждый паттерн метамодели.
Карточки имеют следующий вид:

НАЗВАНИЕ ПАТТЕРНА МЕТА-МОДЕЛИ
Вопросы/способы реагирования
ПРИМЕР

1. **A** и **B** садятся друг напротив друга. **C** садится сбоку от них.
2. **C** показывает одну из карточек так, чтобы **A** и **B** видели ее одновременно.
3. **A**, глядя на карточку, придумывает предложение, в котором бы содержался указанный паттерн, и говорит его **B**.
4. **B**, глядя на карточку, поочередно использует все указанные там вопросы к предложению, которое сказал **A** или способы реагирования на него.
5. Теперь **B** придумывает свое предложение, содержащее тот же паттерн, **A** реагирует на него.
6. **C** показывает следующую карточку и т. д. В процессе упражнения **C** отслеживает правильность составленных предложений и соответствие задаваемых к ним вопросов.
7. Участники упражнения меняются ролями.

*Если в одном предложении содержится несколько паттернов метамодели одновременно, то для того, чтобы партнеру **B** было легче распознать тот, который был указан на карточке, партнер **A** может выделять его с помощью невербального маркирования.*

3

9.3. Упражнение с карточками на калибровку паттернов метамодели

(в тройках)

Используются те же 6 карточек, что и в предыдущем. Упражнение проходит по схеме, указанной в теме «Раппорт», когда **A** и **B** сидят друг напротив друга, а **C** стоит за спиной **B**, показывая карточки **A**.

1. **A**, глядя на карточку, придумывает предложение, в котором содержался бы паттерн метамодели, указанный на карточке, и говорит его **B**.

2. **B** распознает содержащийся в предложении паттерн метамодели и задает к нему соответствующие вопросы.

3. Если **B** правильно задал вопросы к предложению **A**, то **C** показывает следующую карточку.

1 9.4. Соотношение паттернов метамодели с логическими уровнями

(индивидуальное упражнение)

© А. А. Плигин

1 Напишите 5 распространенных предложений, по одному на каждый логический уровень.

2 Отметьте в каждом предложении все паттерны метамодели.

3 Выделите те паттерны метамодели, которые поддерживают/определяют данный логический уровень.

Помните, что каждый последующий логический уровень включает в себя информацию о предыдущих, поэтому те паттерны, которые встречались на более низких логических уровнях, можно опустить при разборе предложений с более высокого логического уровня.

Рис. 9.2

Соотношение паттернов метамодели с логическими уровнями

3

9.5. Определение в речи паттерна метамодели, отвечающего самому высокому логическому уровню

(в тройках)

© А. А. Плигин

1 **B** заявляет какое-либо предложение, в котором содержится несколько паттернов метамодели.

2 **A**, выслушав предложение **B**, задает вопрос к тому паттерну метамодели, который выражает в данном случае самый высокий логический уровень.
Если в одном предложении таких паттернов содержится несколько, то **A** последовательно задает вопросы к каждому из них.

3 **C** отслеживает соответствие выбранного **A** паттерна метамодели самому высокому логическому уровню в предложении **B**, а также проверяет точность задаваемых вопросов. Если **C** не согласен с выбором **A**, то он может попросить его объяснить свои действия.

4 **B** заявляет следующее предложение. Далее повторяются шаги № 2 и 3.

5 Участники упражнения меняются ролями.

2

9.6. Сбор информации с помощью метамодели

(в парах)

1 Оба партнера вспоминают какой-нибудь мелкий, не очень приятный случай из своей жизни и детально, в нескольких предложениях, записывают его на листочке. Листочек убирают до окончания упражнения, а партнеру заявляют эту ситуацию в сверхобобщенном виде, например: «Вся жизнь пошла под откос», «Ничего хорошего в жизни не осталось».

2 Партнер **А** за отведенное ему время, используя вопросы метамодели, должен разукрупнить начальную сверхобобщенную фразу до конкретной информации, написанной на листочке партнера **В**.

3 Задача **В** говорить настолько обобщенно, насколько позволяет заданный ему вопрос.

4 Участники упражнения меняются ролями.

5 **В** начинает «жаловаться» на свою жизнь, используя для этого очень неконкретные предложения.

3

9.7. Сбор информации с помощью метамодели и развитие навыка «обратного хода»[1]

(в тройках)

© А. А. Плигин

1 **A**, слушая «жалобы» **B**, задает соответствующие вопросы к тем паттернам метамодели, к которым сочтет нужным.

2 **C** наблюдает за разговором **A** и **B** со стороны. Через каждые одно-два предложения **C** останавливает разговор и просит **A** дать полный отчет своим действиям:
- Почему он реагировал на одни паттерны метамодели и пропускал другие?
- В чем эффективность выбранного им пути?

3 Если **C** согласен с выбором **A**, то разговор движется дальше. Если **C** имеет другое мнение о стратегии ведения опроса, то он может поделиться этим с **A**. Если **A** и **C** сильно расходятся во мнениях, то они могут спросить, что по этому поводу думает **B**.

4 Участники упражнения меняются ролями.

[1] *Подробнее см. тему «Рамка консультационной сессии НЛП-консультанта на основе модели S.C.O.R.E».*

3

9.8. Сбор информации с помощью метамодели, модели S.C.O.R.E.[1] и развитие навыка «обратного хода»

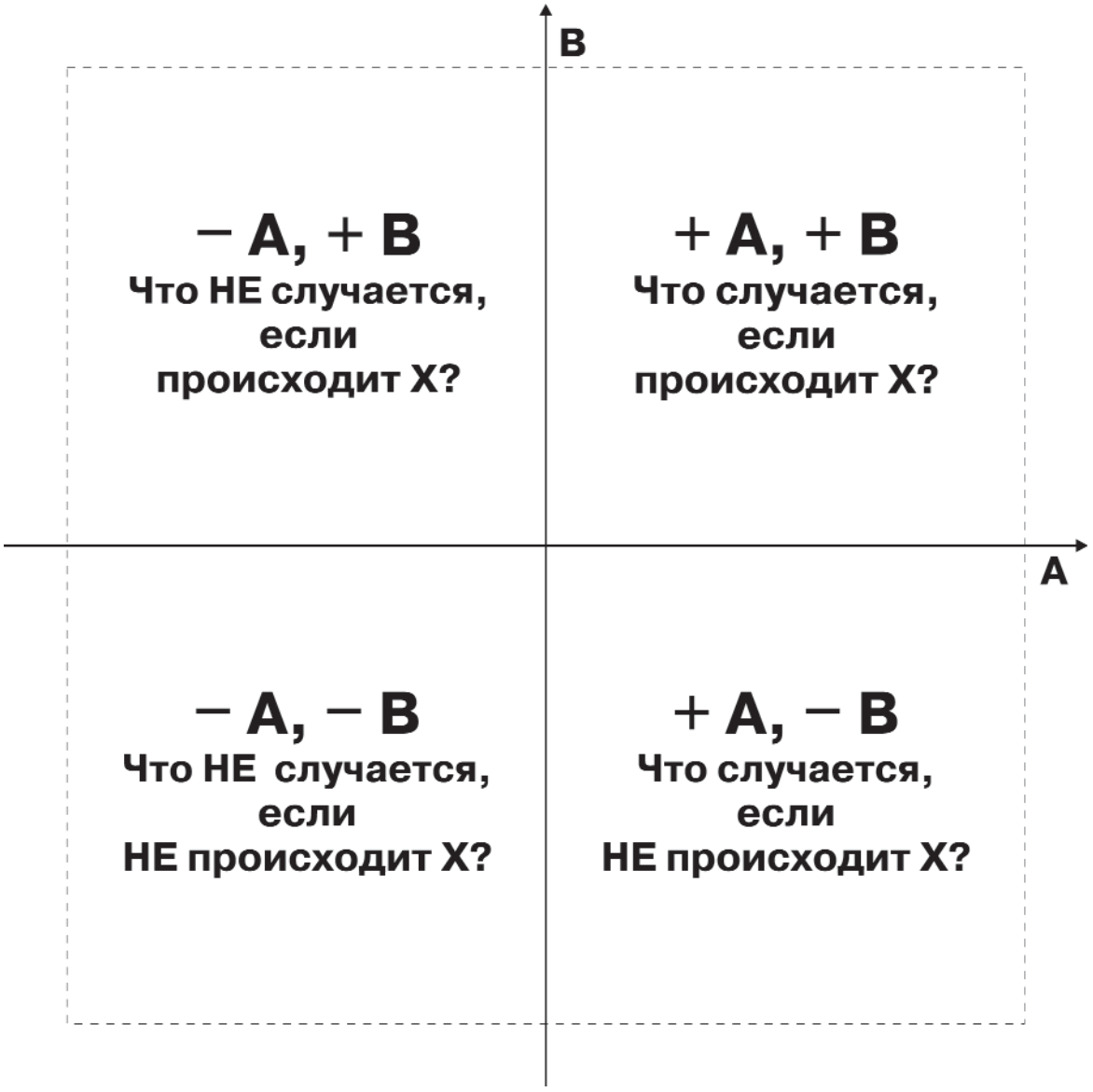
(в тройках)

© А. А. Плигин

Схема данного упражнения аналогична предыдущей. Только в этом случае участник **B** заявляет какую-либо личную задачу, которая для него важна и относительно которой он хотел бы иметь больше информации. Цель **A**, задавая минимальное число вопросов, собрать максимальное количество сенсорной информации о задаче **B** в каждой точке модели S.C.O.R.E. **C** просит **A** давать самоотчет об использовании вопросов метамодели и о том, как он выбирает путь движения по модели S.C.O.R.E.

[1] *Эта тема будет представлена дальше в данной главе.*

ДЕКАРТОВЫ КООРДИНАТЫ КАК СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К СБОРУ ИНФОРМАЦИИ ПРИ ЛИНЕЙНОМ ВЫБОРЕ



Краткая историческая справка

Разработанную в VII веке ***Рене Декартом*** систему координат на плоскости можно с успехом использовать как в математике для определения положения точки на плоскости относительно начала координат, так и в любой другой области знаний для описания линейных процессов, имеющих две переменные. Для отражения (то есть полного сбора информации) какого-либо линейно зависимого события нужно определить две составляющие этого события, одно из которых будет соответствовать координате A, другое — координате B. В общем случае координаты A и B могут иметь следующие значения: (+ A — «что случается», + B — «если происходит событие X?» Например для того чтобы собрать полную информацию об особенностях такого атмосферного явления, как дождь, полезно ответить на следующие 4 вопроса.

- Что происходит, когда идет дождь (+ A, + B)?
- Что происходит, когда не идет дождь (+ A, – B)?
- Что не происходит, когда идет дождь (– A, + B)?
- Что не происходит, когда не идет дождь (– A, – B)?

Вследствие того, что данные 4 области координат имеют симметрию относительно точки начала отсчета, некоторые ответы в разных областях могут совпадать. Другие же ответы могут оказаться неожиданными, так как для мозга достаточно непривычно думать о натуральном (естественном) мире с помощью двойного отрицания (часто ли вы в повседневной жизни думаете о том, чего не случится, если не произойдет событие X?)

Другой пример. Для того чтобы понять секрет демонстрируемого иллюзионистом фокуса, можно при наблюдении за ним собирать информацию, отвечающую следующим вопросам:

- Что мы заметили из того, что делал иллюзионист явно (+ A, + B)?
- Что мы не заметили из того, что делал иллюзионист явно (– A, + B)?
- Что мы заметили из того, что делал иллюзионист неявно (+ A, – B)?
- Что мы не заметили из того, что делал иллюзионист неявно (– A, – B)?

На нашем семинаре мы разберем пример использования декартовых координат при сборе информации о линейном/взаимоисключающем выборе. Иногда люди заявляют, что у них есть выбор, например: продолжать жить с родителями или уехать и начать жить самостоятельно. Только в таком заявлении выбор отсутствует[1], так как предложенные варианты скорее противоположны, чем альтернативны. Делая выбор в пользу одного из вариантов, человек вынужден отказаться от другого и всех связанных с ним выгод. В НЛП такая ситуация называется «выбором без выбора». Поэтому, для того чтобы принятое решение было наиболее адекватным и полезным для человека, важно предварительно собрать максимум информации о каждом варианте (выборе).

[1] — *Слушай, если бы тебе предложили выбрать между твоей женой и супермоделью, то какую из супермоделей ты бы выбрал?*

[1] — *Дорогой, что ты во мне больше любишь: мое прекрасное тело или красивое лицо?*
— Твое чувство юмора!

ПРАКТИКА

9.9. Использование декартовых координат в работе с «выбором без выбора»

© А. А. Плигин, А. В. Герасимов

Данная процедура состоит из трех этапов, первый из которых включает в себя работу с декартовыми координатами по сбору информации об имеющихся у человека выборах. Два других этапа направлены на обработку методами НЛП собранной информации и принятия человеком решения о том, какой из выборов в сложившейся ситуации будет для него наиболее оптимальным.

1 Этап №1

(индивидуальное упражнение)

1 Напишите 6–10 ответов на вопрос к каждой из 4 областей декартовых координат.

- Что случится, если произойдет событие X (+ A, + B)?
- Чего не случится, если произойдет событие X (– A, + B)
- Что случится, если не произойдет событие X (+ A, – B)?
- Чего не случится, если не произойдет событие X (– A, – B)?

При этом X принимает значение одного из ваших выборов.

Некоторые ответы, как уже отмечалось, могут повторяться. Уделите особое внимание тому, чтобы найти в каждой области такие ответы, которые были бы в единственном числе (то есть не повторялись).

2 На данном этапе работы формулировки ответов по своей структуре должны строго соответствовать координатам области. Например: в области с координатами (– A, + B) ответы будут иметь негативную формулировку, то есть они будут начинаться с частицы «не», а в области с координатами (+ A, – B) ответы будут иметь позитивную формулировку. Что же касается содержания ответов, то пока вы можете писать так, как это получается: негативно или позитивно.

3 В каждой из 4 областей расставьте написанные вами ответы в порядке убывания значимости, начиная с наиболее важного тезиса и заканчивая наименее существенным.

Если какие-либо из двух тезисов окажутся равнозначными, то их можно объединить в один общий.

2 Этап № 2

(в парах)

1 **А** поочередно зачитывает свои ответы; **В**, используя пункты хорошо сформулированной цели, помогает **А** перефразировать[☸] каждый ответ так, чтобы он полностью отвечал этим пунктам.

Особое внимание следует уделить пункту № 1. Формулировка каждого ответа должна быть обязательно позитивна. Помните, что есть еще ряд слов, кроме частицы НЕ, которые могут придавать тезису негативную форму!

2 Содержание ответов при этом может оставаться для **А** более или менее приятным.
Также важно, чтобы окончательная формулировка ответа содержала в себе возможный выход, необходимое действие.
Вот несколько примеров таких трансформаций.

— «У меня не будет друзей» — «Я потеряю друзей» — «Я останусь один» — «Мне нужно будет научиться жить одному» или «Мне нужно будет найти новых друзей».

— «У меня не будет постоянной работы» — «Я останусь без постоянной работы» — «Я буду вынужден думать о том, где взять денег».

— «Меня не поймут близкие» — «Мне будет трудно объяснить это близким» — «Это потребует дополнительных усилий, чтобы найти адекватный способ объяснения ситуации близким».

Будьте щедрыми на использование метамодели!

3 Когда все вопросы будут изложены в соответствии с пунктами хорошо сформулированной цели, **А** проверяет иерархию своих ответов и, если надо, изменяет ее.

[☸] **В** только грамотно задает вопросы, перефразирует, конечно, **А**.

2

Этап № 3

(в тех же парах)

1 **А** выбирает по 3 первых тезиса из каждой области (всего 12 тезисов). Так как все ответы уже переформулированы, то для дальнейшей работы все равно, из какой области они были взяты. **А** переключает фокус своего внимания в кинестетическую систему, по возможности оставляя в стороне все попытки сознательного комментирования последующих действий. Говоря другими словами, после активного использования своих аналитических способностей (функции «левого ума») полезно обработать информацию всем контекстом, ориентируясь только на свои чувства (функции «правого ума»).

2 **В** предлагает **А** взять мысленно в каждую руку по одному из третьих тезисов и, «взвесив» их, определить, какой из них более «тяжелый». Затем этот последний опять сравнивается с одним из оставшихся третьих тезисов.
Далее самый весомый из третьих тезисов сравнивается с одним из вторых тезисов. Описанная процедура повторяется до тех пор, пока из всех тезисов останется самый весомый, который и будет поддерживать, а следовательно, и определять выбор одной из двух имеющихся альтернатив.

3 Желающие могут опять подключить аналитическое мышление и подумать, почему именно этот тезис оказался самым весомым.

Полезно помнить, что сделанный вами сегодня выбор определялся исходя из актуального состояния; возможно, в будущем вы сможете реализовать и другую альтернативу.

S.C.O.R.E. — МОДЕЛЬ ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЙ

© Роберт Дилтс и Тодд Эпштейн

Модель S.C.O.R.E. — это модель описания причинно-следственной организации опыта и эффективно организованного сбора информации.

Модель S.C.O.R.E. фокусирует внимание консультанта при сборе информации на ее определенных аспектах, указывая наиболее оптимальный путь работы с клиентом, позволяющий за наименьшее количество времени и шагов эффективно продвигаться к поставленной цели или совершать изменения.

В переводе с английского SCORE означает «счет».

Аббревиатура образована из начальных букв следующих слов:

- Symptoms — симптомы;
- Causes — причины;
- Outcome — результат;
- Resources — ресурсы;
- Effects — эффекты.

Симптомы/настоящее состояние[1] — это наиболее заметные (по внешней калибровке) и осознаваемые клиентом аспекты предъявленной ситуации/опыта; состояние, существующее на сегодняшний день.

Страх выступления перед аудиторией.
Симптомы: волнение, «потеря мысли», учащенное сердцебиение, сбой дыхательного ритма, легкое заикание, скованные жесты, напряжение верхнего плечевого пояса и т. д.

Причины[2] — опыт в прошлом, породивший настоящее состояние; что-то, лежащее более глубоко и менее осознаваемое, что послужило причиной возникновения и развития данных симптомов.

Однажды, будучи ребенком и учась в первом классе, клиент читал перед классом стихотворение и перепутал слова — весь класс долго смеялся над этим.

[1] *Доктор:*
— Что с вами?
Пациент (воздевая руки к небу):
— Как вам это нравится? Учился 6 лет и спрашивает у меня мой же диагноз.

[1] *В течение длительного времени молодой человек ухаживал за девушкой. Что он только не делал, чтобы добиться взаимности, — все напрасно. Наконец он решил поговорить с ней напрямик:*
— Вы такая красивая и умная. Какие же причины не позволяют вам выйти за меня замуж?
— Вы их только что назвали.

[1] *Доктор обращается к пациенту:*
— Так как вы пришли ко мне на прием впервые, мне кажется, что было бы лучше, если бы вы рассказали мне обо всем с самого начала.
— Конечно-конечно. Итак, сначала Бог сотворил небо и землю...

[2] *Дорожный плакат на одном из поворотов: «Причинами дорожно-транспортного происшествия являются: невнимательность водителя во время движения, несоблюдение им правил дорожного движения, скользкая дорога, листопад, лысые покрышки и такие длинные надписи, как на нашем плакате. Доброго вам пути!!!»*

Результат/желаемое состояние — цель изменений или состояние, которое должно заменить настоящее.

Способность спокойно и уверенно выступать перед различной аудиторией, сохраняя ровное дыхание, расслабленные плечи и руки, мягкий взгляд и более громкий голос.

Ресурсы — элементы опыта, наличие которых позволяет выйти из настоящего положения; они делают возможным переход из настоящего состояния в желаемое.

Чувство уверенности и спокойствия, расслабленное дыхание, владение руками и громкостью голоса.

Эффекты[3] — отклики/последствия достижения результата как для самого клиента, так и для его значимого окружения; состояние в будущем, когда результат уже достигнут. Эффекты могут быть как позитивными и, следовательно, усиливать мотивацию к достижению желаемого состояния, так и негативными, порой даже дискредитирующими само желаемое состояние или противоречащими вопросам экологии.

Достижение результата принесет больше уверенности в себе, поможет добиться повышения по службе, что улучшит благосостояние семьи, а также позволит быть более раскованным в компании.

Анализируя работу консультантов самых разных направлений психологии, психотерапии, менеджмента, бизнес-консалтинга, мы обнаружили, что каждый из них осознанно или бессознательно использует в своей работе элементы модели S.C.O.R.E. В этом смысле сама модель может быть рамкой анализа работы консультанта любой школы. Она позволяет не только объяснить глубинные различия их подходов, но описать полноту работы консультанта, последовательность шагов, оправданность возвратов в его действиях, ресурсность и экологичность. Если вам известны какие-либо направления психотерапии или консалтинга, вы можете сами сравнить их, используя модель S.C.O.R.E. Подумайте, какие точки используются явно, а какие нет в психоанализе, психодраме, гештальт-терапии, Т-группах, трансактном анализе, тайменеджменте и т. п. Какие точки не используются вообще?

[3] *Богатый англичанин с женой после спектакля пытается взять такси. Молодой человек, стоящий перед ними в очереди, любезно предлагает:*
— Возьмите эту машину, я не спешу и могу уехать на следующей.
— Тысячу раз благодарю, — говорит жена, — нам, право, неловко.
— Что вы, мне это будет приятно. Осмеливаюсь ли, однако, попросить об одолжении: не дадите ли вы мне прикурить, а то у меня нет спичек.
— Сожалею, — говорит муж, — но у меня нет спичек. Еще раз благодарю за такси!
Сев в машину, жена сразу же атакует мужа.
— Не понимаю, Уильям, почему вы отказали такому любезному молодому человеку. Ведь у вас в кармане спички!
— Мэри, у вас явно не все в порядке с головой. Представьте, я дал ему спички, у нас завязывается беседа. Естественно, обнаруживаются общие знакомые. Вероятнее всего, мы садимся в одно и то же такси. Подъезжаем к дому. Вынуждены будем пригласить его к себе выпить бокал вина. Так как в это время наша дочь Эвелин еще не спит, они знакомятся. Вы прекрасно знаете, что Эвелин очень впечатлительна. Думаю, что она влюбится в этого юношу, который хорош собой и, как мне кажется, прекрасно воспитан. Он начнет бывать у нас дома. Через три-четыре месяца он попросит руки нашей дочери. Подумай немного, Мэри, могу ли я отдать в жены свою дочь человеку, у которого нет спичек?

Обратите также внимание на то, сколько времени от всей сессии расходует консультант на работу в каждой точке модели S.C.O.R.E., что является сознательным или бессознательным приоритетом. В каком порядке он задействует эти точки?

Давайте ответим на эти вопросы, пользуясь **базовыми принципами работы НЛП-консультанта**.

- Поддержание у клиента ресурсного состояния на протяжении всей сессии.
- Достижение результата наименьшим числом шагов[1].
- Минимальное количество возвратов и повторов.
- Ответственность за процесс работы, разделение карт клиента и консультанта.
- Получение и учет обратной связи относительно продвижения клиента.
- Экологичность.

Итак, исходя из вышеперечисленных принципов, ***первым шагом*** НЛП-консультанта при сборе информации будет определение структуры симптомов[2]. С одной стороны, это первое, что, придя на консультацию, демонстрирует клиент. А с другой стороны, диагностика симптомов является первым тестом в Т.О.Т.Е. консультанта, так как без этого шага впоследствии трудно оценить реальные изменения клиента.

Вторым шагом НЛП-консультанта будет работа с желаемым результатом. Во-первых, это позволит сразу определить, что в действительности хочет человек, выполнимо ли его желание вообще. Во-вторых, обращение к желаемому результату обеспечивает ресурсное состояние клиента. И в-третьих, не имея четкой информации о структуре желаемого состояния, нелегко подобрать ресурсы, соответствующие этому состоянию.

Третий шаг во многом отличает консультанта по НЛП от многих других. Заключается он в сборе информации об эффектах желаемых изменений. Выявление эффектов позволяет заранее предотвратить возможные возвраты в работе с клиентом и обеспечить ее экологию. Часто после изучения этой точки происходит изменение представления о желаемом результате, а иногда и смена цели, поэтому поиском адекватных Ресурсов логичнее заниматься только после ее прохождения.

Четвертым шагом в классическом варианте использования модели S.C.O.R.E. является исследование причин ситуации, требующей изменения. Отношение к этой точке более всего, как нам кажется, отличает НЛП от других направлений

---

[1] *К психоаналитику приходит человек:*
— Я думаю, что сошел с ума. Каждую ночь я вижу и слышу, как дикие звери — львы, тигры, слоны — проходят парадом под моей кроватью...
Психоаналитик:
— Ложитесь вон на ту кушетку и расскажите мне об этом более подробно.
— Один момент. Сколько это будет стоить и как долго будет продолжаться лечение?
— Один час — 100$. Лечение продолжается примерно 80 часов. Возможно, мы продлим курс еще на 80 часов.
— Ну... Не такой уж я и сумасшедший.
Спустя несколько недель психоаналитик интересуется самочувствием бывшего пациента.
Пациент:
— Самочувствие отличное. Мой брат вылечил меня менее чем за час.
— О, ваш брат тоже психоаналитик?
— Нет, столяр. Он просто отпилил у кровати ножки.

[2] *Еще до начала сбора информации бывает полезным установить якорь на любое ресурсное состояние клиента: это хорошая страховка от его неожиданных ассоциаций с нересурсом в процессе работы.*

практической психологии, где работа консультанта почти всегда начинается с выявления причин (или они выясняются сразу после симптомов). Такой подход с позиций НЛП означает усиление нересурса и закрепление «карты проблемного состояния». Как альтернатива предлагается принцип системного мышления: «Мы не можем решить проблему, мысля так же или применяя тот же способ, в котором создавалась проблема». Словами Альберта Эйнштейна, «наш разум, создав проблемное пространство, возможно, не покажет нам выхода оттуда». В этом смысле НЛП можно отнести к позитивному и результат-ориентированному направлению консультирования[1]. Задаваясь вопросом: «Возможно ли обойтись без причин?», исследователи НЛП считают, что продуктивнее направить усилия на более детальную проработку будущего, в котором предстоит жить, чем на безвозвратно ушедшее прошлое. В соответствии с этими идеями современное НЛП разрабатывает конкретные техники и приемы[2].

Вместе с тем курс «НЛП-Практик» все же включает в себя техники, содержащие исследование причин («Изменение личностной истории», «Визуально-кинестетическая диссоциация», «Быстрое лечение фобий», «Лечение аллергий»). Это сделано с целью демонстрации исторического развития подходов НЛП. И тем не менее обращение к причинам в перечисленных выше техниках направлено на изучение и изменение способа их создания, а не на выяснение содержания. Поэтому клиент освобожден от необходимости заново проживать причины с той же интенсивностью. В этой точке он диссоциирован, и, кроме того, консультант всегда готов в случае самопроизвольной ассоциации клиента с нересурсом перейти к «разбивке состояния».

Завершается процесс сбора информации поиском и выявлением ресурсов, нужных для воплощения желаемого состояния в реальность[3]. Ресурсы могут быть внешними (люди, финансы, орудия труда, книги, научные разработки и многое другое), а также внутренними (различные состояния, разнообразное поведение, собственные стратегии и способности). В качестве ресурса часто выступают сами техники НЛП, представляя собой макростратегии поиска и встраивания ресурсов в опыт клиента.

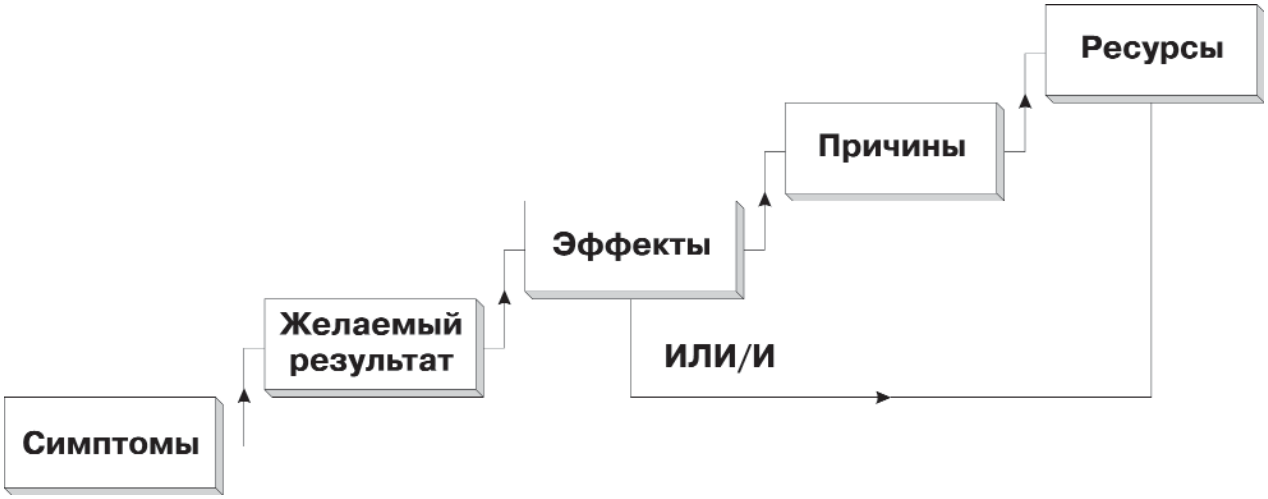
Если в своей работе консультант обходится без обращения к причинам, то ресурсы подбираются только для желаемого состояния; если нет, то подыскиваются ресурсы и для изменения причин.

[1] *Из кабинета врача выбегает молодая монашка и вся в слезах исчезает.*
— Что случилось? — спрашивает врача его коллега.
— Да ерунда: я сказал ей, что она беременна!
— Но ведь этого не может быть! Она же монашка!
— Зато икать перестала.

[2] *Один «новый русский» говорит другому:*
— Ты знаешь, Вован, брошу я, наверное, в натуре, весь этот бизнес и пойду учиться...
— Колян, а это куда?
— В консерваторию на рояле играть.
— ?
— Ну, ты, короче, прикинь! Большой театр! Зал та-а-акой ба-а-альшой-пребольшой. Народу хренова туча. И все сидят, на меня смотрят! А я сижу на сцене и пальцы гну! А они хлопают, хлопают! Да еще и бабки платят!

[3] *С некоторыми из этих техник и приемов можно познакомиться на курсе «НЛП-Мастер».*

В общем виде последовательность шагов при сборе информации с помощью модели S.C.O.R.E. можно изобразить так.



В модели S.C.O.R.E. **формула изменений** с помощью НЛП может быть представлена следующим образом.

Сбор информации по модели S.C.O.R.E. начинается с вопросов консультанта, точно отвечающих сущности каждой точки. Очень важно поддерживать соответствующие им предикаты времени[1].

Ниже приведены возможные варианты вопросов.

Симптомы

- С чем вы пришли ко мне?
- Что у вас сейчас?
- Что вы хотите изменить?
- Чего вы хотите избежать?

Желаемый результат

- Что конкретно будет являться вашим результатом?
- Что вы хотите получить в дальнейшем?
- К чему вы будете стремиться?
- Что вы хотите получить взамен того, что есть сейчас?

В карете прошлого — никуда не уедешь.

Максим Горький

Тот, кто не смотрит вперед, оказывается позади.

Джордж Герберт

Принцип искусства воспитания... гласит: дети должны воспитываться не для настоящего, а для будущего, возможно лучшего состояния рода человеческого.

Иммануил Кант

[1] *Эта тема буквально следующая, так что скоро вы узнаете об этом более подробно.*

❶ *Ну почему мои мужчины так часто любят лезть в причины?! Фраза одной из участниц семинара*

❶ *Пошли четверо на охоту. Были они друзьями-врачами: терапевт, психиатр, патологоанатом и хирург. А ружье одно на всех.*

Первым берет ружье терапевт. Как раз из кустов взлетает утка, терапевт целится... но потом думает: «А что это за птица? А утка ли это? А вдруг не утка? Надо бы сначала определиться...» Ну, пока он так думал, утка-то и улетела.

Вторым стрелять вызвался психиатр. А тут как раз снова из кустов утка вспорхнула... «О! Утка!» — обрадовался психиатр. «А вдруг в ее прошлом есть что-то, из-за чего она сама себя уткой не считает? А будет ли утка, которая сама думает, что она не утка, уткой?» И пока он все это решал, утка улетела прочь.

Следующим по очереди оказался хирург. Вылетает из кустов утка, хирург моментально целится, убивает ее и обращается к другу-патологоанатому: «Пойди, посмотри, это была утка?»

Эффекты

- Что произойдет после достижения вашей цели?
- Что вам даст это изменение?
- Как полученные результаты отразятся на вашей жизни и на жизни вашего окружения?
- Какие более далекие последствия вы можете предположить?

Причины❶

- Когда это случилось первый раз?
- Что послужило причиной вашего сегодняшнего положения дел?
- Когда вы подумали об этом в первый раз?

Ресурсы

- Что вам нужно для достижения цели?
- Что могло бы вам помочь перейти к быстрым изменениям?
- Чего вам не хватало для получения результата?

Говоря о предпочтениях в распределении времени в процессе сбора информации, следует заметить, что НЛП-консультант большую часть времени отводит на работу с желаемым результатом и ресурсами и меньше всего — с причинами.

Выше мы рассматривали модель S.C.O.R.E. в контексте индивидуального консультирования. Также эффективно она используется в организационном и политическом консультировании, в контексте PR, рекламе, области организации научных исследований и различных проектов — с той лишь разницей, что в указанных областях мы будем иметь дело с группой людей или организацией. Применение модели S.C.O.R.E. позволяет представить любую информацию многомерно и системно; например, при оформлении любого научного проекта для получения гранта. В этом случае последовательность описания может быть такой: актуальность проекта и настоящее положение дел; история вопроса и причины возникновения данной научной проблемы; планируемые результаты; эффекты, получаемые после реализации данного проекта; необходимые ресурсы для реализации проекта.

Объединяя воедино различные модели и подходы НЛП с моделью S.C.O.R.E., мы получим «Рамку консультационной сессии НЛП-консультанта».

Совмещение модель S.C.O.R.E. с линией времени, дает нам технику «S.C.O.R.E. на линии времени».

РАМКА КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ СЕССИИ НЛП-КОНСУЛЬТАНТА НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ S.C.O.R.E.

Сынишка приходит к папе-математику и спрашивает:
— Папа, как пишется цифра 8?
— Очень просто, сынок: берешь символ бесконечности и поворачиваешь его на «пи» попалам.

Н. В. Гоголь на новорусском:
«...И сказал тогда Вий своим «шестеркам»:
— Пацаны, растопырьте мне пальцы!
И растопырили ему пальцы. Посмотрел он на Хому мутным взглядом и сказал:
— На кой хрен вызывали, придурки? С этого лоха и сотни баксов не скачаешь!»

Мюллер спрашивает у Штирлица:
— Какой, дружище, у вас любимый фильм?
— «Волга-Волга», — хотел было сказать Штирлиц, да вовремя спохватился:
— «Фольксваген-Фольксваген», группенфюрер!

Юнга купил словарь морских терминов. Полистав его, он заметил с разочарованием:
— Какой маленький и неполный словарь мне подсунули! Я не могу найти здесь ни единого слова, употребляемого нашим боцманом!

К настоящему моменту мы с вами уже знаем о силе раппорта между клиентом и консультантом, о важности ресурсного состояния и калибровке состояний, ассоциации и диссоциации, логических уровнях организации опыта, модели T.O.T.E., спецификации цели, метамодели и модели S.C.O.R.E. Все эти знания и умения использует НЛП-консультант в работе с клиентами, особым образом сочетая между собой отдельные части перечисленных моделей и инструментов.

Попытаемся кратко представить, как может быть организован процесс консультации и какие приоритеты будут важны на различных его стадиях.

Итак, с чего стоит начинать работу с клиентом? Какой самый первый фокус внимания? Конечно, приоритетом для консультанта является его ***собственное состояние***, готовность к работе, ***конгруэнтность***. Если консультант не в ресурсе, то в процессе взаимодействия вербально или невербально это будет передаваться клиенту. Вряд ли консультант в нересурсном состоянии сможет сделать все лучшее из того, что он умеет. Кроме того, неконгруэнтность человека обычно порождает недоверие со стороны его партнера. Получая противоречивые сигналы, он вынужден сам находить им объяснение, что часто вызывает сомнение в компетентности специалиста. В такой ситуации консультанту лучше или отложить сессию, или перед ее началом поработать с собой для восстановления ресурсного состояния и конгруэнтности. Игнорирование этого фрейма может привести к нарушению экологии и полному провалу в работе.

Следующим этапом работы консультанта является ***установление раппорта*** с клиентом. Если вы прошли все темы нашего курса по НЛП до настоящего момента, то мы уверены — вы глубоко осознаете важность доверия между клиентом и консультантом!

Убедившись, что раппорт есть, полезно позаботиться о ***пресуппозициях*** вашей дальнейшей работы с клиентом: о распределении ответственности (за что отвечаете вы, а за что клиент), графике работы и продолжительности сессии; о том, что «на выходе» получит клиент и что будет критерием успешной работы; об оплате. Также полезно сделать несколько вводных слов о стиле вашей работы. Например, какие задания вы будете давать клиенту, какую активность вы ожидаете от него, что вы собираетесь обсуждать явно, а что нет и т. д. Употребляя термин «договор», мы имеем в виду как его юридическую сторону, так и межличностную. Помните о силе метафоры «Треугольник Карпмана»!

Хорошо проделав все вышеперечисленное, стоит переходить к содержанию встречи. Особым вниманием НЛП-консультанта в этот момент является рамка «***О чем и как нужно говорить с клиентом***». Такой подход позволит вам в каждом новом клиенте видеть неповторимую личность и удерживаться от переносов. В этой фазе раппорт тесно связан с той семантикой, которую вы поддерживаете: стиль речи, характерный для академика, мало подходит для домохозяйки[1].

Внимание к следующей рамке придает надежность консультации и гарантированно обеспечивает успешное продвижение от шага к шагу сессии. Здесь включаются мощные инструменты НЛП, которые обеспечивают постоянную обратную связь процесса и позволяют консультанту вовремя корректировать происходящее. На вербальном уровне используется парафраз. А на уровне микростратегии консультанта используется третья позиция и навык «обратного хода» для перепросмотра того, что было достигнуто. Благодаря этим инструментам любая ошибка консультанта может быть переведена в достоинство. Виртуозное владение этой рамкой помогает консультанту НЛП постоянно оставаться на высоте, выбирать более короткий путь решения задачи[2], поддерживать ресурс и конгруэнтность на трудных участках «маршрута». С точки зрения круга обучения, эта рамка обеспечивает динамический переход между бессознательной компетентностью и сознательной, развивая профессионализм консультанта. Способность детально представить и объяснить каждый шаг проделанной сессии — неотъемлемая часть профессиональной работы в НЛП.

Как мы уже говорили раньше, поэтапное продвижение по ***шагам модели S.C.O.R.E.*** в четко заданной последовательности представляет собой сердце консультационной сессии в НЛП. Стоит обратить внимание на то, как взаим-

---

[2] *Папа с сыном пришли в «Детский мир». Мальчик остановился перед витриной, на которой стоят одинаковые машинки, отличающиеся только размером: маленькая, большая и средняя.*

Ну, сынок заканючил, мол, большую хочу, большую хочу. Папа ему популярно объясняет, что на большую у него денег нет, но вот среднюю он с удовольствием купит любимому чаду. А мальчик ни в какую, на крик перешел, мол, только большую и все! Папа его пытается уговорить, но все бесполезно, мальчик по полу катается, орет дурным голосом, в общем истерику закатывает.

Толпа собралась, все пытаются ребенка урезонить... Вдруг к папе подходит мужчина и тихо так говорит:

— Знаете, я психоаналитик. Позвольте мне поговорить с вашим сыном. Я ему все объясню.

Папа, естественно, соглашается, мужчина подходит к мальчику, что-то ему тихо шепчет... после чего ребенок резко замолкает и подходит к папе с просьбой купить ему маленькую машинку. Папа в восхищении догоняет мужчину:

— Да! Вы настоящий профессионал! Вы замечательный психоаналитик! Что вы ему сказали?

— Да я всего лишь сказал: если ты не перестанешь орать, я тебе ухо оторву !!!

Мастер НЛП хорошо поддерживает баланс между структурой и спонтанностью.

но дополняют друг друга различные элементы НЛП. Постоянно применяются в каждой точке модели S.C.O.R.E. вопросы метамодели, хорошо сформированного результата, рефрейминг и метафоры. Однако обратите внимание на особые вспомогательные вопросы и шаги между некоторыми точками. Например, в симптомах и желаемом результате полезно откалибровать тот логический уровень, на котором они заявлены, чтобы затем адекватно подобрать стратегию изменений. Прежде чем изучать структуру желаемого результата, важно изучить ценности, его поддерживающие. Таким образом вы заранее отделите мало значимые цели и неявно запустите механизм интеграции логических уровней. Для работы с желаемым результатом особую значимость представляет детальность и сенсорность его описания. В этой части сессии необходимо провести полную спецификацию цели. Для подбора соответствующих структуре желаемого состояния ресурсов используются вопросы «от противного»: что сейчас мешает вам достичь цели; что происходит, когда вы встречаете данные препятствия? «Выворачивая полученную информацию наизнанку», вы находите ресурсы.

Все вышеописанные рамки[1] организации внимания консультанта начинают действовать в указанном порядке и поддерживаются на протяжении всей сессии «в рабочем состоянии».

[1] *Графическое представление Рамки консультационной сессии НЛП-консультанта на основе модели S.C.O.R.E. вы найдете в конце данной главы.*

РЕПРЕЗЕНТАЦИЯ ВРЕМЕНИ, ЛИНИЯ ВРЕМЕНИ И ВРЕМЕННЫЕ ЛИНИИ

Нет ничего продолжительнее времени, так как оно мера вечности;
нет ничего короче его, так как его недостает для всех наших начинаний...
Все люди пренебрегают им, все сожалеют об его утрате.

Вольтер

Время — это самое дешевое и вместе с тем самое дорогое,
что есть у нас, ибо благодаря ему — времени — мы получаем все.

Ян Райнис

Рассказывая о модели S.C.O.R.E., мы уже использовали категории времени — прошедшее, настоящее, будущее, потому что, работая над изменением опыта человека, мы не можем не учитывать причинно-следственные связи, которые являются основой для построения внутренней модели мира. Опыт и время тесно связаны друг с другом. Вопрос «Что есть время?» давно волнует лучшие умы человечества. Каждое мгновение нашей жизни мы существуем во времени. Оно стало для нас чем-то повседневным и обыденным: каждый имеет часы, пользуется календарем, по-своему планирует собственные дела. Попробуйте прямо сейчас дать свое собственное определение времени. Скорее вы уподобитесь древнему философу, который сказал: «Я знаю, что такое время, до тех пор пока меня об этом не спрашивают».

Исследователи НЛП, изучая структуру опыта человека и его возможные пути изменения, осознавали особую важность описания субъективного восприятия времени людьми. Являясь базовой характеристикой опыта, время отражается в речи человека, его поведении (прежде всего в невербальной коммуникации) и мышлении. С момента появления НЛП субъективное восприятие было прежде всего связано с теорией субмодальностей, поэтому легко было бы предположить, что время также имеет свои субмодальные коды в структуре субъективного опыта. Хорошо зная особенности работы каждой репрезентативной системы, ясно видишь, что время наи-

Всякая экономия в конечном счете сводится к экономии времени.

Карл Маркс

более удобно обрабатывать с помощью визуальной системы, как самой скоростной и равнонаправленной. Вы легко можете переключаться между воспоминаниями прошлого, представлениями о будущем и настоящем, а также сравнивать случившиеся события с предстоящими, видя их одновременно.

Попробуйте сделать то же самое только чувственно или только аудиально.

В технике «S.C.O.R.E. на линии времени» мы применяли термин «**Линия времени**» как метафору временной организации опыта клиента, мысленно располагая точки времени на одной прямой и указывая направление от прошлого к будущему. В действительности, временную организацию каждого человека можно описать более «тонко», учитывая его индивидуальную стратегию кодирования времени[1]. В нашем курсе мы называем это **временными линиями** человека, подчеркивая индивидуальное расположение различных временных точек от прошлого к будущему. Временные линии чаще всего отличаются друг от друга и не являются прямыми.

Для выявления личной временной линии в НЛП используются упражнения, подобные приведенному ниже.

---

[1] *Жена — мужу:*
— Мне надоела такая жизнь. Позавчера ты пришел домой вчера, вчера ты пришел домой сегодня. Если сегодня ты придешь завтра, я послезавтра подаю на развод!
Понятно объяснила?!

Судья:
— Подсудимый, какие факты в свое оправдание вы можете привести суду?
Подсудимый:
— Гражданин судья. да ведь так сразу и не сообразишь! Дали бы время подумать...
Судья:
— Хорошо, дам! Лет семь вам хватит? Если мало, могу дать и побольше!

ПРАКТИКА

1 9.10. Выявление временной линии

(индивидуальное упражнение)

© Ричард Бэндлер

Время идет для разных лиц различно.

Уильям Шекспир

1 Вспомните какое-нибудь простое действие из повседневной жизни, которое вы неоднократно совершали в прошлом и скорее всего будете снова выполнять в будущем. Например, прием ванны или душа, выход через парадную дверь, чистка зубов.

2 Представьте это поведение (в виде внутреннего образа) в разных точках времени, сохраняя при этом содержание действия постоянным, т. е. единственная разница только в том, когда это делается. Приведенные ниже временные координаты помогут вам определить те различия в визуальных субмодальностях, которые имеют отношение к вашей стратегии кодирования времени.

3 Подумайте, как вы делаете это сейчас (сегодня утром, днем, вечером).

4 Как вы делали это в ближайшем и более отдаленном прошлом: вчера, неделю, месяц, год назад, 3 года, 5, 10, 15 лет назад, самое раннее воспоминание.

5 Затем, вернувшись в настоящее, проделайте то же самое с будущим: как вы делаете это действие в ближайшем и более отдаленном будущем: завтра, через неделю, месяц, год, 3 года, 5, 10, 15, 25 лет.

6 Если различия не столь очевидны, то они станут более явными, когда вы представите все образы выполнения вашего действия одновременно.

7 Выделите, какие субмодальности связаны с восприятием прошлого, настоящего и будущего времени. Посмотрите на картинки из разных времен последовательно в чуть более ускоренном виде. Обратите внимание на цветовые переходы, ясность, контрастность, свет и т. д.

8 Соедините мысленно все представленные образы одной линией. Полученная линия и будет называться вашей временной линией.

9 Нарисуйте на листе бумаги проекцию вашей временной линии (вид сверху).

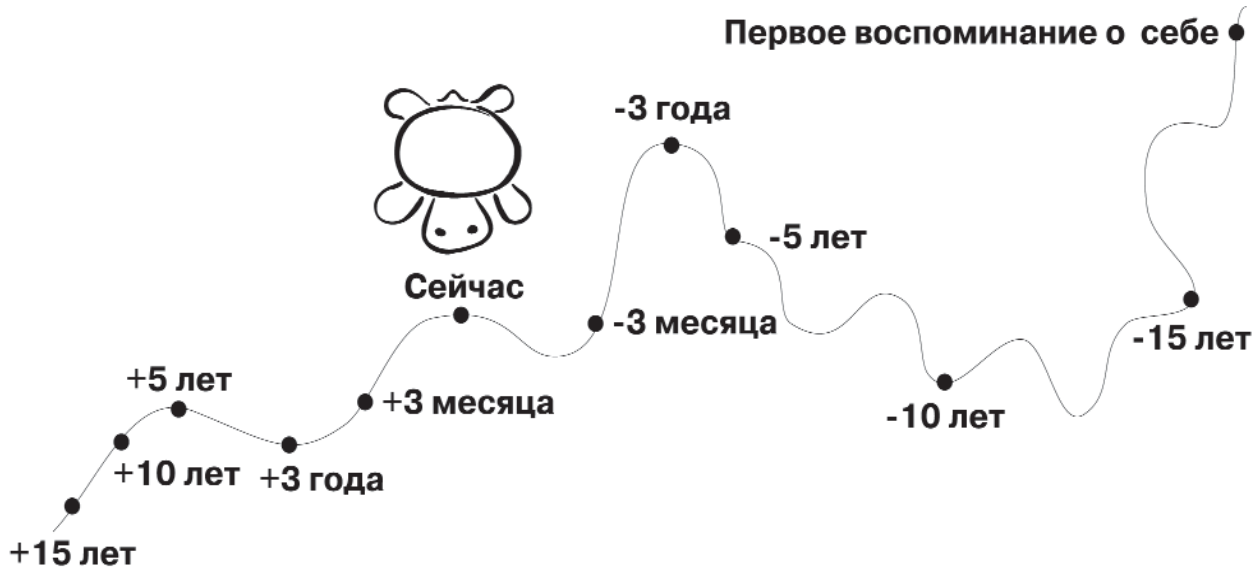


Рис. 9.3

Временная линия

Выше приведен рисунок временной линии одного из участников нашего семинара.

Обобщения по данной теме вряд ли можно считать окончательно сформированными, так как эта тема является в НЛП сравнительно новой и очень мощно развивающейся. Исследователи НЛП изучают особенности временных линий в самых различных культурах и социальных группах.

Первое, что было замечено на субмодальном уровне, чаще всего «критическими субмодальностями времени» являются местоположение, расстояние, размер (дискретные). Встречаются люди с более сложной временной организацией, у которых критические субмодальности аналоговые: цвет, яркость, ясность. Но до сих пор не было человека, не имеющего собственной временной субмодальной стратегии. Скорее всего, если бы у людей отсутствовала персональная временная стратегия, это привело бы к полному хаосу в их восприятии. Они вспоминали бы будущее и мечтали о прошлом, не зная, что делать. Таким образом из нашего опыта исчезла бы причинность всего.

Встреченные закономерности

Счастливые считают время минутами, тогда как для несчастных оно тянется месяцами.

Джеймс Фенимор Купер

Прошлое чаще располагается слева от человека, настоящее впереди, будущее справа. Это совпадает с традиционной схемой глазодвигательных реакций людей. У людей с инверсией КГД в большинстве случаев наблюдается изменение направления временной линии (прошлое справа, будущее слева).

Хотя встречались и такие, у которых будущее располагается впереди, а прошлое — позади.

Анализируя временные линии, их можно разделить на два типа: «**включенные**» и «**сквозные**».

В первом случае человек «***включен***» во временную линию, ассоциирован с ней. Такие люди обычно сосредоточены в каком-то одном времени, даже переходя из одного времени в другое, они погружаются только в одно из них. К ним можно отнести пословицы: «С глаз долой — из сердца вон», «Счастливые часов не наблюдают»[1]. Включаясь в процесс, они не замечают естественного течения времени, забывая о завтраке, обеде, ужине, намеченных встречах. Это происходит, пока кто-нибудь или что-нибудь достаточно мощное не прервет этот процесс. Правда, через короткий промежуток времени они включаются столь же интенсивно в новый процесс, надолго забывая о предыдущем. Если такой человек, например, писал книгу, то он способен забросить это занятие почти на предпоследней странице только потому, что его отпуск кончился. Многие из них не замечают собственных

[1] *На часы не гляжу, увлеченная*
Постоянным общеньем с тобою.
Мое время все больше включенное,
А отверстие в сердце сквозное...
(Стихотворение одной из участниц семинара.)

Сегодняшний день — в его законченной характеристике — понятен только тогда, когда он становится звеном сложного исторического процесса.

Алексей Толстой

❷ *Звонок в дверь. Хозяин открывает:*
— У вас лопнула труба в ванной?
— Нет.
— Как это нет?! Это квартира Петровых?
— Петровы уехали два месяца назад.
— Что за люди! Вызывают водопроводчика, а сами уезжают!

опозданий❷ и высказывают искреннее недоумение, когда им высказывают претензии. Их расхожая фраза: «Но я же уже пришел!».

Люди другого типа, наоборот, находятся за пределами их временной линии, диссоциированы от нее. Они могут видеть «***сквозь время***», далеко назад, в прошлое, и вперед, в будущее, делая это одновременно. Они живут по правилам: «Делу время — потехе час», «Время — деньги», «Кто не ценит своего времени, тот расточительно относится к чужому». Эти люди хорошо переключаются из одного процесса в другой, и им сложнее долго оставаться в одном процессе. Для них характерно четкое соблюдение собственного графика, расписания, плана. Они не только вовремя приходят на работу, но и вовремя с нее уходят. Если такой человек составляет деловую бумагу и в этот момент наступает время обеденного перерыва, а ему остается лишь поставить последнюю точку, то он способен быстро переключиться, пообедать, а затем вернуться и закончить работу.

Люди со сквозной временной линией отчетливее других реагируют на сбои в их графике. Среди них распространены хорошие аналитики и эксперты, а также люди с особым талантом хорошего планирования.

Конечно, это всего лишь наше обобщение, которое позволяет контрастно подчеркнуть закономерности в поведении людей с различными временными линиями.

Также полезно отметить общие субмодальные закономерности кодирования времени, совпадающие с субмодальными характеристиками ресурса и нересурса.

Предпочитаемое человеком время, обычно более светлое, яркое, четкое, ясное, большего размера, имеет «ресурсные цвета». Отрезок времени, который менее значим, часто черно-белый, более удален, меньшего размера и т. д.

Скорее, настоящее имеет цвета реальных событий, прошлое напоминает черно-белые снимки, а будущее имеет «волшебные» цвета (золотые блестки, яркие ореолы, радужные сочетания). Хотя встречаются люди, для которых будущее реально, как настоящее, а настоящее черно-белое, как прошлое.

Среди успешных бизнесменов были встречены те, кто имел несколько альтернативных линий будущего. Таким образом, они были готовы к разным вариантам развития событий на долгую перспективу.

Ниже приведены обобщенные рисунки возможных временных линий.

Классификация временных линий

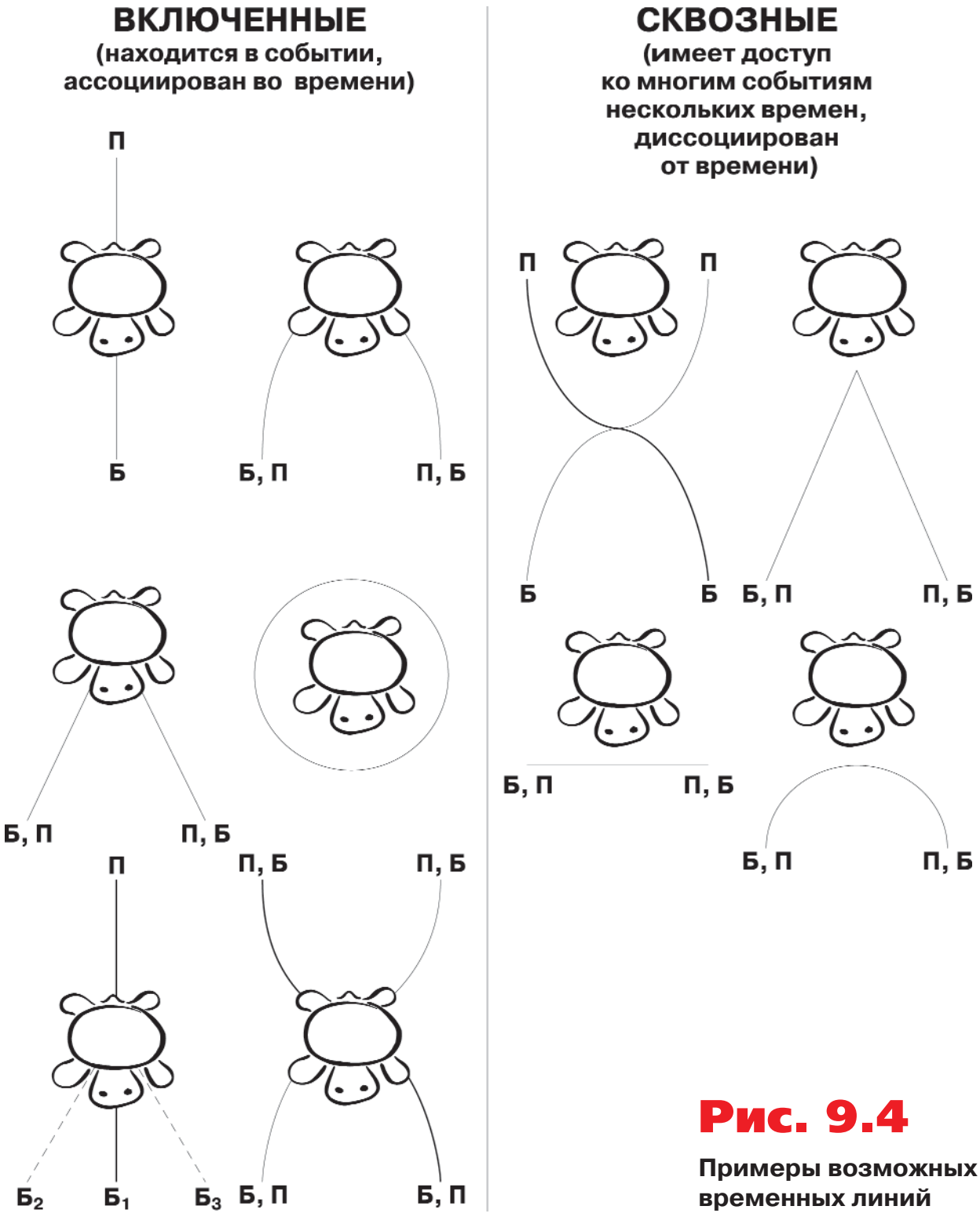


Рис. 9.4

Примеры возможных временных линий

Интересный факт из области психотерапии. Некоторые люди имели ограничения будущего на своей временной линии, что выражалось в их боязни ранней смерти или невозможности думать о старости по каким-либо причинам. В своих исследованиях временных линий у людей с наркотической зависимостью ***Мерилин Аткинсон*** обнаружила, что их отрезки прошлого и будущего находятся очень близко, почти на одной прямой. Такие люди дезориентированы в различении прошлого и будущего. Каждое событие, которое им представлялось, содержало объект их зависимости.

У небольшого числа исследованных нами клиентов петли на временной линии, находящиеся сзади, содержали информацию о травматических событиях их жизни.

Берегите время: это ткань, из которой сделана жизнь.

Самюэл Ричардсон

Наш личный опыт выявления временных линий показывает, что этот инструмент может быть мощным дополнением в сборе информации об особенностях карты клиента. Многие техники НЛП, основанные на работе со временем («S.C.O.R.E. на линии времени», «Изменение личностной истории», «Реимпринтинг», работа с целью и др.), мы выполняли на временной линии клиента, что позволяло нам еще больше индивидуализировать работу и усилить получаемые результаты, встроить ресурсы в тех временных субмодальностях, которые характерны именно этому человеку.

До сих пор шла речь о том, как связано восприятие времени с внутренней структурой субъективного опыта человека. Также очень важной частью работы профессионала НЛП является виртуозное ***владение речевыми предикатами времени*** и соответствующими им невербальными проявлениями.

Замечали ли вы, что некоторые люди говорят: «Оставь прошлое позади», при этом показывая рукой за плечо. Другие говорят о туманном будущем и представляют его действительно туманно. Третьи, указывая рукой вперед, говорят: «Там нас ждет светлое будущее». Четвертые, направляя палец вниз, говорят, что нужно уметь жить прямо сейчас.

Для описания процессов и событий в собственной речи люди используют глаголы и глагольные времена, обычно не осознавая их влияния. Обратите внимание на то, что вы испытываете, читая следующее предложение:

«Я хотел бы, чтобы вы смотрели вперед на то, что делаете в настоящий момент, вспоминая, чего вы достигнете к концу своей жизни, и замечая то, что вы чувствуете в данный момент, когда вам исполнилось только пять лет».

Если это предложение дезориентирует вас, то это потому, что в нем использованы слова, постоянно направляющие вас во времени противоречивым образом. Говоря проще, речь идет вот о чем: «Смотрите вперед (из прошлого) на то, что вы делаете сейчас в настоящем, и назад на будущее (из более далекого будущего), замечая, где вы НАХОДИТЕСЬ в далеком прошлом». Часто влияние языка на опыт становится очевидным только тогда, когда вы встречаетесь с нарушением обычных правил[1].

Проанализируйте в общем простые глагольные времена: «Я говорил с ней» (прошедшее), «Я говорю с ней» (настоящее), «Я буду говорить с ней» (будущее). Произнося: «Я говорил с ней», большинство людей ассоциированы с настоящим моментом и видят себя (диссоциированно) говорящими с кем-то на своей временной линии прошлого. Произнося: «Я говорю с ней», большинство людей ассоциированы с деятельностью и зрительно представляют себе только слушателя. Произнося: «Я буду говорить с ней», люди обычно ассоциированы с настоящим моментом и видят себя (диссоциированно) разговаривающими с кем-то в будущем.

Особого внимания в русском языке заслуживают деепричастия и деепричастные обороты. Отметьте, как меняется ваше ощущение, когда вы используете деепричастия в контексте настоящего, прошлого и будущего времени.

Примеры: «Разглядывая звезды на небе, я отдыхаю душой и телом»; «Разглядывая звезды на небе, я отдыхал душой и телом»; «Разглядывая звезды на небе, я буду отдыхать душой и телом». Для большинства людей использование таких форм превращает мысленные статичные картины в фильмы. «Разглядывая» (в данный момент), «бегая» (в данный момент), «делая» (в данный момент), «обучая» (в данный момент) и т. п. — эти слова описывают совершаемые действия, которые чаще всего не могут быть адекватно представлены неподвижной картиной. При их использовании внутренние картины становятся также больше или ближе, а некоторые люди ассоциируются с картиной, даже если говорят о прошлом или будущем. Деепричастия в настоящем времени чаще всего используются консультантами НЛП для получения клиентом более полного доступа к ресурсам, калибровки симптомов и желаемого результата в модели S.C.O.R.E.

Еще интереснее исследовать совершенные времена (с помощью них обозначают действия, завершившиеся к данному моменту).

[1] *Молодой человек у гадалки:*
— Вы определяете только будущее или прошлое тоже?
— И то, и другое.
— В таком случае, будьте любезны, откройте мне прошлое моей будущей жены.

«К тому моменту я поговорил с ней» (прошедшее совершенное) — относится к прошлому событию, завершившемуся ПЕРЕД другим прошлым событием. В этом предложении неявно подразумеваются три точки во времени: «Я» ассоциирован в настоящем моменте, а речь шла о событии отдаленного прошлого, имевшем место РАНЬШЕ другого события более недавнего прошлого. Обычно два прошлых события диссоциированы. Описываемое в предложении событие не просто находится в прошлом, а за ним следует другое, неназванное, более позднее событие, находящиеся МЕЖДУ говорящим и описываемым событием, усиливая диссоциацию между ними.

Вы можете воспользоваться этой закономерностью, чтобы помочь клиенту диссоциироваться от неприятных ощущений и поместить их в его далекое прошлое, во время простого сбора информации в точке симптомы или работая с причинами по модели S.C.O.R.E.

Еще один пример: «Итак, вы говорите мне, что, до того как решили прийти на консультацию, вы НАЧИНАЛИ ревновать всякий раз, когда ваша жена разговаривала с другим мужчиной? Так ли это было до начала нашего разговора?» Это оказывает совсем другое влияние, в отличие от того, где не используются сдвиги глагольных времен: «Так когда же вы обычно НАЧИНАЕТЕ ревновать? Значит, вы СТАНЕТЕ ревновать всякий раз, когда ваша жена говорит с другим мужчиной?» Последние предложения фактически «программируют» человека продолжать в будущем старый шаблон поведения!

Продолжим разговор о совершенных временах.

«К настоящему моменту я поговорил с ней» (настоящее совершенное). Эта неоднозначность может быть использована как промежуточный шаг, если вы хотите сдвинуть опыт из настоящего в прошлое. Например, если клиент говорит: «Я боюсь собак», то вы можете продолжить: «Итак, ДО ЭТОГО МОМЕНТА вы испугались собаки?..» Данная фраза предполагает, что будущее может быть иным, но, поскольку это неоднозначно, вы сохраните раппорт, произнося ее. Прошедшее совершенное и настоящее совершенное времена наилучшим образом подходят для формулирования вопросов при осуществлении экологической проверки.

«К тому времени я поговорю с ней» (будущее совершенное) — еще более интересно. Оно относится к будущему моменту ПОСЛЕ другого будущего события.

Его действие — переориентировать говорящего в отдаленное будущее, с точки зрения которого он смотрит назад, на «прошлое» событие, которое в момент, когда произносится фраза, на самом деле еще не произошло. Подобные временные сдвиги полезно делать в момент, когда вы исследуете эффекты в модели S.C.O.R.E. «Итак, после того как вы решили этот вопрос, сможете ли вы заметить, какие положительные результаты вы ПОЛУЧИЛИ к тому моменту от этого изменения?» Для многих людей перемещение информации в прошлое придает ей ощущение реальности. Вы можете использовать эту закономерность в любой момент консультационной сессии.

Есть еще глагольные формы, соединяющие две временные структуры интересными способами.

Первая из них — совершенные деепричастия.

Их использование предполагает событие, завершившееся перед другим событием. «Совершив это изменение, на чем, как вы думаете, вы теперь сосредоточите свое внимание?»

«Я надеюсь поговорить с ней» (настоящее плюс неопределенная форма глагола). Событие («поговорить»), сформулированное как результат, следует за событием настоящего («надеюсь»). Другой пример: «Вам бы понравилось ощущать радость в той ситуации».

«Я был рад, что ПОГОВОРИЛ с ней» (прошедшее плюс совершенная форма глагола). Подразумеваемое событие («поговорил») предшествует оценке («был рад»), которая сама в прошлом. В этом высказывании между говорящим и описываемым событием присутствует прошлое событие, усиливающее диссоциацию. «Были ли вы озабочены тем, что у вас БЫЛА эта проблема?»

В отличие от простого, пошагового выполнения техник НЛП виртуозная вербальная работа может приносить очень быстрые результаты.

Вот пример того, как Ричард Бэндлер проводит «Торпедотерапию», используя сдвиги глагольных времен. Прежде чем прочесть его, подумайте о личностном изменении, которое вам хотелось бы совершить, и используйте это изменение в качестве подразумеваемого содержания.

«Каково это будет, когда вы совершили эти изменения... СЕЙЧАС... в будущем... в то время как вы смотрите назад и видите, каково это было, когда у вас до сего момента была эта проблема... в то время как вы думаете об этом СЕЙЧАС, здесь, сидя в этой комнате?»

Другой способ описать, что делал Ричард в этом предложении, таков: чтобы решить нынешнюю проблему или ограничение, вы можете пройти следующие шаги.

1. Если у меня есть проблема, которую я не могу решить, то я ассоциирован с проблемным состоянием в настоящем. Я могу не осознать желаемого состояния.

2. Первый шаг к изменению состоит для меня в том, чтобы подумать о желаемом состоянии ДИССОЦИИРОВАННО, как о БУДУЩЕЙ возможности.

3. Затем я диссоциируюсь от нынешнего проблемного состояния и ассоциируюсь с будущим ресурсным «я». Теперь я В БУДУЩЕМ, С РЕСУРСАМИ.

4. С этой удобной позиции будущего я могу видеть свое бывшее проблемное поведение в завершенном прошлом.

5. Теперь я могу столкнуть будущее «сейчас» с нынешним, так что я ощущаю ресурсы в настоящем, а проблему, как ИЗЖИТУЮ в прошлом.

Итак, чтобы иметь высокую точность и аккуратность, работая в техниках НЛП, после этого момента вам было бы необходимо подумать о сдвигах глагольных времен в каждой точке модели S.C.O.R.E. и, учитывая знание структуры модели S.C.O.R.E., правильно подбирать последовательность использования времен: настоящее — будущее — прошлое[1].

[1] *«Новый русский» поймал золотую рыбку, а она ему говорит:*
— Отпусти меня, исполню любое твое желание.
— Ну, вобла золотая, я желаю, чтобы у меня, чисто, все было!
Золотая рыбка:
— Хорошо, мужик, у тебя все БЫЛО!!!

S.C.O.R.E. НА ЛИНИИ ВРЕМЕНИ»

Время есть величайший из новаторов.

Фрэнсис Бэкон

Мы обязаны сохранять то, что прошедшее имело сказать о себе,
и высказать все, что будет истинно для будущего.

Джон Рескин

Предисловие

Кроме очередного подтверждения того, что НЛП любую теоретическую рамку любит превращать в практическую модель для достижения результата, вам предоставляется возможность опробовать центральную технику курса «НЛП-Практик». Почему «центральную»? Потому что, как и сама модель S.C.O.R.E., **техника «S.C.O.R.E. на линии времени»** представляет собой наиболее полный набор точек и шагов для продвижения к любой (позитивно специфицированной) цели. Помня о том, что каждая точка модели S.C.O.R.E. соотнесена с определенным временем, и делая акцент на одну из них, вы можете работать как с ситуациями прошлого или вопросами настоящего, так и с задачами будущего. Но в каком бы времени ни была сосредоточена основная работа, вы всегда «пройдете» через все времена, что позволит наиболее полно и экологично встроить достигнутый клиентом результат в его реальную жизнь. Конечно, за универсальность приходится платить, и в некоторых ситуациях полный набор шагов может даже оказаться лишним (например, работа с причинами). Но хорошо понимая общую модель, вы всегда сможете сделать из нее усеченную, выбрав только нужные в вашем случае шаги, или наиболее адекватно подобрать какую-либо другую технику НЛП, опять же основываясь на логике модели S.C.O.R.E.

Если сквозь призму техники «S.C.O.R.E. на линии времени» посмотреть на все другие техники НЛП, изучаемые в курсе «НЛП-Практик», то можно заметить, что каждая из них представляет собой ту или иную часть этой техники плюс набор дополнительных шагов, облегчающих решение конкретной задачи.

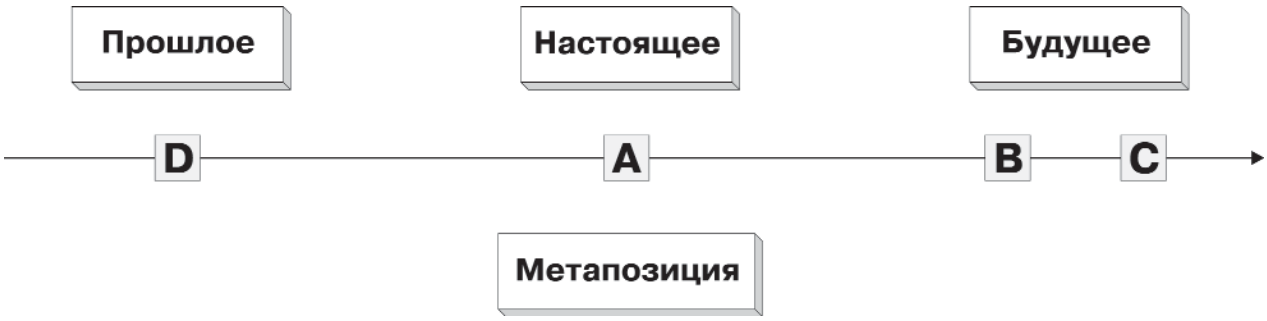
Что же касается шагов техники «S.C.O.R.E. на линии времени», то они очень просты и логичны. В связи с тем, что в данной технике клиенту приходится работать с достаточно большим объемом разнородной информации, то каждую точку модели S.C.O.R.E. полезно отделить от других и закрепить с помощью пространственного якоря. А так как каждая из точек располагается в определенном временном интервале, то для глубинной и легкой работы, кроме пространственных якорей, можно использовать еще и временные, позволяющие соотносить изменения в каждой точке модели S.C.O.R.E. с субъективным восприятием времени. Для этой цели применяется так называемая «линия времени»: мысленная линия, указывающая течение времени от прошлого через настоящее к будущему. Также, как и в технике «Стратегия творчества Уолта Диснея», для разделения информации, корректировки изменений и разбивки состояний вводится метапозиция[1] (позиция Наблюдателя). Достижение желаемого результата в технике «S.C.O.R.E. на линии времени» обычно осуществляется за счет работы с ресурсными состояниями, которые переносятся с помощью якорей. Но, кроме работы с состояниями, вы можете использовать изменение субмодальностей или внешних показателей, а может быть, и все три направления одновременно. Почему еще технику «S.C.O.R.E. на линии времени» можно назвать центральной? Потому что если актуальное состояние, в котором пришел клиент, не является типичным для какой-нибудь конкретной техники (а так чаще всего в реальной практике и бывает) и вы не знаете, с чего начать, то начать можно со сбора информации в данной технике. А дальше, после детального сбора информации, вы можете завершить ее или в классическом варианте, или встроить в нее дополнительные шаги, или перейти к какой-либо другой технике.

[1] *– Что будет если всегда жить в метапозиции?*
– Ты будешь всю жизнь получать метаудовольствие!!!
Фраза одного из тренеров НЛП

ПРАКТИКА

2 Техника «S.C.O.R.E. на линии времени»

(в парах)



1 Определите ЛВ и отметьте, где находится прошлое, настоящее и будущее.

2 Встаньте на ЛВ, в точке А, и опишите симптомы настоящего состояния.

3 Выйдите с ЛВ в метапозицию (МП) и опишите желаемое состояние/результат/цель; представьте себя со стороны имеющим нужное вам состояние. Затем встаньте на ЛВ, в точку В, и ощутите это желаемое состояние.

- Опишите, что вы чувствуете, видите и слышите, находясь в этом состоянии?
- Что вы можете теперь делать?

4 Сделайте шаг вперед, в точку С (более далекое будущее). Вы даже можете обернуться и посмотреть на себя «в прошлом» (точка В).
- Что вам дает то, что вы уже достигли цели?
- Чему это еще позволяет случаться в вашей жизни?
- Какое влияние/эффекты оказывает на вас и других людей достижение вашей цели?

5 Перейдите с ЛВ в МП, посмотрите на себя в точках В и С еще раз и проверьте, действительно ли это именно та цель, которую вы хотите достичь. Если нужно, то ее можно дополнить, вернувшись на два шага назад.

6 Снова встаньте на ЛВ, в точке А. Ассоциируйтесь с настоящим состоянием и его различными симптомами. Затем медленно и целенаправленно, сохраняя это состояние, двигайтесь назад по ЛВ, в ваше прошлое, до тех пор, пока отыщете причины возникновения этого состояния.

Консультанту в момент поиска Причин нужно быть очень аккуратным и внимательным, чтобы все время поддерживать партнера в рабочем состоянии!

7 Перейдите с ЛВ в МП и, смотря на причины только со стороны (диссоциированно), определите ресурсы, которые были вам нужны тогда, чтобы пережить ту ситуацию нормально.

8 Определите время и место в своей жизни, когда вы имели доступ к этим ресурсам.

9 Через точку А войдите на ЛВ и в месте расположения ваших ресурсов вновь полностью ощутите и переживите их (заякорите).

10 Собрав все нужные ресурсы, перенесите их из МП в точку D и проживите ту ситуацию заново, определяя новые выборы.
Обратите внимание, как вы себя чувствуете сейчас.

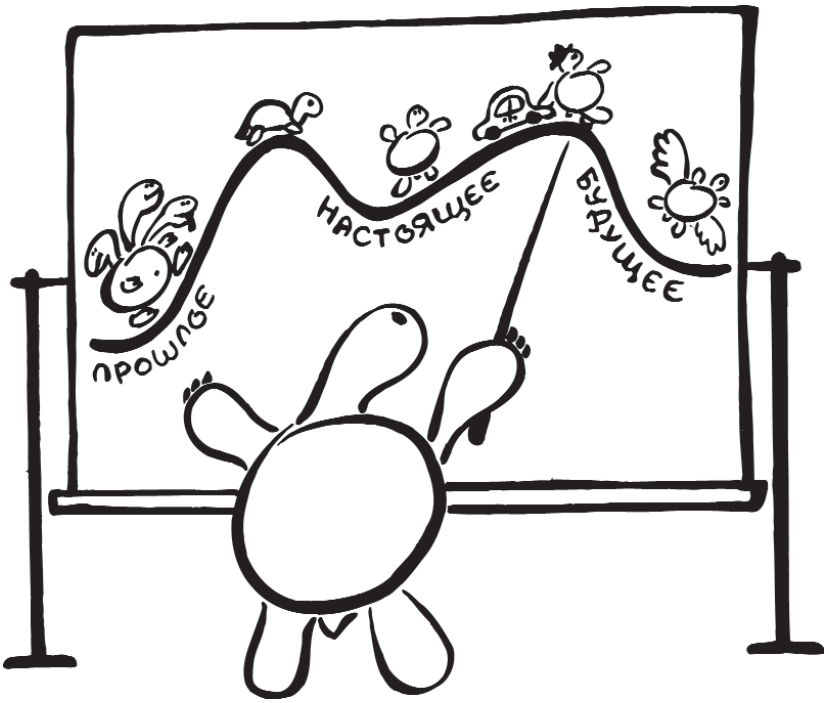
— Кто по моей time-line топтался и грязные следы оставил на ресурсе? (Высказывание одного из участников семинара.)

11 Выйдите с ЛВ в МП и проверьте, как изменилась эта ситуация и что нового появилось в вас, нужны ли вам еще какие-либо ресурсы?
Если да, то повторите шаги № 7–10.

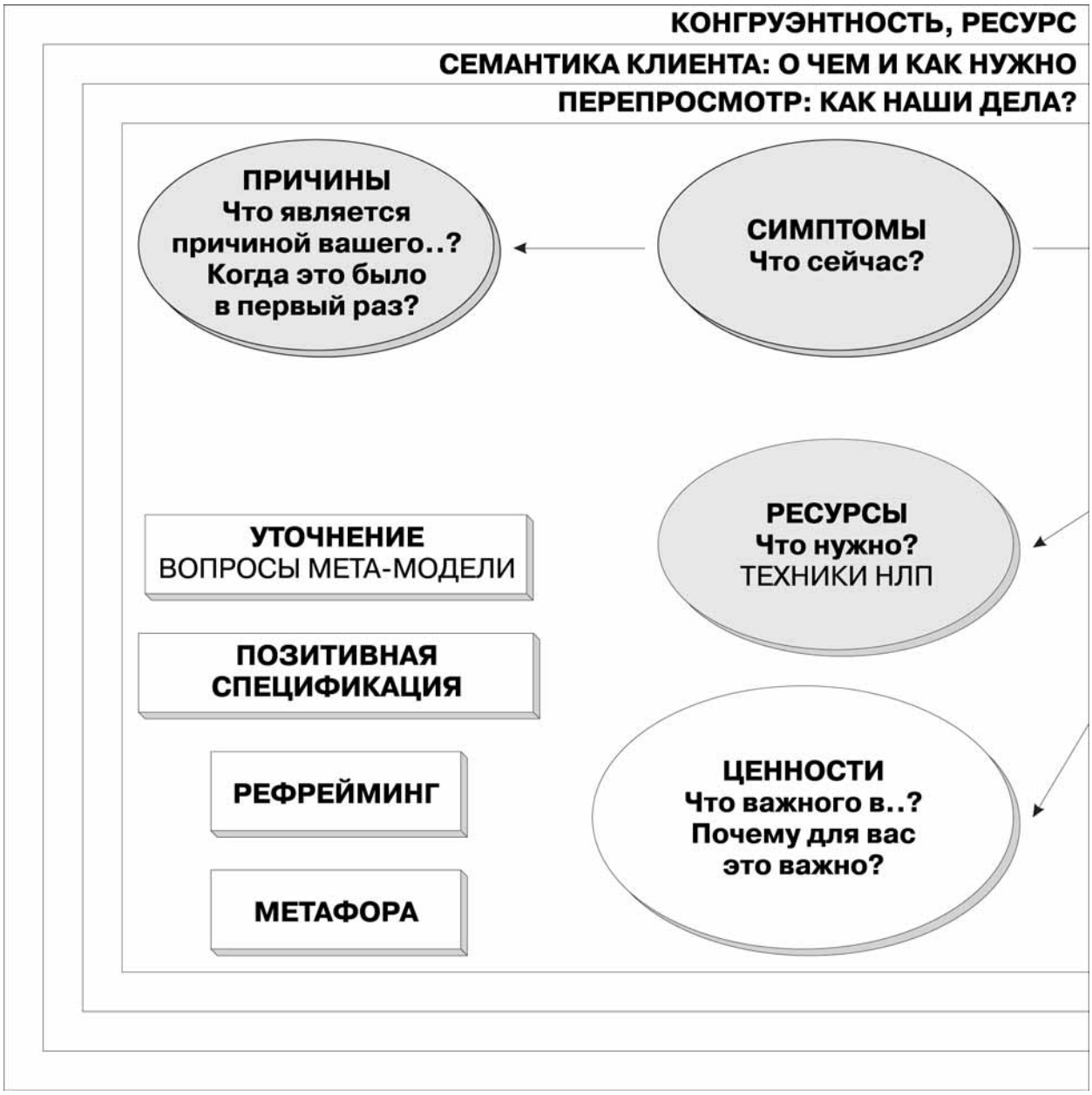
12 После того как вы будете уверены в том, что имеете в точке D все нужные вам ресурсы, встаньте на ЛВ, в точке D. Далее медленно пройдите из нее по ЛВ вперед, к точкам A, B и C.
Обратите внимание на то, какое влияние оказывают ресурсы на симптомы и как вы ощущаете возможность достижения результата и его эффекты.

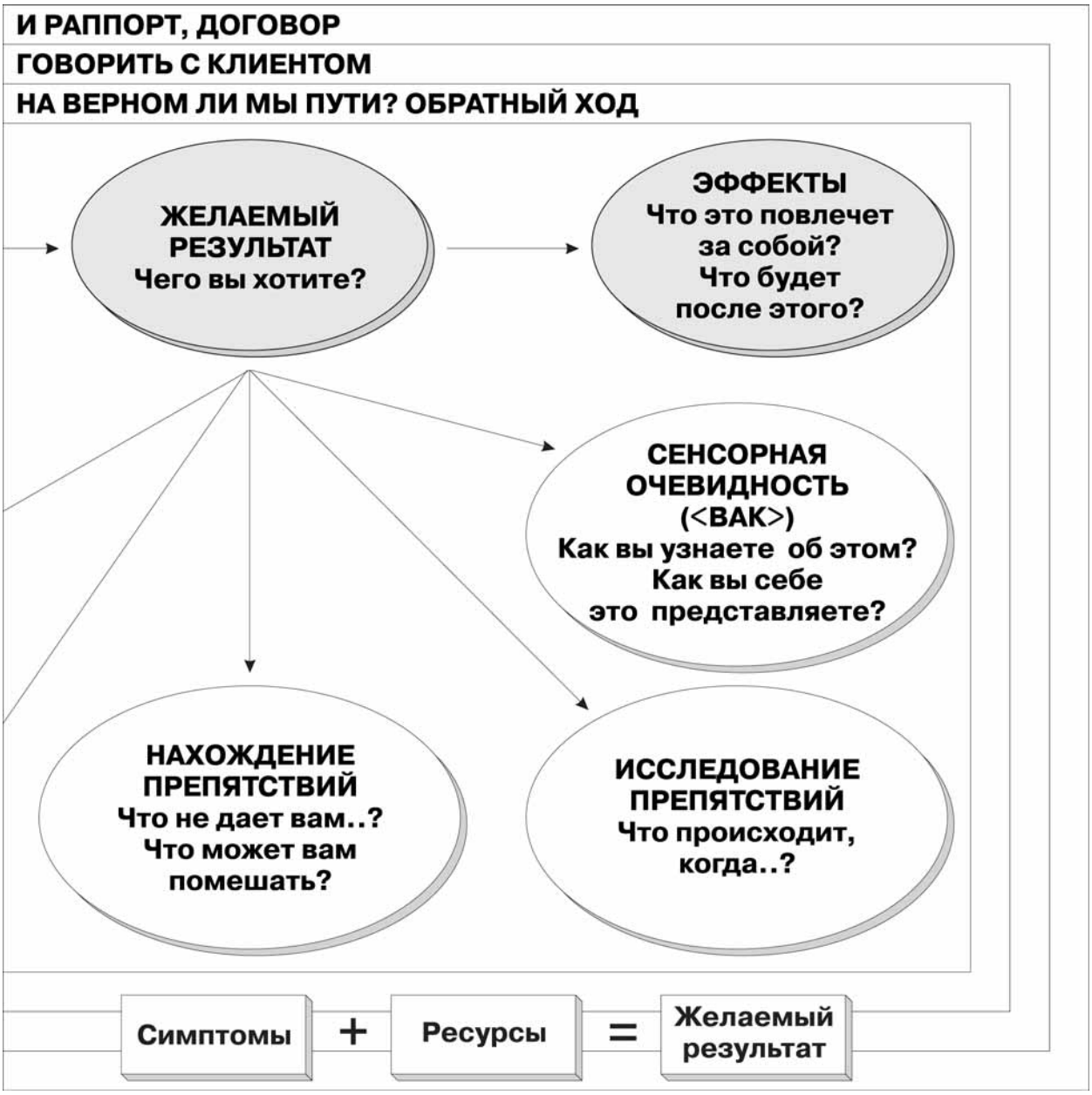
13 Перейдите с ЛВ в МП и проверьте экологичность всего процесса.

14 Из МП определите первые шаги на пути к цели (консультант может передать якорь на ресурсы клиенту). Затем встаньте на ЛВ, в месте, соответствующем реализации этих шагов, и, используя полученный якорь, проживите их.



РАМКА КОНСУЛЬТАЦИОННОЙ СЕССИИ НЛП-КОНСУЛЬТАНТА НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ S.C.O.R.E.



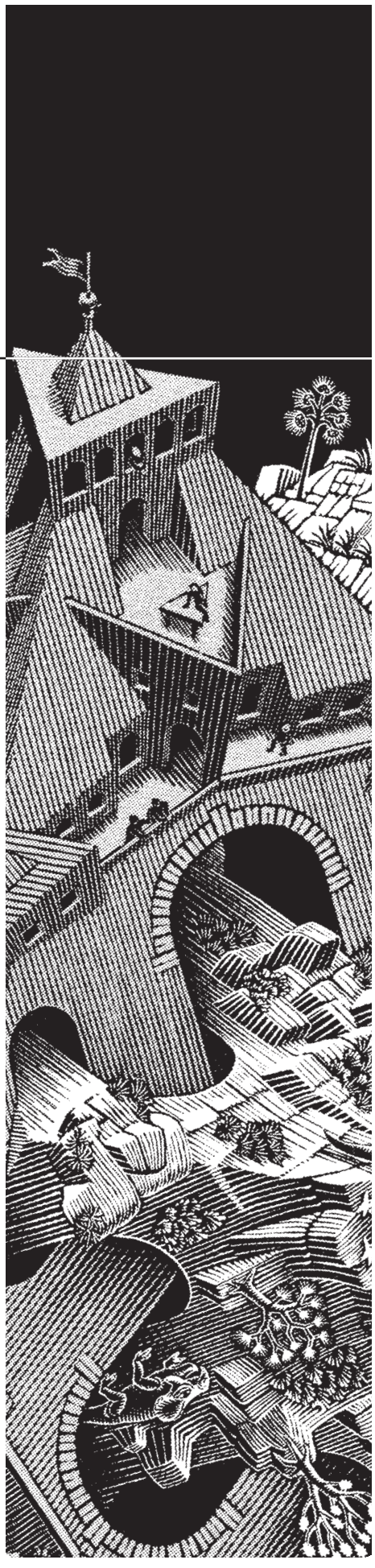

И РАППОРТ, ДОГОВОР
ГОВОРИТЬ С КЛИЕНТОМ
НА ВЕРНОМ ЛИ МЫ ПУТИ? ОБРАТНЫЙ ХОД
ЖЕЛАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ
Чего вы хотите?
ЭФФЕКТЫ
Что это повлечет за собой?
Что будет после этого?
СЕНСОРНАЯ ОЧЕВИДНОСТЬ (<ВАК>)
Как вы узнаете об этом?
Как вы себе это представляете?
НАХОЖДЕНИЕ ПРЕПЯТСТВИЙ
Что не дает вам..?
Что может вам помешать?
ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕПЯТСТВИЙ
Что происходит, когда..?
Симптомы
+
Ресурсы
=
Желаемый результат

Глава 10

Технологический инструментарий НЛП-Практика

Недостаточно овладеть мудростью,
нужно также уметь пользоваться ею.

Цицерон



ТЕХНИКА «ИЗМЕНЕНИЕ ЛИЧНОСТНОЙ ИСТОРИИ»

Дурной поступок мучает нас не тогда, когда он только что совершен, а когда спустя долгое время вспоминаешь его, потому что память о нем не угасает.

Жан-Жак Руссо

Как хорошо понимает Природа, что каждый год она должна заново менять листья, цветы, плоды и овощи и пускать на удобрение воспоминания прошлых лет!

Жюль Ренар

Предисловие

Знакомство с этой техникой на своих семинарах мы часто начинаем с девиза, взятого с одной американской футболки, где было написано, что никогда не поздно иметь счастливое детство. Конечно, это метафора, но многие люди, использовавшие данную технику, стали гораздо проще и спокойнее относиться к некоторым малоприятным моментам своего прошлого, а главное, они смогли нормализовать свою жизнь в настоящем. Название техники тоже стоит воспринимать как метафору, так как оно отражает скорее идею изменений, чем их реальные последствия.

Техника «Изменение личностной истории» известна в НЛП достаточно давно. Если посмотреть на нее в общем, то она представляет собой ***последовательность из коллапсов якорей***. Поэтому хорошо освоенный коллапс — это уже половина дела. Как, наверное, ясно из названия, техника предназначена для работы с прошлым (с причинами по модели S.C.O.R.E.). А если главным элементом в ней является коллапс якорей, то, как вы догадались, изменения достигаются за счет работы с состояниями.

Поговорим немного о ***симптомах актуального состояния***, при которых уместно использовать технику «Изменение личностной истории». При сборе информации обычно выясняется, что у клиента в определенных ситуациях периодичес-

ки проявляется одно и то же нересурсное состояние[1] (главные слова здесь «периодически» и «одно и то же состояние»). Часто человек сам хорошо знает свою «слабость» и ситуации, в которых она проявляется. Поэтому по возможности он пытается их избежать ситуаций, но если этого сделать не удается, он старательно готовится к ним, придумывая разные способы «страховки», которые на практике оказываются малоэффективными. Типичные случаи проявления такого состояния — это «страх» выступления перед аудиторией, необоснованный «мандраж» перед каждым экзаменом, постоянные сложности при обсуждении определенных тем с конкретным человеком, осознанная неадекватная реакция на кого-либо и т. д. Например, человек вынужден выступить с докладом, что у него никогда не получалось. Он составляет подробный план выступления, пишет его текст, опорные фразы, выписывает отдельно главные мысли, начитывает выступление на диктофон, декламирует его своим родственникам и делает еще много чего, чтобы обезопасить себя от провала. Но вот он выходит на трибуну, кладет перед собой бумаги и при первом же взгляде на аудиторию чувствует, как у него «сперло» дыхание, пересохло в горле, стал ватным язык, весь заготовленный текст моментально испарился с поверхности его памяти, а слова на листах стали расплываться и терять всякий смысл.

Проведенный в подобных случаях одиночный коллапс якорей или, например, примененная техника «Решение коммуникативной ситуации с помощью 3 позиционного описания», обычно приводили к временному улучшению, но не давали устойчивых изменений. Почему?

Причина в несоответствии выбранной стратегии изменений тактике приобретения данного нересурсного состояния. Разберем все по порядку. Когда-то давно человек попал в ситуацию, где у него вследствие недостатка каких-либо ресурсов впервые появилась определенная негативная реакция. Если бы ни ситуация, ни это состояние через некоторое время не повторились, то для достижения устойчивых изменений коллапса якорей, возможно, было бы достаточно. Когда же идентичная ситуация повторяется в жизни человека несколько раз («неудачное» выступление в детском саду, затем в школе, после чего в институте), то у нересурсного состояния как бы появляется своя история, складывающаяся из ряда подобных событий. При этом благодаря способности мозга к обобщению возможно появление устойчивой связи между ситуацией и негативным состоянием, то есть ***сама обстановка может***

---

[1] *Едет по скоростной трассе «новый русский» на «мерсе», а тут — бац! — сзади в него врезается «Запорожец».*

Крутой взбесился, купил новый «джип». Едет по проселочной дороге, тут опять — бац! — сзади в него врезается «Запорожец».

Ну, мужик вообще в бешенстве — купил новый «Боинг–747». Летит на высоте 10000 метров. Кайфует!

И тут — бац!!! — ему в хвост влетает «кукурузник»!

[1] *Отправились двое «новых русских» (НР) в тайгу на лосей охотиться.*
Наняли вертолет. Летчик их на место доставил и говорит:
— Имейте в виду, больше двух лосей борт взять не может.
Не потянет вертолет.

Потом прилетает, чтобы клиентов забрать, а те четырех лосей настреляли.

Летчик им:
— Нет, только двух возьму. Я же предупреждал. Ну нельзя перегружать машину.
А «новые русские» ему:
— Ну о чем базар, командир? Ты не волнуйся, мы тебе заплатим. Мы год назад здесь охотились, тоже тогда четырех лосей завалили. Так летчик тоже тогда сомневался, мы ему заплатили — он всех взял. И тебя не обидим.

Уговорили, короче. Погрузили всех, взлетели, через две минуты упали.

Через час пришли в сознание. Один НР спрашивает у другого:
— Мы где?
— Похоже, метров 200 от того места, где в прошлом году грохнулись.

стать нересурсным якорем. Теперь стоит человеку попасть в подобные условия спустя некоторое время, как уже независимо от его подготовленности нересурсное состояние возникает автоматически. Так как каждая ситуация складывается из определенного набора элементов (например, незнакомая обстановка, необходимость первым начинать разговор, эмоционально-значимая тема разговора и т. д.), то со временем нересурсное состояние может возникать и в других, смежных ситуациях, где могут встречаться эти элементы-якоря.

При выборе для работы в подобных случаях коллапса якорей возникает вопрос: какую из ряда ситуаций предпочесть — самую раннюю, последнюю или промежуточную? Возможно, вы выберете самую интенсивную из них, и это значительно улучшит состояние клиента, но где уверенность в том, что не останется «непроработанных» якорей, которые впоследствии смогут вызвать прежнее состояние? Главный же довод против использования коллапса якорей заключается в стратегии выработки связи между нересурсным состоянием и ситуацией. Эта связь имеет достаточно прочную временную основу и высокую степень обобщения. Проявляется это в том, что взяв для работы только одну ситуацию, вы измените субмодальности именно ее репрезентации, а репрезентации всех остальных случаев останутся прежними. Поэтому при воспоминании об одной из непроработанных (более ранней или более поздней) ситуаций организм на основании неизмененных нересурсных субмодальностей выдаст прежнюю реакцию. Как же поступить в таком случае? Так, как «всегда» поступает НЛП: детально изучить стратегию, применение которой привело человека к настоящему состоянию, а далее использовать ее для перехода от настоящего состояния к желаемому. Реализацией этого подхода в данном случае и является техника «Изменение личностной истории». Рассмотрим ее более подробно.

Явное отличие техники «Изменение личностной истории» от многих других в НЛП заключается в том, что она начинается с установления нересурсного якоря, что в НЛП встречается очень редко. Даже коллапс якорей начинается с якорения ресурсного состояния. Но в данном случае этот шаг очень важен, так как для подбора ресурсов сначала надо найти все ситуации, в которые их привносить. Именно нересурсный якорь позволяет продвигаться по личностной истории клиента в поиске всех ситуаций, где присутствовало данное негатив-

ное состояние, помогая вспомнить детали тех событий. Само нересурсное состояние при этом играет вполне позитивную роль «проводника» по прошлому человека: на него, как на нить, «нанизываются» ситуации, где оно проявлялось. Для этого этапа характерны инсайты, когда клиент вспоминает опыты, о которых давно забыл или которые никогда бы не связал с этим состоянием. Иногда случается так, что клиент до начала работы не может вспомнить ситуацию, в которой негативная реакция появилась в первый раз, но качественное использование нересурсного якоря часто приводит его к осознанию самого раннего переживания. От консультанта этот этап требует особого внимания и аккуратности! Здесь очень важен навык калибровки, чтобы точно отличать рабочее состояние клиента от нересурсного. Вряд ли будет много пользы, если с помощью вашего якоря клиент полностью уйдет в нересурс. Помните, что вы можете значительно понизить интенсивность неприятных переживаний клиента, чтобы они только помогали вспоминать прошлые события, а не заставляли его погружаться в них. Также вы можете догадаться, что ***нулевым шагом*** техники «Изменение личностной истории» будет установка любого мощного позитивного якоря, который в случае потери клиентом контроля над своими чувствами поможет вам вернуть его в рабочее состояние. Дополнительно полезно иметь в запасе несколько способов разбивки состояний. А в некоторых случаях, возможно, даже придется временно прервать работу в технике и отдельно заняться приведением клиента в ресурсное состояние.

Но, допустим, позитивный якорь у вас уже заготовлен, вы заякорили нересурсное состояние и начали «собирать» ситуации. А сколько опытов вам нужно набрать, чтобы произведенные впоследствии изменения были устойчивыми? Возможно, вы решите, что лучше проработать все, «чтоб уж наверняка». Это вполне реально, если неприятное переживание повторялось не так часто, скажем, 10 раз. А что делать, если клиент оказывается в подобной ситуации каждую неделю на протяжении последних 10 лет? Ответ таков: минимальное число — 3 (иначе, где же здесь история?). Как показывает практика, для «переобобщения» обычно достаточно 5–6 воспоминаний. Но иногда и их может не хватить, поэтому одним из последних шагов техники является, конечно, проверка произведенных изменений, в результате которой вы можете решить, достаточно ли проработанных ситуаций. Если теперь коротко описать используемую нами стратегию отбора этих 5–6 переживаний, то она следующая. Начиная от самого последнего,

ближайшего события (где мы и устанавливаем якорь) постепенно продвигаемся в прошлое. Если опыт повторялся редко, то мы просим клиента акцентировать внимание на каждом из них. Если же он имел место часто, то останавливаться только на наиболее интенсивных, вплоть до самого первого/раннего случая. Дойдя до него, мы и выбираем 5–6 переживаний: первое, последнее и 3–4 наиболее интенсивных промежуточных.

Далее мы вступаем в известную нам фазу применения коллапсов якорей, которая производится согласно выявленной стратегии от прошлого к настоящему, чтобы сохранить временной порядок обобщения. Теперь, как обычно, всю информацию о нересурсе собираем только диссоциированно. Кроме определения соответствующих ресурсов, на этом этапе важно найти **триггер**☑, запускающий нересурсное состояние. Что имеется в виду? Когда мы говорили, что якорем является сама ситуация, это было очень обобщенное заявление. Если рассмотреть опыт более детально, то в нем можно выделить конкретный сенсорный элемент, который играет роль «зажигания» нересурсного состояния. Например, это может быть определенный тон голоса или жест, момент открывания двери кабинета начальника или выражение его лица и т. д. При проведении коллапса якорей, с помощью триггера мы можем более точно определить момент, когда привнесенные ресурсы окажут наибольшее воздействие на изменение переживания клиента. Иначе ресурсы могут просто опоздать, и это будет так же вовремя, как пить «Боржоми» (сами знаете когда)☺. Таким образом, использование триггера в каждом случае помогает нам сделать изменения более глубинными и устойчивыми. И, что особо важно, это позволяет нам быть уверенными, что если в будущем подобная ситуация повторится, то уже имеющиеся у человека триггеры сами запустят подобранные им ресурсные состояния. Все остальные шаги техники «Изменение личностной истории» достаточно просты, логичны и знакомы вам.

А что же получается в результате проделанной работы, изменяется ли история? В прямом смысле слова, конечно, нет. То есть одни воспоминания человека не заменяются другими💾. Память остается на месте. Но изменяется отношение человека к прошлым событиям и реакция организма на подобные ситуации. Иными словами, человек сбрасывает с себя оковы темного прошлого, которые мешали ему жить полноценной жизнью, постоянно напоминая о былых трудностях. Он начинает адекватно вести себя в аналогичных ситуациях

☑*Триггер (в переводе с английского «спусковой крючок») — якорь, запускающий какую-либо стратегию микроуровня.*

☺*Это просто шутка.*

💾*Это возможно только в фильме «Вспомнить все», где одна якобы туристическая фирма вживила А. Шварценеггеру воспоминания о несуществующем путешествии на Марс.*

Не бывает мрачных времен,
бывают только мрачные люди.

Ромен Ролан

в настоящем и может более смело думать о своем будущем. Представьте, сколько нового открывается в жизни человека, если он перестает избегать ситуаций, которые раньше его пугали. Возможно, то, чего не хватает талантливому музыканту для победы на конкурсе, хорошему ученому для признания на научном симпозиуме, — это спокойное отношение к большим аудиториям.

А если говорить об изменении истории, то это возможно лишь в отношении цепочки негативных состояний, и после работы в данной технике остается только история событий, а для состояний она заканчивается.

Как мы уже говорили, современное НЛП все меньше и меньше использует изменения причин для достижения желаемого результата. Все больше внимания оно уделяет разработке методов работы, позволяющих сразу двигаться к желаемому результату, без долгого «перелопачивания» прошлого. Но все равно техника «Изменение личностной истории» и по сей день остается очень полезным и мощным инструментом НЛП-Практика.

Ни в одной из книг по НЛП, ни на одном семинаре вы не встретите более тонкого ***определения симптомов***, при которых можно использовать технику «Изменение личностной истории». Все, о чем мы хотим рассказать здесь, пришло только из многолетнего опыта исследования и преподавания НЛП. В принципе, это не имеет глобального значения, но мы надеемся, что начинающим НЛП-Практикам это поможет четче понять возможности данной техники.

Первый вопрос заключается в том, как клиент заявляет симптом. Например, звучит ли в его речи так часто используемое в нашей лексике слово ***страх***. Заметьте разницу в следующих выражениях: «страх перед аудиторией», «страх перед экзаменами», «страх получить отказ», «страх потерять работу», «страх остаться в жизни одному», «страх замкнутого пространства, темноты, высоты, глубины» и т. д. Каждый из заявленных симптомов представляет собой довольно нересурсное состояние, которое периодически повторяется и не контролируется клиентом. Но в любом ли случае подойдет для использования техника «Изменение личностной истории»? Наверное, нет, хотя еще Ричард Бэндлер говорил, что хороший НЛП-консультант может решить какую угодно задачу с помощью любой техники НЛП. И все же первое, с чего начнет консультант, — это качественное использование метамодели и ка-

либровки. Чуть позже вы узнаете, что в слово «страх» НЛП закладывает совершенно конкретный смысл. И для НЛП-консультанта разница между симптомами «страх перед аудиторией», «страх замкнутого пространства» и «страх остаться в жизни одному» достаточно велика. Несмотря на похожее звучание этих симптомов, они сильно отличаются на уровне сенсорных стратегий, которые их поддерживают, поэтому и техники используются разные.

Вам еще предстоит познакомиться с некоторыми другими техниками курса «НЛП-Практик», и тогда вы сами поймете, какие из них когда лучше использовать. А сейчас мы дадим некоторые самые простые рекомендации.

Первое: при калибровке обращайте особое внимание на интенсивность проявления страха. Да, страх перед аудиторией не очень приятное чувство, но никого из проявлявших этот симптом слушатели на самом деле не пугали[1], и никто из этих людей не терял сознания, только выходя на сцену. В данном случае это скорее не страх, а комплекс неприятных чувств, мешающих выступлению, и здесь вполне уместно применить технику «Изменение личностной истории». Что же касается клаустрофобии[2], то иногда одно только воспоминание о ней вызывает у клиента очень мощные нересурсные переживания[3] (учащенное прерывистое дыхание, сильное сердцебиение, мышечные спазмы вплоть до обморочного состояния). Такие люди действительно боятся того, о чем говорят, и чаще всего они реально были чем-то напуганы (например, достаточно долго находились в темном застрявшем лифте). В таких случаях технику «Изменение личностной истории» лучше оставить в стороне, а использовать другие, например «Быстрое лечение фобий» или «Визуально-кинестетическая диссоциация». Почему — вы поймете, когда изучите эти техники. Также техника «Изменение личностной истории» не используется, например, в ситуациях, когда человек кроме нересурсных состояний переживал и физические страдания (травмы, насилие и т. д.)

Второе — это возраст, в котором человек впервые испытал данное нересурсное состояние. Если негативное событие произошло до 4–6 лет и связано с взаимоотношениями детей и родителей, то техника «Изменение личностной истории» не всегда позволяет добиться желаемых изменений (вы заметите это на этапе проверки или раньше). В таком случае уместно

[1] *Можно, конечно, попытаться представить себе, как вся аудитория неожиданно, с громкими криками выскакивает из-за стульев и пугает выступающего, но для этого надо иметь очень богатую фантазию.*

[2] *Клаустрофобия — страх замкнутого пространства.*

[3] *Все ли успели диссоциироваться?*

использовать технику «Реимпринтинг»[1]. Если вы ее знаете, то просто можете перейти к ней прямо из техники «Изменение личностной истории». Если же она вам не знакома, то можете спокойно закончить технику «Изменение личностной истории», предупредив клиента, что работу, возможно, еще придется продолжить в будущем (когда вы изучите технику «Реимпринтинг»).

И ***последнее***, о чем можно упомянуть: в умелых руках техника «Изменение личностной истории» действительно может принести реальные результаты. По непроверенным данным, подобные техники использовались спецслужбами. Итогом долгой и кропотливой работы может стать, например, правдоподобная легенда разведчика, в которой будет трудно найти вымысел даже с помощью детектора лжи. Но человек при этом все равно останется самим собой и будет помнить, кто он на самом деле.

[1] *Кроме возрастных, у техники «Реимпринтинг» есть еще и другие критерии использования.*

ПРАКТИКА

2 Шаги техники «Изменение личностной истории»

(в парах)

На крыльях времени уносится печаль.

Жан Лафонтен

1 Установите якорь на нежелательное или неприятное чувство/состояние, которое периодически, с разным интервалом времени, повторяется и находится вне контроля клиента.

2 Аккуратно используйте этот якорь для того, чтобы провести клиента по его личностной истории до самого первого/раннего момента появления неприятного переживания, фиксируя при этом и другие, промежуточные случаи. Каждый раз, когда клиент находит в своем прошлом подобное переживание, попросите его задержаться там и определить время и контекст происходящего события.

Якорь удерживается постоянно на протяжении всего процесса извлечения воспоминаний.

3 Когда клиент находит 3–5 событий такого рода (если найдет больше, то выберите из них 3–5 самых интенсивных/значимых), отпустите негативный якорь и вернитесь к самой ранней ситуации.

4 Исследуйте диссоциированно, какие ресурсы нужны были клиенту в той ситуации, чтобы нормально ее пережить. Также найдите триггер, который запускает негативную реакцию.

5 Найдите доступ к каждому названному клиентом ресурсу и заякорите его.

6 Предложите клиенту мысленно вернуться в самую раннюю ситуацию, чтобы, прожив ее заново с использованием найденных ресурсов, изменить ее восприятие. Используйте для этого коллапс якорей.

Клиент ассоциируется с нересурсным событием за несколько секунд до триггера.

7 Диссоциируйте клиента от нового переживания и проверьте результат привнесенных изменений. Если для полного удовлетворения клиенту мало преобразований (вы можете это откалибровать), вернитесь к шагу № 4, найдите дополнительные ресурсы и добавьте их к уже выбранным.

8 Повторите шаги № 4–7 для каждого последующего опыта, заканчивая сегодняшним днем (то есть сохраняя естественный порядок событий).

9 Попросите клиента подумать о бывшем актуальном состоянии — вспомнить неизмененные события в прошлом. Проделайте поведенческую проверку и откалибруйте, действительно ли изменилась реакция клиента.

10 Экологическая проверка.

11 Подстройка к будущему с применением данных ресурсов. Если нужно, то передадите клиенту ресурсный якорь.

ТЕХНИКА «РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТА — ВИЗУАЛЬНОЕ СДАВЛИВАНИЕ»

Предисловие☯

Несколько пословиц в качестве эпиграфов к этой теме. Из русского народного творчества: «На двух стульях не усидеть», «За двумя зайцами погонишься — ни одного не поймаешь». Из запасников детского юмора. «Собрал как-то Лев всех зверей на большой поляне и говорит: «Повелеваю всем зверям разделиться на две группы. Справа от меня пусть встанут все умные, а слева все красивые». Прошло немного времени, звери разошлись по группам, а посреди поляны осталась стоять одна обезьяна. Лев спрашивает ее: «А что это ты, обезьяна, не присоединилась ни к одной из групп?» На что обезьяна ему отвечает: «Так что же мне, разорваться, что ли?"»

Вряд ли у кого-то вызывает сомнение неадекватность поведения человека из следующей пословицы: «Дурак на свадьбе плачет, а на похоронах смеется». Многие люди, сами не замечая того, следуют подобным принципам, хотя и в менее контрастных ситуациях❶. Например, некоторые люди занимаются тем, что в то время, когда нужно работать, думают о том, что они не успели отдохнуть, а когда приходит время отдыхать, им не дают покоя незаконченные дела. В итоге они все время наполовину отдыхают и вполсилы работают, находясь всегда в некотором перманентном промежуточном состоянии, результатом чего является постоянная усталость и неудовлетворенность своими делами и собой. Другой типичный случай: человек чего-то хочет и одновременно не хочет. У него есть желание пойти спать, потому что завтра нужно рано вставать на работу, и не делать этого, потому что ему так интересно перед сном, часов до 2-х ночи, почитать (поболтать, посмотреть телевизор, посидеть за компьютером и т. д.). Занимаясь этими интересными делами, он чувствует, что лишает себя сна, но оторваться так тяжело. Наутро, с трудом поднимая тяжелую голову, он на чем свет стоит ругает себя за то, что не лег вовремя спать. И так каждый день. Другой человек пол-

❶ *Английский лорд как-то вызвал к себе слугу и поинтересовался:*
— Вы, Джеймс, хороший наездник, я знаю. Ответьте, мне, пожалуйста, на вопрос, каких лошадей вы предпочитаете?
— Видите ли, сэр, мои вкусы непостоянны: когда я еду верхом на белой лошади, мне почему-то хочется пересесть на вороную, но, как только я сажусь на вороную, мне нестерпимо хочется проехаться на гнедой.
— Понятно. А какие женщины, Джеймс, вам нравятся больше всего? Блондинки или брюнетки?
— Видите ли, сэр...
— Не надо, Джеймс, я понял.

☯ *В НЛП пресуппозируется, что человек является множественной личностью. Также для работы с частями используется техника «6-шаговый рефрейминг».*

жизни хочет похудеть, но в то же время получает такое удовольствие от процесса поглощения калорийных продуктов питания, что не может себе в нем отказать. Вес его всегда равен константе, но наслаждаться едой стыдно. В результате ни фигуры, ни удовольствия. Данные примеры хотя и слегка утрированы, но в то же время весьма реалистичны.

Еще одна короткая аналогия на примере дня и ночи. Все понимают, что день — это день, а ночь — это ночь и что у каждого из этих времен суток есть свои индивидуальные характеристики и каждое из них по-своему важно. Но представьте, что было бы, если бы день и ночь существовали одновременно? Они бы начали противоречить друг другу и тем самым мешать реализации своих функций и их общей цели: смене бодрствования и отдыха. К счастью, в природе пока четко определено время для каждого из этих явлений. Люди же в отличие от природы иногда «берут» два своих качества (две способности, потребности, убеждения), каждое из которых очень полезно и важно в своем контексте, и пытаются использовать их одновременно. Конечно, речь идет не о намеренном столкновении противоречивых свойств, а скорее всего они иногда забывают разделять контексты и уместность удовлетворения тех или иных своих потребностей. Например, состояния бодрствования и сна имеют различные физиологические проявления и вряд ли совместимы, так же, как нельзя одновременно почувствовать полное блаженство и горе.

Беседуют психиатры:
— Я сейчас занимаюсь исключительно интересным случаем раздвоения личности.
— Да? И что же там интересного?
— Дело в том, что мне удалось каждого из них уговорить платить мне за лечение.

Когда люди начинают замечать неэффективность и противоречивость своего поведения, они находят самые разнообразные предлоги, чтобы быть постоянно неудовлетворенными собой, а со временем научатся ругать и даже ненавидеть себя за эти «слабости». Одним из следствий этого процесса может стать то, что человеку потом достаточно тяжело поверить в позитивность своих намерений и признать ценность и важность каждой потребности. В подобных ситуациях достаточно эффективна техника «Разрешение конфликта — визуальное сдавливание».

Данная техника применяется для работы с ***двумя противоречивыми убеждениями*** (намерениями, потребностями), которые вступают в конфликт из-за невозможности одновременного их удовлетворения или реализации.

Так как каждому из этих убеждений (потребностей) соответствуют свои способности и поведение, то человек, пытающийся реализовать их одновременно, вынужден постоянно «разрываться на две части» (это наглядно проявляется в движениях тела человека как асимметрия жестов, наклонов кор-

пуса и головы, а также во фразах типа: «Да, но...»). Для того чтобы легче было отделить варианты поведения и способности, поддерживаемые каждым из двух «конфликтующих» убеждений, от всех других, в данной технике используется понятие часть, которому как бы и принадлежат данное убеждение, способности и поведение.

Работа в технике «Разрешение конфликта — визуальное сдавливание» позволяет, ***во-первых***, «вернуть» частям «честное имя», то есть в процессе работы человек осознает позитивность их намерений и важность существования каждой из них. ***Во-вторых***, помогает найти общую, более высокую ценность, которая объединяет мелкие интересы частей и заставляет искать пути к сотрудничеству.

В-третьих, дает возможность повысить эффективность работы каждой части посредством объединения доступа к некоторым ресурсам (способностям), которые раньше находились в «единоличном пользовании» какой-либо из них. Разграничение ресурсов похоже на то, как если бы одна из частей в своей работе могла использовать только отвертки, а другая только гаечные ключи, тогда как в результате объединения доступа к инструментам каждая из них сможет иметь больший выбор возможностей для достижения своей цели. Поэтому очень важным этапом в технике «Разрешение конфликта — визуальное сдавливание» является ***шаг интеграции/объединения выбранных ресурсов***, который осуществляется одновременно с коллапсом якорей (что отразилось в названии техники). Проверкой проведенного слияния служит появление новой, интегративной части[1], которая обладает всеми выбранными ресурсами и, имея информацию о целях каждой части, отвечает за разделение контекстов и поиск новых возможностей реализации этих целей. На физиологическом уровне интеграция часто проявляется в симметричности движений.

[1] *Важным показателем появления действительно новой, интегративной части служит тот факт, что она представляет собой не просто сумму двух предыдущих, а нечто самостоятельное.*

ПРАКТИКА

2 Шаги техники «Разрешение конфликта — визуальное сдавливание»

(в парах)

Выявите, что для человека является противоречивым или конфликтным. Что-то, что он делает, но без особого желания (например, курит), или то, к чему он постоянно возвращается мысленно, но так и не начинает (например, делать зарядку, вовремя приходить на работу), или его поведение, при котором сталкиваются два конфликтующих убеждения о себе самом.

1 Выделите и заякорите полярности

Удостоверьтесь, что подошли к двум экстремальным/полярным частям, а не к одной экстремальной, а другой сбалансированной.
Вызовите каждую из сторон в утвердительной форме.
Удостоверьтесь, что подстроились и относитесь с уважением к ним обеим.

2 Приблизьтесь к четко отсортированным полярностям (<ВАК>)

Разместите по одной части на обеих руках (<К>). Посмотрите поочередно на каждую часть и опишите, как она выглядит (<В>) и звучит (какие фразы и как она обычно говорит) (<А>).

3 Идентифицируйте ценность каждой стороны для себя

- Осознаете ли вы, как эта часть ценна для вас?
- Что полезного она делает для вас?
- Ради чего она существует?
- В чем функция (метарезультат) этой части?

4 **Заявите и высоко оцените метарезультат с позиции каждой части**

Поочередно впустите обе части в себя, придавая им на время свой взгляд и голос, чтобы каждая из них могла сама оценить метарезультат другой части и признать ее ценность и значимость.

Следующий шаг можно делать одновременно с этим же шагом.

5 **Выберите ресурсы**

Попросите обе части поочередно посмотреть друг на друга (используя ваши глаза и голос) и описать ресурсы, имеющиеся у другой части, которые могли бы пригодиться ей для более быстрого достижения результата.

Когда обе части выберут все нужные им ресурсы, посмотрите на них сами и поочередно проверьте доступ к каждому из них (то есть ассоциируйтесь).

6 **Интеграция полярностей**

Разведите ваши руки в стороны и, когда будете готовы, начните медленно их сводить вместе. И не раньше, но и не позже, чем ваши руки соединятся, заметьте репрезентацию новой объединенной части и переживите ее появление во всех сенсорных системах.

Консультант может калибровать интеграцию/симметрию двух физиологий, сопровождавших каждую полярность.

7 **Экологическая проверка объединенных ресурсов новой части**

- Действительно ли полученная часть полезна для вас?
- Нравится ли она вам?

8 **Ассоциируйтесь с новой частью**

Когда будете готовы, буквально физически обеими руками возьмите новую часть в себя, чтобы она действительно стала элементом вас. По мере того как вы будете это делать, вы можете ощутить огромную волну энергии в своем теле. На несколько минут сфокусируйтесь на этом, чтобы почувствовать радость от качеств новой части.

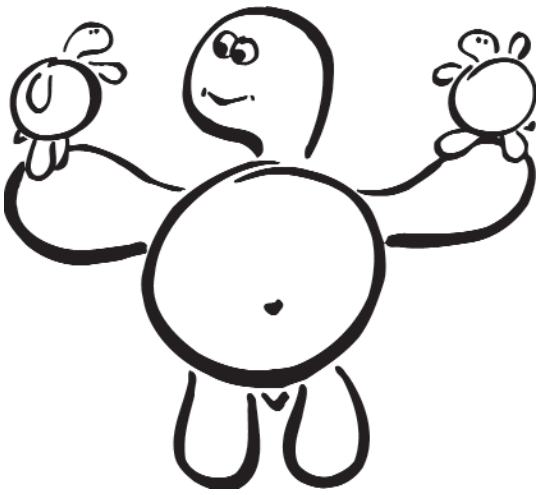
9 **Экологическая проверка полученных изменений**

Что вы можете потерять из-за наличия новой части или чем вам может это повредить?

10 **Подстройка к будущему**

- Как теперь, обладая всеми ресурсами одновременно, вы сможете вести себя в подобных ситуациях?
- Как вы будете распределять время для каждой из потребностей?

Существует разновидность данной техники «Примирение противоположных частей», которая предполагает проведение переговоров между двумя частями. На наш взгляд, приведенный выше вариант является более общим и эффективным.



ТЕХНИКА «ПАТТЕРН ВЗМАХА»

Предисловие

Техника «**Паттерн**[1] **взмаха**», наверное, одна из самых зрелищных в курсе «НЛП-Практик» (после техники «Быстрое лечение фобий») в прямом и переносном смысле. В прямом, потому что участники семинара часто удивляются, когда человек, пытавшийся бросить курить в течение 10 лет, примерно через час спокойно обучается контролировать свою привычку[1]. А в переносном смысле, потому что основная работа производится с помощью визуальных субмодальностей. И как вы, возможно, уже догадались, переход к желаемому состоянию в технике «Паттерн взмаха» осуществляется за счет ***изменения сенсорной микростратегии***.

[1] *Никак не могу бросить курить! — А конфетами заменить сигареты пробовал? — Пробовал. Не горят.*

Прежде чем перейти к рассмотрению актуальных состояний, при которых используется техника «Паттерн взмаха», хотим особо обратить ваше внимание на осторожность и обоснованность ее использования, так как изменения на уровне микростратегий, с одной стороны, достаточно глубинны и эффективны, а с другой стороны, требуют повышенной аккуратности в работе с ними. В «старых» книгах по НЛП вы еще можете встретить описание техники «Паттерн взмаха», применяемой для ускорения выздоровления, без самого главного шага — экологической проверки. В те времена этого шага просто еще не было.

В настоящее время техника «Паттерн взмаха» чаще всего используется для работы с негативным автоматическим поведением, то есть с поступками, которые воспроизводятся машинально и не контролируется человеком. В быту такое поведение люди обычно называют вредными привычками. Сюда относится как кусание ногтей, грызение авторучек и других предметов, всяческие неконтролируемые манипуляции со своим лицом, пристрастие к семечкам, орехам, конфетам, шоколаду и другим продуктам питания, некоторые стадии курения и алкоголизма. В принципе, техника «Паттерн взмаха» или ее элементы могут быть полезны и в других ситуациях, но прежде всего нужно хорошо прове-

[1] *Паттерн — последовательность шагов/элементов, повторяющихся через определенный промежуток времени (см. главу 11).*

рить экологию предполагаемых изменений. Для того чтобы применение этой техники было оправданным и приводило к устойчивым результатам, нужно хорошо понять ее назначение и место среди других техник НЛП. В программе нашего курса «НЛП-Практик» изучение техники «Паттерн взмаха» неслучайно следует за знакомством с техникой «Разрешение конфликта — визуальное сдавливание», это позволяет объединить их для работы с некоторыми состояниями (ниже мы разберем это более подробно).

Изучив саму технику «Паттерн взмаха», вы поймете, что более точным для нее было бы название «Обретение контроля над автоматическим поведением с помощью визуального Паттерна взмаха». То есть паттерн взмаха играет здесь сугубо техническую роль — изменяет старую сенсорную стратегию автоматического поведения и закрепляет новую[2]. Это означает, что сам по себе он наиболее подходит к простым ситуациям, когда человек сознательно решил и убедился в том, что хочет расстаться со своей привычкой[3]. Например, он давно мечтает бросить курить или пить (это мы и назвали «некоторыми стадиями»), но вот его руки продолжают по привычке «самостоятельно» тянуться за сигаретой или стаканом[4]. Выражается это в том, что человек, увлекаясь каким-либо делом, даже не замечает, как он курит, до тех пор пока не обнаружит, что пачка уже пуста. Все, что нужно в данном случае, — это «отучить» руки делать то, к чему они привыкли за долгие годы; иными словами, изменить программу поведения, а говоря совсем конкретно, вернуть человеку сознательный контроль над собственными руками.

Что же представляет собой этот загадочный паттерн взмаха и как он работает? Начнем с того, что «родное» название техники «Swish», которое аудиально передает скорость протекания данного паттерна. Почему именно указание на высокую скорость было вынесено в название техники? Как известно, многие внутренние процессы нашего организма (например, мыслительные) протекают с огромной скоростью; микростратегия автоматического поведения не является исключением. Реализуется она примерно так: в поле зрения (восприятия) человека попадает предмет его «вожделения» (сигарета, конфета, семечки и т. д.), и тут же запускается привычное поведение[1]. При этом человек может и не заметить, как, например, выкурил полпачки сигарет во время интересного разговора в курящей компании. И если любитель сладкого обращает внимание на лежащую на столе плитку шоколада, то ему трудно сопротивляться возникшему желанию,

---

[2] *У врача.*
— Итак, в прошлый раз я рекомендовал вам выкуривать только по одной сигарете после еды. Прошел лишь месяц, а результаты радуют: вы поправились, посвежели.
— Конечно, я ведь теперь ем двенадцать раз в день.

[3] *Механик спрашивает слесаря:*
— Слушай, что это ты целый день сидишь на бочке с бензином?
— Хочу от курения отвыкнуть.

[4] *Один человек говорит приятелю:*
— Я так курить люблю! Только бы и делал, что курил, курил, даже по ночам бы курил!.. А еще я женщин люблю! Ну так люблю, что так и не выпускал бы ее из рук, ну прямо бы влез к ней весь в душу, только бы губы снаружи оставил!..
— А зачем губы-то?
— А чтобы курить, курить, курить...

[1] *То есть данный предмет является Триггером в этой микростратегии.*

Мужик прошел курс интенсивного лечения ревматизма у очень опытного врача, которому удалось поставить его на ноги.

Он пришел домой с бутылкой вина, желая отметить это событие, и сказал жене:
— Дорогая, могу сказать, что наконец-то с этим покончено, у меня нет больше ревматизма.
— Ну, очень жаль, — заявила жена. — Как же теперь я буду узнавать о перемене погоды?

Муж собирается на работу и спрашивает жену:
— Ты мой пиджак почистила?
— Да, дорогой.
— А брюки?
— Разумеется, дорогой.

— А ботинки?
— А у тебя и там карманы есть?

Ребенок приходит домой с большой шишкой на лбу.
— Что с тобой случилось?
— Упал.
— Сильно плакал?
— Нет, там никого не было.

Плюс механизм ассоциации/диссоциации. Более подробная информация об этом содержится в описании самой техники.

НЛП очень бережно относится к тому, что уже создано психикой человека, и эффективно использует то, что уже давно работает (например, старые якоря).

«Любое поведение имеет позитивное намерение» — базовая пресуппозиция НЛП.

«вплоть до победного истребления» всего шоколада в доме. Поэтому важно вносить изменения таким образом, чтобы альтернативная микростратегия, модифицирующая автоматическое поведение, действовала так же быстро, стабильно и эффективно, как и прежняя. Для этой цели и служит паттерн взмаха. Заключается он в процессе **параллельного изменения нескольких субмодальностей** в момент последовательного перехода от одного визуального образа, запускающего прежнее поведение, к другому, отвечающему за новое поведение. При этом вся процедура повторяется несколько раз с постоянным ускорением вплоть до максимально быстрого воспроизведения всей стратегии. В результате качественного установления новой микростратегии старый триггер теперь так же стабильно запускает новое поведение.

Итак, в достаточно простых случаях мы могли бы использовать обычный паттерн взмаха, но реальная жизнь часто гораздо сложней. Одним из важных элементов любого негативного автоматического поведения (и не только) является наличие вторичных (побочных) выгод, которые его поддерживают.

Вторичная выгода — это значимая потребность человека, которая не имеет прямого отношения к реализуемому им в данный момент поведению, то есть она не является явным намерением этого поступка и поэтому удовлетворяется косвенно. Вторичная выгода находится за пределами осознания человеком и иногда противоречит намерению его поведения. Одна из возможных причин появления вторичных выгод — отсутствие у человека вариантов поведения, где данная потребность выступала бы в роли намерения.

Размышления о вторичных выгодах побуждают лишний раз восхититься многомерностью и сложностью «устройства» человека, который часто организует столь интересные пути удовлетворения собственных потребностей. Когда мы делаем то, что хотим, мы достаточно легко можем определить наше намерение и понимаем, какую потребность этим поведением удовлетворяем. Когда же мы предпринимаем что-то, чего, казалось бы, не желаем, то определение цели такого поведения значительно осложняется. Начнем с простого: если человек, испытывая чувство голода, садится обедать, то намерением его поведения является поддержание энергетического баланса организма. В этом случае не так уж важно, что конкретно он будет есть. Если человек отправляется с друзьями на пикник, то на первом месте может оказаться потребность в общении. А при посещении ресторана главным скорее всего будет наме-

рение продемонстрировать свою респектабельность, заказав самые дорогие блюда. В двух последних ситуациях акт употребления пищи является лишь поводом для удовлетворения более сложных, чем чувство голода, потребностей. Именно они и будут выступать в роли вторичных выгод, сопровождающих прием пищи. Жизнь человека достаточно богата различными контекстами, в которых может реализовываться одно и то же намерение. Разница только в том, что не все из возможных способов воплощения позитивных намерений человека социально приемлемы и не каждый из них нравится ему самому. Сложность часто возникает только тогда, когда все известные человеку способы удовлетворения своих намерений (один или два) относятся к описанным выше двум категориям. Например, наиболее часто вторичной выгодой, которая обнаруживается у некоторых женщин, неумеренных в поедании сладкого, выступает желание получить хоть какого-нибудь удовольствие в жизни (особенно, когда в семье что-то не ладится), самоублажение в сложных жизненных ситуациях, самовознаграждение за проделанную трудную работу (как когда-то это делали родители, поощряя конфеткой за послушание). Среди вторичных выгод для людей, у которых курение переросло во вредную привычку☺, встречаются такие, как желание выглядеть более старшим или неординарным (в юности), самоутверждение, подростковая социализация, успокоение в стрессовой ситуации, концентрация в сложном положении, адаптация к чему-то новому, отдых во время интенсивной работы, заполнение пауз, временное «отключение» от текущих дел и др. Вы, наверное, уже заметили, что потребности, которые курящий человек удовлетворяет только с помощью сигареты, существуют в жизни каждого из нас. Некурящие студенты на наших семинарах обычно спрашивают у курящих: «А как же все другие люди живут и справляются с подобными ситуациями без сигарет?» Вопрос вполне резонный. Один из возможных ответов заключается в недоверии человека самому себе, в низкой самооценке и поиске помощи «на стороне» (сигареты, алкоголь, наркотики, антидепрессанты, транквилизаторы, стимуляторы, психотерапевты и др.). Что имеется в виду? А то, что человек, машинально тянущийся за сигаретой в стрессовой ситуации, на самом деле убежден, что только она поможет ему успокоиться. И объяснить ему, что со всеми трудностями он справляется самостоятельно, а сигарета — это всего лишь ключ к нужному состоянию, очень нелегко. Еще более жесткую внешнюю зависимость часто имеют люди с хроническими или резко обостряющимися заболеваниями. Например,

☺*Как ни удивительно, есть люди, которые курят исключительно из удовольствия и по желанию, то есть не имеют зависимости. Что еще более странно, и по сей день существуют культуры, где табакокурение и употребление наркотических веществ являются частью ритуальных действий. И уж совсем непонятно то, что большинство людей в этих культурах ведут вполне здоровый образ жизни.*

идет по улице совершенно спокойный человек, но вдруг вспоминает, что забыл дома «лекарства от сердца» — и ему уже можно вызывать «скорую помощь», так как испуг, который он при этом переживает, действительно может вызвать осложнение. Вот такую мощную силу имеют порой некоторые вещи: пока они с нами, мы чувствуем себя в полной безопасности, но стоит их забыть дома... И это не означает, что лекарства бесполезны: просто некоторые люди склонны больше полагаться на действенные средства (медикаменты, сигареты, амулеты и др.), чем на собственные силы.

Итак, каким же образом сигарета превращается в якорь, открывающий доступ человеку к нужному состоянию? В качестве иллюстрации можно привести описание одного эксперимента, сделанного поведенческими психологами. Одна из целей этого опыта заключалась в обучении голубя получать корм путем нажатия на специальный рычаг. Но так случилось, что эксперимент совпал с брачным периодом голубей. И вот однажды, совершая какой-то брачный танец, голубь случайно нажал на заветный рычаг. Трудно сказать, принял ли он пищу как дар свыше за прекрасно исполненный танец или нет, только с тех пор всякий раз, прежде чем он нажимал на рычаг, ритуал повторялся. Наверное, если бы люди внимательнее присмотрелись к себе, то были бы очень удивлены количеством всевозможных «танцев», которые они часто исполняют вместо того, чтобы сразу «нажать на рычаг». Знаете ли вы семьи, где супруги считают, что в случае размолвки нужно выдержать паузу в час, день, месяц и более, прежде чем помириться? Как много людей, которые думают, что лучший способ привлечь внимание близкого человека — это «закатить» скандал? Сколько руководителей разного уровня действительно верят, что для достижения наибольшей эффективности в своей деятельности нужно начать с правдивой и своевременной критики[1]?

Из всего вышесказанного можно сделать важный вывод: в случае обнаружения у человека вторичных выгод простое удаление негативного автоматического поведения (диета, кодирование, медикаментозное лечение, принудительное избавление от привычки и др.) не только не решает самой задачи, но часто осложняет состояние и жизнь человека, отнимая у него единственный способ удовлетворения своих потребностей. К сожалению, современная медицина, наркология и практическая психология в своей работе обходят эти вопросы стороной, результатом чего является вытеснение или замена симптомов, самопроизвольное удаление вшитых капсул,

[1] *Мы оставим в стороне вопросы культуральных традиций (семейных, профессиональных, общественных) и ритуалов (праздников, демонстраций и др.), многие из которых не зависят от содержания, но благодаря своей форме позволяют достигать желаемых состояний в больших группах людей.*

недолгие постклинические эффекты лечения, появление у человека трудностей в других сферах жизни, социальная дезадаптация, потеря смысла жизни, суицид.

Что же в таком случае предлагает НЛП? Оно считает необходимым всегда помнить об экологичности любых изменений. Поэтому, прежде чем изменять автоматическое поведение человека, нужно проверить: поддерживается ли оно вторичными выгодами. В случае обнаружения последних для каждой из них необходимо найти альтернативный и более экологичный способ реализации. Именно работа с вторичными выгодами является смысловым ядром техники «Паттерн взмаха», так как от нее во многом зависит устойчивость полученных изменений. Реализуется она с помощью создания специального образа «улучшенного себя, свободного от старой привычки». Именно этот образ в последующем будет прикреплен с помощью Паттерна взмаха к триггеру[1] стратегии автоматического поведения и поможет человеку найти силы и ресурсы для изменений.

Несколько слов о структуре желаемого образа. ***Во-первых***, он должен содержать в себе информацию не ниже (а иногда и выше) уровня способностей, так как именно потенциал будет определять новые варианты поведения и даст человеку свободу выбора в удовлетворении своих потребностей. ***Во-вторых***, фон, на котором будет расположен образ «улучшенного себя, свободного от старой привычки», желательно сделать неопределенным и размытым, чтобы найденные способности (ценности, убеждения, личностное своеобразие) легко обобщались и переносились на разные контексты, а не были привязаны к какому-то одному из них. ***В-третьих***, желаемый образ должен нравиться человеку и, всякий раз возникая перед глазами, притягивать к себе, повышая мотивацию человека к изменениям. Поэтому, ***в-четвертых***, образ должен быть диссоциированным, как и изображение любой цели, к которой стремится человек.

После того как желаемый образ будет создан, на его основе вырабатываются предпочтительные варианты поведения. Для этого клиенту предлагается мысленно поместить «улучшенного себя, свободного от старой привычки» на собственное место в жизни и посмотреть, как он будет вести себя в тех ситуациях, где раньше курил. Для консультанта это один из наиболее ответственных этапов работы, так как устойчивость полученных изменений напрямую будет зависеть от того, насколько разнообразны и экологичны новые варианты поведения! Поэтому переходить к закреплению новой стратегии пове-

---

[1] *Идет свадьба. Мужики хорошо приняли, сидят скучают...*

Тут один разворачивается и со словами: «Эх, блин, надо же когда-то начинать» заезжает кулаком соседу в ухо.

Вы, конечно же, помните о разделении ответственности? Обязанность НЛП-консультанта — это организация работы, а клиент находит новые варианты поведения самостоятельно .

В зависимости от того, как был сформулирован симптом.

Еще один плюс в пользу диссоциированного желаемого образа заключается в том, что мы облегчаем себе и клиенту работу с ограничивающими убеждениями: не каждый человек может ассоциироваться с тем, во что ему трудно поверить (например, в то, что он сможет бросить курить после двадцати лет безуспешных попыток). (Трансовая, однако, получилась фраза).

дения стоит только после того, как будут найдены более эффективные способы удовлетворения каждой вторичной выгоды.

Особого внимания в технике «Паттерн взмаха» заслуживает **визуальный ключ** — образ, связанный с триггером, запускающим стратегию автоматического поведения. Почему этот образ называется ключом? Потому что именно он в последующем будет запускать новую стратегию в ситуациях, где раньше включалось прежнее поведение. Что собой представляет этот ключ? Это какая-либо часть опыта человека, предшествующая негативному автоматическому поведению. В связи с этим желательно, чтобы созданный вами ключ содержал в себе информацию из всех репрезентативных систем, которые задействованы в момент запуска негативного автоматического поведения. Визуальной же части его уделяется особое внимание, так как изменение стратегии в данном варианте техники происходит посредством визуальных субмодальностей.

Надежность работы новой стратегии во многом зависит от того, насколько точно подобран ключ. Возникает вопрос: а как его подобрать? Главное условие в данном случае одно: чем чаще в опыте клиента будет воспроизводиться ключ, тем чаще и точнее будет срабатывать новая стратегия поведения. Например, выбранная в качестве ключа пачка сигарет будет запускать новую стратегию всякий раз, как только она попадет в поле зрения клиента. Но если он возьмет сигарету не из пачки, а из рук другого человека, то ключ окажется бездействующим. Еще меньше вероятность воспроизведения ключа, если в качестве него выбран этап покупки сигарет, так как сигареты можно купить в магазине, в ларьке, на улице и т. д. Поэтому, выбирая ключ, нужно найти такой элемент опыта, который повторяется наиболее часто. Например, в случае курения очень действенным оказывается ключ в виде руки с сигаретой, поднесенной ко рту. Также этот ключ подходит для тех случаев, когда у человека существует привычка избыточно питаться, грызть ногти, авторучки и других предметы. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что ключ, являющийся частью поведения человека (внутренний), действует более стабильно. Можно выбрать и внешний ключ, но вероятность его воспроизведения снизится. Вот несколько примеров внешних ключей: вид телевизора (в случае «телемании»); конкретного холодильника, если переедание связано с каким-то определенным холодильником; образ какого-либо человека, если это является якорем на негативное состояние клиента и т. д.

Как показывает практика, набор визуальных субмодальностей, используемый в данной технике для изменения стратегии автоматического поведения, удобен для большинства клиентов. Хотя возможно и другое их сочетание. Если окажется, что клиенту сложно производить изменение всех субмодальностей одновременно, можно предварительно обучить его работать с каждой отдельно. Также можно подобрать и другие способы изменения субмодальностей, более удобные для конкретного клиента.

Еще раз напомним, что техника «Паттерн взмаха» (как и многие другие техники НЛП) не отучает человека от привычки, не удаляет симптом и не изменяет неэффективное поведение, а всего лишь ***возвращает ему утерянный контроль*** над собственными действиями и дает возможность осознанного выбора в тех ситуациях, где раньше она отсутствовала.

Техника «Паттерн взмаха» также может быть использована (как один из этапов) и при работе с более серьезными (в современном понимании) зависимостями — алкоголизмом и наркоманией. Правда, один из «недостатков» этой и многих других техник НЛП заключается в том, что результат работы часто достигается гораздо быстрее и легче, чем клиент готов это принять. Так как не каждый человек после 10 или 20 лет курения может поверить в то, что несколько часов или дней работы позволят ему избавиться от старой привычки, то консультанту иногда приходится отдельно работать с ограничивающими убеждениями по этому поводу. Особенно ярко это проявляется при работе с аллергическими реакциями, где вся процедура занимает около 30–40 минут.

Хотя мы рассматривали применение техники «Паттерн взмаха» в основном в работе с привычками и зависимостями, ее возможности очень широки. На более высоком уровне «Паттерн взмаха» можно рассматривать как один из мощных способов якорения и переякорения не просто отдельных состояний, а целых поведенческих стратегий.

Изучение других вариантов этой техники, к сожалению, не входит в курс «НЛП-Практик»; хотя, зная ее основы, вы можете сами представить, какими они могут быть. Но если вам интересно прочитать о том, как выполняются аудиальные, кинестетические и межсистемные «Взмахи», то мы рекомендуем обратиться к книге Кониры и Стива Андреас «Измените свое мышление и воспользуйтесь результатами».

ПРАКТИКА

2 Шаги техники «Паттерн взмаха»

(в парах)

Данная техника используется для работы с ***автоматическим***, то есть бессознательно управляемым поведением человека (привычки, зависимости, навязчивые состояния), например, курение, пристрастие к шоколаду, орешкам, манера грызть ногти и т. д.

1 Создание визуального ключа, запускающего нежелательное поведение

Эффективность техники повышается во много раз, если ключ является частью поведения клиента. Например, при избавлении от курения ключом будет рука клиента, поднесенная с сигаретой ко рту. Также важно сделать ключ как можно менее специфичным (универсальным), то есть повторяющимся во всех системах. В случае с курением подобным ключом может стать не конкретная пачка сигарет, а опять же рука с сигаретой.

Определите визуальный ключ (в дальнейшем образ № 1) и предложите клиенту ассоциироваться с ним для того, чтобы дополнить его ощущениями (<K>) и звуками (<A>), характерными для данного состояния. От того, насколько легко и детально клиент сможет представлять образы ключей, в дальнейшем будет зависеть запуск новой стратегии. Полученный образ отложите до шага № 4.

2 **Создание образа желаемого состояния (в дальнейшем образ № 2)**

Предложите клиенту представить образ самого лучшего себя, свободного от своей бывшей привычки. Получите у клиента как можно более полное сенсорное описание о внешнем виде такого человека. Затем соберите информацию о качествах, способностях и возможностях этого человека, которые появились/открылись у него вместе с освобождением от привычки. В зависимости от того, на каком логическом уровне клиентом были заявлены симптомы, вы также можете собрать информацию о новых ценностях и личностном своеобразии человека, освободившегося от привычки.

3 **Критерии образа желаемого состояния**

- Отражает способности и качества человека, а не поведение.
- Диссоциирован от клиента.
- Имеет размытый фон.
- Нравится клиенту.

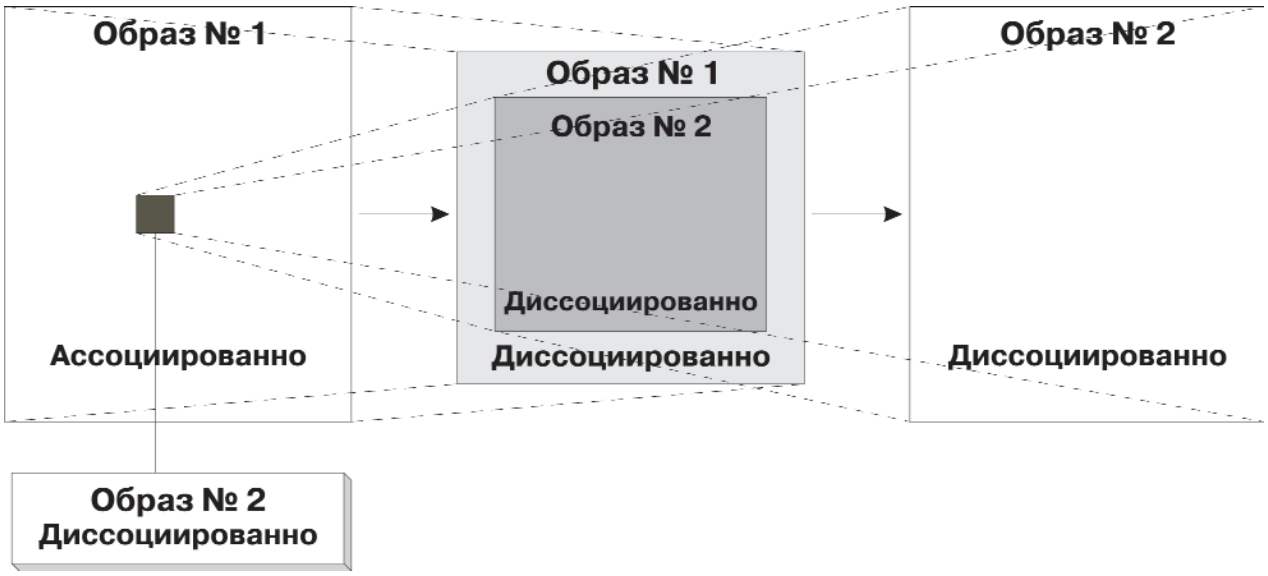
4 **Экологическая проверка освобождения от «вредной» привычки**

Выявите вторичные выгоды данной привычки и подберите новые варианты поведения для их удовлетворения. Выясните у клиента, что полезного дает или давала ему эта привычка, чему она служила, когда только зарождалась. Найдя все вторичные выгоды, узнайте, в каких жизненных контекстах клиента (семья, работа, друзья, отдых и др.) каждая из них обычно проявляется. Далее предложите клиенту мысленно представить и описать, как мог бы вести себя человек из образа желаемого состояния, используя свои новые способности и возможности в каждом из перечисленных контекстов для удовлетворения найденных вторичных выгод другим, более подходящим способом. Когда клиент подберет альтернативные варианты поведения ко всем основным ситуациям своей жизни, дайте ему некоторое время для поиска редких контекстов и их самостоятельной проработки.

Перед переходом к следующему шагу установите клиенту фильтр на самостоятельный поиск и проработку других вторичных выгод его привычки, которые, возможно, проявятся в ближайшем будущем.

5 Установка образов и объяснение клиенту шагов работы с ними

Объясните клиенту, что по ходу дальнейшей работы ему нужно будет сначала ассоциироваться с образом № 1 и установить где-нибудь перед собой маленькую темную точку — уменьшенный и затемненный образ № 2. Затем он должен будет диссоциироваться от образа № 1 и делать его маленьким и темным, до тех пор пока он совсем не исчезнет, и одновременно с этим превратить образ № 2 в большой и светлый. Посмотрев некоторое время на оставшийся образ № 2, ему необходимо будет все стереть со своего «внутреннего экрана». Затем все это повторяется несколько раз.



6 Закрепление новой стратегии

Предложите клиенту совершить указанную выше последовательность действий с образами № 1 и № 2.

Если на каком-нибудь этапе этой работы он будет испытывать затруднения, то вы можете сначала отдельно обучить его нужному навыку (например, ассоциации/диссоциации, изменению яркости образа или его размера).

Когда клиент легко сможет проделать все действия с удобной для него скоростью, предложите ему совершать каждый последующий этап быстрее, чем предыдущий. Для этого вы можете помогать ему, демонстрируя ускорение движения рукой (если глаза его открыты) или голосом. При достижении максимального ускорения клиент делает еще 5–10 повторений, каждый раз очищая между ними «внутренний экран».

7 Проверка новой стратегии

■ Предложите клиенту вспомнить образ визуального ключа и откалибруйте его физиологию. Отличается ли это состояние от того, что было на 1-м шаге техники? Также узнайте, насколько легко клиенту удерживать образ визуального ключа.

■ Поведенческая проверка.

Предложите клиенту сделать что-нибудь, что раньше запускало его привычку.

Как легко он может теперь останавливать автоматическое поведение и управлять им?

8 Подстройка к будущему

Объясните клиенту (помня о семантике), что данная техника не избавляет его от прежнего поведения, а дает ему свободу управлять им. Выясните, сможет ли клиент, если ему будет очень нужно, свободно совершать прошлые действия, сохраняя при этом контроль над ними. Конгруэнтно подготовьте клиента к возможности возвращения прежнего поведения как сигнала к поиску ненайденных вторичных выгод и продолжению работы с ними.

ТЕХНИКИ «БЫСТРОЕ ЛЕЧЕНИЕ ФОБИЙ» И «ВИЗУАЛЬНО-КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ ДИССОЦИАЦИЯ»

Предисловие

К расстроенному водителю, стоящему у дерева, на котором висит «Запорожец», подъезжает гибэдэдэшник:
— Ты чего, мужик?
— Да, сержант, я знал, что «Запорожец» не машина, но что он собак боится!..

Дрессировщик диких животных приходит в цирк в два часа ночи с одеялом в руках и укладывается спать в клетке со львом.
— Что случилось? — спрашивает у него сторож.
— Боюсь спать в гостинице: там полно мышей.

☠*Помните о том, что страх и фобия не какие-то живые страшные монстры, а всего лишь реакции человека.*

Первой была выявлена и оформлена в виде техники «**Визуально-кинестетическая диссоциация**» — стратегия одного мужчины, который испытывал страх на протяжении многих лет. Однажды этот человек проделал над собой некоторую внутреннюю работу и перестал бояться. Позже Ричарду Бэндлеру «посчастливилось» встретиться с этим мужчиной (как гласит история, за кружкой пива). Используя специальные приемы НЛП, Ричард Бэндлер сумел узнать, что конкретно сделал с собой этот человек, то есть эксплицировать его стратегию работы со страхом. Созданная техника была испытана на сотнях людей, имевших подобные страхи, и принесла превосходные результаты. Позднее, когда были найдены различия в стратегиях приобретения страхов (об этом чуть ниже), техника «Визуально-кинестетическая диссоциация» была модернизирована в «**Быстрое лечение фобий**».

Для того чтобы легче понять разницу между этими двумя техниками, полезно прежде всего разобраться в том, как в НЛП понимаются страхи. Выделяют два их вида: собственно страхи, которые часто не имеют реальной причины для их возникновения, и фобии. На уровне симптомов и страх, и фобия☠ могут иметь много общего — практически одинаковые физиологические проявления. Но зато на уровне причин они имеют колоссальную разницу. От того, как человек приобрел данную реакцию, будет зависеть, как мы ее назовем — фобией или страхом, а также, каким образом мы будем с ней работать.

Фобия — это пример моментального бессознательного обобщения сильного испуга, возникшего за очень короткий промежуток времени (доли секунды) как ответная реакция организма на какой-либо мощный, неожиданный, резкий и часто опасный для жизни человека внешний стимул/раздра-

Психиатр обращается к пациенту:
— А скажите, любезный, вот этот страх перед женщинами, на который вы жалуетесь, он пришел к вам внезапно или развивался нормально в связи с женитьбой и отцовством.

— Альбатрос, ты так силен, что можешь лететь тысячи километров.
— Я не силен, я просто боюсь приземлиться.

Монолог старого летчика про пассажиров:
— Они думают, что боятся летать... На самом деле, они боятся падать.

Неизвестная беда всегда внушает больше страха.

Публий Сар

житель. Поводом для возникновения фобии может послужить какое-либо внезапное, с угрозой для жизни событие (которое он даже не успевает осознать), например: нападение на человека животных или людей, дорожно-транспортное происшествие, неаккуратное поведение на большой высоте (человек оступился и чуть не сорвался вниз). Также фобия может стать результатом чьей-нибудь неудачной шутки: резкого крика или неожиданного хлопка чем-нибудь над ухом, неожиданного появления кого-либо из темноты или из-за угла. Как видно из названия, при работе с фобиями эффективна техника «Быстрое лечение фобий». Критериями для выбора этой техники служат высокая скорость приобретения устойчивого испуга, обилие внешних событий и отсутствие в данном опыте человека продолжительных физических страданий или насилия. Почему так важно именно последнее условие, вы поймете, когда разберетесь с шагами техники.

Что же касается **приобретения страха** (как его понимают в НЛП), то это процесс обобщения испуга, достаточно длительный (от нескольких минут до нескольких часов), который обходится без обильных внешних событий, часто протекает осознанно (с использованием диалога с самим собой) во внутренней реальности человека. Такой страх можно было бы назвать мнимым или самодостаточным, так как во внешней реальности обычно отсутствует опасный раздражитель, который мог бы его породить. Появление страха во многом обеспечивается воображением человека, способностью к ассоциации и переходами во вторую позицию восприятия. Процесс его образования можно представить себе следующим образом: какой-либо внешний стимул, сам по себе еще не являющийся поводом для появления страха, может косвенно запустить поиск «страшных» ситуаций, в которых задействован этот же стимул. Далее человек, или ассоциируясь, или входя во вторую позицию восприятия, «методично» переживает каждую ситуацию и в итоге приобретает себе надуманный или «чужой» страх. Вот несколько примеров в качестве иллюстрации.

Пример № 1 (гипотетический и сильно утрированный).

Представьте себе диссоциированно следующую ситуацию: человеку для того, чтобы попасть в определенное место, нужно было пройти темной ночью по кладбищу, дорога через которое заняла около 20 минут. Скажем сразу, что во время его путешествия все было тихо и спокойно, но, покинул пределы кладбища этот человек в состоянии сильного испуга с яркими физиологическими проявлениями. Откуда же, спрашивается,

он взялся? Возможно, первые 5 минут человек шел вполне спокойно, но затем он мог задать себе безобидный вопрос: «А почему, интересно, люди так боятся кладбищ?» И следующие 10 минут он наверняка старательно вспоминал самые разные истории, которые слышал когда-то в детстве от бабушек и дедушек, от друзей, представлял сцены из книг и кино, при этом рассуждая сам с собой: «Все это, конечно, сказки, но вдруг и, правда, произойдет что-нибудь страшное?» А последние 5 минут этот человек мог живо представлять себя участником всех этих сцен. В итоге он действительно сильно испугался и не только больше никогда не подходил близко к кладбищу ни днем, ни ночью, но и даже слышать о нем не хотел и панически боялся фильмов о зомби и мертвецах. Кстати, у этого человека была возможность получить фобию, связанную с кладбищем или темнотой, если бы во время прогулки что-нибудь сильно скрипнуло, мелькнуло или неожиданно оказалось на его пути.

Пример № 2, из реальной практики. Одна девушка не любила мыть голову, потому что, когда приходилось закрывать глаза, она боялась, что в это время ее могут похитить инопланетяне. Для вас это звучит странно? Но для этой девушки это было очень мощное нересурсное состояние, которое повсюду преследовало ее. Как появился этот страх? Предельно просто. У этой впечатлительной девушки была тетя, уфолог, которая знала много разных историй о похищении инопланетянами людей. Ими она и поделилась в красках со своей племянницей одним тихим вечером. И это все, если не считать того, что с тех пор эта девушка боялась даже ходить по тем улицам, которые упоминались в рассказах тети.

Пример № 3 (тоже из реальной практики). Одна женщина очень боялась ночных мотыльков, так что даже не хотела летом ездить с детьми на дачу. Если она все-таки выбиралась за город, то каждый вечер «с огромным энтузиазмом» закрывала в доме все окна и по десять раз перед сном проверяла, не залетел ли какой-нибудь мотылек. Однако она уверяла, что ни разу в жизни не подвергалась их нападению, что естественно. Процесс приобретения этого страха, как выяснилось позже, был очень интересен. Однажды в детстве она посмотрела по телевизору передачу «В мире животных», в которой рассказывалось о жизни мотыльков и крупным планом был показан процесс их развития. Это было не очень эстетичное для обычного человека зрелище. Чуть позже ей довелось прочитать одну «интересную» детскую книжку о том, как мальчик и девоч-

Фобии богатых и знаменитых

*Актер и режиссер **Вуди Аллен**, известный неврастеник, меряет себе температуру каждые два часа, пользуется только душами, сток в которых находится посередине, и страдает клаустрофобией (боязнь замкнутых пространств). Вуди даже использует свою клаустрофобию, чтобы избавиться от обвинений своей бывшей жены **Мии Фэрроу** в том, что он совращал их приемную дочь Дилан на чердаке.*

***Ким Бесинджер** страдает от агорафобии — страха перед открытым людным пространством. Как ни странно, Ким снялась в 30 фильмах и телешоу, но некоторое время, в течение четырех месяцев, страх не позволял ей покидать дом.*

***Джонни Депп** вовсе не думает, что клоуны смешны: он боится их, как и совсем маленьких детей.*

***Барбара Стрейзанд**, **Брэди, Мадонна** и **Карли Саймон** страдают от боязни сцены. После того как на концерте 1967 года в Центральном парке Барбара забыла слова трех песен, она не пела до 1994 года.*

***Энн Райс**, автор «хорроров», чьи рассказы о вампирах вгоняют читателей в дрожь, боится темноты.*

Список знаменитостей, боящихся полетов на самолетах, бесконечен. В него входят ***Кристи Эллей****,* ***Боб Ньюхарт****,* ***Разеанн****,* ***Вайнона Райдер****,* ***Сэм Шепард****,* ***Морин Степлтон****,* ***Лив Ульманн****,* ***Джоанна Люфт*** *и* ***Лучано Паваротти****. У* ***Вупи Голдберг*** *страх перед полетами так силен, что она путешествует по стране только наземным транспортом. Футбольный аналитик* ***Джон Мэдден*** *проезжает на автобусе 50 тысяч миль в год, а* ***Аретта Франклин*** *даже отказалась от концертов, суливших крупную прибыль, испугавшись лететь в Европу. Однажды она согласилась пролететь 45 минут из Детройта в Огайо, но в последний момент испугалась и поехала автобусом. Комик* ***Дэн Эйркройд*** *тридцать раз пересекал страну на автомобиле, так и не решившись взойти на борт самолета.*

Возможно, самая странная фобия у отчаянного смельчака ***Ивела Найвела****: ему ничего не стоит перелететь через каньон на своем мотоцикле, но только не на самолете!*

ка, превратившись в очень маленькимх, подвергались насилию мотыльков за то, что когда-то издевались над ними. Все это каким-то странным образом переплелось в ее детском воображении и вылилось в устойчивый страх.

Против подобных страхов эффективна техника «Визуально-кинестетическая диссоциация». Она же может быть использована как вариант работы с ситуациями, в которых человек испытывал физические страдания или последствия которых нельзя изменить, а можно только спокойно принять как неизбежное событие в жизни (почему, вы поймете, разобравшись с шагами техники).

Начиная работать с любыми страхами, важно напомнить клиенту о том, что это прежде всего мощная защитная реакция организма, направленная на сохранение жизни человека в ситуациях, которые он контролировать не может. Точнее сказать, не мог. Например, с появлением огнестрельного оружия, электрического освещения и железобетонных конструкций боязнь современного человека по сравнению с первобытным перед ночью скорее всего сильно уменьшился. Страх также (особо это касается фобических реакций) является ярким примером возможностей нашего организма быстро и надолго чему-либо обучаться. Поэтому разумно было бы использовать такие способности человека в целях эффективного обучения чему-то новому, например, спокойному отношению к источнику бывшего страха.

Возможно, возникнет резонный вопрос: «Если страх такой хороший защитник человека, зачем же от него избавляться?» Разобраться в этом нам поможет одна из базовых пресуппозиций НЛП, которая гласит: «Любое поведение представляет собой наилучший выбор из доступных в данный момент вариантов и имеет смысл только в том контексте, в котором оно родилось». Очевидно, в момент неожиданного нападения собаки на человека у его организма не было лучшего выбора, кроме как выбросить в кровь обильную дозу адреналина, сильно повысить кровяное давление и тонус мышц и тем самым приготовиться к возможной защите от нападения. Такая реакция еще не является фобической, так как вполне адекватна данному контексту. Но если в результате сверхобобщения этой реакции на все другие контексты она начинает проявляться и в абсолютно нейтральных ситуациях как единственная возможность уберечься от опасности нападения собаки, то в этом случае можно говорить об ограниченности и неадекватности поведения. Это больше похоже на сверхосторожность, которая уже не оправдывает себя, а ограничивает опыт

человека (как если бы кому-то в качестве средства от перхоти предложили воспользоваться гильотиной). Вряд ли можно считать адекватным поведение того, кто боится всех собак без исключения и впадает в панику даже при виде карликового пуделя, мирно прогуливающегося в сотне метров от него.

Кстати, о панике: если человек при переходе дороги вдруг увидел приближающийся автомобиль и вместо того, чтобы адекватно оценить ситуацию и аккуратно отойти в сторону, застывает как вкопанный посреди дороги не в силах сдвинуться с места, то такая реакция скорее опасна, чем полезна. Также и обладающий фобией на собак имеет гораздо больше шансов быть покусанным снова и снова, так как постоянный выброс адреналина при виде собаки может спровоцировать ее на агрессивные действия. А представьте себе, сколь многого лишает себя такой человек: утренних пробежек в парке, посещения друзей, у которых есть собака, спокойного пользования лифтом рядом с собакой соседа, приятного отдыха на пляже, где есть отдыхающие с собаками, и т. д. В подобных ситуациях мы и будем использовать указанные выше техники, цель которых не отучить человека бояться, а вернуть ему способность контролировать ситуацию и научить подбирать варианты своего поведения адекватно каждому конкретному контексту. Возможно, когда-нибудь в будущем ему снова пригодится реакция испуга, и это намного лучше, чем если бы мы отучили его бояться совсем. Человек бесстрашный может погибнуть еще быстрее, чем человек с фобией, так как он не сможет отличить безопасную ситуацию от действительно опасной.

В связи с этим большое внимание в работе с фобиями и страхами отводится экологической подстройке к будущему, цель которой — научить клиента адекватно реагировать в тех ситуациях, которых он раньше избегал, и определять сенсорные критерии отличия реальной угрозы от кажущейся.

Имеются пессимисты и среди рыб.

Например, одна из них умирала от голода из-за страха, что в каждом увиденном ею червяке есть крючок.

Темной ноченькой в глухом переулочке подходит к мужику здоровенный бугай, требует:
— Выбирай, гад: пятьсот штук или жизнь!
Мужик (перепуганно):
— Слушай, земляк, а двухсот пятидесяти тебе не хватит? Ведь я и так наполовину мертвый от страха!

Несколько слов о стратегиях страха

Фобия и собственно страх разительно отличаются стратегиями их приобретения (причинами), но очень схожи на выходе, в связи с чем имеют одинаковые симптомы. Один из характерных признаков фобии и страха заключается в том, что, как только человек начинает думать или рассказывать о своем страхе, он тут же впадает в интенсивное нересурсное состояние, из которого его потом очень трудно вывести. Если при этом вы обратите внимание на глазодвигательные реакции человека, то заметите следующий паттерн: взгляд обычно перемещается попеременно из области визуального воспоминания в область кинестетики, что свидетельствует о наличии устойчивой <В-К_> синестезии. Это означает, что всякий раз, когда человек начинает вспоминать о ранящей его ситуации, то, как и с эффектом «25-го кадра», он видит, не осознавая, картинку этих событий, тут же ассоциируется с ней и начинает проживать весь этот ужас заново.

Теперь вы понимаете, почему в данном случае часто оказываются малоэффективными многие техники, в которых даже есть шаг диссоциации от травмирующего опыта и просмотр его со стороны (например, «Изменение личностной истории»). Как только человек становится сторонним наблюдателем прошлых событий, он тут же оказывается и их участником, при этом мало помогает даже якорь на диссоциацию. Тем более это касается попыток использования коллапса якорей и повторного проживания ситуации с привнесением в нее ресурсов.

Учитывая особенности описанной стратегии страхов, первым этапом обеих техник будет работа по ослаблению старой визуально-кинестетической синестезии и отделению чувств от образов. Достигается это посредством использования двойной диссоциации. Дальнейшая работа состоит в обучении клиента навыку просматривания старых событий со спокойными чувствами и закреплении у него новой <В-К$_+$> синестезии. И если раньше образ нересурсных событий тут же вызывал у человека отрицательную кинестетику, то при обучении его новой стратегии мы идем обратным путем: сначала создаем мощную позитивную кинестетику и только потом на этом фоне учим человека спокойно смотреть на прошлые события. Итак, мы рассмотрели общие черты этих двух техник; различия же их за-

ключаются в центральных шагах и связаны с разными стратегиями приобретения фобии и страха.

Как уже было сказано выше, процесс приобретения фобии протекает очень быстро, неосознанно и с участием внешних событий, визуальных или аудиальных. Поскольку «языками мозга» являются сенсорные репрезентации, изменение такой мощной бессознательной стратегии, как фобическая реакция, естественно проводить на уровне субмодальностей. Особая роль в данном случае отводится скорости движения, так как создавая новую стратегию реагирования на пугающие события, мы должны сделать ее, подобно предыдущей, такой же быстрой и неосознаваемой.

Сам процесс создания новой стратегии похож на «выворачивание наизнанку» старой: мы меняем местами ее причинно-следственные связи. Если раньше при воспоминании репрезентации прошлых событий человек тут же ассоциировался с ними и проживал их заново, то теперь он учится смотреть на них только диссоциированно и в черно-белом ускоренном варианте. А проживать эти события он может только в обратном направлении, изначально имея позитивную кинестетику <K_+>. Отчасти это напоминает эпизод из «Алисы в Зазеркалье», когда белая королева сначала вскрикнула от боли, а потом уколола себе палец булавкой. Отличие же состоит в том, что в технике «Быстрое лечение фобий» еще больше изменяются причинно-следственные связи: клиент не вскрикивает вначале, а начинает проживать события с очень приятных ощущений, которые заранее заякорил консультант. Поэтому не странно, что процесс обучения человека новой стратегии проходит весело, а иногда и с безудержным смехом, что вообще трудно представить, когда речь идет о фобии.

Что же касается техники «Визуально-кинестетическая диссоциация», то ее можно было бы назвать техникой переосмысления или рефреймирования отношения к событиям, вызвавшим страх. Процесс приобретения мнимого страха отличается медлительностью, отсутствием ярко выраженных внешних событий, значительным влиянием внутреннего диалога[1] и второй позиции восприятия. В связи с этим при создании новой стратегии вряд ли нужно использовать такую субмодальность, как скорость движения, а также проживание событий в обратном направлении, потому что если внешне ничего не происходило, то и проживать обратно тоже нечего. Это похоже на то, как если бы прокручивать в обратном направлении пленку, на которую отснята горящая лампочка. Так как мнимый страх зарождается постепенно

[1] *Наверное, в связи с отсутствием у маленьких детей внутреннего диалога в подобных ситуациях у них может появиться не страх, а негативный импринт.*

и фокус внимания человека при этом все больше сужается, концентрируясь на пугающих его мыслях, то первое, что полезно сделать, — это расширить фокус внимания и вернуть адекватное восприятие человеком этой ситуации. Поэтому «фильм» просматривается с нормальной скоростью, хотя и в черно-белом варианте, что используется как элемент, способствующий диссоциации. Если вначале человек использовал свой внутренний диалог и переход во вторую позицию для того, чтобы выбрать репрезентации всех самых «страшных» ситуаций, которые он когда-либо видел или слышал, и мысленно пережить их, то при создании новой стратегии те же средства применяются для рефреймирования его отношения к произошедшим событиям.

Полезно помнить, что техника «Визуально-кинестетическая диссоциация» не изменяет прошлой ситуации, а служит для возвращения человеку адекватного ее восприятия. Учитывая, что в данном случае применяется рефрейминг и отсутствует этап перепроживания нересурсных событий (то есть не задействуется кинестетическая сенсорная репрезентативная система), эта техника может быть использована как один из элементов в работе с ситуациями, повлекшими физические травмы или страдания. Такое применение техники «Визуально-кинестетическая диссоциация» поможет человеку принять прошлые события, последствия которых уже нельзя изменить, как часть своего жизненного опыта и выработать к ним нейтральное отношение, тем самым оставив страх позади и освободив свое будущее для адекватного взаимодействия с элементами этого опыта. Эту слегка дигитальную фразу можно пояснить следующим примером. Часто человек, получивший травму в автокатастрофе, всеми силами пытается избежать в дальнейшем встреч с автотранспортом и всем, что с ним связано. В наше время это практически невозможно и вряд ли полезно. Работа в указанной технике позволит человеку в будущем адекватно, то есть достаточно аккуратно взаимодействовать с источником бывшего страха.

ПРАКТИКА

2 Шаги техники «Быстрое лечение фобий»

(в парах)

1 Создание мощного позитивного якоря <$К_+$>. Разговор с клиентом можно начать с чего угодно приятного и далекого от самой фобии. Полезно явно или неявно осуществить доступ клиента к состояниям комфорта, уюта, удобства, спокойствия, защищенности, предвкушения чего-то интересного и заякорить их. Тем самым создается контекст предстоящего просмотра некого интересного «фильма».
Когда вы будете полностью уверены в том, что клиент находится в ресурсном состоянии, которое вы сможете удержать на протяжении всей техники, тогда можно перейти к следующему шагу.

Якорь удерживается на протяжении всей техники!

2 **1-я ступень диссоциации**

Попросите клиента вспомнить какой-либо момент еще до СОБЫТИЙ (в виде черно-белого слайда, спроецированного на киноэкран), когда он был спокоен и ни о чем не подозревал (Слайд № 1). Затем попросите клиента вспомнить какой-либо момент после СОБЫТИЙ (в виде цветного слайда, помещенного на киноэкран рядом с 1-м слайдом), когда он пришел в себя и успокоился (Слайд № 2). Информация о том, что было между этими эпизодами, временно опускается.

Будьте аккуратны и внимательны с использованием слов в процессе выполнения данной техники.

3 **2-я ступень диссоциации**

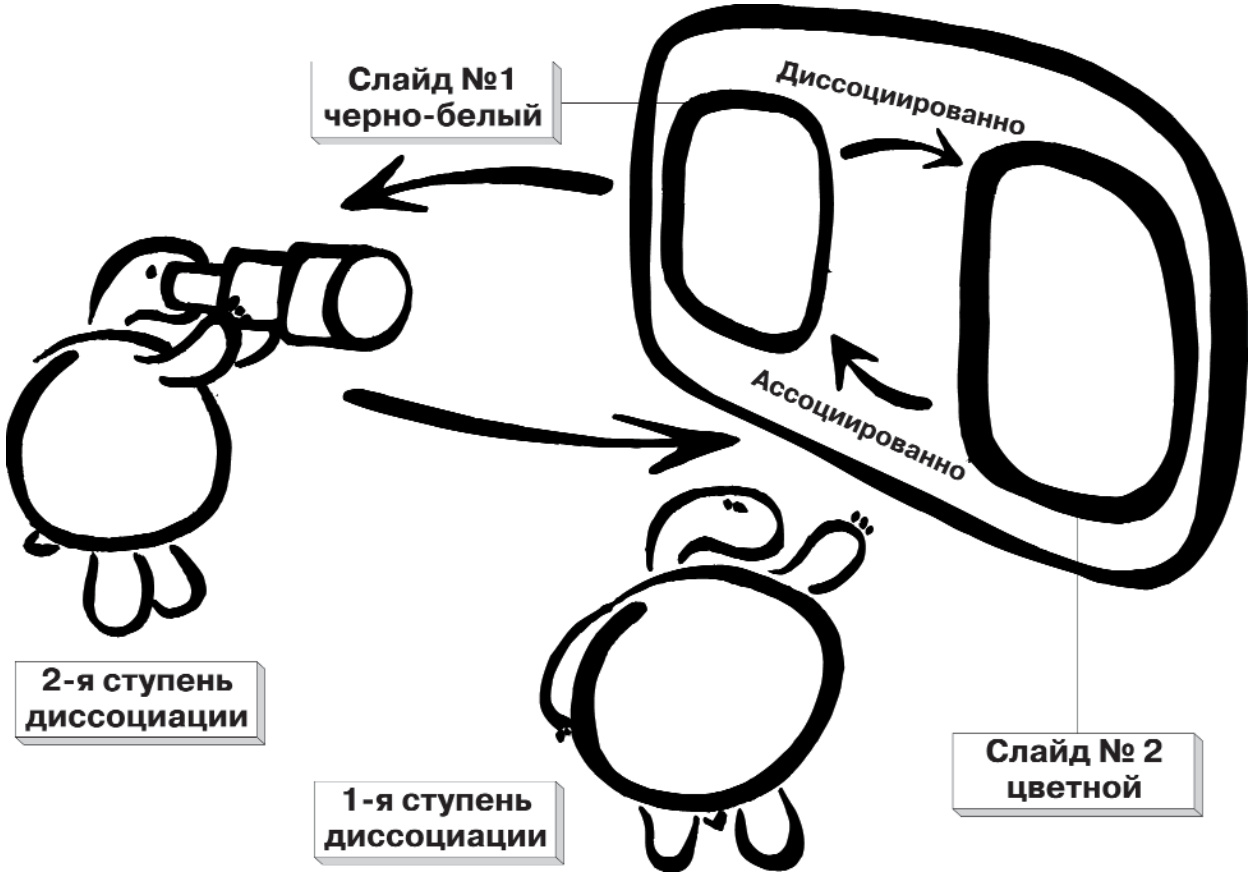
Предложите клиенту мысленно встать/сесть позади себя, то есть видеть себя со спины, удобно сидящим.

Если вы проводите технику в контексте кинотеатра, то клиент может представить себя находящимся на последнем ряду или в будке киномеханика. Очень важно, чтобы на протяжении всей дальнейшей работы клиент видел одновременно и экран со слайдами, и себя самого комфортно расположившегося перед этим экраном.
В случае если вы замечаете, что клиенту трудно диссоциироваться, можете установить ему якорь на состояние диссоциации.

4 Находясь на 2-й ступени диссоциации, клиент просматривает «фильм» о событиях, повлекших возникновение фобической реакции, начиная со Слайда № 1 и заканчивая Слайдом № 2. Условия просмотра: черно-белое изображение, кроме последнего слайда, и слегка увеличенная скорость. Далее клиент смотрит этот же «фильм» несколько раз, постоянно увеличивая его скорость. Когда вы поймете, что клиент научился просматривать «фильм» предельно быстро, то можете перейти к следующему шагу.

5 Объясните детально клиенту процедуру выполнения этого шага, прежде чем приступать к нему. Находясь на 2-й ступени диссоциации, клиент просматривает очень быстро черно-белый «фильм» от Слайда № 1 до Слайда № 2. Затем он ассоциируется с цветным Слайдом № 2 и быстро проживает все события в обратном направлении до черно-белого Слайда № 1. Дойдя до него, клиент диссоциируется от событий, сразу попадая на 2-ю ступень диссоциации. После этого экран гаснет. Далее эта процедура повторяется до тех пор, пока клиент научится делать все это очень быстро.

Уже на этом этапе по мере увеличения скорости, вы сможете замечать изменение физиологии клиента, что может служить для вас первым вариантом проверки результатов проделанной работы.



6 **Поведенческий тест**

Предложите клиенту подумать о бывшем источнике фобической реакции и калибруйте его физиологию. Сделайте по возможности поведенческую проверку.

7 **Экологическая подстройка к будущему**

Предложите клиенту представить возможную встречу в будущем с источником бывшей фобической реакции или подумать о вероятности возникновения подобной ситуации и выясните его варианты поведения при этом. Добейтесь от клиента точной сенсорной информации о «критериях осторожности»: как он будет понимать, когда ситуация безопасна, а когда стоит быть осторожным и аккуратным.

2 Шаги техники «Визуально-кинестетическая диссоциация»

(в парах)

Будьте внимательны, так как начало этой техники (шаги № 1–3) аналогично первым шагам техники «Быстрого лечения фобий».

1 Создание мощного позитивного якоря <$К^+$>. Разговор с клиентом можно начать с чего угодно приятного и далекого от самой фобии. Полезно явно или неявно осуществить доступ клиента к состояниям комфорта, уюта, удобства, спокойствия, защищенности, предвкушения чего-то интересного и заякорить их. Тем самым создается контекст предстоящего просмотра некого интересного «фильма».

Когда вы будете полностью уверены в том, что клиент находится в ресурсном состоянии, которое вы сможете удерживать на протяжении всей техники, можно перейти к следующему шагу.

Якорь удерживается на протяжении всей техники!

2 **1-я ступень диссоциации**

Попросите клиента вспомнить какой-либо момент еще до СОБЫТИЙ (в виде черно-белого слайда, спроецированного на киноэкран), когда он был спокоен и ни о чем не подозревал (Слайд № 1). Затем попросите клиента вспомнить какой-либо момент после СОБЫТИЙ (в виде цветного слайда, спроецированного на киноэкран рядом с 1-м слайдом), когда он пришел в себя и успокоился (Слайд № 2). Информация о том, что было между этими эпизодами, временно опускается.

Будьте аккуратны и внимательны с использованием слов в процессе выполнения данной техники.

3 **2-я ступень диссоциации**

Предложите клиенту мысленно встать/сесть позади себя, то есть видеть себя со спины удобно сидящим.

Если вы проводите технику в контексте кинотеатра, то клиент может представить себя находящимся на последнем ряду или в будке киномеханика. Очень важно, чтобы на протяжении всей дальнейшей работы клиент видел одновременно и экран со слайдами, и себя самого комфортно расположившимся перед ним.
В случае если вы замечаете, что клиенту трудно диссоциироваться, вы можете установить ему якорь на состояние диссоциации.

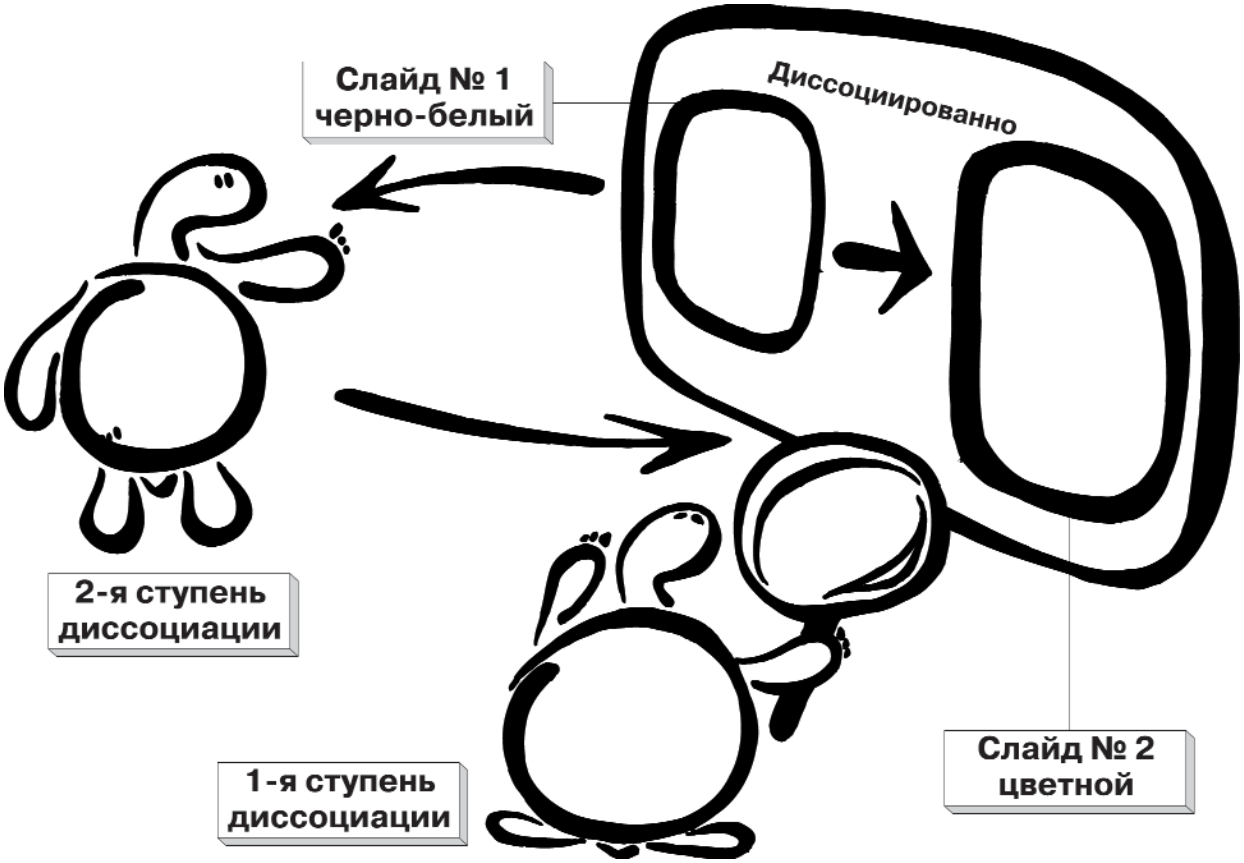
4 Увеличение фокуса внимания клиента при восприятии ситуации, вызвавшей страх. Прежде чем переходить к просмотру «фильма», объясните клиенту, как это делается: важно обратить внимание на то, что происходило вокруг; заметить все детали и мелочи, которые он упустил тогда, когда это случилось.

5 Находясь на 2-й ступени диссоциации, клиент просматривает с нормальной скоростью черно-белый «фильм», начиная со Слайда № 1 и заканчивая Слайдом № 2, помня об изменении фокуса своего внимания.

6 Когда клиент досмотрит «фильм» до цветного Слайда № 2, предложите ему мысленно отправиться в прошлое — в то время, когда уже произошло это событие (то есть ассоциироваться со Слайдом № 2). При этом, отправляясь в прошлое, клиент остается «самим собой настоящим» и готовится к общению с «самим собой из прошлого». Задача клиента на этом этапе — подобрать нужные слова и действия для того, чтобы, во-первых, объяснить «себе более молодому», что он специально пришел из будущего помочь ему разобраться с этой ситуацией. Во-вторых, растолковать ему, что же произошло на самом деле. В-третьих, поддержать и успокоить «себя из прошлого».

7 Когда клиент будет полностью уверен в выполнении своей задачи и поймет, что сможет спокойно оставить «себя более молодого» жить дальше самостоятельно, то он может попрощаться с ним и вернуться на 1-ю ступень диссоциации для проверки результатов своей работы. Если клиент при взгляде на «себя в прошлом» будет удовлетворен его состоянием, то можно перейти к следующему шагу. Если же он заметит, что ситуация требует доработки, то это будет сигналом к тому, чтобы вернуться в прошлое еще раз и, подобрав новые слова и действия, завершить работу.

8 Предложите клиенту впустить в себя «более молодую» часть как один из своих компонентов, как элемент своего жизненного опыта, и насладиться ощущением обладания этой важной для него составляющей, которая теперь по-новому может относиться к прошлой ситуации.



9 **Поведенческий тест**

Спросите клиента, что он теперь думает о прошлой ситуации и как к ней относится, при этом калибруйте его физиологию.

10 **Экологическая подстройка к будущему**

Предложите клиенту подумать о возможности возникновения в будущем подобной ситуации и выясните, как бы он хотел на нее реагировать. Добейтесь от клиента точной сенсорной информации о «критериях осторожности»: как он будет понимать, когда ситуация безопасна, а когда стоит быть осторожным и аккуратным.

ТЕХНИКА «6-ШАГОВЫЙ РЕФРЕЙМИНГ»

Предисловие

«**6-шаговый рефрейминг**» — одна из первых техник в арсенале НЛП. Ее появление напрямую связано с периодом моделирования Милтона Эриксона. Для НЛПера «6-шаговый рефрейминг» представляет собой не только высокоэффективную технику широкого спектра действия, но и демонстрирует основные принципы работы Милтона Эриксона:

- уважение к любым проявлениям психики человека;
- представление бессознательного как мудрой и ресурсной части психики человека;
- вера в творческий потенциал человека;
- приоритет гибкости консультанта и утилизация всех возможных сложностей;
- предпочтение косвенных методов работы с клиентом над директивными;
- экология изменений.

Мы в своем курсе «НЛП-Практик» обычно располагаем эту технику ближе к окончанию семинара, объясняя это тем, что в отличие от многих других она требует особого искусства владения вербальной коммуникацией. Одно из важных условий успешного выполнения «6-шагового рефрейминга» заключается в ***лингвистически точном формулировании*** консультантом его инструкций. Хорошими помощниками в данном случае могут быть предикаты времени и речевые пресуппозиции. Также важен достаточно развитый у консультанта к моменту выполнения техники навык калибровки, поскольку обратная связь от клиента в ходе работы часто осуществляется на невербальном уровне. В общем можно сказать, что «6-шаговый рефрейминг» является прекрасной возможностью для проверки всех приобретенных за время обучения навыков и умений.

Переходя к разбору техники и к ее значению, хотим обратить ваше внимание на само ее название . «Шесть шагов» указывают на то, что выделяется 6 основных этапов работы. «Ре-

фрейминг», как вам известно, означает «переформирование», «изменение отношения к чему-либо». Джон Гриндер в шутку называл эту технику «Переповедение», так как в результате ее применения контекст и смысл ситуации остаются прежними, но изменяется поведение человека.

«Показания» к использованию «6-шагового рефрейминга» очень разнообразны☺, но чаще всего выделяют следующие три направления:

- зависимости;
- психосоматические симптомы;
- множественные результаты.

К зависимостям относятся пристрастие к курению, алкоголю, наркотикам, а также другим веществам и продуктам питания, над мерой употребления которых человек в результате привыкания потерял контроль.

В современной медицине вопрос о психосоматическом происхождении того или иного симптома очень неоднозначен. Одни считают, что роль психических процессов и изменений при заболевании человека минимальна. Другие же, наоборот, даже бытовую травму готовы отнести к психосоматике, говоря, что человек в момент ее получения находился в измененном психическом состоянии, иначе бы этого не случилось. Но на сегодняшний день к психосоматическим относят заболевания внутренних органов и систем организма, возникающие вследствие воздействия психических или эмоциональных факторов. Это те болезни, которые, как говорят в народе, возникают на «нервной почве»📖. Наиболее известные из них: язвенная болезнь желудка и другие расстройства пищеварительной системы, гипертоническая болезнь, мигрень, бронхиальная астма, крапивница, псориаз, многие сексуальные расстройства, нарушения менструального цикла у женщин и т д.

Под множественным понимается такой результат, достижение которого неразрывно связано с реализацией других, дополнительных целей🔑. Поясним разницу между множественным и единичным результатами. Например, единичный результат будет иметь ситуация, когда человек решил снизить вес собственного тела. Он выполняет набор определенных шагов, напрямую связанный с поставленной целью (изменяет рацион питания, увеличивает физическую активность и т. д.) и, достигнув ее, легко сохраняет полученные изменения сколь угодно долго. В случае множественного результата человек часто делает то же самое, но много раз подряд, так как спустя некоторое время вес возвращается к первоначальному

☺*Когда-то, на заре становления НЛП в России, некоторые НЛПеры предполагали, что все НЛП заключено в технике «6-шаговый рефрейминг», и с ее помощью могли справиться практически с любой задачей.*

📖*Тювина Н. А. Психические заболевания: клиника, лечение, профилактика. — М.: КРОН-ПРЕСС, 1997. — 256 с.*

🔑*Их спектр очень разнообразен, например, к ним относятся контроль веса и коррекция зрения.*

В данном случае, такие мощные личностные своеобразия использованы только в связи с их распространенностью в медицине. Возможно, человека (в просторечии — «больного»), решившего изменить свой образ жизни, удобнее было бы называть «выздоравливающий» или «человек, взявший себя в руки», или «человек, стремящийся к изменениям», или как-то еще. К сожалению, в нашей речи не так много позитивных конструкций на эту тему, да и то они какие-то громоздкие и непривычные.

Но это уже тема для отдельного разговора.

Вы уже знаете, что хороший НЛП-консультант, работая в любой технике, учитывает возможность существования вторичных выгод, например выясняя экологичность предполагаемых изменений. Также вам знакомы несколько техник, изучаемых в курсе «НЛП-Практик», в которых работа с вторичными выгодами является одним из центральных шагов, например, «Паттерн взмаха».

Понятие «часть личности» не только давно вошло в терминологию западной психологии, но и стало достаточно распространенным в бытовой речи западного человека. В России же этот термин пока еще приживается с трудом, поэтому консультант вместо него может использовать более мягко звучащие синонимы, типа: «одна из сторон личности», «часть жизненного опыта человека», «одно из возможных состояний личности» и т. д.

или даже увеличивается. Другой признак множественного результата заключается в том, что по мере достижения успеха в решении поставленной задачи у человека начинают проявляться другие негативные симптомы. Например, чем дольше человек пытается не курить, тем больше у него появляется сложностей в общении, на работе, отдыхе: он становится раздражительным, беспокойным, несдержанным, быстро утомляется и т. д. Поэтому, чтобы все-таки достичь поставленной цели, человеку нужно решить параллельно еще несколько задач (систему уравнений), иначе изменения будут нестабильными или дадут негативные эффекты. Также признаком множественного/комплексного результата может служить замещение симптома — появление новой привычки, зависимости взамен устраненной. Так, многие бросившие курить начинают в ситуациях, где раньше брались за сигарету, сосать леденцы, грызть спички или жевать жевательную резинку. Известны случаи, когда после лечения методами, подобными сенсибилизации, алкоголик постепенно превращался в наркомана или токсикомана.

Приведенные выше примеры демонстрируют, что зачастую многие современные методы работы с зависимостями и психосоматическими заболеваниями сводятся к попыткам формального устранения симптома без учета его взаимосвязи со всей структурой[1] субъективного опыта человека (о множественных результатах вообще мало кто думает).

Как вы уже, наверное, догадались, все три направления использования техники «6-шаговый рефрейминг» объединяются одним общим основанием — учетом вторичных выгод.

Прежде чем перейти к разбору шагов техники «6-шаговый рефрейминг», скажем еще несколько слов о ее форме. Процесс достижения желаемого результата организован в ней посредством работы с частями личности. Особенности такой концепции нами уже изучались ранее, например, в технике «Разрешение конфликта — визуальное сдавливание».

Итак, процедура, как обычно, начинается с того, что клиент заявляет какой-либо симптом (из указанных выше), от которого он хочет избавиться. НЛП-адаптированный клиент, конечно, сразу говорит о желаемом результате. При этом выясняется, что уже достаточно давно самыми разными способами он пытается справиться с этой трудностью, но безрезультатно (иначе бы он не пришел на консультацию). Если посмотреть на подобную ситуацию сквозь призму концепции частей личности, то можно предположить, что у человека есть часть, ответственная за желание устранить неприятный симп-

том. Именно она поддерживает стремление человека к изменению и побуждает его к активным действиям. Но трудность заключается в том, что эта часть не контролирует процесс изменения, поэтому ей и не удается реализовать свои намерения. Кто-то или что-то мешает ей осуществить задуманное. В этой ситуации логично предположить наличие второй части, которая по каким-либо причинам препятствует закреплению желаемого результата❷. Что же делать? Если продолжать воспринимать симптом как негативное проявление организма, а вторую часть считать виновницей всех бед, то сделать практически ничего нельзя, кроме ее удаления. Но НЛП предлагает не удалять, а добавлять! Для этого «всего лишь» нужно отнестись с соответствующим достоинством и уважением к этой части и поблагодарить ее за проявленную стойкость. А симптом считать лучшим из доступных ей вариантов поведения, с помощью которого она добивается какого-то важного результата[8]. Что изменит такой взгляд на вещи? Он позволит найти позитивное намерение этой «загадочной» части, понять ее цель, осознать ценность, которую она поддерживает. И, следовательно, такой подход даст возможность подобрать другие, более экологичные варианты поведения, удовлетворяющие найденному намерению.

Конечно, может возникнуть резонный вопрос: «А если клиент не захочет искать позитивное намерение, как тогда проводить технику?» Да, действительно, не так легко после нескольких лет мучительных попыток измениться поверить в то, что все эти «трудности» поддерживались чем-то позитивным. Но НЛП-Практик обладает достаточно хорошим запасом прочности к таким ситуациям. Во-первых, это конгруэнтная личная убежденность в том, что «любое поведение (симптом) имеет позитивное намерение». Во-вторых, уместное использование рефреймингов смысла и контекста. Особенно красиво это делается с помощью метафор. Например, таких, как история о японских солдатах, которые находясь на отдаленном острове и не имея связи с внешним миром, не знали, что закончилась вторая мировая война, поэтому продолжали топить проходящие мимо них корабли. После того как японское правительство осознало весь ужас происходящего, оно тут же направило к этому острову специальный транспорт, чтобы забрать с него солдат. И вот по дороге домой они узнали, что уже давно занимались уничтожением мирных кораблей, и приготовились к самому суровому наказанию. Но каково же было их удивление, когда, сходя на берег, они услышали звуки оркестра и увидели парад, организованный

❶ *Два приятеля на ипподроме.*
— Поставь на эту лошадь. Она придет первой: я договорился с жокеем.
— А с лошадью?!

❷ *Змей Горыныч встречает Илью Муромца и просит:*
— Ильюша, быть другом, отруби мне третью голову!
— Ты чего, Горыныч, спятил?!
Вторая голова:
— Да нет... Собрались тут в кино слетать. Мы с первой головой хотим Сталлоне смотреть, а третья: «Тарковского, Тарковского!» Дура очкастая!

[8] *Причем не столько для себя, сколько для самого клиента.*

в их честь. Япония чествовала их как героев, выражая свою благодарность за то, что, оставшись без связи и поддержки, они были готовы до конца выполнить свой долг и ту задачу, которая перед ними была поставлена.

Но, возвращаясь «из Японии» к технике «6-шаговый рефрейминг», скажем, что и сам Милтон Эриксон очень хорошо позаботился о том, чтобы клиенту было легко работать с «ненавистным» симптомом. Для этого он использовал косвенные инструкции и вопросы, построенные на основе речевых пресуппозиций. Поэтому если вы опасаетесь, что на третьем шаге техники клиент не будет уверен в наличии у его части позитивного намерения, то просто не дайте ему возможности усомниться в этом. Тут-то и начинается «эквилибристика языка»! Сравним два варианта. Например, переходя к поиску позитивного намерения, вы можете попросить клиента узнать у его части, есть ли у нее позитивное намерение. На такой вопрос человек с равной долей вероятности может ответить и да, и нет. Если он скажет «да», то вы легко продолжите вашу работу. А вот если он ответит «нет», то вам придется либо закончить работу, либо выкручиваться и подбирать другие пути к побуждению клиента искать позитивное намерение.

Дабы не полагаться на вероятность, а полностью контролировать процесс работы в технике, вы можете формулировать вопросы и инструкции так, чтобы оба возможных ответа приводили клиента к последующему шагу техники. Так, например, вы можете спросить: «Готов ли клиент осознать позитивное намерение своей части?», «Хочет ли часть сообщить клиенту свое позитивное намерение?», «Даст ли часть знать о своем позитивном намерении сознанию или подсознанию?» и т. д. Как вы можете заметить, независимо от того, отвечает клиент «да» или «нет», он вынужден признать наличие у этой части позитивного намерения☺. По такой же схеме строится работа на каждом шаге техники: сначала вы определяете цель данного шага, а затем формулируете его инструкцию в форме пресуппозиции. И тогда процесс изменения сводится к следующей последовательности шагов: определяем симптом; выделяем часть, которой он принадлежит; клиент признает ее позитивное намерение и подбирает ей альтернативные способы поведения, тем самым возвращая контроль над продвижением к желаемому результату отвечающей за это части☹.

Отдельного внимания достоин четвертый шаг техники — генерация новых вариантов поведения. Заметьте, насколько творческая часть напоминает состояние Мечтателя из стратегии творчества Уолта Диснея. Для получения большей от-

☺*Это, кстати, тоже пресуппозиция!*

☹*Может быть, получилось громоздко, зато все уместилось в одном предложении! (Иногда так хочется сделать авторефрейминг!)*

дачи от этого шага вы можете предварительно ассоциировать клиента с состоянием творчества и даже заякорить его на всякий случай✍.

Относительно роли творческой части хочется напомнить, что она просто генерирует различные варианты поведения, не навязывая конкретного решения. А за выбор отвечает именно та часть, которой принадлежал симптом. Но это уже пятый шаг, а он прекрасен по-своему. Для того чтобы быть уверенными в том, что новые выборы будут хотя бы раз опробованы, прежде чем определится степень их эффективности, часть спрашивают, на какой «испытательный срок» она их берет. Иначе это будет напоминать ситуацию, когда человек покупает отличные туфли для деловых встреч, затем с чувством исполненного долга ставит их на полку и продолжает по-прежнему ходить в старых, но привычных кроссовках.

По-эриксоновски красиво решен на шестом шаге вопрос экологии. Если верить в то, что человек — это не просто набор отдельных органов и их функций, а довольно сложная кибернетическая система, то при изменении любого ее элемента мы должны учитывать экологию всего организма. Именно поэтому после того, как часть, отвечающая за симптом, сама проверит на экологию новые варианты поведения, их контролируют и все остальные составляющие человека. Консультант только тогда перейдет к подстройке к будущему, когда будет уверен, что все части человека удовлетворены полученными результатами. В противном случае все вернется на прежние места (бывший симптом так и останется лучшим выбором) или на место решенной сложности придет новая (например, замещение симптома).

✍*Кстати, это хороший способ не произносить словосочетание «творческая часть», заменив его просто обыденным «творческим состоянием». (Насчет «обыденным», это, конечно, шутка!)*

Иногда некоторые наши студенты задают следующий вопрос: «Вроде бы, изначально есть две «противоположные» части, почему бы не использовать технику «Разрешение конфликта — визуальное сдавливание»? На этот вопрос существует несколько ответов. Во-первых, при калибровке симптомов вы не обнаружите характерных признаков «противоположности» (типа, «с одной стороны», «с другой стороны», «хочу, но», «да, но», то есть имеется в виду, что вы найдете что-нибудь другое). Во-вторых, техника «Разрешение конфликта — визуальное сдавливание» используется в случаях, когда сложность возникает из-за попыток человека реализовать два значимых для него процесса одновременно (например, занятие бизнесом и обучение). А в данной ситуации человек всеми силами стремится к достижению только одной, явной цели (похудеть, бросить пить, курить, вылечить язву желудка и т. д.). И если бы ему ничего не мешало, он бы уже давно пожинал плоды успеха. В технике «6-шаговый рефрейминг» мы явно работаем только с одной частью, контролирующей процесс достижения желаемого результата. И наша цель заключается в том, чтобы предложить ей вместо симптома новые, не менее эффективные и более экологичные варианты поведения.

ПРАКТИКА

2 Шаги техники «6-шаговый рефрейминг»

(в парах)

1 Определите паттерн или поведение X, которое вы бы хотели изменить

Поведение может быть внешним (например, кусание губ, бессознательное раскачивание ногой) или внутренним (например, соматическая язва желудка, постоянное увеличение веса).

2 Установление коммуникации с частью, которой принадлежит поведение X

Обратитесь вовнутрь себя и задайте следующий вопрос: «Хочет ли часть меня, которой принадлежит поведение X, общаться со мной в сознании?» Задав вопрос, оставайтесь некоторое время в состоянии внутреннего ожидания, чтобы отметить и зафиксировать любые изменения в ощущениях, визуальных образах или звуках, которые появятся в ответ на ваш вопрос. Будьте внимательны к любым проявлениям реакций всех репрезентативных систем.

Поблагодарите часть за сотрудничество с вами. Далее, если полученный сигнал физиологически нормальный, попросите ее увеличить его интенсивность, если она хочет сказать «да», или уменьшить, если это «нет». Затем протестируйте ответы этой части, задавая ей вопросы, требующие однозначного «да» или «нет», для того чтобы вы могли точно их различать. Оператору в это время полезно откалибровать внешние индикаторы каждого из ответов.

3 Определение позитивного намерения в поведении X

Поблагодарите часть, ответственную за поведение X. Затем спросите ее, хотела бы она дать вам знать о том, что полезного она делает для вас, используя поведение X. После этого вопроса снова оставайтесь в состоянии внутреннего ожидания, чтобы заметить ответ «да» или «нет». Если ответ «да», попросите эту часть обнаружить в сознании позитивное намерение ее поведения, затем переходите к шагу № 4. Если ответ «нет», сразу приступайте к следующему этапу.

4 Создание альтернативных способов поведения для удовлетворения позитивного намерения части, ответственной за поведение X

Поблагодарите часть за ответ. Погрузитесь в себя и обратитесь к своей творческой части. Попросите ее создать 10, 20... а может быть, 100 (1000, 10000 и т. д.) вариантов альтернативного поведения, которые, по ее мнению, были бы так же или еще более хороши для удовлетворения позитивного намерения части, ответственной за поведение X.

Спросите творческую часть, хочет ли она использовать бессознательный уровень для того, чтобы познакомить часть, ответственную за поведение X, с этими альтернативными вариантами.

Попросите ту часть, в сфере влияния которой находится поведение X, сигнализировать вам, когда она получит эти новые альтернативные возможности от творческой части. Поблагодарите последнюю за ее помощь.

5 Часть, ответственная за поведение X, выбирает три альтернативных варианта поведения и принимает ответственность за их использование в соответствующих ситуациях

Попросите часть, ответственную за поведение X, выбрать из предложенных творческой частью альтернатив три варианта нового поведения, столь же или даже более подходящих для удовлетворения ее намерения, чем прежние. Затем попросите эту часть принять на себя ответственность за использование нового, выбранного ею поведения в соответствующих контекстах (период времени 4–6 недель). Поблагодарите ее за сделанный выбор.

6 Экологическая проверка принятия новых вариантов поведения другими частями

Попросите часть, с которой вы работали, в этот раз вести себя тихо и хранить молчание. Затем обратитесь к себе и спросите, есть ли какие-либо части, которые хотят принять участие в этих переговорах. Будьте в состоянии внутреннего ожидания любой реакции.
Если ответ «нет», то есть сигналов не поступило, то рефрейминг завершен. Если вы получили какую-либо реакцию, то спросите, является ли она приветствием и радостью по поводу новых вариантов поведения, принятых частью, ответственной за поведение X. Если «да», то есть реакция повторилась, то рефрейминг завершен. Если ответа на ваш вопрос не последовало (и вы уверены, что он был услышан), то стоит узнать, имеет ли какая-либо часть возражения против новых вариантов поведения. Если ответ «да», то выясните, какие конкретно из трех выборов ее не устраивают. А далее попросите эту часть вместе с той, которая отвечает за поведение X, отправиться к творческой части и выбрать у нее такой вариант поведения, который удовлетворял бы запросам их обеих. После этого проверьте экологию принятия этого варианта поведения.

Завершив экологическую проверку, проведите поведенческий тест и сделайте подстройку к будущему.

Среди стилей исполнения техники «6-шаговый рефрейминг» условно можно выделить два: ярко выраженный НЛПерский вариант и более Эриксоновский.

Первый вариант отличается более осознанным состоянием клиента во время работы. То есть клиент понимает все инструкции и осмысленно на них отвечает. Измененное состояние сознания не является самоцелью при таком подходе к проведению техники, а скорее возникает как естественная реакция на смещения фокуса внимания человека во внутренний мир. Знание Милтон-модели, речевых пресуппозиций и структуры метафор позволяет сделать работу НЛП-консультанта еще более легкой и естественной.

Второй вариант предполагает предварительное введение человека в трансовое состояние и установление прямого контакта между частями личности клиента и консультантом (например, с помощью пальцевых сигналов). На протяжении всей сессии клиент может находиться в измененном состоянии сознания, отвечая на вопросы консультанта бессознательно. Такой подход не обязательно означает полное осознание клиентом позитивного намерения его части и новых вариантов поведения, но тем самым позволяет справиться с возможным сопротивлением. И, конечно, существует множество других стилей, сочетающих в себе в разных пропорциях два предыдущих.

ТЕХНИКА «ЛЕЧЕНИЕ СОМАТИЧЕСКИХ / ПРИОБРЕТЕННЫХ АЛЛЕРГИЙ»

Из основ иммунологии

По подсчетам врачей, у каждого пятого человека на Земле хотя бы однажды в жизни возникала аллергическая реакция[1]. Более того, в наше время заболеваемость аллергией возрастает. Хотя иммунология достигает определенных успехов, еще никто не предложил радикального метода лечения аллергии.

Аллергические заболевания являются гиперреакциями организма в ответ на воздействие некоторых факторов внешней среды, которые принимаются им за потенциально опасные. Разумеется, у организма есть и нормальные реакции — естественный иммунный ответ.

Иммунная система — одна из наиболее важных в организме человека, существующая для его защиты от проникновения внутрь него чужеродных веществ. Механизм иммунного ответа достаточно сложен. Он включает выработку антител, являющихся «защитниками» организма. Задача антител — нейтрализовать вторгшиеся внутрь вещества — антигены. Гиперреакция возникает тогда, когда иммунная система начинает вырабатывать антитела в ответ на совершенно, казалось бы, безобидные вещества, которые в этом случае называют аллергенами.

Сенсибилизация — это процесс, в котором иммунная система вступает в контакт с антигеном, «запоминает» его особенности и продуцирует антитела в ответ на его воздействие. Благодаря сенсибилизации при последующем контакте организма с этим антигеном он будет тут же распознан и атакован.

В противовес аллергии существует псевдоаллергия, имеющая схожие симптомы, но не являющаяся иммунной реакцией.

[1] *— А когда у моей дочери аллергия на ананасы кончится? — Вот когда ананасы кончатся, тогда и аллергия кончится. (Из монолога Клары Новиковой)*

Предисловие

С точки зрения НЛП, аллергию можно определить как фобию иммунной системы. Аллергия, как и фобия, представляет собой генерализованную на все контексты (в данном случае на все концентрации аллергена) защитную реакцию организма.

Отдельное внимание стоит уделить концентрациям веществ. Как известно, ни одно из них не является абсолютно вредным или полезным — все зависит от количества вещества, потребляемого человеком. Например, один из сильнейших сердечных ядов, ионы бария, в минимальных концентрациях используется в медицине при рентгеновских исследованиях желудка; другой пример — использование радиоизотопов в диагностике внутренних органов. Доказательство того, что очень полезные вещества могут быть опасными, многие, наверное, знают с детства, когда им удавалось за один раз употребить полбанки витаминов, что могло привести к серьезным отравлениям. Ну и очень впечатляющим примером того, что все полезно в меру, является японская рыба фугу.

Некоторые варианты возникновения аллергических реакций. Человек переедает каких-нибудь вкусных фруктов, например, апельсинов, и приобретает пищевую аллергию. Или, думая, что чем больше лекарств примешь, тем быстрее выздоровеешь, человек получает аллергию на пенициллин, аспирин, сульфаниламиды и прочие медицинские препараты. Подобная ситуация происходит и с аллергией на солнце, которое, с одной стороны, поддерживает жизнь на Земле, а с другой, приносит много неприятных хлопот любителям крепкого загара: организм, получив серьезный солнечный ожог, вряд ли захочет повторения этого «удовольствия». То же происходит и с теми, кто много работает с моющими и чистящими средствами без резиновых перчаток, забывая о том, что эти препараты представляют собой сильные, химически активные вещества, а защитная способность кожи не беспредельна.

Что происходит с человеком, имеющим аллергическую реакцию? Стоит ему «соприкоснуться» хотя бы с минимальной и абсолютно безвредной дозой аллергена, как иммунная система (благодаря сенсибилизации) бьет тревогу, предотвращая всякие попытки повторения нарушения внутренней стабильности организма. Поэтому в случае, если человек сам не справляется с ответственностью за то, что и в каких количествах он поглощает, организм берет заботу о жизни на себя, хо-

тя у него для этого остается единственный и радикальный способ защиты. Понятно, что у такого мощного средства есть своя отрицательная, а в случае с пенициллином даже опасная сторона: человек вынужден во многом себя ограничивать, дабы постоянно избегать взаимодействия с веществом, вызывающим аллергическую реакцию.

Приведенные выше примеры представляют собой аллергии как симптомы первого порядка, на работу с которыми и рассчитана техника «Лечение соматических/приобретенных аллергий».

Но аллергическая реакция может быть и симптомом второго порядка, то есть удовлетворять какие-либо вторичные выгоды. В таких случаях аллергия может возникать не только при соприкосновении человека с аллергеном, но и при потребности удовлетворения вторичной выгоды. Например, аллергия на моющие и чистящие средства может обостряться еще до соприкосновения человека с ними, если у него есть вторичная выгода меньше заниматься домашней уборкой. Иногда аллергия вообще может «потерять» свой первоначальный антиген и проявляться в различных контекстах как бессознательная потребность человека во внимании и заботе близких. Для успешной работы с такими аллергическими реакциями предварительно нужно проработать все вторичные выгоды, а затем уже использовать технику «Лечение соматических/приобретенных аллергий».

Особого внимания достоин эффект накопления некоторыми людьми целого букета различных аллергий после приобретения ими первой. Появление у человека второй, третьей и последующих аллергий без видимых на то причин можно объяснить работой якорей[🗝], закрепившихся в период обострения первой. Происходит это в связи с тем, что химические вещества (которыми являются антигены) напрямую воздействуют на наши органы чувств (например, на обоняние и вкус) и являются одними из самых селективных якорей. Поэтому, если во время обострения аллергии в окружающей среде находятся какие-либо специфические раздражители, концентрация которых не превышает нормы для данного организма, некоторые из них могут стать якорями на аллергическую реакцию и впоследствии запускать ее даже при отсутствии истинного аллергена. Например, если при обострении аллергии на пыльцу одних растений человек попадает в среду, где цветут другие, то их пыльца может стать якорем для запуска аллергической реакции. Можно также говорить и о вероятности появления «обычных», то есть менее селективных

🗝 *Существует, конечно, объяснение этого явления с помощью генетической предрасположенности.*

по сравнению с химическими веществами, якорей. Например, специфическая обстановка или ситуация, в которой проявилась аллергическая реакция, может сама вызывать ее.

Интересны более сложные случаи появления якорей, имеющие место в процессе одновременного приобретения человеком и фобии, и аллергии. В таких ситуациях фобия обычно запускает аллергию. Например у человека, подвергшегося нападению пчел и получившего в результате фобию на них, а также аллергию на их укусы, последняя проявляется уже при одном только виде пчелы (и даже если она не собирается жалить). Для успешной работы с такими аллергиями предварительно полезно изменить фобическую реакцию.

Иногда нелегко понять сразу, является ли непереносимость человеком какого-либо вещества аллергией или просто якорем на фобию. Приведем пример из практики. Одна девушка не могла пользоваться раствором йода. Это выражалось как раздражением кожи на месте его нанесения, так и эмоциональным отвращением к этому средству (это может быть первым намеком на фобическую реакцию). Большую трудность для нее представляла попытка вспомнить хотя бы один случай из своей жизни, связанный с передозировкой йода (это тоже может быть намеком на фобическую реакцию, но не совсем точным). После поиска ситуации, когда она вообще стала замечать за собой подобную реакцию, из памяти всплыл (глаза были направлены в область визуальной памяти) образ операционной, в которой она оказалась несколько лет назад. Ее физиология при этом выражала явное нересурсное состояние. Как оказалось, лежа на операционном столе, она неожиданно очнулась от наркоза в тот момент, когда врачи готовили ее к операции и обрабатывали место предстоящего хирургического вмешательства раствором йода. Хотя ей тут же дали следующую дозу наркоза, она успела сильно испугаться увиденного. Последнее, что она помнит, это страх и вид йода у себя на коже. В описанном случае достаточно было работы только в технике «Быстрое лечение фобий», хотя в других ситуациях, возможно, понадобилось бы сделать переякорение.

Несмотря на то, что у аллергии и у фобии есть много общего, между ними имеется разница. Вот несколько важных отличий аллергической реакции от фобической.

■ Фобическая реакция обычно выражается на эмоционально-физиологическом (паника, изменение кровяного давления, пульса, дыхания) и гормональном (в частности, увеличение концентрации адреналина в крови) уровнях и не вызывает никаких сильных физиологических изменений (боль, зуд и др.).

■ Человек чаще всего осознает причину своего страха и пытается влиять на него сознательно: успокаивается, «берет себя в руки», воспитывает себя, например, специально оставаясь в темноте по 1 минуте в день, и т. д.

■ При удалении источника фобии из поля взаимодействия человек достаточно быстро по сравнению с аллергией восстанавливает свое нормальное физиологическое состояние. Поэтому в целом он больше боится самого источника фобии, чем ее последствий.

■ Человек довольно легко может поверить, что фобическая реакция — это в большей степени его собственная психическая защита, чем бессознательное поведение.

■ Аллергическая реакция может задействовать эмоциональный уровень, а может протекать и без излишних чувств. Наибольшие изменения происходят, конечно, на физиологическом, гормональном и особенно на физическом уровне (появления зуда, болевых ощущений, изменение кожного покрова и слизистых оболочек, повышение температуры тела).

■ Даже если человек знает источник своей аллергии, обычно он опасается оказывать на нее какое-либо самостоятельное воздействие, так как эта реакция часто приносит долгие физические страдания. В связи с чем большинство людей не верят в то, что аллергии можно противостоять на сознательном уровне: «Как это можно без медикаментов справиться с аллергией?», «Это не более подвластно сознанию, чем изменение температуры тела».

■ Последствия аллергической реакции проходят гораздо медленнее остаточных явлений фобической (от нескольких часов до нескольких дней). В ряде случаев восстановить нормальное физиологическое состояние человека позволяют только специальные медицинские препараты. Поэтому человек боится не столько самого аллергена, сколько последствий взаимодействия с ним. Иногда аллергическая реакция более опасна, чем фобическая, например, в случае аллергической астмы.

Все эти отличия вместе вносят несколько важных пояснений в описание работы с аллергиями.

Первое. Очень часто аллергия сопровождается устойчивым, ограничивающим человека убеждением о том, что если и можно с ней справиться, то очень тяжело и за длительный период времени. Некоторые люди убеждены, что аллергия вообще не поддается полному излечению никакими способами, а тем более без медикаментов. Сама техника «Лечение соматических/приобретенных аллергий» с такими убеждениями

справляется не всегда, так как она очень простая и недолгая (обычно на ее выполнение требуется менее 30 минут). Представьте, человек 10 или 20 лет имел устойчивую аллергическую реакцию, по которой он «определял наступление весны» (на появление цветочной пыльцы) и которую считал неотъемлемой частью своей сущности «Я аллергик», а вы, поработав с образами и чувствами в течение 30 минут, скажете ему, что отныне он сможет жить спокойно. К сожалению, многие люди не привыкли получать изменения легко и быстро (к НЛП-адаптированным клиентам это не относится). В связи с этим большую часть работы с аллергией занимает не сама техника, а «разубеждение» клиента в том, что это невозможно, и доказательство ему того, что он сможет иметь нормальную реакцию на бывший аллерген. Эту работу можно делать явно, с помощью специальных техник, а можно и неявно, используя вербальный рефрейминг, паттерны раскрутки[📖], метафоры. Еще один способ неявной работы — это увеличение времени и «сложности» работы. Применив технику за 30 минут, вы можете потратить еще массу времени на различные «важные задания», чтобы клиент мог считать полученные изменения «заслуженными потом и кровью».

Другое пояснение состоит в том, что работать с человеком по изменению аллергической реакции полезно только на стадии ремиссии, то есть когда он находится в нормальной физиологической форме. В противном случае сама физиология будет поддерживать старую реакцию, в связи с чем перевести человека в какое-либо другое состояние будет очень тяжело. Поэтому в момент обострения аллергии человека сначала нужно привести в нормальное состояние обычным для него способом (например, медикаментозно), а уже потом приступать к работе.

Несколько слов о самой технике «Лечение соматических/приобретенных аллергий». Для использования ее при работе с аллергиями обязательно нужно знать аллерген. Если клиент к моменту работы не знает, что именно вызывает у него аллергическую реакцию, есть несколько способов привести его к установлению этого. Первое, с чего можно начать, это предложить клиенту подробно вспомнить, что он делал перед последним обострением аллергии. Было ли что-то необычное/нестандартное в тот день? Другой вариант — предложить клиенту подробно описать несколько случаев обострения аллергии и заметить, что повторялось в каждом из них. Если у клиента окажется несколько «подозреваемых» на роль ал-

📖 *Это тема семинара «НЛП-Мастер».*

лергена, то можно (если их немного) проделать технику с каждым из них. Или предложить клиенту спровоцировать (но осторожно!) аллергическую реакцию, поочередно испытывая каждого «подозреваемого». Еще один способ — вспомнить тот день, когда клиент обнаружил аллергическую реакцию в первый раз. Если ему чрезвычайно трудно вспомнить аллерген, можно предложить ему очень внимательно понаблюдать за собой и, дождавшись следующего обострения аллергии, заметить, что ее вызвало. Основная цель техники «Лечение соматических/приобретенных аллергий», как и «Быстрого лечения фобий», состоит в изменении стратегии взаимодействия человека в данном случае с аллергеном. Если раньше контакт клиента с аллергеном всегда вызывал аллергию (<Ка→К_>), то применение техники позволяет заменить ее на какую-либо другую, более ресурсную реакцию (<Ка→$К_+$>).

Одним из центральных элементов техники «Лечение соматических/приобретенных аллергий» является подбор соответствующего антиаллергена, то есть раздражителя (предмета, вещества и пр.), имеющего какое-либо сходство с аллергеном, вызывающего у человека нормальную или ресурсную реакцию. Качественно подобранный антиаллерген позволяет, изменяя реакцию, максимально использовать способности и опыт нормального реагирования организма человека на раздражители, подобные аллергену. Используя кинестетику, сопутствующую взаимодействию человека с антиаллергеном, и закрепляя ее как реакцию на аллерген, мы создаем новый условный рефлекс. Поэтому чем больше сходство (в карте клиента) антиаллергена с аллергеном, тем больше вероятность того, что в будущем аллерген сможет запускать кинестетику, характерную для антиаллергена. Принципы, по которым подбирается антиаллерген, могут быть различными, хотя обычно антиаллерген выбирается по визуальному (визуально-тактильному) сходству. Далее, в описании шагов техники, приводится список некоторых аллергенов и соответствующих им антиаллергенов.

Какой же контрагент мне подобрать к аллергии на «Мерседес»?
Фраза одного
из участников семинара

Немного о возможных ограничениях техники «Лечение соматических/приобретенных аллергий». В самом названии говорится о приобретенных аллергиях, то есть о тех, которые человек заимел за время своей внеутробной жизни. Как известно, большинство детских пищевых аллергических реакций, диатезов приобретается при внутриутробном развитии и в первые месяцы жизни ребенка, когда его пищеварительная система еще не полностью приспособлена к усвоению предлагаемой пищи (особенно при искусственном вскармливании). В данной ситуации значительно затруднен поиск аллергена, а выполнение какой-либо техники с грудным ребенком просто невозможно. К счастью, большая часть диатезов проходит с возрастом. В отличие от фобической реакции аллергическая может передаваться, по утверждениям врачей, генетически, то есть по наследству от родителей детям. В таком случае, возможно, понадобится применять другие техники НЛП (в том числе «6-шаговый рефрейминг», работу с временной линией, создание нового убеждения, использование трансовых состояний и т. д.).

ПРАКТИКА

2 Шаги техники «Лечение соматических/приобретенных аллергий»

(в парах)

1. Определите аллерген. Откалибруйте физиологию клиента в точке «симптомы».

2. Подберите антиаллерген. Ниже приводится список некоторых аллергенов и соответствующих им антиаллергенов.

3. Выявите кинестетику, сопутствующую взаимодействию клиента с антиаллергеном. Желательно, чтобы для клиента она была ресурсной, в крайнем случае нейтральной. Заякорите это состояние. Чтобы сделать реакцию клиента на антиаллерген более ресурсной, вы можете явно или неявно добавить к установленному якорю дополнительные ресурсы. Убедитесь, что ваш якорь работает хорошо.

Подбор антиаллергенов **Таблица 10.1**

АЛЛЕРГЕН	АНТИАЛЛЕРГЕН
Шерсть кошек	Шерсть собак
Апельсины Цитрусовые	Лимоны или мандарины Помидоры, желтые и красные яблоки
Книжная пыль	Уличная пыль или меловая пыль
Солнечный свет	Лунный свет
Стиральные порошки	Зубной порошок
Аспирин	«Аскорбинка»

4 Создайте контекст, в котором клиент был бы защищен от всевозможных внешних воздействий и мог бы хорошо диссоциироваться от опыта, связанного с аллергией. Обычно клиенты предлагают прозрачные стеклокупола, энергетические экраны, герметичные скафандры и т. д.

5 Предложите клиенту (диссоциированно!) выбрать из своей личностной истории 3–4 ситуации, связанные с аллергией: самую раннюю (появление аллергии) и еще 2–3, где аллергическая реакция проявилась наиболее интенсивно. Также предложите клиенту представить три возможных ситуации в будущем, где бы он, по его мнению, мог вновь взаимодействовать с веществом, вызывавшим у него раньше аллергию[1].

6 Предложите клиенту поочередно диссоциированно просмотреть все выбранные ситуации, начиная с самой ранней, так, чтобы в каждой из них он видел себя спокойно взаимодействующим с бывшим аллергеном. Задача клиента — увидеть себя как можно более естественным, таким, как будто он всегда имел нормальную реакцию.

Вы на протяжении всего процесса задействуете свой якорь и калибруете клиента, чтобы он все время оставался в ресурсном состоянии.

7 Когда клиент успешно пересмотрит и переформирует все ситуации диссоциированно, предложите ему ассоциироваться и прожить все события самому, наслаждаясь возможностью иметь нормальную реакцию.

Вы продолжаете удерживать свой якорь на протяжении всего процесса перепроживания и внимательно калибруете клиента.

8 Проведите поведенческий тест.

9 Проведите экологическую проверку. Этот шаг требует особого внимания от консультанта! Получите от клиента сенсорные критерии его нормы в употреблении того вещества, с которым вы работали.

[1] *Будьте внимательны с использованием временных форм в разговоре с клиентом.*

Глава 11

...И кое-что на десерт...

Тайны счастья заключаются
в способности выходить из круга своего «я».

Георг Вильгельм Фридрих Гегель

УПРАЖНЕНИЕ «ВЫЯВЛЕНИЕ И РАЗРЫВ ГРУППОВОГО ПАТТЕРНА»

Предисловие

❶ *Вышла замуж выпускница консерватории. Первая брачная ночь. Красивая, большая кровать, на которой лежит муж... Жена забирается на стул и говорит голосом конферансье:*
— Супружеский долг. Исполняется впервые.

❶ *Умирает старый брокер. Собрался консилиум врачей. Обсуждают:*
— Сейчас температура 38 и 9. Когда дойдет до 41, умрет.
Старый брокер приподнимается и говорит:
— На сорока с половиной продавайте.

❶ *Милиционеры пытаются вытащить из лужи пьяного матроса. Тот отбивается и орет:*
— Нет! Сначала спасайте женщин и детей!

Если представить устоявшуюся группу людей (семья, рабочий коллектив, совет директоров) как систему, то каждый ее член будет подобен элементу в цепи других. Как в системе между элементами существуют определенные связи и способы взаимодействия, которые они не могут изменить, так и в группе людей действуют некоторые автоматические, то есть сознательно не управляемые, стили группового поведения, частью которого является каждый отдельный человек. Рассмотрим в качестве примера часовой механизм: все шестеренки в нем взаимодействуют между собой посредством зубцов и последовательно передают энергию от заведенной пружины к стрелкам. Вряд ли отдельная шестеренка может позволить себе вращаться раньше, чем ее повернет другая, а тем более двигаться в обратную сторону. Такая жесткая структура взаимодействия элементов часового механизма позволяет ему работать четко и слаженно, «как часы».

Конечно, люди не часы☺, но каждый из нас имеет достаточное число жестких поведенческих паттернов: личных❶, парных (действующих между двумя людьми), групповых❷, культуральных❸. Пример личного паттерна: человек может автоматически сопровождать каждую свою фразу, несущую основную смысловую нагрузку, определенным жестом, допустим, кивком головы или выделять тоном голоса. Вариант культурального паттерна: два знакомых человека при встрече всякий раз, не задумываясь, протягивают друг другу руки для рукопожатия. Парные и групповые паттерны можно рассматривать как действие последовательных якорей, когда специфическое поведение одного человека автоматически запускает аналогичные действия другого. В таких случаях люди действительно становятся похожими на шестеренки в часах: они вынуждены действовать строго определенным образом и не раньше, чем до них дойдет очередь. Вероятно, конструктивные групповые паттер-

☺*А это плохо или хорошо?*

ны сильно облегчают взаимодействие внутри системы, но деструктивные чаще всего приносят вред группе в целом и каждому члену в отдельности. Так, наверное, мало полезного в том, что муж, приходя с работы домой, автоматически повышает голос в ответ на промелькнувшее «странное» выражение лица жены, что в свою очередь, заставляет ее заводить старую пластинку о «черствости и несдержанности» мужа и т. д.

Очень важно помнить о групповых паттернах в момент проведения подстройки к будущему. Так как каждый человек является частью какой-либо социальной группы (семья, рабочий коллектив, друзья, общество), то при его изменении полезно учитывать реакцию остальных, то есть экологию системы. Так, если вы работали в области семейного консультирования с одним из членов семьи и не учли экологию системы, то существует, как минимум, две возможности, когда полученные изменения могут потерять свою эффективность при контакте человека с другими членами семьи. С одной стороны, старый стиль взаимодействия в семье может оказаться настолько устойчивым, что просто не позволит реализоваться новым вариантам поведения (сработают старые якоря); с другой стороны, сильные изменения одного члена семьи могут повлечь за собой нарушение многих устоявшихся шаблонов поведения, что может в целом принести больше вреда, чем пользы.

Что же касается приведенного ниже упражнения, то оно направлено на выработку навыка отслеживания группового паттерна и его своевременного прерывания, чтобы сделать процесс взаимодействия в группе более осознанным и управляемым. Это может вам пригодиться, когда вы общаетесь с людьми, у которых есть устойчивый деструктивный групповой паттерн. Приведем упрощенный пример: вы консультируете членов семьи по поводу появившихся осложнений во взаимоотношениях при планировании их совместного отдыха. Всякий раз, когда, общаясь с кем-либо из членов семьи, вы подходите к самому важному вопросу, отец семейства с горечью разводит руками, на что его жена нервно покусывает губы; вслед за этим первый ребенок начинает ерзать на стуле, а второй кричит, чтобы тот сидел спокойно. Далее это все перерастает в очередную перепалку. Для того чтобы управлять процессом общения, вы можете прервать этот паттерн на ком-нибудь из членов семьи. Например, подстроиться к отцу семейства и повести его в тот момент, когда он снова соберется повторить свой жест, или чем-нибудь занять на время его руки, или попросить того ребенка, который ерзал на стуле, чуть-чуть постоять и т. д.

---

❶ *Шумахер и Хакинен, суперпилоты «Формулы–1», поехали в Африку на сафари.*

Утром Хакинен просыпается от шума, выглядывает из палатки и видит, что Шумахер носится вокруг костра кругами, а за ним мчится лев...

— Михаэль, — кричит Хакинен, — он тебя сейчас догонит!

— Фигня! — отвечает на бегу Шумахер, — он уже на шесть кругов отстает.

❷ *Парень приехал в село на побывку из армии. Собрались соседи:*

— Ну, Ванятка, как там служится?

— Да сейчас говорить неохота, завтра покажу — все поймете.

В пять утра Ванятка выходит на площадь у сельсовета и начинает дико звонить в пожарный колокол. Сбегается все село.

Значит так, — говорит сельчанам Ванятка, — мы с батяней идем в лес за дровами. Остальные раз-зойдись!!!

❸ *Только русский человек может выпить в сорокоградусную жару сто грамм «для сугрева».*

ПРАКТИКА

11.1. Шаги упражнения «Выявление и разрыв группового паттерна»[1]

(в группах по 5 человек)

1. Водящий выходит за дверь. В это время все остальные выбирают контекст группового взаимодействия и придумывают общий последовательный паттерн, каждый из четырех шагов (четыре человека) которого имеет по одному элементу.

2. Когда возвращается водящий, ему дается контекст общения и его роль в нем, например: семья из четырех человек собирается на пляж, водящий — друг семьи.

3. Начав разговор, четверо участников упражнения повторяют время от времени придуманный ими паттерн, сохраняя точность и последовательность его элементов.

4. Задачи водящего: участвуя в разговоре, откалибровать групповой паттерн, выявить его элементы и по возможности прервать[1] его на одном из первых шагов.

5. По окончании разговора водящий делает вывод о том, из каких элементов и какой последовательности состоял предъявленный ему групповой паттерн. Группа дает водящему обратную связь о том, насколько точно он его откалибровал.

6. Выбирается следующий водящий.

Упражнение принесет больше пользы, если групповое общение будет максимально приближено к естественному и будет выходить за рамки поочередного произнесения простых предложений, куда включены сразу все паттерны.

[1] *— Вчера я видел весьма любопытный фильм, — говорит почитатель кино. — Вестерн, поставленный режиссером по имени Храбрый Соколиный Глаз Великих Прерий.*
— Странное имя.
— Он индеец.
— Ну и как фильм?
— Неплохо. На моей памяти это единственный вестерн, когда в конце всадники не успевают примчаться вовремя, чтобы спасти шерифа.

[1] *На перекрестке лоб в лоб сталкиваются два «Запорожца» — шарах!!! Руины...*
Водители выползают, озираясь:
— «Мерса» нет? Ну, слава Богу, обошлось!

С какими базовыми пресуппозициями связано это упражнение?

УПРАЖНЕНИЕ «СЛЕДОВАНИЕ ВНЕШНИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ И ИХ КАЛИБРОВКА ВО ВРЕМЯ ГРУППОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ»

❶ *«Жигуленок» врезается в «Оку». Идет разбор происшествия, гаишник спрашивает водителя «Жигуленка», как было дело.*
— Понимаете, товарищ лейтенант, — отвечает водитель, — вот эта женщина на «Оке» ехала передо мной. Потом на перекрестке замигала левым поворотником и, вы представляете, повернула НАЛЕВО!!!

❶ *Вовочка спрашивает у отца:*
— Папа, а дед давал тебе подзатыльники, когда ты не слушался?
— Конечно.
— А дедушкин отец тоже?
— Если он заслуживал, то да.
— А отец прадеда?
— Бесспорно.
Тогда Вовочка серьезно замечает:
— Не кажется ли тебе, что настало время сломать эту семейную традицию.

Предисловие

В упражнении могут использоваться следующие внешние показатели.

- Сенсорные репрезентативные системы (<ВАК>Ад).
- Логические уровни (окружение, поведение, способности, убеждения/ценности, личностное своеобразие).
- Паттерны метамодели (неконкретные существительные, номинализации, неконкретные глаголы, модальные операторы, универсальные количественные, сравнительные).
- Позиции восприятия (1, 2, 3-я).
- Паттерны времени (прошлое, настоящее, будущее).

ПРАКТИКА

G

11.2. Шаги упражнения «Следование внешним показателям и их калибровка во время группового взаимодействия»

(в группах по 5 человек)

1 Распределение карточек

Каждый участник упражнения получает от трех до пяти карточек с указанием внешних показателей, используемых в данном упражнении (например, «визуальные предикаты», «поведение» и «будущее время»).

2 Подготовка

В течение одной минуты каждый настраивает свои «фильтры» так, чтобы во время последующей групповой коммуникации использовать указанные на карточках паттерны в своей речи и поведении.

Карточки желательно спрятать от любопытных глаз соседей.

3 Коммуникация

Также каждый участник упражнения за 10 минут групповой беседы должен откалибровать паттерны, которые используют его четыре партнера.

Помните, что, насколько четко вы будете следовать паттернам, указанным на карточках, настолько точно ваши партнеры смогут откалибровать вас.
Во время калибровки ваших партнеров по возможности попробуйте держать всю информацию в голове, а не на бумаге.

4 Обратная связь

Поочередно из 3-й позиции все участники упражнения делятся результатами своей калибровки.

Упражнение принесет больше пользы, если групповое общение будет максимально приближено к естественному и будет выходить за рамки поочередного произнесения простых предложений, куда включены сразу все паттерны.

УПРАЖНЕНИЕ «НЕЯВНЫЙ ПЕРЕНОС СОБСТВЕННОЙ МОДЕЛИ УСПЕШНОГО ОБУЧЕНИЯ С ПОМОЩЬЮ Т.О.Т.Е. И ВНЕШНИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНУТРЕННЕГО СОСТОЯНИЯ»

Предисловие

Как мы говорили раньше, любая стратегия мышления человека сопровождается определенными состояниями и имеет свое отражение в поведении. Следовательно, если человек имеет две различные стратегии для выполнения чего-либо, то они будут связаны с различными состояниями и по-разному проявляться во внешнем поведении. Для повышения эффективности работы конкретной стратегии мы можем использовать, как минимум, три пути:

- прямое изменение или дополнение шагов стратегии;
- изменение состояний, сопровождающих данную стратегию;
- изменение внешних показателей (поведения), соответствующих этой стратегии.

Одна из целей данного упражнения — продемонстрировать различие внешних показателей, отражающих работу двух стратегий обучения, успешной и неуспешной[1], а также возможность переноса[2] первой из них на вторую, используя для этого только изменения внешних показателей.

В связи с тем что две указанные стратегии будут выделены только на уровне внешних показателей и моделью для их выявления будет служить один человек, перенос успешной стратегии может быть осуществлен неявно (без осознания внутренней структуры шагов) и в пределах опыта именно этого человека.

[1] *Женщина жалуется своей подруге:*
— Наша горничная свела моего мужа с ума.
— Что ты имеешь в виду?
— Он однажды спросил, зачем она плюет на утюг. Та ответила: «Чтобы узнать, горячий ли он».
— Ну и что здесь особенного?
— Теперь за обедом он всегда плюет в суп...

[2] *В полиции человек обращается к инспектору:*
— Можно мне поговорить с тем негодяем, который вчера ночью залез ко мне в квартиру?
— Зачем вам это нужно?
— Хочу спросить, как ему удалось пробраться так, чтобы моя жена не слышала?

Упражнение проводится в группах по 8 человек. Один из них (**A**) выступает в роли «предъявителя двух опытов обучения», второй (**B**) отвечает за следование шагам модели T.O.T.E. в процессе выполнения упражнения. Остальные члены группы делят между собой блоки листа «Внешние показатели внутреннего состояния» для отслеживания соответствующей информации во время упражнения.

ПРАКТИКА

2 11.3. Шаги упражнения «Неявный перенос собственной модели успешного обучения с помощью T.O.T.E. и внешних показателей внутреннего состояния»

(в парах)

© А. А. Плигин

■ Этап № 1

1 **A** вспоминает опыт своего успешного обучения чему-нибудь, главными критериями которого являются легкость и быстрота.

2 **B**, задавая вопросы **A**, исследует первую точку модели T.O.T.E. — «тест».
В это время все остальные собирают информацию о внешних показателях **A**, которые проявляются в процессе его рассказа, и заносят эти данные в таблицу[1].
B может попросить **A** несколько раз повторить один и тот же рассказ, чтобы все наблюдатели успели отследить нужные им параметры.

3 Далее **B** переводит рассказ **A** ко второй точке T.O.T.E. — «операциям». Затем к третьей точке — «тесту № 2». И, наконец, к последней точке — «выходу» (Exit). На протяжении всего рассказа наблюдатели собирают информацию о внешних показателях **A** и записывают ее в соответствующие колонки таблицы.

[1] *См. таблицу «T.O.T.E. для переносамодели успешного обучения».*

■ Этап №2

1 Сбор информации об опыте неуспешного обучения проводится так же, как и в 1-й части упражнения. Под «неуспешным обучением» в данном случае понимается опыт, когда человек хотел научиться чему-то, предпринимал различные попытки, но так до сих пор и не смог.

2 Каждый из наблюдателей находит разницу во внешних показателях **А** при рассказе о двух полярных опытах обучения.

■ Этап №3

1 На этом этапе участник упражнения **А** имеет удивительную возможность научиться «по-новому рассказывать» о бывшем неуспешном опыте обучения, применяя соответствующую стратегию повествования об удачном опыте, то есть используя информацию о внешних показателях, характерных для рассказа о положительном опыте обучения. Если же **А** захочет, то он может выбрать для моделирования рассказ о том, чему он только собирается учиться.

2 **В** предлагает **А** рассказать о том, чему он хочет научиться, начиная с первого теста. В процессе рассказа каждый из «скульпторов-наблюдателей», слушая **А**, имеет право изменять его поведение, так чтобы оно отвечало рассказу об успешном опыте обучения. **А** повторяет свой рассказ столько раз, сколько нужно для того, чтобы все наблюдатели были уверены в полном соответствии демонстрируемых **А** внешних показателей аналогичным признакам успешного обучения.

3 Работа с остальными тремя точками модели Т.О.Т.Е. проводится подобно тому, как это описано в предыдущем пункте.

4 После полной проработки всех точек модели Т.О.Т.Е. **А** повторяет весь рассказ от начала до конца, а все остальные калибруют результаты своей работы.

5 **А** делится впечатлениями о проделанной работе и о своем отношении к предстоящему обучению.

Т.О.Т.Е. для переноса модели успешного обучения

© А. А. Плигин, 1995

Точки Т.О.Т.Е. / Опыты обучения	Успешный
T_1 Что послужило для вас мотивацией к началу обучения? Как вы поняли, что начинаете процесс обучения?	
O Как вы начали процесс обучения?	
Что вы делали сначала?	
Что вы делали затем?	
T_2 Как вы понимали, что достигаете успеха в процессе обучения? Как вы определяли, что движетесь в правильном направлении?	
O′ Что вы делали, если понимали, что не достигаете успеха?	
E Как вы поняли, что вы закончили процесс обучения?	

Таблица 11.1

Опыт неуспешного обучения	Новый/предыдущий неуспешный

Лист для обобщения точек Т.О.Т.Е. в стратегии успешного обучения **Таблица 11.2**

T_1	
O	
T_2	
O´	
E	

Внешние показатели внутреннего состояния **Таблица 11.3**

ВИЗУАЛЬНЫЕ	АУДИАЛЬНЫЕ ДИСКРЕТНЫЕ (ВЕРБАЛЬНЫЕ/РЕЧЕВЫЕ)
ДВИЖЕНИЯ ГЛАЗ $В^{П}/В^{К}$	
$А^{П}/А^{К}$	**ПРЕДИКАТЫ** Визуальные
$К/А_{д}$	Аудиальные
ДЫХАНИЕ Темп	Кинестетические
Регулярность	Обонятельные/осязательные
Глубина	Внемодальные
ЦВЕТ КОЖИ Лицо	**КИНЕСТЕТИЧЕСКИЙ**
Другие участки	**ТЕМПЕРАТУРА** Горячий/теплый
МУСКУЛЬНЫЙ ТОНУС Лицо	Холодный/прохладный
Шея	**ВЛАГА** Влажный
Плечи	Сухой
Верхний/нижний торс	**ПОВЕРХНОСТЬ** Грубая
Руки/ноги	Гладкая
ДВИЖЕНИЯ Голова	**ПАТТЕРНЫ МЕТА-МОДЕЛИ**
Жесты	Неконкр. существительные
Плечи/руки/ноги	Номинализации
ПОЗА Симметричная	Неконкр. глаголы
Несимметричная	Модальные операторы
АУДИАЛЬНЫЙ АНАЛОГОВЫЙ	Универс. количественные
ТОНАЛЬНОСТЬ Высокая	Сравнительные
Средняя	**ЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ**
Низкая	Окружение
ГРОМКОСТЬ Громкая	Поведение
Средняя	Убеждения/ценности
Тихая	Личностное своеобразие
ТЕМП РЕЧИ Быстрый	Миссия
Средний	**ВРЕМЯ**
Медленный	Прошлое
РИТМ Ровный	Настоящее
Рваный	Будущее

КРИТЕРИИ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА (ОСВК) В НЛП

Если бы он не ошибался, то сделал бы меньше.

Марциал

Перед ошибками захлопываем дверь. В смятенье истина: «Как я войду теперь?»

Рабиндранат Тагор

Недостаточно открыть недостатки; да, никто не имеет права делать это, если в то же время он не может указать средств достигнуть лучшего.

Иоганн Вольфганг Гете

Эта тема занимает особое место не только в данном семинаре, но и во всех других, поскольку навык работы с обратной связью является хорошим маркером «уровня развития» НЛПера. Например, на курсе «НЛП-Тренер» ей уделяется больше всего времени и внимания.

Так или иначе, на семинаре, на работе, в быту нам приходится делиться с людьми собственным восприятием того, что они сделали. Но, как вы можете судить из названия, не всякая обратная связь бывает высококачественной. Что же понимается в НЛП под ОСВК?

Обратная связь высокого качества — это информация о результатах произведенного действия, данная самому себе, другому человеку или группе людей в такой форме и последовательности, в которых она наиболее полно сможет быть использована для дальнейшего качественного роста и повышения эффективности лица, выполнявшего данное действие✍.

✍*Это определение сформулировано специально для тех, кто их очень любит. Поэтому если оно покажется вам слишком громоздким или заумным, то просто заучите его (хотя бы с целью развития памяти). В жизни, как вы понимаете, гораздо важнее владеть реальными навыками, чем знать определения.*

Говоря проще, ОСВК и критика — две совершенно разные формы работы с обратной связью!

Лучше всего для анализа проделанной работы использовать критику, если, оценивая чей-либо результат, вы:

- хотите выставить себя сверхкомпетентным, не предложив ни одного собственного решения поставленной задачи;

- хотите добавить человеку отрицательных эмоций, понизить его работоспособность и желание работать;
- хотите вызвать агрессию (явную или скрытую) к себе;
- сознательно или бессознательно стремитесь к тому, чтобы было много слов, но дело продвигалось очень медленно.

В качестве примера представьте себе обычное для многих производственное совещание или отчет какой-либо проверяющей комиссии, экспертизы, где:

- 60% времени (бумаги) отводится перечислению всех выявленных недостатков, недочетов, недоработок и проколов и т. д.;
- 20% — поиску виноватых и их перевоспитанию (читай «наказанию»);
- 5% — нагнетанию отрицательной мотивации и накаливанию эмоциональной обстановки с целью стимуляции работоспособности;
- 4% — предупреждению будущих неудач;
- и возможно, 1% всего времени отводится на конкретные предложения по решению поставленной задачи[%].

Порой кажется, что качество работы любого эксперта сводится к формальному количеству найденных им ошибок и недостатков, а не к реальному повышению эффективности проверяемого процесса. Просто невозможно представить, чтобы какой-либо эксперт после проведенной им проверки не нашел ни одного недочета и написал бы, что вся система или организация функционирует нормально — да его уволят на следующий же день, как некомпетентного. В нашей командно-административной культуре не принято и даже неприлично уделять внимание тому, что получилось хорошо, тому, что сделано качественно и в срок, что отлажено и работает эффективно. Логика здесь проста: зачем тратить время, силы, слова, если человек просто выполнил свои обязанности? А вот вовремя указать на недостатки в его работе, найти слабые места или даже предугадать таковые в будущем — это очень важно для повышения продуктивности. Замечали ли вы, что в нашем обществе вообще не принято хвалить и выражать благодарность[8]? Зачастую у руководителя язык не поворачивается сказать, что он доволен деятельностью своих подчиненных: «А вдруг зазнаются? А вдруг перестанут стремиться к личностному и профессиональному росту? А вдруг расслабятся и пустят все на самотек?»

[%] Все проценты, конечно, приведены только в качестве метафоры распределения времени в процессе достижения поставленной задачи.

[8] До тех пор, пока человек жив или не совершил из ряда вон выходящий поступок (желательно опять же посмертно).

Как это ни печально, но если человек не раб и хочет иметь собственное светлое будущее, видеть достойную оценку собственного повседневного труда, стремится к счастью и удовольствию в жизни, то эффективно и с полной отдачей он в такой системе работать не может. Но руководителей (любых рангов) такое положение дел вполне устраивает: пусть человек «функционирует» и без удовольствия (в конце концов, работа — это не курорт), зато это дает возможность держать его в постоянном тонусе (стрессе), убеждать в невозможности быть совершенным, заставляет ощущать зависимость и страх по отношению к эксперту или боссу. Возможно, такие должности всего лишь притягивают людей с нереализованным стремлением к власти и управлению другими людьми[1], а возможно, эти люди всего лишь не знают других способов управления и с радостью бы им научились.

Отрицательная мотивации и некачественная обратная связь впитываются нами еще в школе, например, когда ребенок только знакомится с основами иностранного языка, пытается произносить первые слова. Естественно при этом «the table» чаще всего звучит как «зэ тэйбл». Тут-то и надо бы закреплять первый, пусть даже кажущийся успех. Но «обычный» преподаватель не упустит возможности указать на ошибку в произношении, что вряд ли добавит мотивации. С этого момента начинается отрицательное якорение на разговорную иностранную речь, в результате чего человек все понимает, но ничего сказать не может. Подумайте, в чем смысл при выработке самых первых навыков указывать на их отсутствие, говорить о том, чему человек еще не научился, что у него еще плохо получается? Многие из нас научились бы говорить, если бы родители вместо того, чтобы старательно разбирать наш первый лепет и сильно радоваться, постоянно поправляли бы нас и запрещали говорить неразборчиво? Только очень «необычный» учитель может позволить себе оценивать достижения ученика, сравнивая его продвижение с самим собой, а не с каким-либо эталоном. Далеко не каждый профессионал готов увидеть в первых неуклюжих действиях стажера хотя бы крупицу успеха и поддержать его. Всегда проще и легче с высоты собственного богатого опыта заметить ошибки новичка. Но как реально помочь людям замечать собственные успехи и позитивно корректировать процесс обучения? Для этого и предлагается использовать ОСВК.

[1] *Вы, конечно, помните, что у них есть позитивное намерение (чаще всего это защитная реакция, желание скрыть собственную неуверенность в жизни, получить признание и уважение).*

Ниже приведены подходы к выражению обратной связи высокого качества, где:

1. особое внимание уделяется раппорту;
2. обратная связь дается из 3-й позиции;
3. описание ведется с логического уровня «поведение»;
4. разговор строится в прошедшем времени;
5. в первую очередь описывается то, что было проделано успешно и качественно;
6. во вторую очередь предлагаются добавления и пожелания в позитивной форме;
7. каждое дополнение желательно выразить максимально сенсорно, лучше его продемонстрировать;
8. первое слово предоставляется самому исполнителю рассматриваемого действия, и только потом говорит наблюдатель.

Теперь давайте коснемся каждого из элементов ОСВК и рассмотрим, в чем заключается преимущество их использования.

Первый пункт, наверное, понятен всем: рассчитывать на позитивное восприятие ваших слов другим человеком можно с того момента, когда между вами возникает доверие. Это особенно важно в случае обратной связи, так как часто сам контекст побуждает человека готовиться к обороне и нервничать еще до начала «разбора полетов».

Второй пункт логично вытекает из первого. Наиболее легкий способ дать эмоционально нейтральную и беспристрастную оценку — это выйти в 3-ю позицию относительно рассматриваемого процесса. При этом обратная связь высказывается не прямо в лицо человеку (1-я позиция), а лишь тому, кто только что выполнял обсуждаемое задание. То же касается и человека, дающего обратную связь: он говорит не от своего имени, а описывает то, что заметил наблюдатель. Поддерживать 3-ю позицию можно при помощи изменения пространственных якорей, то есть выйдя за границы того места, где разыгрывалось обсуждаемое действие. А также при помощи местоимений 3-го

лица («он», «она», «они», «его», «ему») вместо местоимений 1-го лица («я», «ты», «вы», «мне», «мое», «твое»).

Третий пункт гласит, что наблюдатель верит в способности человека, которому он дает обратную связь, и уж тем более уважает его личность↑. Поэтому все, что подвергается обсуждению, — это конкретные варианты поведения, реализованные человеком, а значит, в следующий раз он может сделать что-то другое. Такой подход помогает поддержать в человеке веру в себя и собственные возможности, особенно на первых этапах обучения.

Также хочется еще раз напомнить об аккуратности в общении с детьми: они практически «беззащитны» перед смешением логических уровней. Так что если вы хотите видеть их в будущем творческими, уверенными в собственных си-

лах, стойкими перед трудностями и более счастливыми, то можете позволить себе больше думать, перед тем как дать ребенку обратную связь.

Четвертый пункт помогает разделить прошлое и настоящее, то есть дает возможность поддерживать человека в ресурсном состоянии в настоящем, а совершенные действия рассматривать как завершенный в прошлом процесс. Также, давая обратную связь, наблюдатель верит в светлое будущее человека, пресуппозируя, что в следующий раз он достигнет лучших результатов.

Пятый пункт ставит многих людей в тупик своей необычностью. Не каждый с первого раза готов перевести фокус внимания с недочетов чьих-либо действий на их достоинства.

↑*Этот пункт особенно непривычен для многих людей, которые привыкли делать склейки между поведением и личностным своеобразием.*

Но этот пункт и есть один из самых важных в обратной связи, так как дает человеку почву для дальнейшего развития, фундамент для постройки собственного успеха. Сравните, что действительно более продуктивно в начале любого обучения: указать на 99% ошибок или всего лишь на 1% правильно выполненных действий?

Шестой пункт — это «сердце» обратной связи, то, ради чего и затевается весь этот нелегкий процесс. На этом этапе наблюдатель (учитель, тренер, родитель) предлагает конкретные варианты поведения, которые могли бы помочь человеку скорректировать собственные действия для наилучшего освоения анализируемого навыка.

Седьмой пункт довольно легок в понимании. Если вы хотите, чтобы человек мог быстро воспользоваться вашими рекомендациями или пожеланиями, то продемонстрируйте ему их. С одной стороны, это позволит ему понять, что вы имеете в виду, и даст ему возможность смоделировать у вас демонстрируемый навык. С другой стороны, это подтвердит, что вы сами умеете делать то, на что указываете другим.

Восьмой пункт закрепляет у человека навык самостоятельной работы с ОСВК, снижает стрессовость ситуации и повышает значимость полученной информации. Для того чтобы дать обратную связь о собственных действиях, человек вынужден «прокрутить» их заново и проанализировать, тем самым развивая навык саморефлексии. Умение открыто говорить о собственных достоинствах и успехах тоже полезный в современном мире навык. А если человек сам обнаружит элементы, которые требуют доработки, и укажет пути их усовершенствования, то это даст, как минимум, три позитивных следствия. Во-первых, облегчится работа наблюдателя (зачем дважды повторять одно и то же?). Во-вторых, информация об элементах, нуждающихся в доработке, воспринимается легче, когда человек сам говорит о недостатках, нежели, когда это делает кто-то другой. И, в-третьих, все собственные пожелания и решения ценятся гораздо больше, чем чужие.

Возможно, такое количество требований к обратной связи на первый взгляд покажется излишним, но заметьте, что в ней реализуются практически все базовые пресуппозиции НЛП. Поэтому владение в совершенстве обратной связью высокого качества может говорить о профессионализме не только НЛП-Практика, но и НЛП-Мастера и особенно НЛП-Тренера.

Матрица наблюдений за консультантом в ходе сессии

ПАРАМЕТРЫ НАБЛЮДЕНИЯ	СИМПТОМЫ
КОНТРОЛЬ ЗА СОСТОЯНИЕМ	
РЕСУРСНОЕ СОСТОЯНИЕ	
КОНГРУЭНТНОСТЬ	
РАППОРТ	
УСТАНОВИЛ КОНСУЛЬТАНТ	
ПОДДЕРЖАНИЕ ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ	
ПОДСТРОЙКА	
Дыхание	
Поза	
Глазные движения	
Тон голоса	
Темп голоса	
Предикаты	
СБОР ИНФОРМАЦИИ	
КАЛИБРОВКА СОСТОЯНИЙ	
РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ	
СУБМОДАЛЬНОСТИ	
ЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ	
ПАТТЕРНЫ МЕТА-МОДЕЛИ	
ВРЕМЯ В РЕЧИ	
УСТАНОВКА ХОРОШО СФОРМУЛИРОВАННОГО РЕЗУЛЬТАТА	
Сформулирован позитивно	
Зависит от самого себя	
Основан на <ВАК>	
Контекстуализирован	
Экология	
КАК ИСПОЛЬЗОВАЛИСЬ **ЯКОРЯ**	
ИСПОЛЬЗОВАН **СЛОВЕСНЫЙ РЕФРЕЙМИНГ**	
НАЙДЕНЫ И ВЫДЕЛЕНЫ ЗНАЧИМЫЕ РЕСУРСЫ	
КАК ПОЛУЧЕН ДОСТУП К РЕСУРСАМ	
ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА ВСЕЙ РАБОТЫ	
ПОДСТРОЙКА К БУДУЩЕМУ	
ТЕХНИКИ, ПРЕДЛАГАЕМЫЕ КОНСУЛЬТАНТОМ ДЛЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТОМ	

Таблица 11.4

РЕЗУЛЬТАТ	ЭФФЕКТЫ	ПРИЧИНЫ	РЕСУРСЫ

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ТЕХНИКИ НЛП ДЛЯ РАБОТЫ С КОМПЛЕКСНЫМ СИМПТОМОМ

© А. А. Плигин

У большинства практиков НЛП часто возникает вопрос: как поступать, когда для работы с клиентом, который обратился за консультацией, нет одной определенной техники. Что делать, если мы имеем дело с заиканием или если человек потерял своего близкого, и в этом случае трудно обойтись такими техниками, как «Изменение личностной истории» или «Визуально-кинестетическая диссоциацией»? Как поступить в случае, когда клиент испытывает очень сильное чувство вины за смерть другого человека в автомобильной аварии?

Список таких вопросов можно легко продолжить. Для начинающего консультанта он может быть очень велик. В этом случае приходится иметь дело с тем, что мы называем комплексным симптомом. Искушенный опытом НЛП-консультант, скорее всего скажет, что почти любая консультация с клиентом представляется для него как работа с комплексным симптомом. Это правда, и мы много говорим об этом на своих семинарах.

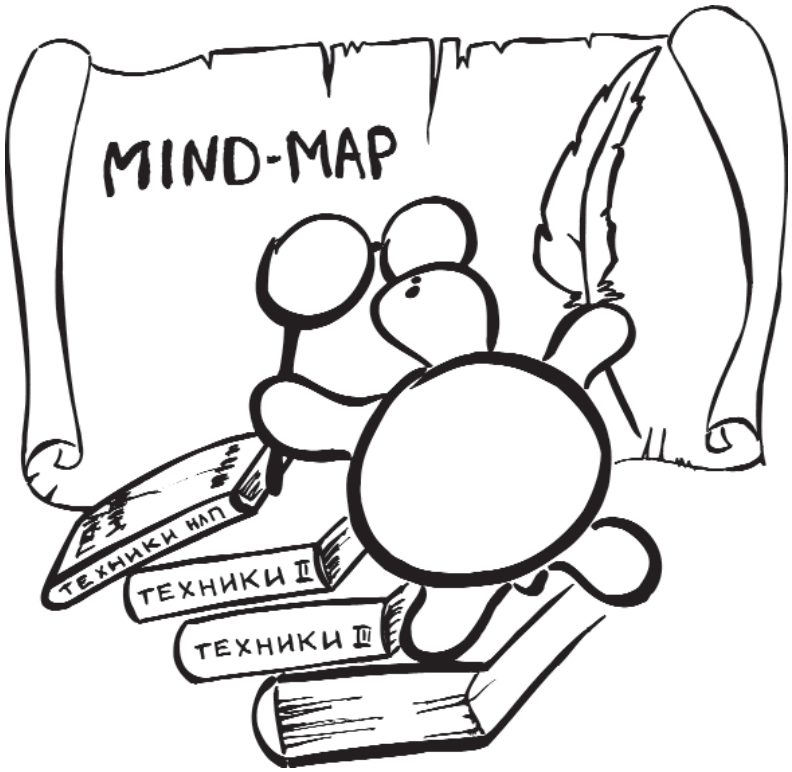
Но чаще всего любой курс «НЛП-Практик» построен так, что во время обучения студенты знакомятся с техниками, практикуясь в их использовании, при этом они подбирают свои задачи под технику. В практической деятельности, конечно, происходит наоборот, за редким исключением, когда клиент обращается с четко сформулированным запросом, типа: у меня аллергия, у меня страх водить машину после небольшой аварии и т. д. В простых случаях НЛП-Практик легко может сориентироваться, так как делал подобную работу на семинаре. А вот когда после сбора информации по модели S.C.O.R.E., он выявил, что у клиента одновременно в симптомах чувство вины, страх, отсутствие целей жизни на ближайшее будущее и тому подобное, «новичок» иногда теряется и не знает, как поступить.

В этой ситуации мы можем предложить некоторую простую схему действий. Конечно, после прохождения «Мастер-

ского» курса НЛП она сильно изменится, так как добавятся существенные для этого знания: работа со стратегиями (их выявление, запись, способы использования), а также метапрограммное описание, работа с ценностями и убеждениями и особенно подходы системного мышления к конструированию любых техник под имеющуюся задачу.

Таким образом, для работы с комплексным симптомом на уровне компетентности НЛП-Практика мы предлагаем вам действовать по следующей технологии.

1 Систематизировать изученные вами техники НЛП для многомерного представления их «внутреннего устройства». Для этого нарисуйте свои собственные схемы (ментальные карты) классификации техник по следующим признакам:
- симптомы, с которыми она работает;
- наиболее высокий логический уровень, который изменяется данной техникой;
- количество точек модели S.C.O.R.E. и их последовательное прохождение в шагах техники.



Можете также предложить свой способ классификации. Помните, что нет правильных и неправильных, а есть собственные, которые вы пропустили сквозь свое личное восприятие НЛП.

2 Проведите собственную тренировочную работу до встречи с реальным клиентом. Для этого распишите любой известный вам комплексный симптом по модели S.C.O.R.E. При этом определите различия в структуре симптома и предполагаемого результата по следующим параметрам:

- контекст и ближайшее, связанное с симптомом, окружение;
- сенсорные модальности;
- субмодальности;
- состояние в целом (внешнее/внутреннее, сфокусированное/периферическое, скорость возникновения, устойчивость, интенсивность), включая возможные запускаемые триггеры;
- поведение и действия;
- мыслительные и поведенческие стратегии и способности;
- ценности, цели и убеждения;
- возможные вторичные выгоды и позитивные намерения;
- связь с личностным своеобразием (частями личности);
- наиболее ярко выраженные позиции восприятия;
- характерное время и особенности презентации временной линии.

3 Определите наиболее высокий логический уровень симптома.

4 Подумайте, из какой простой комбинации техник НЛП может состоять работа.

5 Определите возможную стратегию зарождения симптома по модели T.O.T.E. Все ли точки присутствуют? Какие особенности в каждой точке могут быть?
Какими способами можно достичь обратной стратегии и что это принесет?

6 Обобщите всю имеющуюся информацию о симптоме и желаемом результате, определите, какие форматы изменений следует задействовать: субмодальный, якорей, рефрейминга, логических уровней и т. д.
Подумайте, какие приемы из известных вам техник могут быть полезны для достижения желаемого результата. Выпишите их на отдельные карточки и разложите в различном порядке для анализа возможных комбинаций. Определите, какие выгоды может принести каждая из полученных комбинаций для наиболее ресурсной работы клиента, а также для рациональности и легкости действий консультанта. Определите максимальное соотношение шагов и оптимальную их комбинацию.

7 Соотнесите полученный результат с моделью S.C.O.R.E. и всеми базовыми пресуппозициями НЛП. Еще раз проверьте результат на экологию.

8 Выберите для техники соответствующий контекст (прямой/метафорический). Продумайте пространство исполнения техники: организация пространственных якорей, временной линии и т. д.

9 Для реальной работы с клиентом в соответствии с его семантикой подумайте и подберите соответствующие метафоры и рефрейминги.

10 Для реализации шагов № 8–11 в быстром варианте можно использовать стратегию Уолта Диснея, рассмотрев созданную технику с позиции Мечтателя (особенно в конструировании и подборе контекста), Критика (особенно в экологии и соблюдении базовых принципов НЛП), Реалиста (в определении деталей использования с реальным клиентом).

Мы уверены, что проделав подобную процедуру 5–6 раз, вы встроите себе бессознательную стратегию создания эффективной техники под комплексный симптом. Последние несколько лет мы развиваем эту метастратегию на наших семинарах в качестве интеграции курса НЛП-Практик, получая множество позитивных результатов.

Лист для работы с комплексным симптомом

© А. А. Плигин, 1999

ЭЛЕМЕНТ ОПИСАНИЯ ОПЫТА	СИМПТОМ	ЖЕЛАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ
1. КОНТЕКСТ, ОКРУЖЕНИЕ		
2. ВНИМАНИЕ		
Внешнее/внутренее		
Сфокусированное/расфокусированное		
3. СЕНСОРНЫЕ МОДАЛЬНОСТИ		
Визуальная		
Аудиальная		
Кинестетическая		
4. СУБМОДАЛЬНОСТИ		
Визуальные		
Аудиальные		
Кинестетические		
Критические		

Таблица 11.5

ФОРМАТЫ ИЗМЕНЕНИЙ	ЭЛЕМЕНТЫ ТЕХНИК НЛП	МОДЕЛИРОВАНИЕ ТЕХНИКИ НА ОСНОВЕ ПОЛУЧЕННЫХ ЭЛЕМЕНТОВ		
		ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ		
		1	2	3

МЕНТАЛЬНАЯ КАРТА ТЕХНИК НЛП КУРСА «НЛП-ПРАКТИК»

© А. А. Плигин

- *Какой способ классификации техник НЛП использован в данной схеме?*
- *Какие способы классификации вы еще можете предложить?*
- *Каким способом выбора техники вы пользуетесь сами?*
- *Какой подход для вас является наиболее оптимальным?*

Нарисуйте собственную ментальную карту возможной классификации техник НЛП.

Приложение А

НЛП в психологическом консультировании

Опыт — вот учитель жизни вечной.

Иоганн Вольфганг Гёте

То, что мы знаем — ограниченно,
а то, чего мы не знаем — бесконечно.

Пьер Симон Лаплас

Мы судим о себе по своей способности к свершению,
другие же судят о нас по тому, что мы уже совершили.

Генри Уордсуорд Лонгфелло

ИДЕНТИФИКАЦИЯ БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО СИГНАЛА КОНГРУЭНТНОСТИ / НЕКОНГРУЭНТНОСТИ

© Энни Энтус

Подготовка идентификации бессознательного сигнала конгруэнтности

1 Выберите три переживания конгруэнтности из разных контекстов вашей личностной истории. Это те случаи, когда все системы (части, внутренние голоса, чувства и разум) говорили: «Иди, ты готов к этому». Войдите в эти переживания и проверьте, действительно ли это примеры вашей конгруэнтности.

2 Восстановите каждый опыт по очереди и опишите физиологические ощущения, определяющие данное переживание (данный опыт).

3 Составьте метаопись конгруэнтности, сравнивая физиологические элементы каждого опыта и устанавливая, что же общее для всех трех примеров.

Идентификация бессознательного сигнала конгруэнтности

4 Восстановите опыт конгруэнтности, при этом сфокусируйте все свое внимание на общих элементах, метаописании.

5 Выберите из метаописания ощущение, которое, по вашему мнению, находится за пределами вашего сознательного контроля.

6 Выйдите из опыта конгруэнтности в нейтральное состояние. Разбивка состояния.

7 Попытайтесь намеренно, сознательно воспроизвести выбранный вами непроизвольный сигнал, ощущение («Иди, ты готов к этому»). Если не можете вызвать это ощущение по своему желанию, то вы уже идентифицировали ваш сигнал конгруэнтности.

8 Если же вы смогли воспроизвести его намеренно, то вернитесь к шагу № 5 и выберите другое ощущение из метаописания конгруэнтности. Проверяйте поочередно оставшиеся ощущения, пока найдете то, которое абсолютно неподвластно вашему сознательному контролю.

Применение сигнала конгруэнтности

9 Когда вы захотите определить, можете ли вы рассчитывать на поддержку бессознательного в принятии решения, в выборе способа действий и т. д., активизируйте вашу репрезентацию решения, способа действия и замечайте свою реакцию. При желании вы можете задать себе вопросы о вашей готовности. Если вы обнаружите ваш сигнал конгруэнтности, можете рассчитывать на полную поддержку. Все остальное будет свидетельствовать об отходе от полной поддержки.
Если сигнал представлен не спонтанно или не вполне конгруэнтен, доработайте, усовершенствуйте, измените ваше решение, проект, способ действия до тех пор, пока их репрезентации будут вызывать сигналы конгруэнтности.

Идентификация бессознательного сигнала неконгруэнтности

10 Повторите все шаги из разделов № 1 («Подготовка идентификации...») и № 2 («Идентификация бессознательного сигнала...») с примерами неконгруэнтности.

Применение сигнала неконгруэнтности

11 Когда вы ощутите ваш сигнал неконгруэнтности в любом контексте и ситуации, поймите: то, что предлагается, может быть не вполне экологичным для вас. Удержитесь от совершения этого и соберите больше информации, отрегулируете несоответствия и т. д.

ИЗВЛЕЧЕНИЕ И ВЫСТРАИВАНИЕ СОСТОЯНИЙ

© Энни Энтус

Личностная история

Вспомните то время, когда вы обладали нужным ресурсом. Для большей эффективности можно выйти в другой контекст, отличающийся от того, в котором вам не хватало этого ресурса (увеличение карты, поддерживающей данное состояние).

Разбивка

Разделите ресурс на несколько малых компонентов и расположите их один за другим. Например, «глобальный» может состоять из нескольких составляющих ресурсов.

- Высокая самооценка за признание потребности роста или изменения.
- Способность учиться (например, водить велосипед, читать и писать и т. д.).
- Знание того, что если вы однажды чему-то научились, вы можете делать это вновь и вновь (то же вождение велосипеда или способность рассмешить кого-то).
- Активность.
- Любознательность.

Метафора

Расскажите историю о себе, о вашем друге или о ком-либо еще, с кем человек может идентифицироваться.

Например: «Я очень медленно чему-либо учусь, и это прекрасно для меня, потому что я знаю, что учусь тщательно, и уж если что-то выучил, то действительно уверен в своем новом знании». Можете сделать историю более сложной, главное при этом — идентификация слушателя с персонажем вашего рассказа и еще то, что этот персонаж обладает нужным ресурсом или выстраивает его по ходу повествования.

Как если бы

- Вспомните, есть ли у кого-либо еще тот ресурс, который вам нужен. Это мог бы быть кто-то, кого вы знаете или о ком слышали, например знаменитость, кинозвезда, политик, литературный персонаж, исторической лицо и т. п.
- Идите в будущее для создания ресурсного состояния, например: «После того как вы пройдете этот тренинг и будете обладать всеми нужными вам навыками, как вы будете ощущать себя?» Или: «Предположите, что вы будете чувствовать, когда полностью разрешите эту ситуацию».
- Как бы вы выглядели, что бы вы видели, слышали и чувствовали, если бы уже располагали этим ресурсом?

Построение

Начните со структуры, постройте ресурсное состояние в настоящем.

- Что вы увидите со стороны?
- Какие бы образы вы увидели внутренне?
- Что бы вы слышали, к чему прислушивались внешне?
- Какие звуки, слова вы бы слышали внутри себя?
- Как бы вы себя чувствовали?

Доступ к поведению

Как бы вы хотели чувствовать себя сейчас?
Используйте свое собственное поведение как модель для демонстрации ресурсного состояния и вызывайте его в человеке «здесь и сейчас».

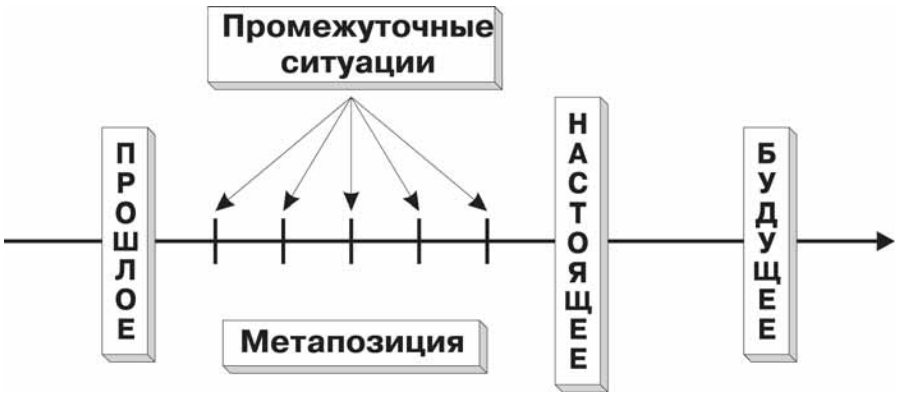
Субмодальности

Измените критические субмодальности для снижения интенсивности нересурсного состояния и достижения ресурсного состояния.

Контрастная рамка — противоположный пример

Подберите к актуальной ситуации (где у человека не было доступа к нужному ресурсу) противоположную ситуацию (где доступ к ресурсу есть). Сравните эти два примера (состояния) для выявления различий во внутренних репрезентациях. Таким образом вы их отделяете, идентифицируете и приближаетесь к ресурсу, нужному в актуальной ситуации.

РЕИМПРИНТИНГ НА ЛИНИИ ВРЕМЕНИ



1 Идентифицируйте особые чувства, ассоциирующиеся с тупиковой ситуацией (это могут быть также слова или образы). В основе безвыходной ситуации часто лежит чувство беспомощности, безнадежности и/или ничтожности. Большинство людей хотят избежать этих чувств, поскольку они неудобны. Но очень важно помнить, что, избегая их, люди не избавляются от ограничения.

2 Идите по линии времени в прошлое с этим чувством (если нужно, используя якорь) для поиска ситуации, в которой оно появилось. Отмечайте также и промежуточные ситуации, в которых это чувство проявлялось.

3 Диссоциируйтесь от опыта (выйдите в метапозицию). Наблюдайте за найденной ситуацией, как если бы вы смотрели фильм о себе самом, переживающем в прошлом тупиковую ситуацию.

4 Найдите позитивное намерение или вторичную выгоду от этого чувства безысходности. Это можно уз-

нать, спросив того себя, «более молодого», из представленного образа.

5 Определите ресурсы и выборы, которые нужны были вам тогда, но доступа к которым вы не имели.
Пройдите по линии времени для того, чтобы собрать и заякорить названные вами ресурсы. Затем из метапозиции передайте эти ресурсы «себе более молодому».

6 Прокрутите заново «кинопленку» с «молодым собой» (3-я позиция), уже обладающим этими ресурсами. Действительно ли их достаточно для изменения опыта. Если нет, то вернитесь на шаги № 4–5 и найдите другие позитивные намерения, которые могли упустить, или дополнительные ресурсы.

7 Определите всех значимых для вас других действующих лиц из того воспоминания и пройдите шаги №4–6 с каждым из них:
- обнаружьте позитивное намерение их поведения;
- идентифицируйте ресурсы или выборы, нужные им;
- найдите у себя на линии времени и заякорите нужные им ресурсы и передайте их.

8 Оживите и проживите запечатленный опыт с позиции каждого из этих значимых людей, используя найденные для них ресурсы (2-я позиция).

9 Проживите опыт со своей собственной перспективы (1-я позиция) с уже достигнутыми на предыдущих шагах (для себя и для других) ресурсами. Пройдите через новый опыт достаточное количество раз, чтобы он стал таким же сильным, как ваше предыдущее впечатление (импринт). Пронесите новые ощущения вперед во времени через все прошлые ситуации до настоящего времени. Быстро прокрутите «кино» из прошлого в настоящее.

10 Посмотрите на вашу линию времени и на ваши изменения со стороны и проверьте, насколько вы удовлетворены проделанной работой.

11 Подстройка к будущему.

ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ СО-ЗАВИСИМОСТИ: ВОССОЕДИНЕНИЕ С СОБОЙ

© Стив и Конира Андреас

1 **Идентифицируйте другого**

Подумайте о человеке, от которого вы зависимы или кем сильно увлечены.

2 **Осознайте свою чрезмерную зависимость от этого другого**

Представьте этого человека здесь, в этой комнате, рядом с вами. Обойдите его/ее вокруг, заметьте, как он/она выглядит. Заметьте, что вы ощущаете, прикасаясь к нему/ней, испытайте переживания от нахождения рядом с ним/ней. Позвольте себе почувствовать эту чрезмерную зависимость. Замечайте, как устроена эта зависимость (ее репрезентация). Похоже ли это на то, что вы как будто физически привязаны? Это, как шнур? Заметьте, где эта привязанность, где та связь вашего тела и тела Другого.

3 **Временная независимость**

Представьте, что на мгновение связь разорвана. Как вы представляете себя делающим это?

Ищите позитивную цель (и)/намерение.

Спросите себя внутренне:

- Что я действительно хочу от этого человека?
- Что позитивного дает мне эта зависимость, какое мое позитивное намерение скрыто за этими взаимоотношениями?

Спрашивайте себя до тех пор, пока получите ответ с достаточно высокого логического уровня, например: безопасность, любовь, защита и т. д.

4 **Создайте совершенствующегося себя**

Диссоциируйтесь и создайте образ себя, который уже расширил границы своего нынешнего уровня ресурсности. Себя, уже решившего эту ситуацию, которой вы сейчас занимаетесь. Себя, который может обеспечить себя тем, что вы обнаружили на шаге № 4, и реализовать свое позитивное намерение другими путями. Обратите особое внимание на то, как это ваше изображение выглядит.

5 **Трансформируйте связь с другим в связь с собой**

Обернитесь к этому присоединенному другому. Увидьте и почувствуйте это соединение. Разорвите связь с другим и сразу же соединитесь с «собой совершенствующимся» тем же способом, каким перед этим были соединены с другим. Ощутите это соединение с самим собой, оцените себя.

6 **Уважайте другого**

Обернитесь к своему другому и заметьте разорванную связь. Осознайте, что другой может теперь присоединить эту связь к себе. Заметьте, как вы спокойно можете теперь быть действительно здесь и сейчас рядом с другим.

7 **Добавьте ощущений к вашей связи с собой**

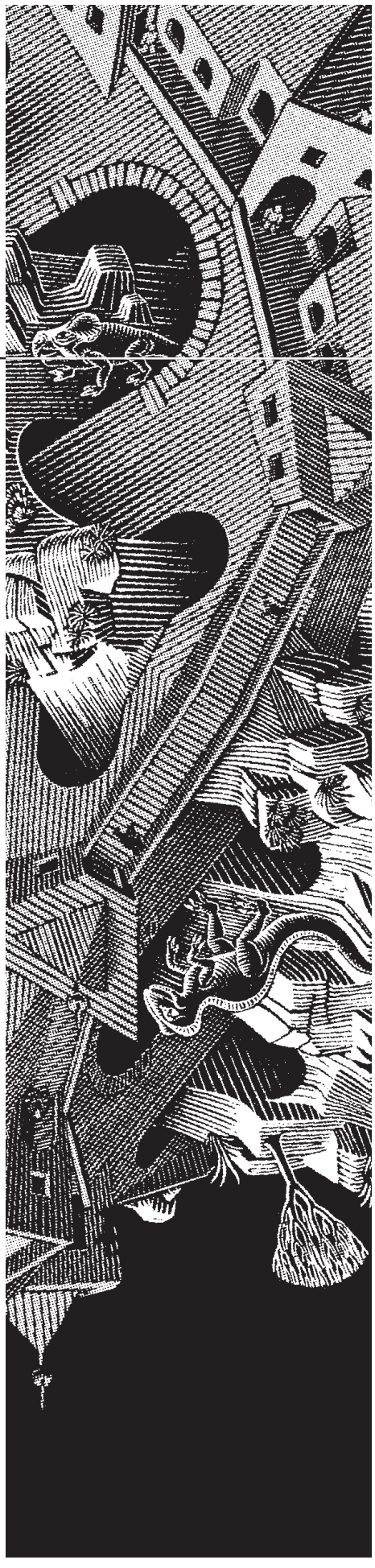
Повернитесь к «себе совершенному», с кем вы теперь соединены. Войдите в этого «совершенного себя», ощутите, как это — быть ресурсным и самодостаточным. Насладитесь этими чувствами и возьмите их с собой в настоящее.

8 **Подстройка к будущему**

Заметьте, как вы представляете себя общающимся с другими людьми на более прочной основе. Представьте, как вы будете существовать в будущем, имея такого «совершенного себя» как постоянного спутника.

Приложение В

Методы работы Милтона Эриксона и эффективное конструирование метафор



МИЛТОН-МОДЕЛЬ

Обратные паттерны метамодели

Вербальные паттерны метамодели используются для того, чтобы описать опыт более полно. Милтон-модель, обратная метамодели, позволяет говорящему быть «искусно неясным». То есть она позволяет вам делать утверждения, которые звучат вполне конкретно, но являются достаточно общими для того, чтобы подстраиваться к опыту слушателя, каким бы он ни был. Милтон-модель позволяет вам конструировать предложения, в которых почти вся конкретная информация удалена, так что слушатель свободно может заполнять пропуски собственным опытом.

Номинализации

Любопытство, знание, понимание, ум, любовь, значение.
НОВЫЕ ЗНАНИЯ БОЛЬШОЙ ВАЖНОСТИ...

Неконкретные имена существительные и местоимения

ЭТО ПОЗВОЛИТ ВАМ ЕЩЕ БОЛЬШЕ РАССЛАБИТЬСЯ. МНОГИЕ ДЕЛАЮТ ЭТО С ЗАКРЫТЫМИ ГЛАЗАМИ, А НЕКОТОРЫЕ ПРИ ЭТОМ ОСОЗНАЮТ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ЧУВСТВА...

Утерянный перфоматив

ЭТО ВАЖНО, СОВЕРШЕННО ВЕРНО, ЗДОРОВО РАССЛАБИТЬСЯ В СОБСТВЕННОМ РИТМЕ...

Неконкретные глаголы

Знать, испытывать, удивляться, делать, считать, интересоваться, понимать, изучать, помнить.
ВЫ МОЖЕТЕ ВСПОМНИТЬ ПЕРЕЖИВАНИЯ ИЗ ПРОШЛОГО (а не «увидеть» некое воспоминание).

Чтение мыслей

ВАМ МОЖЕТ БЫТЬ ЛЮБОПЫТНО, ЧТО ЖЕ ПРОИЗОЙДЕТ, ПОКА ВЫ ВХОДИТЕ В ТРАНС...

Универсальные количественные и модальные операторы

ВАМ ДОЛЖНО БЫТЬ ЛЕГКО РАССЛАБИТЬСЯ. ВЫ МОЖЕТЕ ЧЕМУ-ТО НАУЧИТЬСЯ В КАЖДОЙ СИТУАЦИИ...

Причина-следствие

Причинное моделирование или присоединение: использование слов, которые предполагают причинно-следственные взаимоотношения между чем-то, что происходит на самом деле, и тем, что говорящий хочет, чтобы произошло. Слушатель реагирует так, как будто эти вещи действительно связаны. Такие формы присоединения включают предположение о том, что то, что происходит, приведет к чему-то другому. При этом для слушателя осуществляется постепенный переход от того, что происходит, к какому-то другому переживанию. Есть три вида присоединений, различающихся по силе связывания.

■ **Союзы** могут использоваться для связи двух феноменов, иначе никак не взаимодействующих.
ВЫ СЛУШАЕТЕ МОЙ ГОЛОС, И ВАМ ЛЮБОПЫТНО, ЧЕМУ ВЫ МОЖЕТЕ НАУЧИТЬСЯ. ВЫ УДОБНО СИДИТЕ И НАЧИНАЕТЕ ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ...

■ Предлоги и подчинительные временные и уступительные союзы — «когда», «во время», «как только», «в течение», «с тех пор как», «в то время как», «пока».
ПОКА ВЫ УДОБНО СИДИТЕ, ВЫ МОЖЕТЕ НАЧАТЬ ПОЛНОСТЬЮ РАССЛАБЛЯТЬСЯ. КОГДА ВЫ УСАЖИВАЕТЕСЬ, ВЫ МОЖЕТЕ ПОДГОТОВИТЬСЯ К НАЧАЛУ ОБУЧЕНИЯ...

■ Глаголы, которые утверждают причинность: «позволяет», «вызывает», «приводит к», «вынуждает», «требует».
ЗВУКИ СНАРУЖИ КОМНАТЫ ПРИВОДЯТ К ТОМУ, ЧТО ВЫ ЛУЧШЕ КОНЦЕНТРИРУЕТЕСЬ НА ВНУТРЕННИХ ОЩУЩЕНИЯХ...

Большей эффективности в использовании присоединений удается добиться, если начинать с более слабой формы связывания и постепенно переходить к более сильной форме.

РЕЧЕВЫЕ ПРЕСУППОЗИЦИИ

Пресуппозиции — это мощные языковые паттерны, которые позволяют говорящему предопределить то, что он не хочет ставить под сомнение. Общий принцип — это дать слушателю много выборов, все из которых предполагают нужный ответ. Способ определить, что же пресуппозируется (а не то, что открыто для обсуждения), — это проверить, что остается неизменным после отрицания предложения.

Подчиненные временные связки

Они начинаются со слов, типа: «прежде чем», «до того как», «после», «в течение», «с тех пор как».
ВЫ, МОЖЕТ БЫТЬ, ЗАХОТИТЕ ОБСУДИТЬ ЭТО ПОСЛЕ ТОГО, КАК ЗАКОНЧИТЕ ПРОЕКТ.
Это пресуппозирует, что проект будет закончен.

Последовательность

Слова, вроде: «первый», «другой», «второй».
ВАМ МОЖЕТ БЫТЬ ИНТЕРЕСНО, КАКОЕ УПРАЖНЕНИЕ МОЖЕТ БЫТЬ СДЕЛАНО ПЕРВЫМ».
Это предполагает, что упражнения будут сделаны, единственный вопрос — в каком порядке.

Или

Использование этого слова предполагает, что, как минимум, одна из нескольких альтернатив произойдет.
ВЫ ОТВЕТИТЕ МНЕ ДО ТОГО, КАК ЗАПИШЕТЕ ОТВЕТ, ИЛИ ПОСЛЕ?
Это пресуппозирует, что вы мне ответите и запишете ответ, единственный вопрос — в каком порядке.

Предикаты осознавания

Слова, типа: «понимать», «заметить», «знать», «осознавать» могут пресуппозировать окончание предложения.

ВЫ ПОНИМАЕТЕ, СКОЛЬ МНОГОМУ ВЫ УЖЕ НАУЧИЛИСЬ?

Единственный вопрос — понимает ли слушатель, как много он уже выучил.

Изменение во времени

Глаголы и наречия «начать», «заканчивать», «продолжать», «все еще», «уже» являются примерами слов, которые позволяют вам пресуппозировать остаток предложения.

ВЫ МОЖЕТЕ ПРОДОЛЖАТЬ РАССЛАБЛЯТЬСЯ — предполагает, что расслабляться вы уже начали.

ВЫ ВСЕ ЕЩЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ИЗМЕНЕНИИ?

Встроенные вопросы

Их можно встраивать в более крупную структуру предложения, что позволяет задать вопрос в более мягкой форме.

МНЕ ИНТЕРЕСНО, КОГДА БЫ ВЫ ХОТЕЛИ ЗАНЯТЬСЯ ЭТИМ ВОПРОСОМ?

Негативные команды

Поставьте перед утверждением о наступлении того, чего вы хотите, частицу «не».

НЕ СПЕШИТЕ ПОЛНОСТЬЮ РАССЛАБЛЯТЬСЯ.

Неоднозначность

■ **Масштабная** неоднозначность возникает, когда неясно, в какой степени обстоятельство, действие (состояние) или определение выражены в предложении.

ВЫ ЛЕГКО МОЖЕТЕ СЛЫШАТЬ МОЙ ГОЛОС И ВСЕ ОТЧЕТЛИВЕЕ ОЩУЩАТЬ ЛЕГКОСТЬ ОДНОЙ ИЗ ВАШИХ РУК.

■ **Фонологическая** — скорее исключение, чем правило в русском языке.

Я В БРЕДУ ДОМОЙ БРЕДУ. ЧИСТОТА — ЧИСТОТАЙД.

■ **Неоднозначность пунктуации**:

КАЗНИТЬ НЕЛЬЗЯ ПОМИЛОВАТЬ («,»).

Разговорные постулаты

Вопросыт, которые обычно вызывают поведенческие реакции, а не ответы «да/нет». Они функционируют как команды или просьбы, а не как вопросы.
У ТЕБЯ ЕСТЬ РУЧКА?
ТЫ МОЖЕШЬ ОТКРЫТЬ ДВЕРЬ?

Для того чтобы создать разговорный постулат, выберите результат, который легко может быть получен от человека, вроде стакана воды.
Что пресуппозируется?
Что должно быть правдой, чтобы кто-то подчинился?

- Есть вода.
- Ее можно вам дать.
- Кто-то способен дать ее вам.

Образуйте вопрос из каждой из этих пресуппозиций.
ЕСТЬ ЛИ КАКАЯ-НИБУДЬ ВОДА?
МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ МНЕ ДАТЬ НЕМНОГО ВОДЫ?
МОЖЕТ ЛИ МНЕ КТО-НИБУДЬ ДАТЬ СТАКАН ВОДЫ?

Нарушения выборочного ограничения

Они относятся к приписыванию некоторых качеств тем предметам и людям, которые по своей сути не могут обладать этими качествами. Для осмысления таких утверждений слушателю приходится автоматически примерять их на себя.
ОДНА УМУДРЕННАЯ ВЕКОВЫМ ОПЫТОМ ГОРА...

Кавычки

Этот паттерн включает любое утверждение, которое вы хотите сделать, как будто вы приводите цитату из сказанного кем-то другим. Кавычки могут быть использованы для того, чтобы высказать любое сообщение отстраненно, не принимая ответственности за него.

ПРАКТИКА

3 В.1. Упражнение на вызов и поддержание состояний с помощью Милтон-модели

(в тройках)

1 **A** и **B** разговаривают. **C** сидит в качестве метанаблюдателя.

2 **A** вспоминает состояние удобной концентрации, в котором легко учиться (например, танец, игра на музыкальном инструменте, ходьба и т. д.) и называет его.

3 **A** закрывает глаза. **B** использует обратные паттерны метамодели, чтобы помочь **A** углубить и усилить переживания.
C наблюдает за реакциями **A** на слова **B** и отмечает:
- какое из утверждений **B** углубляет состояние **A**;
- какие из утверждений **B** выводят **A** из его состояния;
- какие паттерны **B** не использует, и время от времени шепчет ему о них.

4 **A** и **C** дают **B** обратную связь.

5 Участники упражнения меняются ролями.

3

В.2. Упражнение на развитие навыка создания пресуппозиций

(в тройках)

1. Определите значимый для вас контекст, вроде «руководитель — служащий», «учитель — ученик» и т. д.

2. **A** и **B** каждый в отдельности придумывают некий простой результат, которого они хотят добиться друг от друга, и начинают разговор.

3. **C** указывает на одну из форм пресуппозиций в списке для того, чтобы **A** использовал ее. **A** использует эту форму, и **B** говорит, что пресуппозировал **A**.

4. То же самое **B** делает по отношению к **A**.

5. **C** определяет в каждом случае, использовали ли **A** и **B** выбранные пресуппозиции.

6. Участники упражнения меняются ролями.

СПОСОБЫ НАВЕДЕНИЯ ТРАНСА

Использование естественных трансовых состояний человека

1 Выясните, в каких ситуациях человек чувствует себя удобно, безопасно и расслаблено:
- отдыхая на пляже в теплый день;
- принимая теплую ванну;
- отдыхая в деревне на лугу;
- отдыхая в теплой постели, когда на улице холодно, дует ветер;
- в какой-либо другой обстановке.

2 Узнайте, с помощью каких слов человек мог бы описать свои чувства в этих ситуациях: «спокойно», «удобно», «мирный», «расслабленность», «безопасность», «комфорт», «свобода», какие-то другие слова.

3 Используйте слова, связанные с названными чувствами, а также другие паттерны Милтон-модели для погружения человека в его естественное трансовое состояние.

Помните о важности невербальной подстройки!

Формула 4–1

Данный способ наведения использует вербальную подстройку и ведение (невербальная подстройка в этот момент, конечно, также важна). Для подстройки вы даете клиенту сенсорно обоснованные описания его поведенческих реакций, которые возникают и есть у него в настоящий момент, — 4 фразы. На этапе ведения вы предлагаете клиенту менее сенсорную фразу, которая не описывает его реальное поведение, но предполагает возникновение у него состояния транса. Далее вы постепенно уменьшаете число фраз, описывающих реальное поведение клиента, и увеличиваете число фраз, предполагающих его погружение в транс.

Первый цикл: 4–1

Присоединение:

- Вы сидите в этом кресле...

Присоединение

- И вы смотрите на меня...

Присоединение:

- И вы легко дышите...

Присоединение:

- И я с вами сейчас разговариваю...

Ведение:

- И вы можете начать расслабление...

Второй цикл: 3–2

Третий цикл: 2–3

Четвертый цикл: 1–4

Пятый цикл: ваша речь может практически содержать только несенсорные фразы, которые описывают предполагаемое вами состояние транса.

Диссоциация сознательного и бессознательного

Цель: конструируя сложные предложения, разделить первое и второе внимание человека. Далее, заняв произвольное внимание человека контролируемой вами работой, снизить его критическое отношение к происходящему и позволить получить доступ к скрытым ресурсам и нестандартным решениям.

Использование таблицы: возьмите одно предложение из левой части таблицы и присоедините к нему другое из правой.

Учитывайте возможности использования синонимов слов «сознание», «сознательное» и «бессознательное». Например: «на переднем плане сознания» и «на заднем плане сознания», «в центре внимания» «и на периферии вашего внимания».

Диссоциация сознательного и бессознательного **Таблица В.1**

ВАШЕ СОЗНАНИЕ	ВАШЕ ПОДСОЗНАНИЕ
может прислушиваться к тому, что я говорю, и...	...может начать вызов состояния транса нужной глубины
возможно, хочет узнать, что произойдет дальше, и...	...может начать вспоминать события, которые для вас наиболее важны
может сосредоточиться на той или иной мысли, и...	...может начать свое путешествие в мир особенных переживаний
может сомневаться в том, возможно ли состояние транса, и...	...научилось многому, и вы можете в последствии это использовать
может отдавать себе отчет в том, какие ощущения вы сейчас испытываете, и...	...может иметь свои собственные представления о том, что вы хотите
возможно, озабочено тем, чтобы все сделать правильно, и...	...может создать образы, которые покажутся вам удивительными
стремиться проникнуть в смысл того, что я сейчас говорю, и...	...открывается более глубоким знаниям мудрости
может следить за тем, как я строю предложения, и...	...входит повторно в созерцающий транс
может удивляться происходящему с вами, и...	...начинает понимать что-то очень важное

Использование отрицаний

Данный прием позволяет ослабить так называемое «сопротивление» человека, вызванное его желанием регулировать свое поведение сознательно или естественной привычкой делать все наоборот. Сообщая человеку о том, что он не должен делать, мы можем облегчить вхождение в транс.

- Не обязательно слушать мой голос...
- Не обязательно думать о чем-то определенном...
- Не спешите слишком быстро расслабляться...
- Не обязательно испытывать желание узнавать, что сейчас надо делать...
- Ваше сознание может слушать меня или нет, оно может запомнить все, что вы делаете, или вообще ничего не запоминать, оно может сомневаться в том, находитесь ли вы в трансе, или же быть уверенным в том, что вы находитесь в трансе...

Сообщение о признаках вхождения в транс

Используя данный метод, вы, с одной стороны, констатируете наличие развивающегося транса, что укрепляет и поддерживает его, а с другой стороны, вы можете провоцировать возникновение транса, сообщая человеку о характерных признаках этого состояния:

- расширение зрачков;
- фиксация взгляда;
- замедление мигательных рефлексов;
- замедление глотательных рефлексов;
- уменьшение общего количества движений;
- расслабление мышц;
- дыхание становится брюшным, более медленным и ритмичным;
- снижается частота пульса;
- снижается частота сердцебиений;
- разглаживаются мышцы лица, в особенности щеки, лоб, губы;
- слабеет реакция на внешние шумы;
- меняется цвет лица, (побледнение обычно соответствует диссоциированным образам, покраснение — ассоциированным);
- задержка моторных реакций;
- спонтанное идеомоторное поведение (например, подрагивание рук, дрожание век, вздрагивание).

Сравнительные характеристики различных типов гипноза

© А. А. Плигин, 1999

Тип гипноза / Логический уровень	ДИРЕКТИВНЫЙ
МИССИЯ/СВЕРХЦЕЛЬ	Управление психикой. Лечение. Демонстрация сверхвозможностей.
ЛИЧНОСТНОЕ СВОЕОБРАЗИЕ	Гипнотизер — харизматическая, могущественная личность. Клиент не важен.
ЦЕЛИ/УБЕЖДЕНИЯ	Гипноз — особое и очень редкое состояние. Гипнотическим способностям нельзя научиться: они, как правило, даны от природы. Гипноз — победа духа над телом, утрата самоконтроля, внедренное внушение. Бессознательное — чистый лист, куда можно внедрить что угодно. В процессе гипноза происходит перехват управления человеком. Транс сам по себе исцеляет, так как он есть доступ к особой силе. Для лечения необходим глубокий транс. Если нет гипноза, значит, клиент сильно сопротивляется. Клиент не должен помнить того, что было в трансе.

Таблица В.2

СТАНДАРТИЗИРОВАННЫЙ	КООПЕРАТИВНЫЙ
Создание универсального инструмента лечения, воздействия на личность. Воздействие на способности к оздоровлению, творчеству, запоминанию.	Развитие. Исцеление. Самоосознание. Самопознание.
Важен гипнабельный клиент.	Важен гипнотерапевт-исследователь и клиент, подготовленный к сотрудничеству.
Транс — сверхспособность, ее можно изучать и развивать. Существуют универсальные механизмы, по которым люди входят в транс, поэтому можно создать общие методики для всех гипнабельных клиентов. От природы даны способности к гипнабельности. Существует плато гипнабельности. 15% людей легко восприимчивы к гипнозу; 65% имеют среднюю способность к гипнозу; 20% вообще не в состоянии войти в транс. Успех зависит от нужного типа клиента и от правильной методики. Нет необходимости в особом операторе. Инструктором по гипнозу или гипнотезиром может быть только прошедший особую подготовку специалист, как правило, врач. Взаимоотношения клиента и гипнотизера не важны. Если нет гипноза, значит, клиент невосприимчив к гипнозу. Для достижения исцеления необходимо встраивать новые способности человека, которых у него не было.	Транс — естественная потребность человека. Каждый входит в транс и каждый может создавать транс для другого. Самое важное — отношения в процессе гипноза между клиентом и оператором. Человек сам обладает всеми ресурсами для достижения результата, а в трансе он имеет легкий доступ к ним. Сознательное и бессознательное обладают своей структурой. Бессознательное — часть личности. Интервенция не может игнорировать части личности, цели, ценности, ожидания и т. п. Нет негипнабельных людей, есть недостаток средств. Бессознательное помнит все. Все, что человек удивительно делает в трансе в данный момент, он когда-либо делал до того или имел подобный опыт прежде. Глубина транса зависит от клиента. Изменения не связаны с глубиной транса. Нет необходимости держать в тайне то, что было с клиентом в трансе. Если нет гипноза, то не учтены и не согласованы паттерны проявления различных сторон личности гипнотизера и клиента.

5. ХАРАКТЕРИСТИКИ СОСТОЯНИЯ		
Якоря +/–		
Вид синестезии		
Метафора		
Скорость возникновения		
Устойчивость		
6. ПОВЕДЕНИЕ И ДЕЙСТВИЕ		
7. СТРАТЕГИИ И СПОСОБНОСТИ		
8. ЦЕЛИ, УБЕЖДЕНИЯ, ЦЕННОСТИ		
9. ВТОРИЧНЫЕ ВЫГОДЫ И ПОЗИТИВНЫЕ НАМЕРЕНИЯ		
10. СВЯЗЬ С ЛИЧНОСТНЫМ СВОЕОБРАЗИЕМ И МИССИЕЙ		
11. ПОЗИЦИИ ВОСПРИЯТИЯ		
12. ПАТТЕРНЫ ВРЕМЕНИ И ОСОБЕННОСТИ ВРЕМЕННОЙ ЛИНИИ		
Непрерывное/дискретное		
Сквозное/включенное		
Петли		

СТАНДАРТИЗИРОВАННЫЙ	КООПЕРАТИВНЫЙ
Подбор универсальной музыки, универсальных вербальных методик. Влияние на состояние универсальным способом. Организация отбора по принципу гипнабельности.	Стратегии сбора информации о субъективном опыте клиента. Организация на их основе особого Т.О.Т.Е.-консультанта. Умение организовать коммуникацию с сознательным и бессознательным клиента. Утилизация всех препятствий и любой обратной связи от клиента. Применение особых стратегий косвенного воздействия. Учет и выстраивание различных Логических уровней клиента. Использование стратегий создания метафорических историй. Способность к рефреймингу. Получение доверия со стороны клиента на протяжении всей коммуникации.
Прослушивание или повторение специальных текстов, аудиокассет. Просмотр видеокассет. Директивные и недирективные указания.	Создание глубокого раппорта «клиент — консультант». Подстройка. Ведение. Калибровка. Подбор техники ведения транса. Индукция. Экология. Использование только косвенных команд.
Клиника, криминалистика, саморегулирующая гимнастика, суггестопедагогика. Фиксированный промежуток времени, как правило, около 30—40 минут. Пациенты или особые профессиональные группы.	Широкий контекст. Время транса и количество сессий определено опытом консультанта и особенностями клиента. Полезен и доступен для всех, кто этим хочет заниматься.

МЕТАФОРЫ

Метафоры (истории, анекдоты, шутки, притчи) — эффективный путь для сообщения информации. Они более хорошо запоминаются, чем приводимые факты и информация. Метафоры воздействуют на аудиторию на многих уровнях. Они могут использоваться для выявления или изменения состояний аудитории, а также и для организации материала, связывая основные мысли и темы. Аналогии являются простейшей формой метафоры — это прекрасный путь для создания момента обучения. Можно планировать встроенные петли метафор для завуалированного встраивания стратегий учащимся.

ПРАКТИКА

3

В.3. Создание аналогий

(в тройках)

1. **A** выбирает пресуппозицию, воспользовавшись списком пресуппозиций НЛП[1] (например, «карта — не территория»).
2. **B** точно определяет произвольный контекст (например, посещение ресторана).
3. **C** изобретает аналогию, которая иллюстрирует пресуппозицию (например: «Неважно, как вкусное блюдо описано или нарисовано в меню, вы же не будете есть это меню»).
4. Запишите ваши лучшие групповые аналогии.

[1] *См. «Пресуппозиции НЛП», глава 1.*

3

B.4. Создание метафор

(в тройках)

СБОР ИНФОРМАЦИИ

1 Идентифицируйте значимые учебные вопросы, принципы.

2 Исследуйте характеристики настоящего состояния.

3 Определите желаемую цель.

4 Найдите взаимоотношения между компонентами.

ПОСТРОЕНИЕ МЕТАФОРЫ

1 Выберите семантическое пространство: рассказы про животных, сказки, анекдоты, истории из своей жизни и т. д.

2 Постройте метафору так, чтобы она была изоморфной по структуре.

3 Определите взаимоотношения между элементами в метафоре.

4 Определите решение, создайте момент изменения/обучения.

РАССКАЖИТЕ МЕТАФОРУ

1 Подстройтесь к сенсорным репрезентативным системам учащихся.

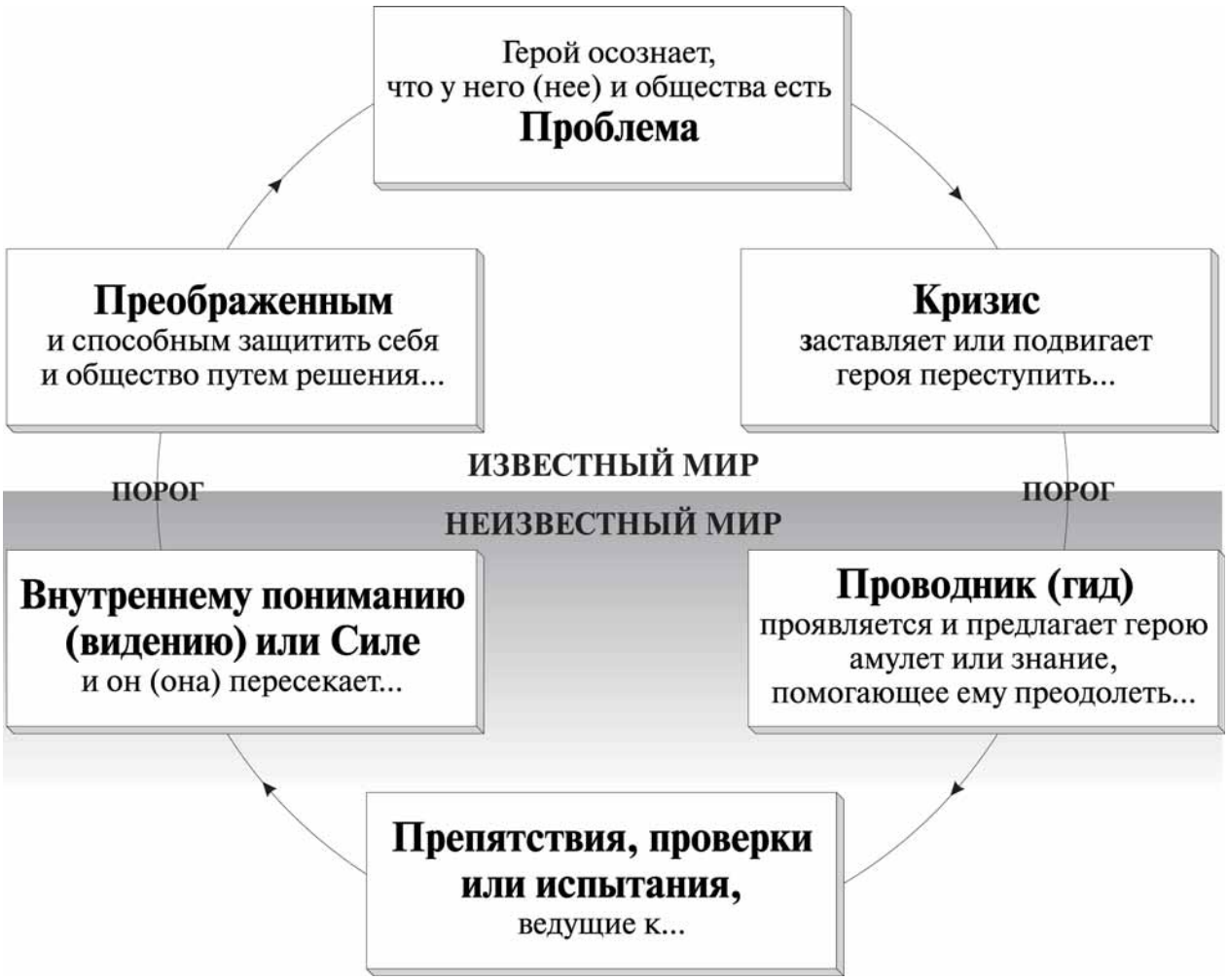
2 Утилизируйте текущие реакции и проинтегрируйте их в историю.

3 Наложите реальности друг на друга.

4 Используйте языковые паттерны Милтон-модели: номинализации, пресуппозиции, неспецифичные глаголы и т. д.

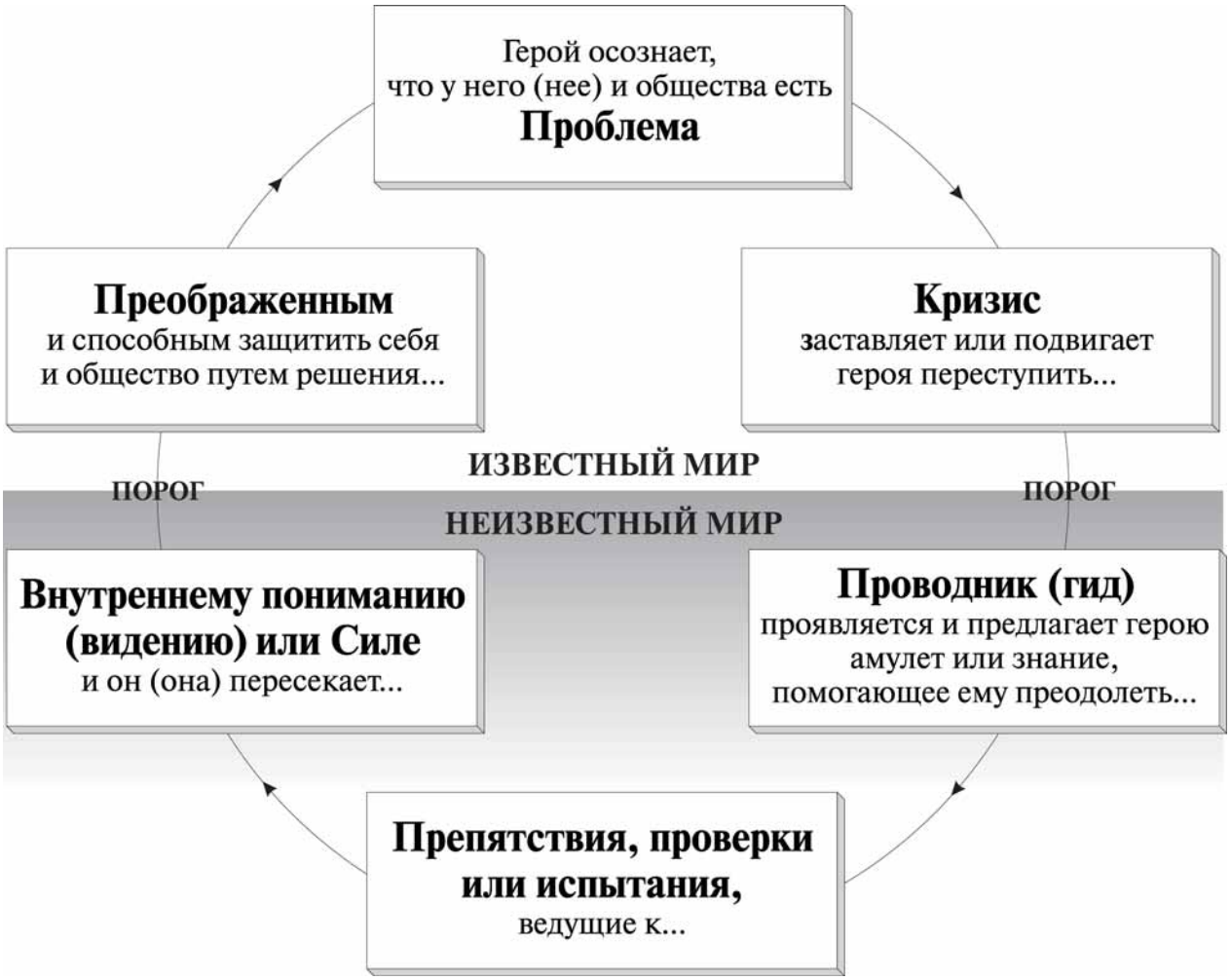
Цикл испытания

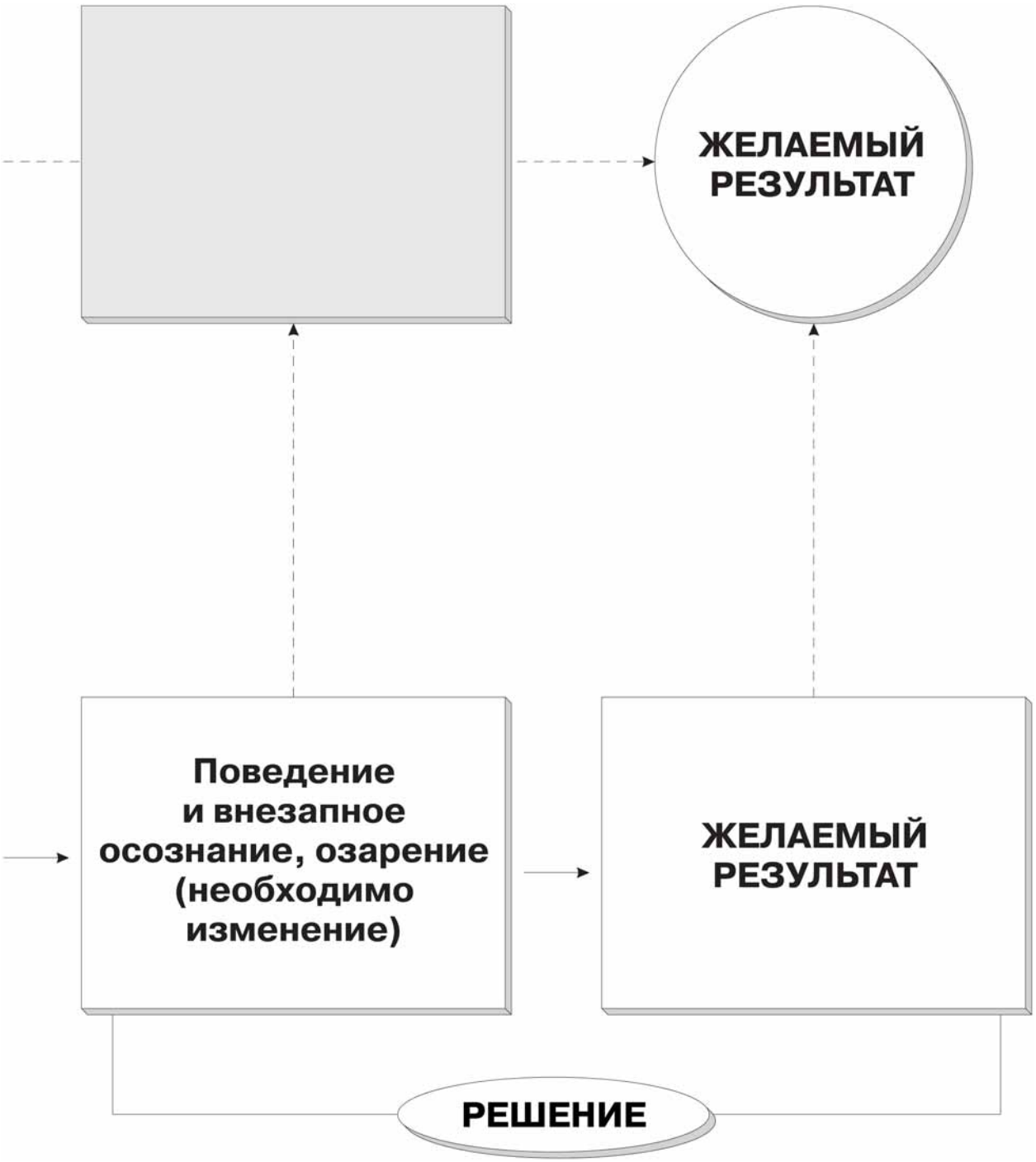
© Дэвид Гордон



Структура изоморфной терапевтической метафоры

© Дэвид Гордон




ЖЕЛАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ
Поведение и внезапное осознание, озарение (необходимо изменение)
ЖЕЛАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ
РЕШЕНИЕ

Лист для работы с комплексным симптомом при помощи метафоры

© А. А. Плигин, 1999

ЭЛЕМЕНТ ОПИСАНИЯ ОПЫТА	СИМПТОМ	ЖЕЛАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ
1. КОНТЕКСТ, ОКРУЖЕНИЕ		
2. ВНИМАНИЕ		
Внешнее/внутренее		
Сфокусированное/расфокусированное		
3. СЕНСОРНЫЕ МОДАЛЬНОСТИ		
Визуальная		
Аудиальная		
Кинестетическая		
4. СУБМОДАЛЬНОСТИ		
Визуальные.		
Аудиальные		
Кинестетические		
Критические		

Таблица В.3

ФОРМАТЫ ИЗМЕНЕНИЙ	ЭЛЕМЕНТЫ ТЕХНИК НЛП	МОДЕЛИРОВАНИЕ ТЕХНИКИ НА ОСНОВЕ ПОЛУЧЕННЫХ ЭЛЕМЕНТОВ			МЕТАФОРА
		ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ			
		1	2	3	

5. ХАРАКТЕРИСТИКИ СОСТОЯНИЯ		
Якоря +/–		
Вид синестезии		
Метафора		
Скорость возникновения		
Устойчивость		
6. ПОВЕДЕНИЕ И ДЕЙСТВИЕ		
7. СТРАТЕГИИ И СПОСОБНОСТИ		
8. ЦЕЛИ, УБЕЖДЕНИЯ, ЦЕННОСТИ		
9. ВТОРИЧНЫЕ ВЫГОДЫ И ПОЗИТИВНЫЕ НАМЕРЕНИЯ		
10. СВЯЗЬ С ЛИЧНОСТНЫМ СВОЕОБРАЗИЕМ И МИССИЕЙ		
11. ПОЗИЦИИ ВОСПРИЯТИЯ		
12. ПАТТЕРНЫ ВРЕМЕНИ И ОСОБЕННОСТИ ВРЕМЕННОЙ ЛИНИИ		
Непрерывное/дискретное		
Сквозное/включенное		
Петли		

ПРОТОКОЛ ИЗУЧЕНИЯ ТРАНСОВОГО ОПЫТА КЛИЕНТА

© А.А Плигин, 2000

«_____»_____ 20_____г.

ФИО_____

Часть 1. Предварительный сбор информации

ВОПРОСЫ	<ВАК>
1. Дайте метафору расслабления. Опишите это состояние.	
2. Когда вы испытывали глубокий транс? Опишите, как это было.	

Таблица В.4

КРИТИЧЕСКИЕ СУБМОДАЛЬНОСТИ	КЛЮЧЕВЫЕ СЕМАНТИЧЕСКИЕ СЛОВА	ОСОБЕННОСТИ СОДЕРЖАНИЯ

3. Дайте пример самого лучшего ресурсного отдыха. Опишите процесс.	
4. Как вы узнаёте/узнаете, в какой вы погружаетесь транс: легкий;	
средний;	
глубокий?	
5. Что вы ожидаете от погружения в транс?	
6. Как вы себе представляете процесс погружения в транс?	

Часть 2. Наблюдение за клиентом в процессе трансовой индукции

Таблица В.5

1. Особенности вхождения клиента в транс.

Параметр	Наблюдения					
Поза						
Глаза		Открыты				Закрыты
Тонус мышц		Пониженный		Средний		Повышенный
Дыхание		Поверхностное		Среднее		Глубокое
		Быстрое				Медленное
Внимание		Сфокусированное				Расфокусированное
		На консультанте				На себе
Другие параметры						

2. Появление признаков вхождения клиента в транс.

Признак	+/–	Особенности/фаза индукции
Расширение зрачков		
Фиксация взгляда		
Замедление мигательных рефлексов		
Замедление глотательных рефлексов		
Уменьшение общего количества движений		
Расслабление мышц		
Дыхание становится брюшным, более медленным и ритмичным		
Снижение частоты пульса		
Разглаживание мышц лица, в особенности, щек, лба, губ		
Ослабление реакции на внешние шумы		
Изменение цвета лица		
Задержка моторных реакций		
Спонтанное идеомоторное поведение		

3. Реакции клиента на использование консультантом определенных элементов наведения транса.	
Элемент	**Погружение**
Тип дыхания.	
Тон голоса.	
Громкость речи.	
Скорость речи.	
<ВАК>	
Критические субмодальности	
Семантические слова.	
Метафоры.	
Пресуппозиции	
Индукция «Естественные состояния».	
Индукция «4–1».	
Индукция «Ассоциация/ Диссоциация».	
Другое.	
4. Время достижения клиентом состояния транса.	
5. Признаки углубления транса у клиента.	
6. Что усиливало транс?	
7. Что ослабляло транс?	
8. Якорение определенных состояний в процессе индукции транса.	
Состояние	**Якорь**
9. Особенности выхода клиента из транса.	

Часть 3. Обратная связь от клиента после выхода из транса **Таблица В.6**

1. Общее ощущение комфорта в процессе погружения в транс:

1 ● ——————————————————————————— ● 10

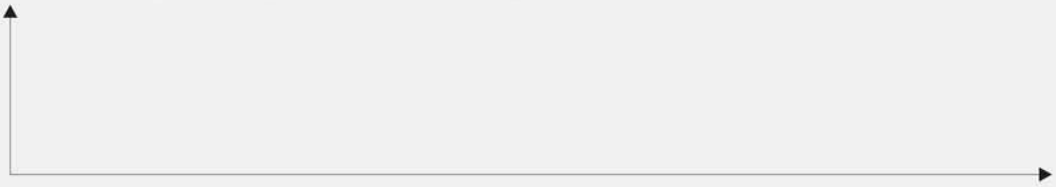
2. Действия оператора, способствовавшие созданию и поддержанию транса у клиента.

Элемент	Погружение	Процесс индукции	Выход
Тип дыхания			
Тон голоса			
Громкость речи			
Скорость речи			
Семантические слова			
Метафоры			
Содержание коммуникации			
Другое			

3. Наибольший уровень глубины транса, достигнутый в процессе работы:

1 ● ——————————————————————————— ● 10

4. Изменение глубины транса в ходе всей работы:



5. Факторы, способствовавшие углублению транса.	
6. Факторы, мешавшие углублению транса.	
7. Метафора транса.	
8. Специфические переживания, поразившие клиента в процессе работы.	
9. Личные якоря клиента.	

Часть 4. Выводы для будущей работы **Таблица В.7**

1. Подведите итог для создания будущей индукции, сравнив собственные наблюдения с обратной связью от клиента.	
Раппорт	
Углубление транса	
Что нуждается в утилизации?	
Семантика слов	

Уместность метафор	
Особые личные переживания клиента	
Использование Милтон-модели, пресуппозиций и способов наведения транса	
Использование якорей	
2. Метавывод: главные достижения данной сессии.	

Сводный протокол наблюдений за динамикой работы с клиентом в трансовом состоянии

© А. А. Плигин, 1999

ВЫВОДЫ	СЕССИЯ № 1
1. Раппорт	
2. Углубление транса	
3. Что нуждается в утилизации?	
4. Семантика слов	

Таблица В.8

СЕССИЯ № 2	СЕССИЯ № 3	СЕССИЯ № 4

5. Уместность метафор	
6. Особые личные переживания клиента	
7. Использование Милтон-модели, пресуппозиций и способов наведения транса	
8. Использование якорей	
10. Мета-вывод	

Матрица для наблюдения за работой консультанта Таблица В.10

© А. А. Плигин, А. В. Герасимов, 1999

	ДЕЙСТВИЯ КОНСУЛЬТАНТА	РЕАКЦИИ КЛИЕНТА
1. Предварительный сбор информации.		
Симптомы.		
Желаемый результат.		
2. Пресуппозиции совместной работы.		
3. Введение в транс и его поддержание.		
Раппорт (невербальная коммуникация)		
Тип дыхания		
Тон голоса		
Громкость речи		
Скорость речи		
<В>-предикаты		
<А>-предикаты		
<К>-предикаты		
Семантические слова		
4. Используемые речевые пресуппозиции.		
Подчиненные временные связки		
Последовательность		
Или		
Предикаты осознавания		
Изменения во времени, глаголы и наречия		
Встроенные вопросы		
Негативные команды		
Неоднозначность		
Разговорные постулаты		
Кавычки		

5. Типы индукций.		
Использование естественных состояний		
Формула 4-1		
Ассоциация/диссоциация		
Через признаки транса		
Другое		
6. Последовательность, использованных индукций.		
7. Метафоры		
Поверхностные		
Глубинные		
Изоморфные		
Полиморфные		
8. Утилизация.		
Что утилизировал?		
Как?		
9. Углубление транса.		
Когда?		
Как?		
10. Якорение в трансе.		
11. Выход из транса.		

Приложение C

Искусство презентации и публичного выступления. Работа с аудиторией

С особой благодарностью и признательностью Энни Энтус

ОБЗОР ТРЕНИНГА

© Весь раздел создан на основе материалов Энни Энтус

Тренеру/(выступающему) в своей работе полезно обращать особое внимание на следующие моменты: взаимоотношения между тренером и обучающимся, содержание обучения и задачу тренинга. Очень важно поддержание динамического равновесия между задачей и взаимоотношениями в контексте обучения. Тренеру желательно создать структуру, в рамках которой может происходить эффективное обучение, и в то же время полезно сохранять гибкость в адаптации к различным стилям обучения. Обязательным условием, при котором возможна организация оптимального процесса обучения, является способность адаптироваться к неопределенностям и сложностям, появляющимся в ходе работы, и утилизировать все, что происходит, для достижения целей обучения.

Основные компоненты тренинга

© Энни Энтус

Тренерский цикл

Принципы и условия обучения

Обучение — это многоуровневый процесс. Оно относится к процедуре установления когнитивных карт в отношении к соответствующим переживаниям. Разные уровни обучения включают различные принципы и условия. Например, обучение определенному поведению отличается от выработки новой способности или нового убеждения.

1 **Когнитивные карты**
Эффективное обучение зависит от личных когнитивных карт человека и его гибкости в построении новых. В ходе усвоения содержания курса, взаимодействия с другими обучающимися и тренером активизируются нейронные пути ученика, которые кодируют новую информацию в когнитивные карты.

Создание эффективных **когнитивных карт** включает в себя:
- внимание;
- физиологию;
- состояние;
- сенсорные репрезентативные системы;
- стратегии;
- фильтры восприятия;
- убеждения/ценности;
- идентичность — представление о себе.

2 **Холистическое обучение** задействует тело, сердце, разум и дух в учебном процессе и предоставляет обучающемуся постоянную обратную связь.

3 **Обучение эффективно**,
если соблюдаются следующие условия:

- ***Желание учиться*** означает мотивацию для приобретения знаний и навыков. Обучение вряд ли возможно, если человек в нем не заинтересован. Для мотивации обучения его цели должны соответствовать общим целям обучающегося. Мотивация лучше всего поддерживается путем постановки достижимых «подцелей» по дороге к основной цели. Они сразу же обеспечивают выявление признаков прогресса и служат для усиления желания обучаться, а также для выработки его направления.

- ***Знать, как учиться*** — означает иметь доступ к эффективным стратегиям. Обучение вряд ли возможно, если человек не знает, что делать. Процесс Т.О.Т.Е. — это модель самой эффективной стратегии обучения. Она включает в себя будущую фиксированную цель и сенсорные свидетельства знания того, насколько достигается эта цель в ходе работы, а также набор альтернативных выборов для достижения поставленной цели.

- Иметь ***возможность практиковаться и интегрировать*** — означает быть способным применять на практике то, чему обучаешься. Научиться чему-либо сложно, если человек не использует свои навыки. Самый эффективный способ для интеграции навыков в поведение — получить опыт из первых рук, имея при этом возможность получения постоянной обратной связи.

4 **Состояния** — это относительно стабильные конфигурации нейрологических, сенсорных и физиологических паттернов. Любое данное состояние (набор паттернов) характеризуется собственными способами концентрации внимания и достаточной легкостью в доступе к ресурсам. Оптимальные состояния для обучения характеризуются комбинацией таких качеств, как любознательность, открытость, уверенность и безопасность.

5 **Обратная связь** является одним из основных механизмов обучения. Чем более она конкретна и чем чаще удается ее получить, тем лучше идет процесс обучения.

ОБЗОР НАВЫКОВ ТРЕНЕРА

Тренер создает контекст обучения, эффективные обучающие состояния и определяет те действия, которые приведут к достижению цели. Каждое действие имеет достижимую цель определенного уровня укрупнения для обучения конкретному навыку. Учебные действия должны быть со встроенной гибкостью, т. е. приспособлены к различным стилям и скоростям обучения таким образом, чтобы обеспечивать эффективное усвоение знаний и навыков каждым. Оптимальный подход для приобретения навыка является функцией контекста обучения, состояния обучающихся и уровня бессознательной компетентности. Тренеру важно уметь создавать оптимальную последовательность различных этапов обучения (Т.О.Т.Е.)

Собственные навыки — мастерство тренера

- Доступ к оптимальному состоянию.
- Осознание и проявление личностной миссии, целей и ценностей.
- Конгруэнтность/компетентность.
- Гибкость — множественная перспектива: фильтры, позиции восприятия, внимание, поведение.
- Сенсорная острота.

Навыки дизайна

- Планирование дизайна — установка цели.
- Разбивка содержания в различных вариантах укрупнения и разукрупнения.
- Создание последовательности обучения.
- Выбор альтернативных путей для представления содержания (подбор образов, символов, метафор, действий и т. д.).
- Исследование содержания с разных точек зрения.
- Картирование уровней обучения.

Подготовка дизайна

- Постановка явных и неявных целей.
- Определение способов поддержания важных состояний тренера и группы.
- Способы задействования репрезентативных каналов: говорить, писать, рисовать, демонстрировать.
- Определение главных ударений.
- Подбор референтного опыта: пример, метафора, демонстрация, упражнение, задача.
- Репетирование.
- Утилизация потенциальных помех и затруднений.

Коммуникативные навыки работы с группой

- Действие — исполнение.
- Многомерное представление информации.
- Калибровка.
- Создание учебных состояний и мотивация.
- Аналоговое маркирование: тон голоса, жесты, поза.
- Минидемонстрации — демонстрация сказанного в процессе словесного описания.
- Метафоры и универсалии.
- Примеры — ключевые слова.
- Якорение: пространственное, жестами, тоном голоса, ключевыми словами.
- Подстройка и ведение.
- Изменение позиций восприятия — ко 2 и 3-й.
- Ответ на вопросы и позитивные намерения.
- Рефрейминг.
- Парафразирование.
- Утилизация.
- Обратная связь.
- Обратный ход — перепросмотр.
- Подстройка к будущему.

Оценочные навыки

- Рефлексия — обратная связь — обучение.
- Перепросмотр — реорганизация.

ПРАКТИКА

2

С.1. Адреналиновый барометр

(в парах)

© Майкл Колграсс

Адреналиновый барометр — это шкала для определения энергетических уровней.

Шкала начинается от 1 (самый низкий уровень, например, ваше состояние перед тем, как заснуть) и заканчивается на 20 (максимум адреналина — ваше состояние перед тем, как пробежать стометровку на время).

Этап № 1. Подготовка

А и В по очереди проводят друг друга по следующим шагам:

1. Обратитесь внутрь себя и отметьте, в каком состоянии вы находитесь сейчас. Где это на шкале?
2. Начиная с этого уровня, используя шкалу, пошагово пройдите до отметки 20.
3. Пройдите пошагово от 20 до 1.
4. Передвигайтесь вверх-вниз по шкале, чтобы приобрести свободу достижения любого желаемого уровня.

Этап № 2. Применение

1 **B** предлагает **A**: «Подумайте о своих самых удачных выступлениях. Выберите лучшее и оживите его». («Лучшее» означает, что выступление проходило гладко, было эффективным и принесло удовольствие.)

2 **B** калибрует, как **A** вспоминает и отвечает на вопросы Т.О.Т.Е. об опыте своего выступления. **B** оценивает «энергетический уровень» по адреналиновому барометру:

- Как вы представляли свою цель, когда начинали выступление?
- Как вы оценивали свой прогресс?
- Как вы продвигались: что делали сначала, потом?
- Как вы реагировали на встречавшиеся трудности?

3 **B** просит **A** идентифицировать то, что **A** хочет эффективно преподавать, а также заранее определить оптимальные уровни затрат энергии для каждой стадии выступления.

4 Мысленно войдите в «пространство тренинга» и начните подстраивать энергетические уровни к оптимальным.

5 Участники упражнения меняются ролями.

Т.О.Т.Е. презентации личностной миссии **Таблица С.1**

1. В чем ваша миссия? Напишите короткое описание вашей миссии.	
2. Каковы цели этой презентации? Сделайте список, указывая ключевые слова или короткие фразы.	
Собственные: Поставьте для себя цели, относящиеся к состояниям, которые вы лично хотите поддерживать во время презентации.	
Как вы хотите, чтобы вас воспринимали, какие личные качества вы хотите отразить в своей презентации?	
Групповые: Какого рода раппорт или взаимоотношения вы хотите установить со своими слушателями?	

3. Что вы будете использовать как свидетельство того, что вы реализуете свои цели?	
Свидетельства для личных целей	
Свидетельства для групповых целей	
4. Что вы будете делать для реализации своих целей? Перечислите некоторые из конкретных шагов/действий, которые вы будете использовать.	
Собственные **Групповые**	
5. Какие из возможных затруднений могут возникнуть во время вашей презентации и какие конкретные шаги вы можете предпринять для того, чтобы предупредить их появление или исправить?	
Собственные	
Групповые	

ПРАКТИКА

УПРАЖНЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ НАВЫКОВ КОММУНИКАЦИИ С ГРУППОЙ

C.2. Начальная установка цели по отношению к обучающимся и психогеографии

(в группах по 4–6 человек)

1 Индивидуально напишите свои ответы на перечисленные ниже вопросы (рассчитанные на 5–10-минутные презентации) на тему по вашему выбору.

- Какое содержание вы готовите для презентации?
- Каков контекст (комната, лекционный зал и т. д.) и как вы можете установить психогеографию (использование пространства) места проведения презентации для поддержания ваших целей?
- Кто ваши ученики? Какие навыки, знания вы пресуппозируете у них?
- Какие состояния вы хотите пробудить в аудитории?
- Какие референтные переживания (примеры, универсалии, метафоры) вы будете использовать?
- В чем ценность этого материала?
- Почему это важно?
- Почему этот материал значим для обучающихся?
- Насколько вы квалифицированны, подготовлены по этому материалу?
- Почему люди захотят обратить на вас внимание?

2 Тренер взаимодействует с группой в течение 5–10 минут с целью установления обстановки, описанной в ответах на вышеперечисленные вопросы.

3 После взаимодействия все участники упражнения переходят в 3-ю позицию. Тренер рассказывает, какие у него были цели, а также каких из них он достиг, а каких нет.

4 Члены группы по очереди делятся своими впечатлениями.

С.3. «Говорит и показывает Москва»

3

Демонстрация сказанного в процессе словесного описания (двухуровневая коммуникация)

(в тройках)

1 **A** выбирает тему и делает презентацию по выбранной теме. Задачей является демонстрация того, о чем идет разговор. **A** демонстрирует, как минимум, двумя способами то, о чем говорит.

2 **B** или **C** задает вопрос. Задачей **A** является демонстрация того, что он отвечает, либо непрямой поведенческий способ ответа.

G

С.4. Упражнение на укрупнение/разукрупнение и аналоговое маркирование

(в группах по 3–4 человека)

1. Выберите определенную тему и отметьте, как бы вы рассказывали о ней наиболее естественным образом. Какие 3 или 4 основных элемента вы бы в ней выделили? Либо вы можете выбрать небольшой кусочек данной темы, а затем разукрупнить его, либо взять большой кусок и увеличить его еще более.

2. Заметьте, как вы уже естественно невербально маркируете эти компоненты (тоном голоса, положением в пространстве и т. д.), и усильте маркирование, как если бы вы выступали перед большой группой людей.

3. Зрительная сортировка: расскажите выбранную тему молча, используя жесты, пространственные якоря и т. д., маркируя определенные моменты. Вы можете проговаривать что-нибудь внутри, конгруэнтно со своим внешним поведением.

4. Получите обратную связь по визуальным якорям и компонентам от аудитории.

5. Зрительная и слуховая сортировка: расскажите о том же невнятным бормотанием, интегрируя все полезные комментарии, которые вы получили, используя и визуальные, и тональные якоря.

6. Опять получите обратную связь от аудитории, теперь в отношении визуальных якорей и содержания, а также о тональных вариациях.

7. Содержание и сортировка: теперь добавьте содержание (слова), используя полученную обратную связь. Наблюдатели следят за тем, чтобы четкое невербальное маркирование осталось прежним, и опять предлагают свою обратную связь.

8. Участники упражнения меняются ролями.

G

С.5. Калибровка состояний каждого участника и группы

(в группах по 6–8 человек)

1 Обучающиеся независимо друг от друга выбирают начальное состояние для группы; тренер также выбирает желаемое состояние для группы.

2 Тренер взаимодействует с группой 5—10 минут с целью подстройки и ведения группы к желаемому состоянию.

3 После разыгрывания все члены группы переходят в 3-ю позицию. Тренер раскрывает, что он воспринял как начальное состояние группы, какое желаемое состояние он хотел установить и ту стратегию коммуникации, которую он избрал для этого.

4 Члены группы подтверждают или исправляют восприятие тренера в отношении их состояний и дают обратную связь:

- Что понравилось по-настоящему каждому члену группы в презентации/взаимодействии?
- Что можно добавить? Какие возможны альтернативы?
- Задают вопросы тренеру.

СОЗДАНИЕ СОСТОЯНИЙ, ВЫЗЫВАЮЩИХ ОПРЕДЕЛЕННУЮ РЕАКЦИЮ

G

C.6. Альтернативное построение

(в группах по 4–6 человек)

© Джон Гриндер

1 Каждый участник упражнения записывает (на отдельных листах бумаги) 2 или 3 реакции, которые он хотел бы научиться вызывать у аудитории.

2 Эти листы складываются вместе и перемешиваются. Каждый участник наугад вытаскивает столько листов, сколько он вложил.

3 Тренер втайне от группы читает запись на выбранном листе и начинает какую-либо презентацию. Цель тренера — вызвать определенное состояние в аудитории в ходе представления своей темы.

4 Тренер останавливается (максимум на 5 минут), когда считает, что получил нужную реакцию.

5 Если тренер действительно вызвал ту реакцию, которую хотел, то участники переходят к следующему шагу. Если же он вызвал какую-то другую реакцию, то участники демонстрируют, как бы выглядела желаемая реакция. Затем они дают тренеру обратную связь, демонстрирующую, какое поведение могло бы вызвать нужное состояние.

6 Участники упражнения меняются ролями.

Возможные приемы изменения состояния аудитории

- Подстройка и ведение. Подстройтесь под состояние группы, а затем поведите ее, демонстрируя своим невербальным поведением то состояние, которое вы хотите вызвать.
- Используйте метафору, в которой заложено желаемое состояние.
- Используйте пресуппозиции.
- Дайте аудитории какое-либо задание, которое вызывает желаемое состояние в виде побочного продукта (неявная цель задания).
- Прямо предложите аудитории получить доступ к нужному состоянию («Вспомните ситуацию в вашей жизни, когда...»).
- Ведите себя таким образом, чтобы ваше поведение вызывало нужную реакцию аудитории.

Вы можете периодически смотреть на лист бумаги, никак не комментируя это, чтобы вызвать состояние любопытства.

См. «Извлечение и выстраивание состояний» (прил. А).

1

С.7. Овладение своим пространством

(индивидуальное упражнение)

© Джон Фрейлэндер

Развиватие привычки «завладевать» любым пространством, в котором находитесь, может быть чрезвычайно усиливающим.

1. Центрируйтесь. Войдите в ресурсное состояние.
2. Представьте, что вы можете зажечь светящиеся линии-шнуры, идущие одновременно с двух сторон от основания вашего позвоночника до макушки головы.
3. Примите решение «завладеть» комнатой или пространством, в котором находитесь.
4. Представьте, что зажглись еще четыре светящихся шнура от основания вашего позвоночника до нижних углов комнаты (если вы на открытом месте, просто представьте границы-края пространства, которое должно стать «вашим»).
5. Затем представьте, как еще четыре светящихся шнура от верхней точки вашей головы соединяются с верхними углами потолка.
6. Знайте, что теперь вы «владеете» этим пространством и контролируете все, что будет в нем происходить.
7. Замечайте свои внутренние переживания.
Вы ощущаете себя «высоким»?

Какие из субмодальностей задействованы в этом эксперименте?

3

С.8. Становиться могущественным

«Взгляд удава на кролика», (невербальное убеждение)

(в тройках)

© Ричард Бэндлер

1 **А** думает о наиболее мощном «состоянии силы», которое хотел бы иметь в своей работе или жизни.

2 **С** играет роль того человека, рядом с которым **А** хотел бы это состояние иметь.

3 **В** помогает **А** идентифицировать 5 ресурсных состояний, из которых сложится нужное «состояние силы». **В** якорит каждое из этих состояний на плече **А**, используя по одному пальцу своей руки на каждое состояние (например, состояния уверенности, доверия, ясности, юмора и сострадания).

4 Помните о проверке якорей и использовании разбивки состояний.

5 Пусть **А** закроет глаза, когда вы усиливаете якоря и скользите всеми пятью пальцами вниз по его руке, поддерживая этот процесс вашим собственным состоянием и соответствующими пресуппозициями.

6 **А** открывает глаза и смотрит на **С**, полностью находясь в этом состоянии.

7 **С** дает обратную связь о внутреннем ощущении.

8 Если нужно, **В** помогает **А** в регулировании состояния исходя из обратной связи, данной **С**.

G С.9. Создание желаемого метасообщения

(в группах по 4–6 человек)

1 Тренер выбирает метасообщение, которое он хотел бы продемонстрировать группе.

2 Ведущий взаимодействует с группой в течение одной минуты.

3 Из 3-й позиции участники упражнения дают обратную связь ведущему в течение двух минут.

4 Ведущий повторяет шаги №№ 1–3 еще для двух метасообщений.

5 Поочередно все участники упражнения проходят по шагам №№ 1–4.

G С.10. Работа с «сопротивлением» — утилизация

(в группах по 6 человек)

1 **Подготовка**

Помните, что:

- люди реагируют только на ваше поведение, поэтому все, что вам надо, чтобы изменить чью-то реакцию, — это изменить свое поведение;
- отвечать на чьи-либо поступки легче внешним поведением, а не внутренним состоянием;
- для того чтобы влиять на систему, полезно находиться вне ее, то есть диссоциироваться;
- вы всегда можете придумать такой контекст, где бы любая реакция отвечала вашей цели.

2 **Раздача ролей**

Тренер (**A**) выбирает тему (учебную цель) и определяет типы учащихся, с которыми ему трудно работать (**B** — «трудная» личность).

Наблюдатели:

C — логические уровни и позиции восприятия;
D — метасообщения;
E — состояния тренера и учащегося;
F — метапрограммы.

3 **Взаимодействие**

Тренер взаимодействует с группой 5–10 минут, справляясь и с учебной целью, и со взаимоотношениями, особенно с «трудной» личностью.

4 **Обратная связь**

Каждый член группы дает обратную связь о том:

- что ему понравилось во взаимодействии;
- что возможно добавить/выбрать альтернативу;
- какие вопросы задать тренеру.

Лист для обобщения способов утилизации **Таблица С.2**

Экспресс-матрица анализа стиля тренера

© А. А. Плигин, 1995

Компоненты выступления / Характеристики стиля	T_1	О ШАГ № 1
<ВАК>-ПРЕДИКАТЫ		
ГОЛОСОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ: ТОН, ТЕМП, РИТМ		
ГРОМКОСТЬ		
УДАРНОСТЬ		
ЗВОНКОСТЬ/ГЛУХОСТЬ		
КЛАССИФИКАЦИЯ МИРА		
СПОСОБ МЫШЛЕНИЯ ↑ ↓ →		
РАЗМЕР РАЗБИВКИ □ ▫ ФОКУС СРАВНЕНИЯ ◆ ❖		
МОТИВАЦИЯ К☺ От☹		
РЕФЕРЕНЦИЯ ➲ ⇔ ⇳ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВРЕМЕНИ		

Таблица С.3

O ШАГ № 2	O ШАГ № 3	O ШАГ № 4	T_2	E

Компоненты выступления / Характеристики стиля	T_1	О ШАГ № 1
ПОЗИТИВНАЯ СПЕЦИФИКАЦИЯ РЕЧИ		
РЕФРЕЙМИНГ		
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТАФОР		
<ВАК>-НЕВЕРБАЛЬНО		
ЛИЧНАЯ КОНГРЭНТНОСТЬ СОСТОЯНИЕ: РЕСУРС/НЕРЕСУРС		
УРОВЕНЬ ПО АБ		
ЯКОРЕНИЕ		
РАППОРТ МЕТА-СООБЩЕНИЕ		
ЛИЧНЫЕ ДОПОЛНЕНИЯ		

O ШАГ № 2	O ШАГ № 3	O ШАГ № 4	T_2	E

ПРАКТИКА

G С.11. Подстройка и ведение в соответствии со стилем обучения

(в группах по 3–4 человека)

1 Тренер выбирает тему и распределяет между участниками роли в сцене, которая будет разыгрываться членами группы.

2 Каждый из членов группы выбирает один из перечисленных ниже стилей для ролевой игры — так, чтобы использовать определенный стиль ответов, задавая вопросы и взаимодействуя с тренером.

3 Тренер взаимодействует с группой 5–10 минут. Его целью является подстройка и ведение стиля отдельных игроков.

4 Обратная связь из 3-й позиции.
Тренер раскрывает цели обучения и свое восприятие стиля (догадки о стиле) каждого из членов группы.
Он описывает коммуникационную стратегию, которую использовал для реагирования на каждый из стилей обучающихся.

5 Каждый член группы дает обратную связь:
- о том, что ему понравилось во взаимодействии;
- о возможных добавлениях/альтернативах;
- задавая вопросы тренеру.

Персонажи ролевой игры **Таблица С.4**

Репрезентативная система / Параметр	МЕЧТАТЕЛЬ Что?	РЕАЛИСТ Как?	КРИТИК Зачем?
Репрезентативные предпочтения	Видение	Действие	Логика
Фокус сравнений	Совпадение/ несовпадение	Совпадение	Несовпадение
Мотивация	Приближение К	Приближение К	Уклонение От
Референция	Внутренняя	Внешняя (контекст)	Внешняя (другие)
Ориентация во времени	Будущее	Настоящее	Прошлое
Продолжительность	Сквозное время	Включенное время	И так, и так

Т.О.Т.Е. для целей тренинга **Таблица С.5**

1. Установите утвердительно цель своего обучения.	
В чем конкретно ваша цель? Кто является предполагаемым слушателем?	
Как вы узнаете, что достигли цели?	
Как аудитория будет знать, что цель достигнута?	
2. Установите вероятные эффекты достижения вашей учебной цели.	
Чем эта учебная цель важна?	
Почему вы хотите этого?	
В чем выгода этого обучения?	
Когда и где это будет достигнуто?	
3. Установите, что вы будете использовать в качестве свидетельств реализации цели.	
Как точно вы будете знать, движетесь ли вы к цели или от нее?	
Каким образом другие смогут узнать об этом?	

4. Определите, что вы будете делать (набор действий) для достижения цели.	
Чем эта учебная цель важна?	
Почему вы хотите этого?	
В чем выгода этого обучения? Когда и где это будет достигнуто?	
5. Опишите экологические последствия (системные эффекты) достижения цели.	
Встаньте на точку зрения того, на кого повлияет достижение этой цели, и кто сам сможет способствовать ее реализации..	
На кого еще может повлиять результат?	
Каким образом?	
6. Определите любые потенциальные затруднения, которые могут возникнуть в процессе реализации цели, и то, как вы планируете на это ответить.	
Что может помешать вам достичь своей цели?	
Есть ли какие-нибудь неудобства или потери, связанные с достижением этой цели? Какие ресурсы можно использовать и какие определенные шаги можно сделать, чтобы предупредить потенциальные затруднения и справиться с ними?	

ПРИНЦИПЫ ДИЗАЙНА ТРЕНИНГА

© Энни Энтус

Тренер передает **содержание**, что является одной из целей тренинга, которое состоит из:

- знаний;
- навыков;
- ценностей.

Тренер ответствен за процесс передачи содержания. Это подразумевает отслеживание рамок времени и использование презентационных навыков. Презентация оказывает действие на 55% людей (невербальная коммуникация), на 38% тон голоса и 7% воспринимают информацию через собственно значения слов, которые вы используете. Дайте множественные описания, создайте и поддерживайте раппорт, вызывайте доверие к себе. Используйте внешний фокус своего внимания.

Ключевые пункты **хорошего дизайна:**

- вызывает и поддерживает оптимальные состояния у обучающихся и у тренера;
- доставляет удовольствие и привлекает;
- обеспечивает набор различных переживаний.

Перерывы помогают поддерживать хорошее состояние и улучшают интеграцию.

Последовательность: эффективной структуре содержание разделено на последовательные шаги для его оптимального восприятия.

Ускоренное обучение достигается вовлечением и сознательного, и бессознательного.

Обучающие действия

Эффективный тренинг включает в себя целый набор мультисенсорных обучающих действий.

Существуют различные варианты выбора:

- **Ролевые игры** — представление ситуации, в которой используются выученные навыки и знания.
- **Задания** — активируют выученные навыки. Они могут быть явными и скрытыми/неявными:
  явные имеют явную эксплицитную цель;
  неявные — те, в которых реальная цель отличается от цели задания и не зависит от успешности его выполнения.
- **Мозговой штурм** — вовлечение группы в общий процесс генерации идей без критики или оценки возможностей.
- **Лекция/презентация**.
- **Транс** — направленная визуализация и релаксация.
- **Метафоры** — могут использоваться для скрытого встраивания стратегий или доступа к нужным состояниям.

ПРАКТИКА

G

С.12. Построение когнитивных карт

(в группах по 3–4 человека

1 Выберите тему и содержание, которое вы хотели бы изложить обучающимся.

2 Выделите в содержании блоки учебной информации различной величины. Напишите их названия на карточках, а затем составьте из них 3–4 произвольных комбинации. Опишите, каким бы был семинар с такой последовательностью изложения материала.

3 Составьте графическую схему наиболее удачной последовательности блоков информации с учетом различных стилей мышления (от общего к частному, от частного к общему, по аналогии).

4 Выберите альтернативные способы презентации содержания, продумайте варианты учебной активности.

5 Используйте 3 позиции восприятия (тренер, группа, наблюдатель) для учета разных перспектив при построении когнитивной карты. Если нужно, внесите в нее коррективы.

6 Определите продолжительность вашего семинара, его место в более общем контексте. Определите, каков начальный уровень обучающихся, какими знаниями и навыками они должны обладать.

7 Объясните выгоды выбранного вами подхода к обучению.

8 Делегируйте одного человека от вашей группы для общего обсуждения.

G

С.13. Построение многоуровневой карты обучения

(в группах по 3–4 человека)

1 Выберите тему, которую вы хотели бы изложить обучающимся.

2 Соберите информацию с разных логических уровней, отвечая на приведенные ниже вопросы:

- ***Что?*** — определите содержание, которое вы хотите передать.
- ***Как?*** — определите типы стилей и стратегий обучения, которые обеспечили бы эффективность усвоения данного содержания.
- ***Зачем?*** — выделите ценности и убеждения/верования, поддерживающие данное содержание и/или подобранные стратегии обучения и обеспечивающие эффективное усвоение материала.
- ***Кто?*** — исследуйте влияние содержания, стратегий, ценностей и убеждений, которое может быть оказано на обучающегося или на его личностное своеобразие.

С.14. Работа с состояниями в конкретном содержании

(в группах по 3–4 человека)

1. Выберите тему для минипрезентации.
2. Подберите 2–3 состояния, которые позволили бы обучающимся наиболее эффективно усвоить учебный материал.
3. Осуществите презентацию.
4. Обратная связь от группы.
5. Обратная связь от тренера с объяснением выгоды использования выбранных им состояний.

Лист для создания дизайна семинара/презентации **Таблица С.6**

1. Пресуппозиции	
Для кого Контекст	
Количество участников	
Компетентность группы	
2. Цели семинара.	
Явные	
Неявные	
3. Общее время	

Т.О.Т.Е.	ОСНОВНЫЕ ДИДАКТИЧЕСКИЕ ЕДИНИЦЫ И ИХ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ	ФОРМЫ УЧЕБНОЙ АКТИВНОСТИ

ЯВНЫЕ ЦЕЛИ КАЖДОГО БЛОКА	НЕЯВНЫЕ ЦЕЛИ КАЖДОГО БЛОКА	ВРЕМЯ И ПЕРЕРЫВЫ КАЖДОГО БЛОКА

ДЕМОНСТРАЦИЯ

Критерии эффективности демонстрации

Сохраняйте равновесие между:

- Доверием — в отношении вашей компетентности и техники. Во время демонстрации выберите и поддерживайте свое собственное ресурсное состояние; опасайтесь слишком большой серьезности.
- Ясностью — подходящая рамка и демонстрация цели, сенсорные свидетельства, шаги. Оценивайте их из 3-й позиции.
- Раппортом (с субъектом и группой).
- Легкостью отслеживания и участия.
- Многоуровневым обучением аудитории.

ПРАКТИКА

G

C.15. Демонстрация

(в группах по 4–5 человек)

1 **Раздача ролей**

Члены группы по очереди играют тренера и необходимых субъектов для демонстрации, в то время как остальные члены группы принимают различные стили обучения.

2 **Взаимодействие**

Тренер делает демонстрацию на 5–10 минут.

3 **Обратная связь:**

Каждый член группы дает обратную связь:

- о том, что ему понравилось во взаимодействии;
- о возможных добавлениях/альтернативах;
- задавая вопросы тренеру.

Т.О.Т.Е. демонстрации **Таблица С.7**

1. Напишите краткое описание демонстрации, которую вы сделаете.	
2. Какие цели имеет эта демонстрация? Перечислите их в ключевых словах или коротких фразах.	
Ваши цели для демонстрационного субъекта в рамках его/ее целей.	
Ваши цели для группы в отношении демонстрации.	
3. Что вы будете использовать в качестве свидетельств того, что ваши цели реализуются?	
Свидетельства для целей в отношении субъекта демонстрации.	
Свидетельства для целей группы по отношению к демонстрации и последующей дискуссии.	

4. Что вы будете делать для реализации целей? Как вы проведете демонстрацию? Перечислите некоторые конкретные шаги/действия, которые вы предпримите во время демонстрации, работая с субъектом и задействуя группу.	
Собственные	
Субъекта	
Групповые	
5. Какие потенциальные затруднения могут возникнуть во время демонстрации и какие конкретные шаги вы можете сделать для того, чтобы предупредить или исправить их?	
Собственные	
Субъекта	
Групповые	

УЧЕБНАЯ АКТИВНОСТЬ

Принципы дизайна упражнений

- Ясность с учетом логических уровней.
- Балансирование метапрограмм.
- Построение на основе ранее изученного материала.
- Контекстуализация содержания.
- Встроенная петля обратной связи.
- Учет и использование пресуппозиций НЛП.

Условия хорошо сформулированного дизайна упражнений

- Ясная цель (явная и неявная).
- Сенсорно обоснованные инструкции.
- Соответствующая временная рамка.
- Четко обозначенное свидетельство успеха (соответствующее уровню учеников).
- Точно определенные роли.
- Возможности для обучения в каждой роли.

Дизайн упражнения **Таблица С.8**

1. Какова цель каждого шага?	
2. Каковы сенсорные свидетельства того, что цель каждого шага достигалась?	
3. Каковы явные и скрытые действия на каждом из шагов?	
4. Какие паттерны Мета-программ пресуппозируются в каждом шаге?	

ПРАКТИКА

1

С.16. Создание упражнений

(индивидуальное упражнение)

1. Выберите учебную цель подходящего размера для учебной деятельности или упражнения.
   Например, сенсорная острота, якорение, выявление паттерна и т. д.

2. Заполните столбцы вариантами, которые важны для достижения вашей цели.

3. Перечислите, как минимум, 4 важных условия, которым упражнение должно удовлетворять.
   Например: 8 шагов или меньше; удовольствие/включенность; наличие поведенческого теста; простота исполнения.

Матрица для создания упражнения **Таблица С.9**

ВРЕМЕННЫЕ РАМКИ, МИН	КОЛИЧЕСТВО ЛЮДЕЙ	НАВЫКИ	ЦЕЛИ	КОНТЕКСТЫ
5	**1**			
10	**2**			
15	**3**			
20	**4**			
30	**5**			
45	**6**			
60	**7**			
90	**8**			

Т.О.Т.Е. учебной активности **Таблица С.10**

1. Напишите краткое описание учебной активности/упражнения, которую(ое) вы разрабатываете.	
2. Какие явные и неявные цели имеет эта активность? Перечислите их в ключевых словах или коротких фразах?	
Явные	
Неявные	
3. Что вы будете использовать в качестве свидетельств того, что ваши цели реализуются?	
Явные	
Неявные	

4. Что вы будете делать для реализации целей? Перечислите некоторые конкретные шаги/действия, которые учащиеся предпримут во время упражнения.	
Явные	
Неявные	
5. Какие потенциальные затруднения могут возникнуть во время исполнения упражнения? Перечислите конкретные шаги, которые вы можете сделать для того, чтобы предупредить или исправить их.	
Явные	
Неявные	

Т.О.Т.Е. презентации содержания НЛП — Таблица С.11

1. Напишите краткое описание вашей презентации.	
Обозначьте свою тему — паттерн НЛП. Например, подстройка и ведение, личностное редактирование и т. д. Идентифицируйте профессиональный контекст, к которому относится ваша презентация.	
2. Какие цели имеет эта презентация? Перечислите их в ключевых словах или коротких фразах.	
Собственные цели Обозначьте ваши цели, то есть состояния, которые вы хотите сохранять в течение всей презентации.	
Как вы хотите, чтобы вас воспринимали, какие личные качества вы хотите отразить в вашей презентации?	
Групповые цели: Какого качества раппорт или взаимоотношения вы хотите достичь с вашими учащимися? Какие состояния вы хотите пробудить в своих студентах?	

3. Что вы будете использовать в качестве свидетельств того, что ваши цели реализуются?	
Свидетельства для собственной цели	
Свидетельства для групповых целей	
4. Что вы будете делать для реализации целей? Как вы проведете демонстрацию? Перечислите некоторые конкретные шаги/действия, которые вы предпримете для достижения своих целей.	
Собственные	
Групповые	
5. Какие потенциальные затруднения могут возникнуть во время презентации и какие конкретные шаги вы можете сделать для того, чтобы предупредить или исправить их?	
Собственные	
Групповые	

Лист обратной связи **Таблица С.12**

1. Вопросы обратной связи от участников тренинга — тренеру.	
Что вам больше всего понравилось в сессии?	
Что понравилось меньше всего? Были ли для вас инструкции и демонстрации ясными и понятными?	
Какой самой полезной вещи вы научились?	
Дополнительные комментарии, касающиеся вашего опыта в сессии.	

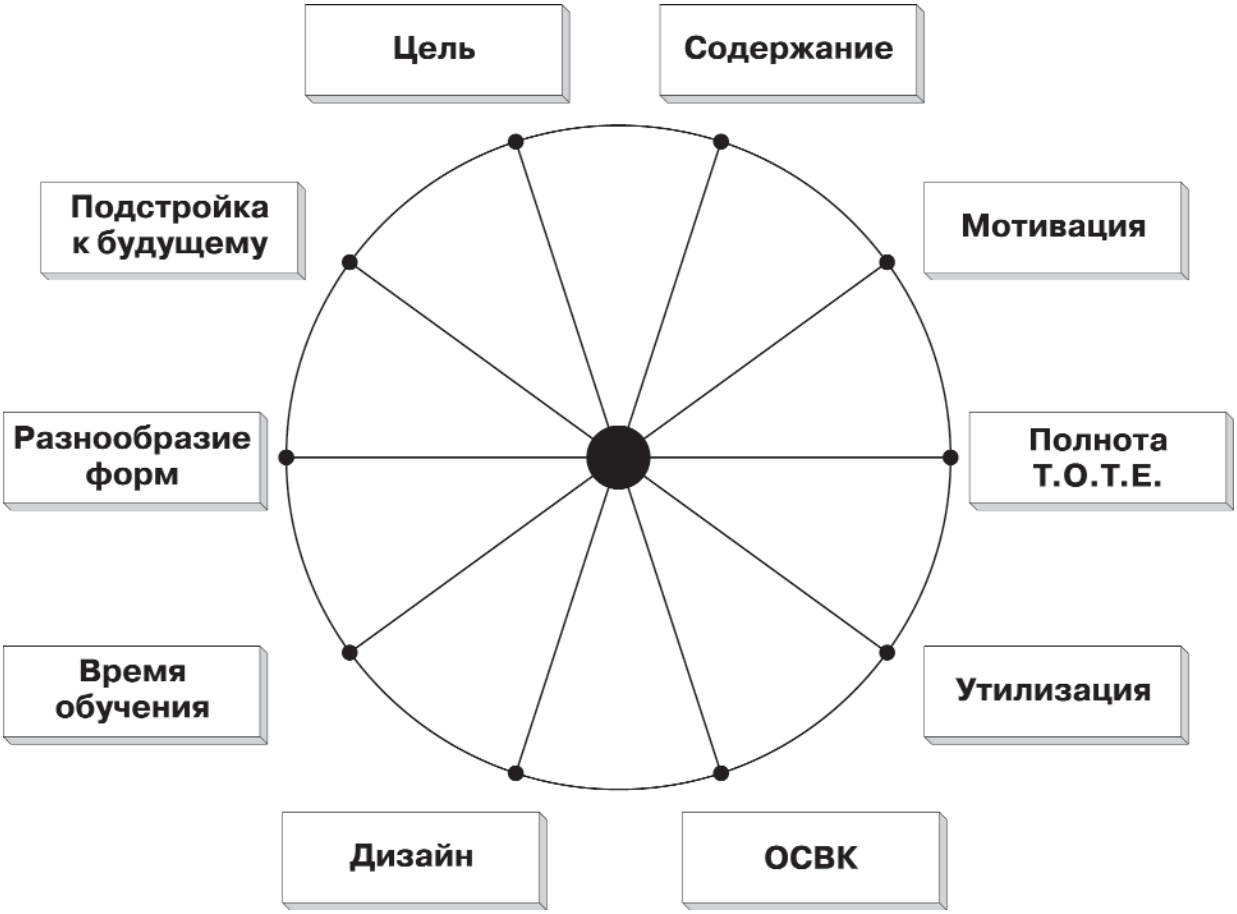
2. Проверьте каждый из наблюдаемых вами элементов в действии тренера.		
		Постановка рамок и цели.
		Установка и поддержание раппорта или быстрое его восстановление.
		Использование всех репрезентативных каналов.
		Вызывание обучающих состояний.
		Аналоговое маркирование — тон голоса/жесты/позы.
		Подстройка к мета-программам.
		Минидемонстрации — исполнение того, о чем шла речь. Использование метафор и универсалий.
		Якорение — использование:
		пространства;
		жестов;
		тона голоса;
		ключевых слов.
		Использование изменений позиций восприятия — ко 2 и 3-й. Ясная демонстрация.
		Использование обзора.
		Получение обратной связи об упражнениях.
		Ответ на позитивные намерения.
		Использование рефрейминга — парафраз.
		Подстройка к будущему.
		Поддержание ресурсного состояния.
3. Обратная связь от наблюдателей — тренеру.		
Что понравилось больше всего.		
Что понравилось меньше всего.		

Колесо успеха тренера/выступающего

© А. А. Плигин

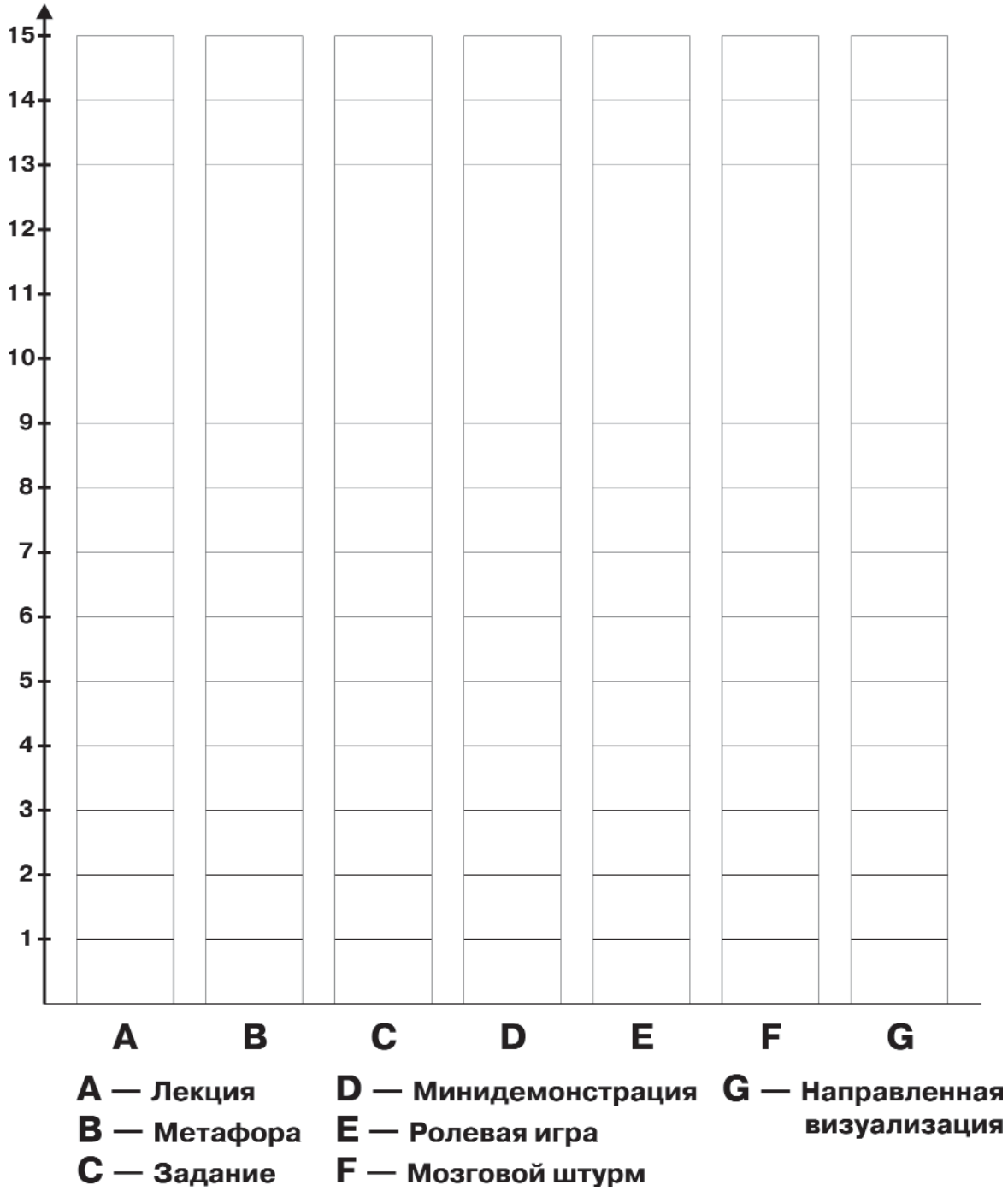
Отметьте точкой на спицах «Колеса успеха тренера» степень выраженности в работе тренера каждого из указанных элементов. Максимальная степень выраженности признака соответствует наибольшему расстоянию от центра колеса. Соедините все ваши точки плавной линией.

Чем больше диаметр получившейся фигуры и чем более она приближена к форме окружности, тем быстрее и увереннее тренер сможет добраться до вершины собственного успеха, и тем приятнее и легче будет его слушателям продвигаться по дороге получения новых знаний.



Гистограмма разнообразия форм обучения

© А. В. Герасимов



Динамика разнообразия дизайн-стиля выступления тренера

© А. В. Герасимов

Приложение D

Применение НЛП в бизнесе

ПЕРИОДЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА

Задумывались ли вы о том, каким способом люди хотят развиваться, обучаться, делать карьеру, достигать профессиональных успехов? Ставя цели, люди формируют ожидания. Вот вы, например, что ожидаете от этого проекта? Вы хотите научиться чему-то новом, или вы здесь по какой-то другой причине?

В жизни, бизнесе нам часто приходится начинать что-то новое, обучаться. Знание о моделях и принципах встраивания навыков в опыт позволяет быстро и эффективно достигать профессионального роста.

Одна из рассматриваемых моделей — круг обучения. Обучение — это непрерывный и постоянный процесс балансирования между получением новой информации и приспосабливанием уже имеющихся знаний к новой информации. Можно выделить четыре стадии в круге обучения между первоначальным знакомством с новым материалом (навыками, концепциями и пр.) и компетентностью[1].

На определенных этапах обучения можно проследить некоторые периоды и переходные точки профессионального роста. Рассматривая повышение уровня профессиональной компетентности на примере участников, прошедших обучение на семинарах, можно проследить его динамику.

[1] *Более подробно о круге обучения см. гл. 1.*

КРИВАЯ БАНДУРЫ

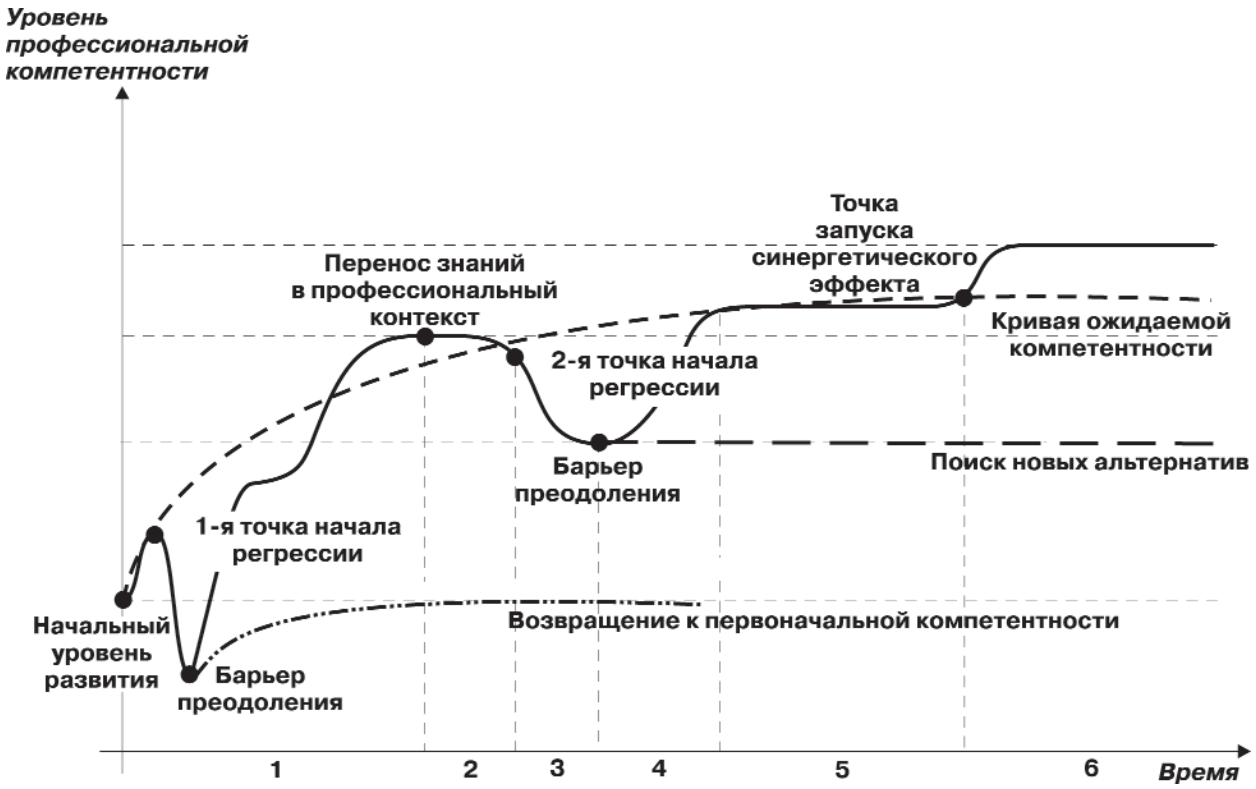


Рис. D.1

График периодов профессионального роста

Начиная обучаться новому навыку (уровень сознательной некомпетентности), люди строят относительно обучения определенные ожидания. Обучаясь на семинаре (см. период 1) и связывая полученные знания со своим опытом, они сознательно начинают приобретать новые навыки или улучшать старые, формируя более эффективные стратегии поведения, сравнивая с ожиданием (см. период 2). Если ожидания оправдываются, то на эмоциональном подъеме новые стратегии начинают активно использоваться в профессиональном и других контекстах. Иногда, в случае отсутствия постоянной обучающей среды или возможностей использования полученных навыков, возникает процесс регрессии. Кажется, что но-

вым способом результат достигается гораздо медленнее. Барьер преодоления — это критический период регресса, уровень сознательной некомпетентности, потому что в этот момент часто опускаются руки и вероятность сдаться велика. В этой точке люди часто начинают думать: «Я так не смогу, это не работает». Тогда они возвращаются к старой стратегии, первоначальной компетенции, дающей хоть какой-то результат, не пытаясь продвинуться дальше (см. период 1). Кто-то начинает искать новые альтернативы (см. период 3–4), которые, возможно, будут ошибочными или вообще перестают заниматься развитием. Об этом принципе важно помнить, если вы действительно хотите управлять изменениями.

Когда человек методом проб и ошибок достигает первичной стабильности навыков (см. период 4), добиваясь успеха, раз за разом, у него вырабатывается определенная стратегия, неизменно приводящая к результату в его профессии, и соответственно оттачивается его мастерство (см. период 5). Человек испытывает радость от успеха, потому что его ожидания сбылись. Разумеется, новая стратегия часто пробуждает новый уровень бессознательной компетентности. Осознание результатов дает возможность интегрировать полученные в результате семинара знания и навыки, на более комплексном, новом уровне вырабатываются дополнительные эффективные стратегии. Это влечет за собой быстрый профессиональный рост обучающихся (точка запуска синергетического эффекта), резко возрастает мастерство (см. период 6).

Вкратце расскажем, как те же законы работают и в бизнесе. Возьмем компанию, пытающуюся улучшить свою производительность внесением изменения в менеджмент. Если компания набрала хороших сотрудников, то с этим связываются определенные надежды и ожидания. Люди начинают прикладывать чуть больше усилий, и скрытая прежде бессознательная компетентность организации начинает проявляться. Ощутимые, зримые улучшения поощряют людей к дальнейшему совершенствованию. Ожидания и предвкушения успеха в будущем сметают рамки и пределы, и в некоторых случаях достигается значительный успех в деятельности компании. Впоследствии, однако, наступает момент насыщения. Ситуация, кажется, не только не улучшается, но как будто ухудшается. Внезапно эйфория проходит, и появляется сознательная некомпетентность. Вслед за наступающим разочарованием люди начинают хвататься за прошлое, желая выждать и посмотреть, что будет. Усилий прикладывается меньше, производительность компании падает. Производительность

продолжает снижаться. Далее люди, борющиеся за обучение новым возможностям, необходимым для достижения нового уровня интеграции, могут начать думать: «Это слишком сложно. Не понимаю, зачем мне это учить. Это никогда не было частью моей работы прежде. И, возможно, ничего не изменится».

Достигнута кризисная точка. Уверенность в новом способе управления падает, все попытки ободрения звучат фальшиво и воспринимаются как манипуляция. Когда уверенность совсем утеряна, все возвращается на круги своя.

С другой стороны, если барьер преодолевается, то уверенность поддерживается, и новое решение может быть найдено, и новая компетентность выработана. У компании начинается период взлета — производительность соответствует ожиданиям.

Подумайте о том, на каком этапе профессиональной компетенции вы находитесь? Какие точки по «указанному маршруту» вами уже пройдены и что вы ожидаете в будущем? Задумайтесь, как будут разделяться ваши действия, если вы обучаетесь или преподаете?

МЕТАПРОГРАММЫ

Метапрограммы — это характерные способы концентрации нашего внимания. Они функционируют как избирательные фильтры (конфигурации нейронных сетей) в процессе выработки приоритетов: какую информацию выделить, а какую исключить. Они могут восприниматься как маркеры для «разметки территории». У каждой метапрограммы есть два или больше выборов, направляющих наше внимание на альтернативные аспекты «территории». Доступ к каждому из измерений метапрограммы позволяет получить множественность описания и сбалансированную перспективу.

КЛАССИФИКАЦИЯ МИРА ПО:

- людям *(Кто?)*
- ценностям *(Зачем?)*
- процессам/процедурам *(Как?)*
- действиям/вещам *(Что?)*
- времени *(Когда?)*
- месту *(Где?)*

СТИЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИИ

Размер обобщения

- Большой *Большая картинка — общий вид*
- Маленький *Конкретика — детали*

Способ мышления

- Индуктивный *От частного к общему — укрупнение*
- Дедуктивный *От общего к частному — разукрупнение*
- Традуктивный *По аналогии*

Ведущая сенсорная репрезентативная система

- Визуальная
- Аудиальная
- Кинестетическая

ФОКУС СРАВНЕНИЙ

- Совпадение — *Сортировка по общему — консенсус (это то же самое).*
- Несовпадение — *Сортировка по различиям — конфронтация (это другое)*

МОТИВАЦИЯ

Перспектива

- Приближение — *К позитиву*
- Избегание — *От негатива*

Стиль ответа

- Активный — *Инициатива*
- Пассивный — *Реагирование*

ФОКУС СИЛЫ (РЕФЕРЕНЦИЯ)

- Внутренний — *Сам (я, мне, мое)*
- Внешний — *Другие (он, она, они, его, ее, их)*
  Контекст (ситуация, система, случай)

ВРЕМЯ

Ориентация на:

- Прошлое
- Настоящее
- Будущее

Продолжительность

- Включенное время
- Сквозное время

Убедители

- Количество раз
- Интенсивность
- Частота
- Период
- Последовательность
- Интервал

ПРАКТИКА

G

D.1. Калибровка метапрограмм в групповой коммуникации

(в микрогруппах)

1. Каждый участник выбирает метапрограммный набор и ассоциируется с ним в поведении.
2. Группа выбирает тему дискуссии и организует групповую коммуникацию.
3. Все участники выходят в 3-ю позицию и калибруют метапрограмный набор друг друга.
4. Метавыводы. Рефлексия.

G

D.2. Метапрограммный профиль и архетипы

(в микрогруппах)

© А. А. Плигин

1 Каждый из участников группы выбирает один из нижеперечисленных метапрограммных наборов.

2 Ассоциируется и вживается в роль.

3 Группа выбирает тему мозгового штурма.

4 Разыгрывается коммуникация, в которой каждый участник ведет себя в соответствии с ролью.

5 По результатам взаимодействия из 3-й позиции восприятия организуется обратная связь:
- Создайте метафору человека с таким метапрограммным набором.
- Опишите в метафорической форме как он себя чувствовал.
- С кем из других участников у него было самое лучшее взаимодействие? С кем возникли трудности?

6 Группа создает «карту» взаимодействия, используя полученную обратную связь.

Используя «карту», группа отвечает на вопросы:
- Какие метапрограммы «укрепляли» раппорт?
- Какие метапрограммы «разрушали» раппорт?
- Какие метапрограммы «компенсировали» друг друга?

Варианты мета-программного набора **Таблица D.1**

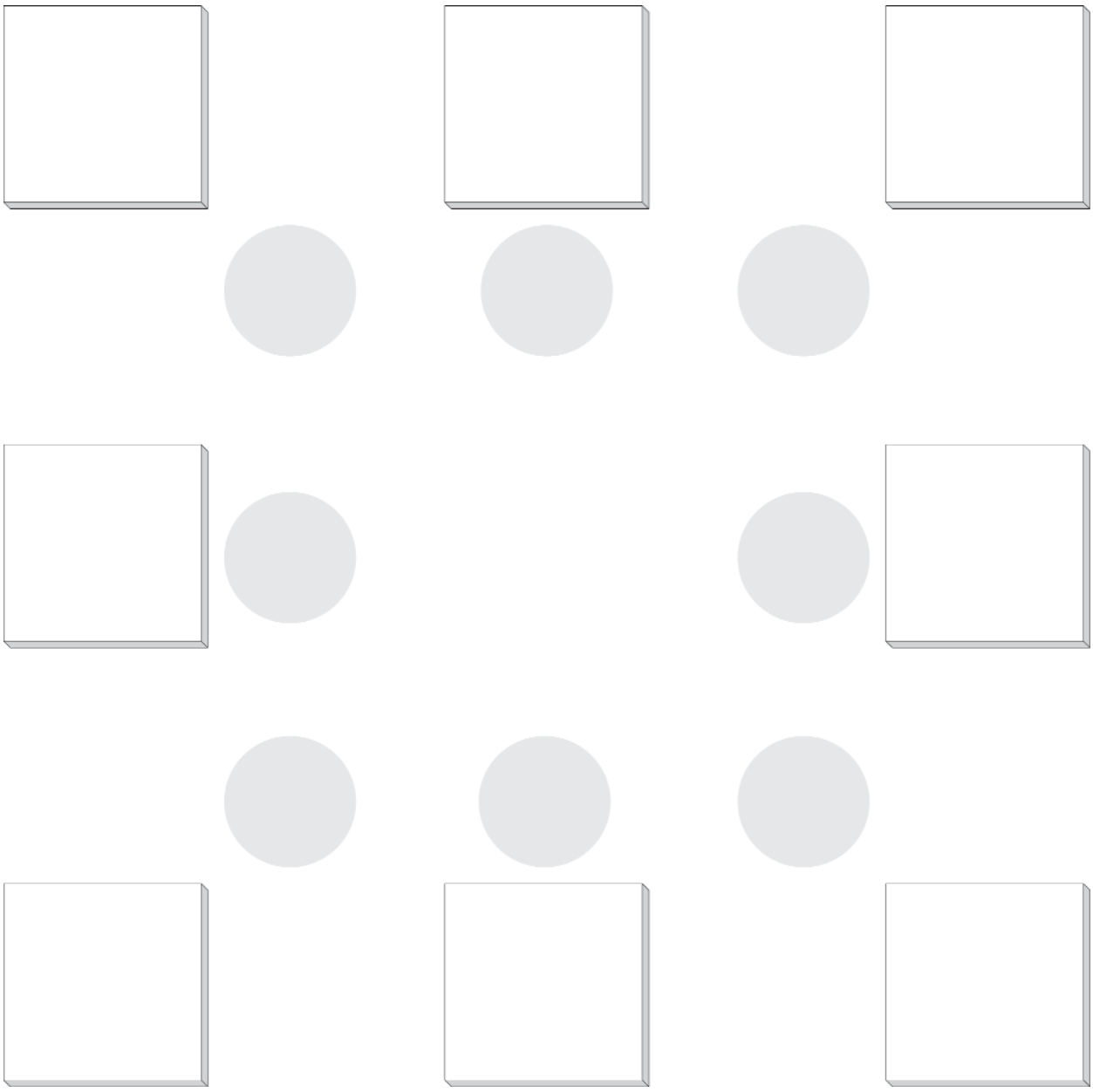
ВНУТРЕННЯЯ РЕФЕРЕНЦИЯ БОЛЬШОЙ РАЗМЕР ОБОБЩЕНИЯ ЦЕННОСТИ НЕСОВПАДЕНИЕ	
ВНЕШНЯЯ РЕФЕРЕНЦИЯ МАЛЕНЬКИЙ РАЗМЕР ОБОБЩЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ СОВПАДЕНИЕ	
МОТИВАЦИЯ ПРИБЛИЖЕНИЯ ДЕДУКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ МЕСТО НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ	
МОТИВАЦИЯ УКЛОНЕНИЯ ИНДУКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ ВЕЩИ РЕФЕРЕНЦИЯ НА КОНТЕКСТ	
МОТИВАЦИЯ УКЛОНЕНИЯ ТРАДУКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ ЛЮДИ БУДУЩЕЕ ВРЕМЯ	

Варианты мета-программного профиля **Таблица D.2**

ВИЗУАЛ ЦЕННОСТИ СХОДСТВО БОЛЬШОЙ РАЗМЕР ОБОБЩЕНИЯ МОТИВАЦИЯ К ВНУТРЕННЯЯ РЕФЕРЕНЦИЯ БУДУЩЕЕ ВРЕМЯ	ДИГИТАЛ ПРОЦЕДУРЫ РАЗЛИЧИЕ МАЛЕНЬКИЙ РАЗМЕР ОБОБЩЕНИЯ МОТИВАЦИЯ ОТ ВНУТРЕННЯЯ РЕФЕРЕНЦИЯ ПРОШЛОЕ ВРЕМЯ
ВИЗУАЛ ДЕЙСТВИЯ СХОДСТВО МЕЛКИЙ РАЗМЕР ОБОБЩЕНИЯ МОТИВАЦИЯ К ВНЕШНЯЯ РЕФЕРЕНЦИЯ НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ	КИНЕСТЕТИК ПРОЦЕДУРЫ РАЗЛИЧИЕ МАЛЕНЬКИЙ РАЗМЕР ОБОБЩЕНИЯ МОТИВАЦИЯ ОТ ВНУТРЕННЯЯ РЕФЕРЕНЦИЯ НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ
АУДИАЛ ВРЕМЯ РАЗЛИЧИЯ МЕЛКИЙ РАЗМЕР ОБОБЩЕНИЯ МОТИВАЦИЯ К ВНУТРЕННЯЯ РЕФЕРЕНЦИЯ ПРОШЛОЕ ВРЕМЯ	ВИЗУАЛ ЦЕННОСТИ РАЗЛИЧИЯ ДЕДУКЦИЯ МОТИВАЦИЯ ОТ ВНУТРЕННЯЯ РЕФЕРЕНЦИЯ ПРОШЛОЕ ВРЕМЯ
ВИЗУАЛ ЛЮДИ РАЗЛИЧИЯ ДЕДУКЦИЯ МОТИВАЦИЯ К ВНЕШНЯЯ РЕФЕРЕНЦИЯ НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ	КИНЕСТЕТИК МЕСТО РАЗЛИЧИЕ ИНДУКЦИЯ МОТИВАЦИЯ К ВНУТРЕННЯЯ РЕФЕРЕНЦИЯ НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

КАРТА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОМАНДЫ

© А. А. Плигин



ПРЕСУППОЗИЦИИ В БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИИ

Пресуппозиции — это мощные речевые приемы, которые позволяют говорящему предопределить то, чего он хочет добиться и что не хочет ставить под сомнение.

Подчиненные временные связки

Начинаются со слов, типа: «прежде чем», «до того как», «после», «в течение», «с тех пор как».

ВО ВРЕМЯ МОЕГО РАССКАЗА ВЫ МОЖЕТЕ ЗАДУМАТЬСЯ, ЧТО САМОЕ ГЛАВНОЕ ДЛЯ ВАС В ПОКУПКЕ.

Последовательность

Слова, вроде: «первый», «другой», «второй».

ХОРОШО, О КАКОМ ИЗ ВИДОВ НАПОЛЬНОГО ПОКРЫТИЯ ВЫ ХОТЕЛИ БЫ УЗНАТЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ?

Предикаты осознавания

Слова, типа: «понимать», «заметить», «знать», «осознавать» могут пресуппозировать окончание предложения.

ЗНАЕТЕ (ЗАМЕЧАЕТЕ) ЛИ ВЫ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ЛАМИНАТА ПО СРАВНЕНИЮ С ПАРКЕТОМ?

ОСОЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, НАСКОЛЬКО БОЛЬШЕ ФИНАНСОВЫХ И ВРЕМЕННЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПОТРЕБУЕТСЯ ПРИ ПОКУПКЕ ПАРКЕТНОЙ ДОСКИ?

Встроенные вопросы

Их можно встраивать в более крупную структуру предложения, что позволяет задать вопрос в более мягкой форме.

МНЕ ИНТЕРЕСНО, КОГДА БЫ ВЫ ХОТЕЛИ ЗАНЯТЬСЯ ЭТИМ ВОПРОСОМ?

ЛЮБОПЫТНО, ЧТО ДЛЯ ВАС ЯВЛЯЕТСЯ ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ КРИТЕРИЕМ В ВЫБОРЕ ПОКРЫТИЯ?

А ИНТЕРЕСНО, ВЫ ПОДСЧИТАЛИ КОНЕЧНУЮ СТОИМОСТЬ ВАШЕГО ПОЛА?

Или

Использование этого союза предполагает, что, как минимум, одна из нескольких альтернатив произойдет.

ВЫ МОЖЕТЕ СДЕЛАТЬ ВЛОЖЕНИЕ В ЛАМИНАТ ИЛИ ПОТРАТИТЬ ДЕНЬГИ НА ПАРКЕТНУЮ ДОСКУ.

В ПРЕИМУЩЕСТВЕ.

Изменение во времени

Глаголы и частицы «начать», «заканчивать», «продолжать», «все еще», «уже» являются примерами слов, которые позволяют вам пресуппозировать остаток предложения.

ВЫ ВСЕ ЕЩЕ ВЫБИРАЕТЕ, С КАКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАЧАТЬ НАШЕ ОБСУЖДЕНИЕ?

РАССМАТРИВАЯ КАТАЛОГ, МОЖЕТЕ УБЕДИТЬСЯ.

Негативные команды

Поставьте перед утверждением о наступлении того, что вы хотите, частицу «не».

НЕ ОЧЕНЬ СПЕШИТЕ С ОТВЕТОМ.

МЫ НЕ ГОВОРИМ О ТОМ, ЧТО МЫ ЛУЧШИЕ...

МОЖНО НЕ ЗАДУМЫВАТЬСЯ О РАЗНИЦЕ...

Кавычки

Этот прием включает любое утверждение, которое вы хотите сделать; как будто вы приводите цитату из сказанного кем-то другим. Кавычки могут быть использованы для того, чтобы высказать любое сообщение, не принимая на себя ответственность за это сообщение.

Причинно-следственные связки

Союзы могут использоваться для связывания двух людей, иначе никак не связанных.

МЫ МОЖЕМ ВЫПИТЬ КОФЕ И ОБСУДИТЬ МОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.

ВЫ МОЖЕТЕ ПРИСЕСТЬ ЗА СТОЛ И ОБДУМАТЬ ВАШЕ РЕШЕНИЕ.

Глаголы, которые утверждают причинность «позволяет», «вызывает», «приводит к», «вынуждает», «требует».

ВАШ ВОПРОС ВЫНУЖДАЕТ МЕНЯ ЗАДАТЬ ВАМ ВСТРЕЧНЫЙ ВОПРОС.

ТЕМА НАШЕГО РАЗГОВОРА ТРЕБУЕТ ОТ МЕНЯ ПРЕДЕЛЬНОЙ ОТКРОВЕННОСТИ.

2-ГОДИЧНЫЙ ОПЫТ ПРОДАЖ ПОЗВОЛЯЕТ МНЕ ДЕЛАТЬ СЛЕДУЮЩИЕ ВЫВОДЫ.

РАСКРУТКИ

Эти речевые приемы были выявлены при наблюдении за эффективными людьми, которые способны были изменить убеждения других в процессе разговора.

Данные «раскрутки» — это различные вербальные переформирования состояний ограничивающих убеждений. Их цель — сместить фокус внимания человека таким образом, чтобы в ограничивающее убеждение запустить сомнение. Это может быть достигнуто изменением рамки, взаимоотношений или значений элементов заявленного убеждения.

Базисная структура заявленного убеждения

Пример ограничивающих убеждений:

- Если это ламинат, то это должно быть дешево.
- Не даете скидку — значит вы несерьезная компания.

Типы раскруток

Обобщение

Переоценка убеждения с перспективы другого человека.

- Наверное логично, что все новое и более совершенное дороже стоит.
- В нашей стране много примеров, когда люди идут на скидки, потому что не уверены в качестве своего товара или боятся, что этот товар не будет пользоваться спросом.

Намерение

Прямое внимание к намерению или к цели убеждения.

- Задавая такой вопрос, вы хотите узнать, из чего складывается реальная цена.
- Я рад, что мы производим впечатление серьезной компании.

Иерархия критериев

Прямое сравнение с критерием, находящимся на более высоком уровне.

- Что для вас важнее — практичность и элитарность или сложившийся стереотип?
- Что для вас важнее — заплатить меньше денег или приобрести качественный товар?

Последствия

Обращение внимания клиента на следствие от убеждения или на взаимоотношения, определенные этим убеждением.

- Вложив при покупке ламината чуть больше денег, вы избавите себя от лакировки, натирания, перестилания.
- Думая так, вы разочаруетесь в большом количестве хороших компаний.

Стратегия реальности

Внимание направляется к очевидности, поддерживающей или дисквалифицирующей убеждение.

- Как именно вы узнаете, что на самом деле сколько стоит?
- Какая скидка должна быть на товар, чтобы компания казалась вам серьезной?

Переопределение

Замена одного из элементов (причины или следствия) в убеждении похожим элементом, но с другими дополнительными значениями.

- Мы продаем этот товар уже со скидкой.
- Для нас серьезность не в сумме скидки, а в оптимальном соотношении цены и качества.
  Правильно я вас понял, что для вас самая серьезная компания — та, которая раздает свои товары бесплатно?

Другой результат

Обращение к уместности данного убеждения и прямое внимание на совершенно другой исход.

- Может, дело не в ламинате и не в его цене — а в том, что действительно вы хотите от своего пола?
- Возможно, вопрос не в том, какие компании вы считаете серьезными, и не в том, какие у нас скидки — а в том, что вы на самом деле получите?

Метафора (аналогия)

- Разве каждый новый компьютер должен быть дешевле старых?
- Если самолет постоянно снижает высоту — значит ли это, что он долетит до пункта назначения быстрее?
  Вы помните, где бывает бесплатный сыр?

ЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ В ОРГАНИЗАЦИИ

F Помогает людям почувствовать и осознать их собственные видение и миссию, прикоснуться к ним и сохранить этот контакт.

E Обеспечивает контекст, контакты и ресурсы для отдельной личности или группы, помогая тем самым их концентрации на поставленных задачах, развитии и применении их способностей и навыков. Нацелен на развитие идентичности и коренных ценностей. Пробуждает дремлющий внутри каждого творческий потенциал.

D Помогает человеку открыть в себе неосознанную еще компетентность, укрепляют его убеждения и веру, часто благодаря собственному примеру.

C Помогает развитию когнитивных навыков и способностей.

B Включает в себя извлечение потенциальных сил, преодоление внутреннего сопротивления и конфликтов, функционирование человека как части команды.

A Поддерживая контакт с внешним контекстом, определяет, все ли необходимое для достижения цели доступно и нет ли отвлекающих и препятствующих факторов извне.

СХЕМА УЧЕТА МЕТАПРОГРАМНОГО ПРОФИЛЯ В ПОДБОРЕ КАДРОВ

© А. А. Плигин

Технологии эффективных продаж

© А.А. Плигин, 1998

СТРУКТУРА ПРОДАЖИ	ПОКУПАТЕЛЬ
Начало коммуникации	Типы покупателей: Несформированный интерес; Сфокусирован на продукте/товаре, но не знает, что нужно; Точно знает, что нужно.
Подготовка продажи/покупки	Получает информацию о товаре (самостоятельно, у продавца); Сравнивает внутренние критерии с имеющимися в товаре; Укрепляет или снижает интерес.
Предъявление/презентация	Убеждается в практичности, присутствии критериев в товаре; Обнаруживает сомнения; Изучает детали.
Вопросы/ ответы	Высказывает главные возражения; Сравнивает с лучшими условиями других организаций.
Принятие решения	Проявляет предварительное поведенческое согласие/несогласие, колебания.
Оплата сервис	Платит, получает товар, задает последние вопросы об использовании, условиях.

Таблица С.15

ПРОДАВЕЦ	ТЕХНИКИ И ПРИЕМЫ НЛП
Выясняет цель прихода в торговый отдел (явно/неявно); Выбирает способ предложения помощи; Определяет особенности клиента.	
Продолжает беседу; Усиливает доверие; Собирает информацию о критериях покупателя.	
Представляет товар нужным образом, в соответствии с особенностями покупателя; Заранее опережает возможные возражения; Дополнительная мотивация.	
Переопределяет возражения; Апеллирует к более высокими критериями.	
Определяет способ принятия решения.	
Мотивирует на будущую покупку; Устраняет возможные возражения ближнего окружения; Расширяет число потенциальных покупателей	

Лист анализа печатной рекламы

© А.А. Плигин, 1995

		Общее назначение рекламы: массовая/специальная
1. АНАЛИЗ ТЕКСТА.		
А. Сенсорная репрезентативность текста.		
		Количество сенсорных предикатов (X). Количество сенсорных предикатов (X).
		визуальных;
		аудиальных;
		кинестетических.
		Ведущая сенсорная репрезентативная система по речи (<ВАК>).
		Количество слов, к которым трудно подобрать сенсорное значение («трудные слова») (Y). Общее число слов (Z).
		Сложность текста = Y/Z*100%
		Сенсорность текста =X/Z*100%
		Количество цифровой информации (много/средне/мало).
В. Паттерны Мета-модели и Логические уровни.		
Выделите ключевые слова, относящиеся к:		
неконкретным существительным; неконкретным глаголам;		
номинализациям;		
модальным операторам;		
универсальным количественным;		
сравнительным.		
Обосновано ли их количество?		
Качество?		
Укажите, какие Логические уровни выражены паттернами Мета-модели в большей степени? Совпадают ли выявленные Логические уровни с культуральными/специфическими по выборке?		
Смешаны ли Логические уровни в тексте?		
Выгода смешения.		

Таблица D.4

C. Позитивность/негативность текста.		
Эффективность использования негативной спецификации.		
		Общее число негативной спецификации.
		Из них:
		позитивных;
		негативных.
D. Анализ скрытого содержания в тексте.		
Выделите в тексте основные пресуппозиции. Запишите последовательность их прочтения и оцените их эффективность.		
Определите, имеется ли аналоговое маркирование. Эффективно ли оно?		
E. Мета-программный анализ текста.		
Мета-программный профиль (укажите задействованные в тексте мета-программы).		
Эффективность использования данного профиля для массовой/целевой рекламы.		
2. Анализ эффективности использования визуального пространства рекламы.		
		A. Общее число единиц информации на листе (7±2).
		B. Соответствие расположения информации схеме КГД:
		Образов.
		Текста.
		C. Использованные визуальные субмодальности:
		Ресурс.
		Нересурс.
Эффективность использования данных субмодальностей. Использован ли эффект изменения субмодальностей?		
Д. Мета-программы в образах.		
Соответствие речевым Мета-программам.		
		3. Обобщите все пункты и дайте оценку эффективности рекламы по 10-бальной шкале.

Информация

Список литературы. Семинары и проекты Центра НЛП в образовании

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Центр НЛП в образовании. Вестник НЛП.
М.: КСП+, 1996-2000.

Вып.1. 1996.

Вып. 2. 1997.

Вып. 3. 1998.

Вып. 4. 1998.

Вып. 5. 1999.

Вып. 6. 2000.

Андреас К., Андреас С. Сердце разума. Новосибирск, 1995.

Андерсон Д. Думай, пытайся, развивайся. СПб.: Азбука, 1996.

Андреас К., Андреас С. Измените свое мышление и воспользуйтесь результатами. СПб.: Ювента, 1997.

Баркер Ф. Использование метафор в психотерапии.
Воронеж: НПО МОДЭК, 1995.

Баркер Ф. Использование метафор в психотерапии. НПО МОДЭК, 1996.

Бэйли Р. НЛП-консультации. М.: КСП+, 2000.

Бэйтсон Г., Бэйтсон М. Ангелы страшатся.

Бэндлер Р. Используйте свой мозг для изменения.
Нейро-Лингвистическое Программирование. СПб.: Ювента, 1994.

Бэндлер Р. Магия в действии.

Бэндлер Р., Гриндер Д. Из лягушек в принцы. Екатеринбург, 1999.

Бэндлер Р., Гриндер Д. Рефрейминг: ориентация личности
с помощью речевых стратегий. Воронеж: НПО МОДЭК, 1995.

Бэндлер Р., Гриндер Д. Семейная терапия и НЛП. М., 1999.

Бэндлер Р., Гриндер Д. Структура магии. СПб.: Белый кролик, 1996.

Бэндлер Р., Гриндер Д. Трансформэйшн. Флинта, 2000.

Бэндлер Р., Гриндер Д. Формирование транса. М.: Каас, 1995.

Бэндлер Р., Гриндер Д., Сатир В. Семейная терапия.
Воронеж: НПО МОДЭК, 1993.

Виглсуорт М. Вилли и его друзья. Воронеж, 1995.

Гиллиген С. Терапевтические трансы. М.: Класс, 1999.

Горин С. НЛП. Техники россыпью. М.: КСП+, 1999.

Гриндер М., Ллойд Л. Исправление школьного конвейера.
Школьная магия. Минск, 1995.

Грэхэм Д. Как стать родителем самому себе. Счастливый невротик.
М.: Класс, 1993.

Деркс Л. Сущность НЛП. М.: КСП+, 2000.

Джонсон Р. 40 упражнений тренинга НЛП. М.: КСП+, 2000.

Диллман Б. Результаты на мишени. Получение результатов с помощью
современных психотехнологий. СПб.: Белый кролик, 1995.

Дилтс Р. Изменение убеждений с помощью НЛП. М.: Класс, 1999.

Дилтс Р. Стратегии гениев В 3 т.,
М.: Класс, 1998.

Дилтс Р. Убеждения. Пути к здоровью и благополучию.

Дилтс Р., Халлбом Т., Смит С.
Изменение убеждений. Психотехнологии уровня НЛП-Мастер.
М.: Независимая ассоциация психологов-практиков, 1997.

Карелин А. Психология изменений. М.: КСП+, 2000.

Карелин А. Снег на листьях. М.: КСП+, 2000.

Ковалев С. Исцеление с помощью НЛП. М.: КСП+, 1999.

Ковалев С. Перепрограммирование судьбы с помощью НЛП.
М.: КСП+, 2000.

Ксендзюк О. Трансформация личности. Одесса, 1995.

Кэмерон-Бэндлер Л. С тех пор они жили счастливо:
простая и эффективная психотерапия сексуальных проблем
и трудностей во взаимоотношениях. Воронеж, НПО МОДЭК, 1996.

Кэмерон-Бэндлер Л., Гордон Д., Лебо М.
Ноу-Хау. Руководство по самосовершенствованию
во имя лучшего будущего. Воронеж: НПО МОДЭК, 1997.

Кэмерон-Бэндлер Л., Гордон Д., Лебо М.
Эмпринт-метод: руководство по воспроизведению компетенции.

Лэнктон К. Волшебные сказки. Воронеж: НПО: Модэк, 1996.

Мак-Дермот Я., О Коннор Д. НЛП и здоровье.
Челябинск: Библиотека А. Миллера, 1998.

МакДональд В. Руководство по субмодальностям. Воронеж, 1994.

Миллс Д., Кроули Р. Терапевтические метафоры для детей
и «внутреннего ребенка». М.: Класс, 1996.

О'Коннор Д., Приор Р. Успешные продажи вместе с НЛП.
Путь вперед в новом рынке. СПб.: ТОО НПО АГНИ, 1998.

О' Коннор Д., Сеймор Д. Введение в Нейро-Лингвистическое
программирование. Челябинск: Версия, 1998.

Олдер Г., Хэзер Б. НЛП: Вводный курс.
Полное практическое руководство. Киев: София, 2000.

Павлова М. Интенсивный курс повышения грамотности на основе НЛП.
Учебное пособие. М.: Совершенство, 1997.

Пьюселик Ф., Байрон Л. Магия Нейро-Лингвистического Програм-
мирования без тайн. СПб.: Ювента, 1994.

Семинар с Милтоном Эриксоном. М.: Класс, 1994.

Стивен Х., Ли С. Т. Монстры и волшебные палочки. Киев, 1995.

Хейвенс Р. Мудрость Милтона Эриксона. М.: Класс, 1999.

Черепанова И. Дом колдуньи. М.: КСП+, 1999.

Эриксон М. Гипнотические реальности.
М.: Класс, 1999.

Эриксон М. Стратегии психотерапии. М.: КСП+. 2000.

Alder H. NLP for Managers. Piatkis, 1996.

Alder H. NLP for Trainers. McGraw Hill, 1996.

Alder H. NLP: The New Art and Sciense of Getting What you Want.
Piatkis, 1994.

Alder H. Train Your Brain. Piatkis, 1997.

Andreas C. Andreas S. Change Your Mind and Keep the Change.
Moab, (Utah): Real People Press, 1987.

Andreas C., Andreas S. Heart of the Mind. Moab, (Utah):
Real People Press, 1990.

Andreas S., Faulkner C. NLP: The New Technology of Achievement. NLP
Comprehensive, 1994.

Bandler R. Magic in Action. Cupertino: Meta Publications, 1985.

Bandler R. Using Your Brain for a Change.
Moab, (Utah): Real People Press, 1985.

Bandler R., Grinder J. Frog into Princes. Moab, Utah: Real People Press, 1979.

Bandler R., Grinder J. Reframing: Neuro-Linguistic Programming
and the Transformation of Meaning. Moab, (Utah): Real People Press, 1982.

Bandler R., Grinder J. The structure of Magic: Vol.1, 2.
Cupertino: Science and Behavior Books Inc., 1975.

Bandler R., Grinder J. Trance-Formation: Neuro-Linguistic Programming
and the Structure of Hypnosis. Moab, (Utah): Real People Press, 1981.

Bandler R., Grinder J., Satir V. Changing with Families: Volume 1.
Palo Alto: Science and Behavior Books Inc., 1976.

Bandler R., MacDonald W. An Insider's Guide To Submodalities.
Cupertino: Meta Publications, 1988.

Barker Ph. Using Metaphors in Psychotherapy.
N. Y.: BRUNNER/MAZEL Publishers, 1985.

Bourland D., Jr. and Paul D. Johnston. International Society
for General Semantics, 1991.

Cameron-Bandler L., Gordon D., Lebeau M. Know-how, Guided Programs
to Inventing Your Own Best Future. San Rafael: Future Race, 1985.

Cameron-Bandler L., Gordon D., Lebeau M. The Emprint Method:
a Guide to Reproducing Competence. San Rafael: Future Race, 1985.

Dillman B. Results on Target. Practical Steps to Improve Results
and Avoid Traps. Kansas, Dallas, (Cincinnati): Outcome Publications, 1989.

Dilts R. Beliefs: Pathways to Wellbeing. Moab, (Utah):
Real People Press, 1990.

Dilts R. Changing Belief Systems with NLP. Cupertino: Meta Publication, 1990.

Dilts R., Grinder J., Bandler R., Delozier J., Cameron-Bandler L.
Neuro-Linguistic Programming: Vol. 1. The Study of the Structure
of Subjective Experience. Cupertino: Meta Publications, 1980.

Gordon D. Therapeutic Metaphor: Helping Others
Through the Looking Glass. Cupertino: Meta Publications, 1978.

Graham G. The Happy Neurotic. Real Options Press, 1988.

Grinder J., DeLozier J. Turtles All the Way Down. Metamorphous Press, 1995.

Grinder J., DeLozier J., Bretto C. Leaves Before the Wind.
Grinder DeLozier Associates, 1990.

James T., Woodsmall W. Timeline Theory. Cupertino: Meta Publications, 1988.

McDermott J., O'Connor J. NLP and Health, 1996.

Mills Joyce C., Crowly R. Therapeutic Metaphors for Children
and the Child Within. N. Y.: BRUNNER/MAZEL Publisher, 1986.

O'Connor J., Prior R. Successful Selling with NLP.
The Way Forward in the New Bazaar, 1995.

O'Connor J., Seymour J. Introducing Neuro-Linguistic Programming.
Psychological Skills for Understanding and Influencing people.
Mandala: Thorsons, 1990.

O'Connor J., Seymour J. Training with NLP. Mandala: Thorsons, 1994.

Центр Нейро-Лингвистического Программирования в образовании под руководством А. А. Плигина

представляет новое прикладное направление современной практической психологии

НЕЙРО-ЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ

Центр НЛП в образовании – автономная некоммерческая организация. Имеет восьмилетний опыт использования и преподавания НЛП. Центр занимается проведением обучающих семинаров-тренингов, ведет активную исследовательскую деятельность, работает по заказам фирм и предприятий.

Критерии нашей работы — доступность, практичность и качество предлагаемых знаний.

Центр предоставляет следующие возможности обучения:

- Сертификационный семинар-тренинг «НЛП-Практик» 24 дня.
- Сертификационный семинар-тренинг «НЛП-Мастер» 24 дня.

Специализированные курсы:

- «Применение НЛП в бизнесе» (переговоры, реклама, продажи, кадровый отбор, создание команды).

- «НЛП в психологическом консультировании» (модель консультационной сессии, техники глубинных изменений).
- «НЛП в образовании» (этапы успешного обучения, стратегии одаренности, когнитивный стиль, коррекционные техники).
- «Методы работы Милтона Эриксона и эффективное конструирование метафор».
- «Искусство презентации и публичного выступления. Работа с аудиторией».

Содержание указанных семинаров отвечает стандартам Международной ассоциации НЛП.

Центр активно сотрудничает со своими зарубежными коллегами, среди которых Роберт Дилтс, Дэвид Гордон, Джудит Делозье, Брайен Ван Дер Хорст, Энни Энтус и многие другие.

Центр реализует целевые бизнес-программы в соответствии с пожеланиями заказчика.

На базе Центра выпускается «Вестник современной практической психологии», в котором можно ознакомиться с последними разработками в области нейролингвистического программирования.

Мы рады предложить вам удобный график занятий, еженедельные встречи «Повышение качества и количества ваших навыков», возможность найти новых друзей, реализовать свои познавательные потребности и получить удовольствие от процесса активного обучения.

Предварительная запись и дополнительная информация

Телефон: (095) 112-25-77 (по раб. дням с 10:00 до 17:00)
Адрес: 115408, Москва, а/я 4
Internet: http://www.nlpcenter.ru
Электронная почта: nlp@aha.ru
Пейджер: 788-0088 аб. НЛП

Центр Нейро-Лингвистического Программирования в образовании под руководством А. А. Плигина

представляет наиболее полный российский курс

«НЛП-ПРАКТИК»

В программе:

- Методология НЛП.
- Сенсорные системы и особенности восприятия человека.
- Развитие остроты восприятия.
- Экспресс-диагностика НЛП.
- Способы отслеживания внутренних изменений человека по внешним проявлениям(невербальная коммуникация).
- Технология построения успешной коммуникации.
- Определение намерения, скрытого за поведением.
- Модели сбора информации.
- Позиции восприятия информации.
- Модель организации мыслительных и поведенческих стратегий (Т.О.Т.Е.).
- Нейрологические уровни организации информации.
- Общение на разных логических уровнях.

- Выявление смешения логических уровней в политических метафорах, рекламе и переговорах.
- Решение конфликтных ситуаций.
- Техника персонального менеджмента (способы простраивания целей, поиск творческих решений, моделирование успешных состояний).
- Развернутая модель эффективного консультирования (S.C.O.R.E.).
- Субъективное восприятие времени, «временные линии».
- Терапевтические и психокоррекционные техники (доступ к собственным позитивным состояниям и их интеграция, контроль над зависимостями и вредными привычками, преодоление страхов, работа с фобиями и соматическими аллергиями, разрешение внутренних противоречий, «Изменение личностной истории», замещение нежелательного поведения).
- Использование НЛП в психотерапии, образовании, бизнесе.

Продолжительность семинара — 24 дня. Программа курса отвечает стандартам качества Международной ассоциации НЛП. По окончании обучения проводится интеграционная поведенческая сертификация.

Предварительная запись и дополнительная информация

Телефон: (095) 112-25-77 (по раб. дням с 10:00 до 17:00)
Адрес: 115408, Москва, а/я 4
Internet: http://www.nlpcenter.ru
Электронная почта: nlp@aha.ru
Пейджер: 788-0088 аб. НЛП

Центр Нейро-Лингвистического Программирования в образовании под руководством А. А. Плигина

представляет сертификационный курс

«НЛП-МАСТЕР»

Авторская программа (в развитие подходов Энни Энтус, Роберта Дилтса, Брайена Ван дер Хорста, Джудит Делозье, Джона Гриндера, Ричарда Бэндлера).

Ведущие — Андрей Плигин и Александр Герасимов.

В программе:

- НЛП и мастерство, развитие в себе Мастера, гибкость в работе с собственными состояниями.
- Развитие языка описания субъективного опыта и метапрограммы, осознание собственных метапрограммных предпочтений, использование метапрограмм в работе консультанта на продвинутом уровне, метапрограммы и стратегии обучения, многомерная коммуникация, изменение метапрограмм в определенных контекстах, техники их изменения.
- Системное НЛП, модель S.O.A.R., теория самоорганизации, генеративное НЛП. Развитие 3-позиционного описания — 4 и 5-я позиции восприятия, развитие собственного навыка по созданию новых техник НЛП, многомерное описание изменений. Обмен новыми техниками. Построение модели моделей.
- Структура ценностей и убеждений. Осознание путей их формирования. Выявление личностной иерархии ценностей. Ценности и групповое взаимодействие. Ценностные группы. Множественные цели. Ценностное и целевое поле.

- Расширение экологической проверки. Подходы к выявлению ограничивающих и разрешающих убеждений. Различие в структуре веры и убеждений. Ценности, убеждения и мотивация. Техники изменения личностных ограничений: «раскрутки» (вербальная эквилибристика), техника рычага, «Изменение ограничивающих убеждений с помощью визуальных субмодальностей», «Музей убеждений», «Прививка нового убеждения», «Установка нового убеждения с помощью импринта». Границы применения техник, входящих в курсы «НЛП-Практик» и «НЛП-Мастер».
- Язык записи сенсорных стратегий. Различие между микро-, макро- и метастратегиями. Три способа выявления стратегий. Способы встраивания стратегий. Использование стратегий. Практикум в нотировании стратегий. Моделирование и со-моделирование. Содержание проекта моделирования. Работа с «моделью». Создание письменного и поведенческого отчета о проекте моделирования. Защита проекта в группе. Обратная связь участников.
- Интегративный подход в работе консультанта. Осознание и практика работы с учетом многоуровневого сбора информации и многоуровневое построение интервенции. Работа в консультационной сессии на мастерском уровне.
- Сертификация в группах по три человека. Обратная связь высокого качества.

Условие участия — наличие сертификата «НЛП-Практик»

Продолжительность семинара — 24 дня.

Программа курса отвечает стандартам качества Международной ассоциации НЛП. По окончании обучения проводится интеграционная поведенческая сертификация.

Предварительная запись и дополнительная информация
Телефон: (095) 112-25-77 (по раб. дням с 10:00 до 17:00)
Адрес: 115408, Москва, а/я 4
Internet: http://www.nlpcenter.ru
Электронная почта: nlp@aha.ru
Пейджер: 788-0088 аб. НЛП

Центр Нейро-Лингвистического Программирования в образовании под руководством А. А. Плигина

представляет наиболее полный сертификационный курс

«НЛП-ТРЕНЕР»

30 апреля — 11 мая, 6 — 22 июня 2001 г.

Ведущие: Энни Энтус, Фрэнк Пьюселик, Андрей Плигин, Александр Герасимов, Дэвид Гордон.

Наш курс обещает стать уникальным для Российского сообщества НЛП, так как в нем примут участие сразу несколько выдающихся международных тренеров!

Подробности:

После встречи этим летом в Санта-Крузе на международной конференции со многими людьми-легендами НЛП, Андрею Плигину и Александру Герасимову удалось пригласить на тренерский курс еще двух супертренеров НЛП — Энни Энтус и Фрэнка Пьюслика.

Команда ведущих будет выглядеть так:

- Андрей Плигин, Александр Герасимов (Россия): организаторы и основные тренеры курса продемонстрируют работу над созданием дизайна и когнитивной карты любого семинара, а также предложат подходы к формированию технологических и стилистических критериев оценки разнообразия и эффективности работы тренера.
- Энни Энтус (Канада, о. Бали): представит тему «Искусство публичного выступления и развитие навыков ведения семинара» (выработка навыков самопрезентации, развитие гибкости в представлении информации, управ-

ление учебной группой) — 5 дней. Еще один день будет посвящен интеграции и специализации всех представленных навыков в контекст НЛП.

- Фрэнк Пьюслик (США): в течение двух дней Фрэнк поделится многолетним опытом ведения семинаров и уделит особое внимание «трудным случаям» в работе тренера, а также способам утилизации «сложных» участников группы.
- Дэвид Гордон (США): продемонстрирует собственные подходы к моделированию и поможет всем участникам семинара развить индивидуальный тренерский стиль. Также он поделится опытом и методиками создания и использования на семинарах обучающих метафор, которые являются важной составляющей обучения в НЛП и служат косвенным признаком мастерства любого тренера.

Этот курс представляет собой высшую ступень обучения для людей, решивших связать свое профессиональное настоящее и будущее с НЛП. Он открывает один из путей к реализации собственного призвания тренера, как человека, несущего людям передовые знания об успехе, эффективности и экологичности сосуществования во внешнем и внутреннем мире.

К участию в курсе «НЛП-Тренер» допускаются только те, кто прошел курс «НЛП-Мастер». Также хорошо иметь опыт работы с аудиторией и проведения каких-либо семинаров. Все желающие пройти обучение должны будут предоставить описание собственного опыта в НЛП: где, когда и у кого обучались базовым курсам (копии сертификатов); какие другие курсы и спецкурсы по НЛП вы посетили; области личного применения НЛП; количество и темы проведенных вами семинаров; профиль и размер аудитории, в которых проводились семинары; планы на будущее.

По результатам сертификации участники семинара смогут получить один из следующих сертификатов: **«Международный НЛП-Тренер с правом сертификации НЛП-Мастеров и НЛП-Практиков»**, **«Международный НЛП-Тренер с правом сертификации НЛП-Практиков»**, **«НЛП-Тренер специализированных курсов»**, **«Ассистент тренера»**, **«Участник тренерского курса»**.

В программе:

- Обзор навыков тренера НЛП. Достижение баланса: личностные навыки — достижение задачи — коммуникация с группой. Осознание личностной миссии тренера, работа с состоянием тренера, мета-коммуникация тренера.
- Принципы и техники развития тренерского стиля. Практикум ораторского искусства (работа с голосом, рутинными словами, развитие метафоричности), мастерства невербальной коммуникации (работа с жестами, мимикой, позой, движениями, развитие навыка показывать и говорить одновременно). Матрица анализа тренерского стиля.
- Виды учебной активности.
- Модель многомерной презентации.
- Модель многомерной демонстрации.
- Эффективное проведение упражнений.
- Принципы дизайна содержания семинара, подбора и создания презентации, демонстрации, упражнений.
- Навыки работы с группой — поддержание группового раппорта, вызов и поддержание различных состояний учебной активности у группы, действия ведущего в «сложной ситуации», навык мотивации группы, принципы утилизации «трудного» участника.
- Организация эффективной групповой психогеографии.
- Моделирование тренерского стиля выдающихся ведущих.
- Принципы со-тренерства: работа тренера в паре, творческой группе ведущих.
- Подготовка различных дизайнов курса «НЛП-Практик» и их презентация в группе.
- Создание дизайна прикладных семинаров НЛП. Защита проектов в группе.
- Практикум видеотренинга и рефлексия в микрогруппах (анализ и обогащение собственного стиля, проектов моделирования, дизайна содержания сертификационных и прикладных программ).
- Проведение открытого занятия каждым участником семинара.
- Поведенческая сертификация.

На семинаре предполагается анализ видеоматериалов семинаров Джона Гриндера, Ричарда Бэндлера, Лесли Кэмерон, Джудит Делозье, Роберта Дилтса и других.

Продолжительность семинара — 27 дней. Программа курса отвечает стандартам качества Международной ассоциации НЛП. По окончании обучения проводится интеграционная поведенческая сертификация.

В настоящий момент в списке семинара 45 человек. Максимально возможное число участников — 60 человек. Для записи на семинар необходимо выслать свою анкету и провести предварительную консультацию с руководителями Центра по поводу участия.

Стоимость курса — $1000.

Предварительная запись и дополнительная информация:

Телефон: (095) 112-25-77 (по раб. дням с 10:00 до 17:00)
Адрес: 115408, Москва, а/я 4
Internet: http://www.nlpcenter.ru
Электронная почта: nlp@aha.ru
Пейджер: 788-0088 аб. НЛП

Центр Нейро-Лингвистического Программирования в образовании под руководством А. А. Плигина

представляет сертификационный курс

«НЛП В БИЗНЕСЕ И ОРГАНИЗАЦИОННОМ КОНСУЛЬТИРОВАНИИ»

Бизнес-психологам
Бизнес-консультантам
Руководителям предприятий
Торговым и страховым агентам
Специалистам по маркетингу
Рекламным агентам
Специалистам PR
Имиджмейкерам
Менеджерам

- Принципы системного мышления в организации бизнеса и функционировании групп/команд. Особенности работы с информацией.
- Влияние вербальной и невербальной коммуникации на переговоры, продажи, долгосрочные партнерские взаимоотношения.
- Принципы работы с целью/результатом. Характеристика эффективно сформулированной цели. Эффективное планирование времени.
- Логические уровни в структуре организации. Ценностные критерии коммуникации. Вербальное проявление ценностей.

- Основы выявления микростратегий мотивации и принятия решений.
- Система позитивных убеждений, поддерживающих личностное продвижение в бизнесе. Стратегия творчества Уолта Диснея.
- «Модель точности» в сборе информации о задачах клиента/организации. Вербальные приемы «раскрутки» клиента. Пресуппозиции в коммуникации с клиентом/партнером. Ресурсы и ограничения неспецифической коммуникации.
- Логические уровни информации и их отражение в речи человека.
- Модели системного описания (4-позиционное описание, S.C.O.R.E.).
- Техники, относящиеся к блоку «Личностное редактирование».
- Качества и навыки эффективного Лидера.
- Эффективно работающие команды, кадровый отбор на основе моделей НЛП.
- Выявление и использование метапрограммного профиля. Работа в «ценностных группах».
- Метапрограммы и реклама. Создание проектов эффективной рекламы на основе НЛП. Язык рекламы. Маркирование. Работа с экспресс-матрицей оценки эффективности рекламы.
- Искусство самопрезентации и эффективного публичного выступления.
- Т.О.Т.Е. выступления. Поддержание успешного состояния во время выступления.
- Мета-сообщения. Работа с «трудным слушателем». Мотивация аудитории. Основы многомерной коммуникации с группой.
- И многое, многое другое...

Предварительная запись и дополнительная информация

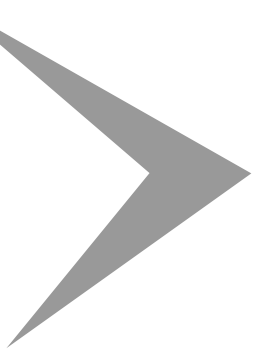
Телефон: (095) 112-25-77 (по раб. дням с 10:00 до 17:00)
Адрес: 115408, Москва, а/я 4
Internet: http://www.nlpcenter.ru
Электронная почта: nlp@aha.ru
Пейджер: 788-0088 аб. НЛП

Центр Нейро-Лингвистического Программирования в образовании под руководством А. А. Плигина

представляет курс

«НЛП В ОБРАЗОВАНИИ»

Преподавателям
Школьным психологам
Заместителям директоров по науке
Директорам школ, ориентированных на инновационную деятельность
Специалистам методической службы
Всем, кто занимается обучением, воспитанием и развитием детей



Вы встречались с тем, что:

- У ребенка хорошо развит интеллект, но при этом он плохо учится?
- Знает много правил по русскому языку, но пишет безграмотно?
- Слушает на уроке, но мало запоминает?
- Медленно работает на уроке и дома?
- Отказывается ходить в школу, имея при этом хорошие отметки?

Вы задавали себе вопрос:

- Почему одни дети творческие, а другие и не подозревают о своих способностях?
- Почему одни дети учатся с удовольствием, а другие часто заставляют себя учить уроки?
- Почему по одному и тому же предмету у разных учителей ребенок может учиться по-разному?

НЛП отвечает на эти и многие другие вопросы, опираясь на современные знания о мозге, о внутренних и внешних системах восприятия и обработки информации, стратегиях мышления, раскрывая, как взаимосвязаны интеллект, психика и физиология ребенка.

НЛП отвечает на вопрос, как наиболее эффективно и с радостью учить детей.

Одна из главных мыслей НЛП: если один ученик умеет делать что-то очень хорошо, то этому можно научить всех, если уметь выявлять мыслительные и поведенческие стратегии.

В программе семинара:

- «Алфавит» НЛП.
- Экспресс-диагностики.
- Особенности восприятия детей на различных ступенях обучения.
- Мыслительные стратегии учеников, их графическая запись.
- Стратегия грамотного письма.
- Творческие способности и одаренность.
- Психокоррекционные техники устранения школьных фобий.
- Концепция обучения и видеозаписи уроков русского языка, изобразительного искусства, литературы на основе НЛП.
- Работа полушарий мозга.
- Моделирование личностно-ориентированных технологий обучения.
- Банк упражнений и результаты исследований.

Предварительная запись и дополнительная информация:

Телефон: (095) 112-25-77 (по раб. дням с 10:00 до 17:00)
Адрес: 115408, Москва, а/я 4
Internet: http://www.nlpcenter.ru
Электронная почта: nlp@aha.ru
Пейджер: 788-0088 аб. НЛП

Центр Нейро-Лингвистического Программирования в образовании под руководством А. А. Плигина

представляет проект

«ЗВЕЗДЫ НЛП НА НЕБОСКЛОНЕ РОССИИ»

Миссия проекта

Представить российским специалистам НЛП и всем интересующимся данной областью знаний новейшие разработки НЛП высокого качества и международного уровня.

В рамках этого проекта мы организуем семинары «звезд» НЛП по тем темам, в разработке которых они наиболее продвинулись. Большинство программ эксклюзивны, а темы, предлагаемые зарубежными тренерами, являются их излюбленными и составляют «золотой фонд» НЛП.

В ближайшие четыре года в проекте примут участие известные разработчики и тренеры НЛП:

- Майкл Холл: «Мета-состояния» (США) — март, 2001
- Ди Киндер: «Создание суперкоманды, стресс-менеджмент и эффективная коммуникация по телефону» — апрель, 2001.

- Энни Энтус: «Искусство публичного выступления и развития навыков ведения семинара» (Канада) — май, 2001.
- Дэвид Гордон: «Новые подходы к моделированию» (США) — июнь, 2001.
- МакДональд: «Убеждения и самооценка» (США) — август, 2001.
- Джудит Делозье: «Личностное своеобразие и глубинные изменения» (США) — сентябрь, 2001.
- Хосе Родригес: «Баланс сознания и тела Лидера» (Мексика).
- Сид Джекобсон: «НЛП и юмор» (США).
- Сильвия Ранкл: «Эриксоновские методы работы и контроль над весом» (авторская методика) (США).
- Джозеф О' Коннор: «Выявление, встраивание и использование микро-, макро- и мета-стратегии» (Англия).
- Роберт Дилтс: «Лидер и эффективное лидерство» (США).
- Джон Гриндер: «Новые подходы применения НЛП в бизнесе» (США).

При оформлении группового участия в проекте возможны существенные скидки группе и организатору!

Предварительная запись и дополнительная информация

Телефон: (095) 112-25-77 (по раб. дням с 10:00 до 17:00)
Адрес: 115408, Москва, а/я 4
Internet: http://www.nlpcenter.ru
Электронная почта: nlp@aha.ru
Пейджер: 788-0088 аб. НЛП

Центр Нейро-Лингвистического Программирования в образовании под руководством А. А. Плигина

представляет семинар

«БАЗОВЫЕ ПРЕСУППОЗИЦИИ»

Выйти из ограничений и войти в возможности

Этот семинар, в отличие от большинства спецкурсов, проводимых Центром НЛП, не обучающий, а прикладной. Это тренинг личностного роста, и главным предметом изучения станете вы сами: ваши убеждения и ценности, ваши представления о себе самом, о своем будущем и об окружающем вас мире. А НЛП будет здесь в первую очередь средством для собственных изменений.

Достижение вершин успеха имеет больше общего с тем, что и как мы думаем о ситуации, нежели с действительной ситуацией. На семинаре нам предстоит выяснить: с какими пресуппозициями мы идем по жизни — с поддерживающими или ограничивающими?

Курс построен таким образом, что в процессе интенсивной работы с применением различных техник НЛП мы сможем «выпалывать» ограничивающие убеждения, как сорняки, укреплять и развивать поддерживающие, привносить в свою жизнь те ресурсы, которые нам особенно необходимы.

Увлекательное путешествие в свой внутренний мир при помощи визуализации, слов, движений, позитивный настрой по отношению к себе и миру, техника исполнения желаний — все это реально на семинаре «Базовые пресуппозиции».

Предварительная запись и дополнительная информация

Телефон: (095) 112-25-77 (по раб. дням с 10:00 до 17:00)
Адрес: 115408, Москва, а/я 4
Internet: http://www.nlpcenter.ru
Электронная почта: nlp@aha.ru
Пейджер: 788-0088 аб. НЛП

Уважаемые коллеги!

Мы собираемся выпустить справочник «Кто есть кто в НЛП и Эриксоновском гипнозе», который будет предназначен всем тем, кому нужны получить профессиональная помощь, консультации или кто желает получить образование в данной области. Также он будет полезен профессионалам, которые хотели бы завязать дружеские контакты, обменяться опытом, организовать различного рода сотрудничество. Это будет первое издание такого рода, которое, мы уверены, вызовет живой интерес и отклики большого числа людей, как профессионалов в этой области, так и других заинтересованных лиц.

Ответы на нижеследующие вопросы будут являться той минимальной информацией, которую мы хотели бы видеть в нашем справочнике (но мы будем рады и любым дополнительным сведениям, которые вы сможете сообщить).

1. Фамилия, имя, отчество.

---

2. Краткое резюме
(образование, профессиональные достижения, не относящиеся к НЛП, и т. п.).

---

3. Статус в НЛП / Эриксоновском гипнозе.

---

4. Ваш первый тренер(ы).

---

5. С какого года вы в НЛП.

---

6. Наиболее весомые сертификаты.

---

7. Личный опыт и достижения в применении НЛП / Эриксоновского гипноза.

8. Публикации в печатных и электронных изданиях.

9. Сфера работы.

10. Интересная информация о себе.

11. Ваши координаты (телефон, факс, адрес, e-mail, web-страница, и т.п.).

Координаты Центра НЛП в образовании

Телефон: (095) 112-25-77 (по раб. дням с 10:00 до 17:00)
Адрес: 115408, Москва, а/я 4
Internet: http://www.nlpcenter.ru
Электронная почта: nlp@aha.ru
Пейджер: 788-0088 аб. НЛП

Уважаемый читатель!

Вы стали счастливым обладателем первого издания книги «Руководство к курсу «НЛП-Практик». Книга готовилась долго и тщательно, но, несмотря на самоотверженный труд авторов, редакторов и корректоров, как мы полагаем, до сих пор носит в себе следы эволюции от десятка листков с инструкциями до издания объемом более полутысячи страниц. Мы приглашаем вас принять участие в доведении книги до высших НЛПерских и издательских стандартов. Все замечания и предложения будут учтены во втором издании книги. Ждем от вас обратную связь самого высокого качества!

Присылайте замечания и предложения по книге.

Адрес: 115408, Москва, а/я 4
Электронная почта: nlp@aha.ru

Издательство ООО “КСП+”

Предлагает литературу по:
Психологии,
НЛП,
Эзотерике,
Таро,
Гаданиям,
Нетрадиционной медицине

Большой выбор, низкие цены,
продажа оптом и в розницу,
гибкая система скидок,
льготы постоянным клиентам

ВНИМАНИЕ!
Предъявителю данного купона
предоставляется постоянная
скидка 5%
при покупке ЛЮБЫХ книг в
выставочном зале издательства

E-mail: kspplus@dol.ru

Тел./Факс: (095) 951-91-09

Наш адрес: Москва, ул. Новокузнецкая, д 33, корп. 2
Часы работы: с 10.30 до 18.00
Суббота - с 10.30 до 15.00
Выходной - Воскресенье

Центр НЛП в образовании

ВЕСТНИК НЛП

«Вестник НЛП» — сборник статей по современной практической психологии.

Информация, содержащяяся в сборнике, позволяет ознакомиться и применять на практике результаты новейших разработок в области НЛП, предлагаемых известными российскими и зарубежными авторами.

Сборник рассчитан на широкий круг читателей, интересующихся практической психологией.

Л. Деркс, Я. Холландер

СУЩНОСТЬ НЛП

Книга предлагает читателю панорамный взгляд на богатый ландшафт нейролингвистического программирования, освещает аспекты данной модели человеческого опыта, а также различные новые разработки (межкультурное моделирование, групповые процессы и духовность в НЛП). Данная работа носит энциклопедический характер по данной области человеческих знаний, и в то же время отношение к НЛП не только как к науке, но и как к искусству делает ее занимательной и для специалистов, и для начинающих.

М. Эриксон

СТРАТЕГИЯ ПСИХОТЕРАПИИ

Милтон Г. Эриксон признан во всем мире как автор высоэффективного направления психотерапии. Среди психотерапевтов ему нет равных: настолько разнообразен его творческий подход, велики проницательность, изобретательность и интуиция. Возможно он был лучшим психотерапевтом XX века. Это, пожалуй, не преувеличение. Вклад Эриксона в практику психотепии столь же значителен, сколь вклад Зигмунда Фрейда в ее теорию.

В последние годы в Росии было издано несколько книг, посвященных эриксоновскому гипнозу и написанных известными американскими специалистами, учениками и последователями великого Мастера.

Однако на русском языке пока не публиковались работы самого Милтона Эриксона. Мы решили восполнить этот пробел. Насколько это удалось, путь судит читатель.

С. Горин

НЛП. ТЕХНИКИ РОССЫПЬЮ

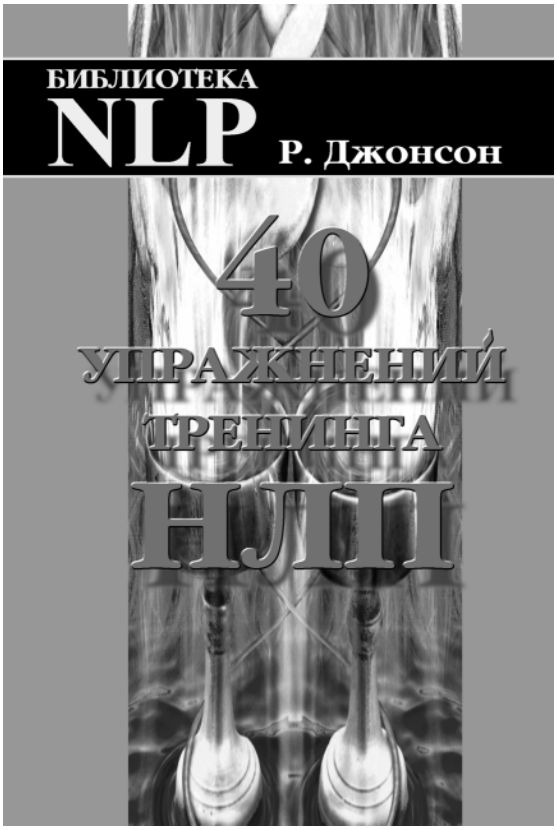
Сергей Анатольевич Горин — сертифицированный специалист по эриксоновскому гипнозу и нейролингвистическому программированию, автор 18 печатных работ на руском и английском языках, известный практикующий врач-психотерапевт. Живет и работает в г. Канске Красноярского края.

Данная книга написана по материалам семинаров и представляет собой сборник трех работ: «А вы пробовали гипноз?», «НЛП: техники россыпью», «В свободном полете». Все они пользуются заслуженной популярностью (первые две выдержали шесть переизданий).

Техники нейролингвистического программирования становятся все более популярными в России, применяются в самых различных областях жизни — от работы с персоналом, широкомасштабной рекламы до лечения с помощью НЛП. Появились и российские специалисты в этой области. И один из таких «живых классиков» — Сергей Горин. Его книги — отредактированные стенограммы практических семинаров. Восторженные отзывы психотерапевтов об этих семинарах - лучшая рекомендация и для книг С. Горина, так как учит, лечит и пишет книги он одинаково — талантливо, точно, быстро, эффективно.

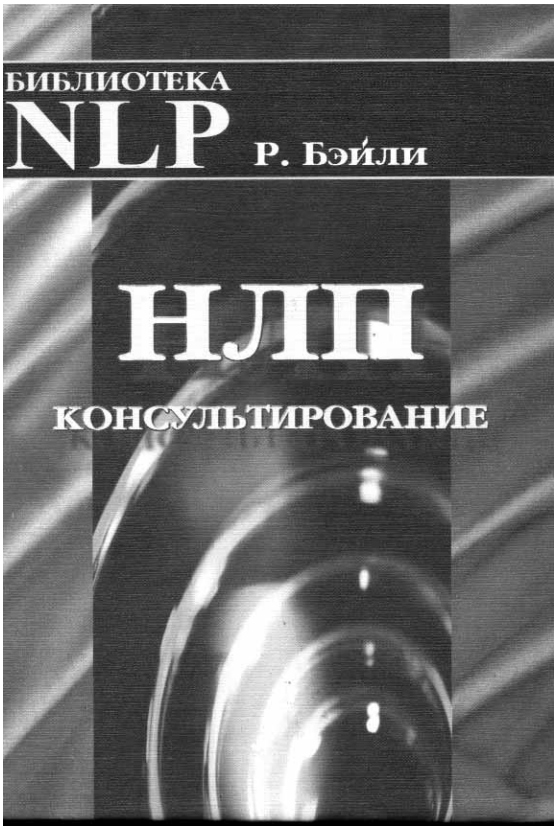
Р. Джонсон

40 УПРАЖНЕНИЙ ТРЕНИНГА НЛП



НЛП — это динамичная область изученения и практики, которая разрабатывается и основателями (Д. Гриндер и Р. Бэндлер), и другими практикующими специалистами во всем мире, чтобы помочь каждому достичь выдающихся результатов в любой области человеческой деятельности. Область применения НЛП, описанная Р. Джонсоном, английским НЛП-Практиком, в этой книге, — это улучшение своих результатов в бизнесе. Компании, которые применяют НЛП в своей деятельности, улучшают структуру и эффективность своей деятельности, торговые агенты увеличивают объем продаж.

40 упражнений тренинга НЛП — это тот минимальный курс, который необходим для повышения компетентности в общении, по выработке навыков влияния на людей или навыков межличностного общения. Они будут полезны и директорам многонациональных компаний, и менеджерам среднего звена, и персоналу по работе с клиентами, и торговым агентам.



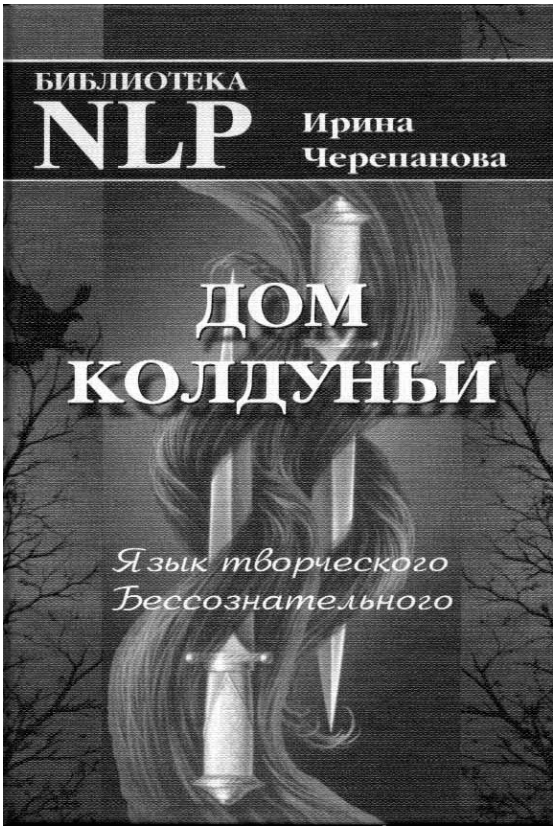
Р. Бейли

НЛП-КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Книга ученого-психотерапевта Роя Бейли посвящена использованию методов популярной психотехнологии — нейролингвистического программирования в психологическом консультировании. В этой книге представлены ряд практических подходов к консультированию, которые принесут немедленную практическую пользу всем, работающим с людьми: психологам-практикам, работникам социальной сферы, педагогам. Большинство примеров этой книги взяты из реальной практики.

И. Черепанова

ДОМ КОЛДУНЬИ



Книга известного лингвиста и психотерапевта И. Черепановой посвящена исследованию суггестивных аспектов языка. Представлен обширный справочный материал и системное описание текстов для внушения на разных уровнях. Данная работа о том, как с помощью методов НЛП сделать простую речь внушающей средствами языка.

Плигин Андрей Анатольевич, Герасимов Александр Викторович
Руководство к курсу НЛП-Практик

Отдел допечатной подготовки:
Отв. редактор — Заборня Дмитрий
Лит. редактор — Елена Леденева, Саяпина Евгения
Корректоры — Елена Леденева, Меньших Нина
Дизайн макета и обложки — Евгений Плисс
Компьютерная верстка — Заборня Дмитрий
Иллюстратор — Заборня Дмитрий
Художник — Мария Пантелехина

Любое использование материалов книги допускается только с согласия авторов и издательства «КСП+» . Ссылка на произведение обязательна.
В руководстве использованы фотоматериалы из архива Центра НЛП в образовании.
Мы благодарим наших коллег, издательство «КСП+», с чьей неоценимой помощью наши издания продолжают выходить по сей день.

Издательство ООО «КСП+»
113054, Москва, ул. Новокузнецкая, д.33, к.2
тел. (095) 951-91-09. E-mail: kspplus@dol.ru
Лицензия ЛР № 065163 от 07.05.97.
Гигиеническое заключение на продукцию, товар
№77.ФЦ.8.953.П.86.2.99 от 19.02.1999
Сдано в набор 16.07.2000. Подписано в печать 18.09.2000
Формат 84x108/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Тираж 7000 экз. Заказ №

ОРГАНИЗАЦИЯ НЛП, СТАНДАРТЫ ОБУЧЕНИЯ И ТРЕБОВАНИЯ К СЕРТИФИКАЦИИ

В настоящее время НЛП получило широкое распространение в большинстве развитых стран. В США около 100 различных организаций НЛП, в Германии более 70 крупных центров и институтов НЛП, занимающихся исследованиями и разработками на основе НЛП в различных областях. НЛП является одновременно и наукой, и искусством, так как предполагает понимание методологии и владение технологиями на практике.

Основателями НЛП были установлены следующие стандартные курсы обучения в данной области:

Тренинг «НЛП-Практик» — курс, рассчитанный для начинающих, предполагает овладение базовыми знаниями и навыками НЛП, обычно организуется в виде интенсивного курса не менее 21 дня, у многих тренеров он больше по времени — 35–40 дней (Роберт Дилтс, Джудит Делозье, Энни Энтус). Одно из необязательных, но желательных условий профессионального курса — наличие нескольких сертифицированных тренеров НЛП в качестве ведущих, так как важна экспликация более чем одной поведенческой модели.

По окончании семинара выдается сертификат, подтверждающий компетентность в НЛП на теоретическом и практическом уровне «НЛП-Практика» (NLP Practitioner). Это свидетельствует, что данный специалист может компетентно использовать НЛП в практической работе.

Тренинг «НЛП-Мастер» предполагает расширение знаний и совершенствование практических навыков использования НЛП. В его организации помимо установленного минимума теоретических и практических знаний, главными условиями являются продолжительность курса — не менее 20 дней и желательно участие в курсе нескольких сертифицированных тренеров.

По окончанию курса выдается сертификат «НЛП-Мастера» (Master Practitioner in the Art and Science of NLP), подобное звание на Западе (М. А.) выдается не только в НЛП, оно свидетельствует очень высокие достижение в какой-либо из прикладных областей. Тем самым подчеркивается, что сообщество НЛП признает большую важность практического применения НЛП, чем научную и теоретическую.

Тренинг «НЛП-Тренер» — это курс, который является завершающим в образовании НЛП, обычно его продолжительность не меньше 17 дней. В этом курсе не преподается дальнейшее изучение НЛП, а методы НЛП используются для обучения навыками ведущего семинаров.

СТАНДАРТЫ СЕРТИФИКАЦИИ КУРСА «НЛП-ПРАКТИК» ЦЕНТРА НЛП В ОБРАЗОВАНИИ

I. Владение следующими навыками:

- Калибровка;
- Подстройка и ведение на разных уровнях (вербальном и невербальном, по сенсорным предикатам, по ключам глазного доступа, по логическим уровням, по предикатам времени, по позициям восприятия);
- Полисенсорное представление информации;
- Вызов и поддержка собственных ресурсных состояний;
- Ассоциация и диссоциация;
- Укрупнение, разукрупнение и перемещение по аналогии;
- Якорение;
- Позиционные переходы;
- Вербальный рефрейминг;
- Разбивка состояния;
- Обратный ход и технологический анализ своей работы;
- Выявление вторичных выгод;
- Выбор техники под заявленный симптом.

II. Владение следующими форматами и методами работы:

- Сбор информации и формулирование целей;
- Описание состояний с помощью внешних показателей;
- Работа с форматом субмодальностей;
- Экологическая проверка;
- Проверка эффективности своей работы;
- Умение наладить обратную связь высокого качества.

III. Знание следующих моделей и владение ими в различных контекстах:

- T.O.T.E.
- Логические уровни;
- Метамодель;
- Трехпозиционное описание;
- S.C.O.R.E.
- Декартовы координаты.

IV. Владение следующими техниками и знание цели каждого шага в них:

- Техники, относящиеся к блоку «Личностное редактирование»;
- «Стратегия творчества Уолта Диснея»;
- «Решение коммуникативной ситуации с помощью трех позиций восприятия»;
- «Интеграция логических уровней»;
- «Коллапс якорей»;
- «S.C.O.R.E. на линии времени»;
- «Изменение личностной истории»;
- «Визуальное сдавливание»;
- «Паттерн взмаха»;
- «Быстрое лечение фобий»;
- «Визуально-кинестетическая диссоциация»;
- «6-шаговый рефрейминг»;
- «Лечение соматических аллергией».

СТАНДАРТЫ СЕРТИФИКАЦИИ КУРСА «НЛП-МАСТЕР» ЦЕНТРА НЛП В ОБРАЗОВАНИИ

I. Владение знаниями и навыками уровня НЛП-Практик.

II. Владение элементами Мастерства:

- Оптимальная включенность.
- Сознательная и бессознательная интеграция.
- Баланс между структурой и спонтанностью.
- Изменение личностных границ восприятия.
- Личная конгруэнтность.
- Направление внимания.
- Множественное описание.

III. Понимание метапрограмм:

- Стиль организации информации;
- Классификация мира;
- Фокус сравнения;
- Мотивация;
- Референция;
- Время.

IV. Владение навыками использования метапрограмм:

- Гибкость в использовании Мета-программ;
- Подстройка и ведение по метапрограммам;
- Исследование мета-программного профиля человека;
- Подходы к изменению и развитию метапрограмм.

V. Понимание системных подходов в НЛП:

- Понимание генеративного НЛП;
- Знание теории самоорганизующихся систем «Ландшафт НЛП»: подход к многомерному описанию опыта.
- Развитие модели трехпозиционного описания.

VI. Навыки множественного описания и системных изменений:

- Владение подходами создания «собственных техник НЛП»;
- Изменение «глубинных фильтров» восприятия и поведения с помощью множественного описания;
- Умение выявлять и изменять систему целей.

VII. Понимание структуры ценностей и убеждений:

- Знание основных способов выявление и изменения иерархии ценностей и критериев;
- Понимание того, что собой представляет система веры, убеждений, ценностей;
- Знание классификации вербальных паттернов изменения убеждений;
- Знание основных принципов построения техник изменения убеждений.
- Определение убедителей человека.

VIII. Навыки работы с ценностями и убеждениями:

- Выявление иерархии ценностей и критериев;
- Владение способами изменения иерархии критериев;
- Выявление убеждений, сформированных вокруг ценностей.
- Выявление ограничивающих убеждений и умение их изменять;
- Выявление поддерживающих позитивных убеждений;
- Умение определять новые убеждения;
- Владение техниками по работе с убеждениями:
- «Установка нового убеждения с помощью импринта»;
- «Изменение ограничивающих убеждений с помощью визуальных субмодальностей»;
- «Прививка нового убеждения»;
- «Установка нового убеждения на линии времени».

IX. Понимание структуры поведенческих и мыслительных стратегий:

- Знание различия использования модели T.O.T.E. для выявления макро- и микростратегий;
- Знание принятого в НЛП языка записи стратегий;
- Знание условий хорошо сформулированной стратегии;
- Понимание базовых микростратегий:
  - памяти;
  - реальности;
  - мотивации;
  - принятия решений;
  - обучения/творчества.
- Умение выявлять макростратеги и планировать изменения в стратегии.
- Владение базовыми навыками в работе со стратегиями: выявление и запись, приведение клиента к осознанию собственной стратегии, использование и встраивание изученной стратегии.

X. Понимание паттернов моделирования:

- Знание основных принципов моделирования;
- Понимание «модели вычитания»;
- Знание стратегии базового моделирования: явное и неявное; микро- и макромоделирования, сомоделирования.

XI. Навыки моделирования:

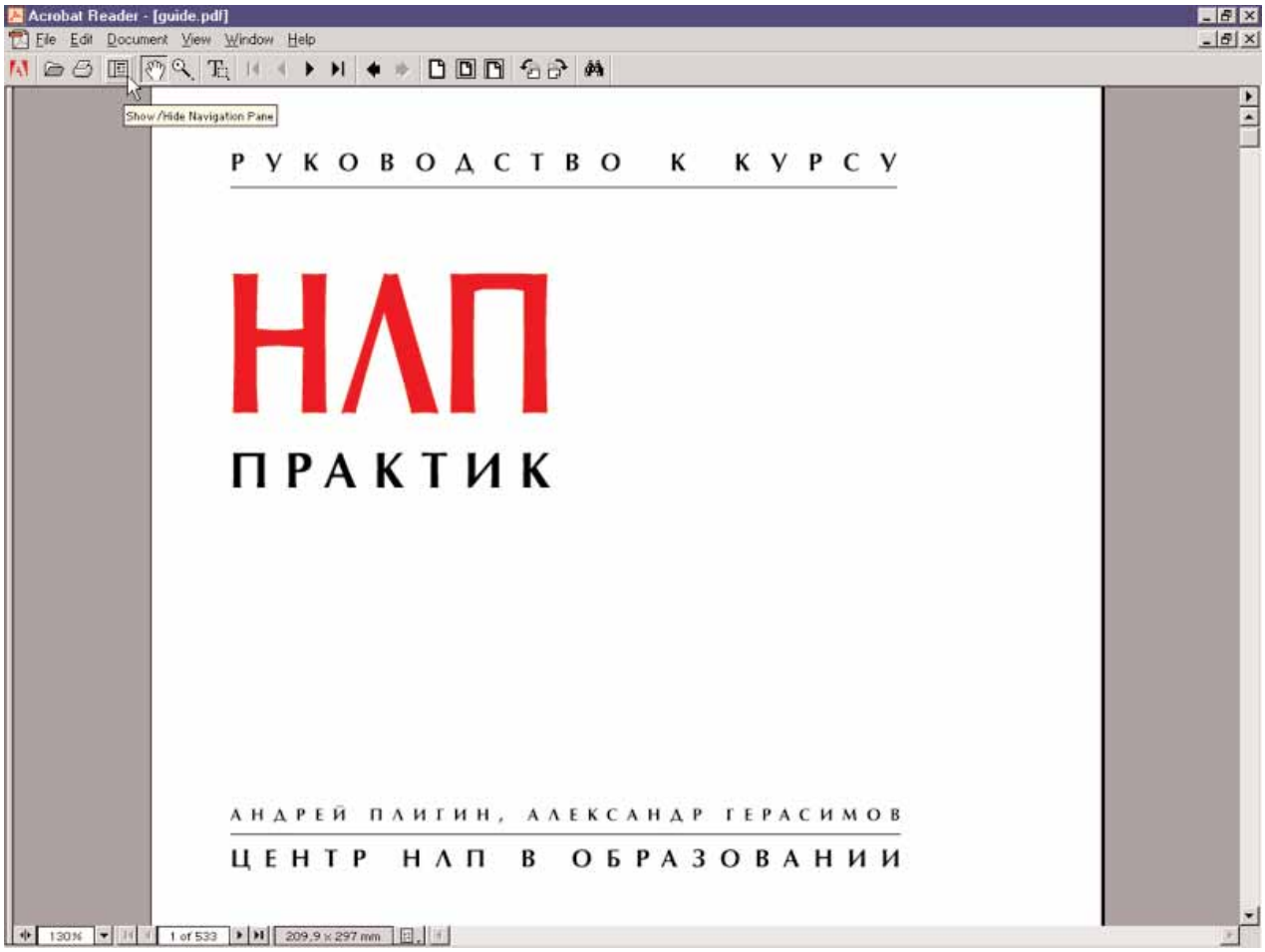
- Распознавание основных паттернов модели;
- Неявное моделирование, ассоциация с моделью, метафорическое описание целостных структур модели;
- Явное моделирование, выявление макро- и микростратегий модели, четкая запись стратегий, оформление общего дизайна.
- Создание общей метастратегии предачи базовых паттернов модели (создание инструкции для обучающегося);
- Оформление и защита Проекта моделирования.

XII. Владение Мастерской метарамкой сбора информации и планирования интервенций.

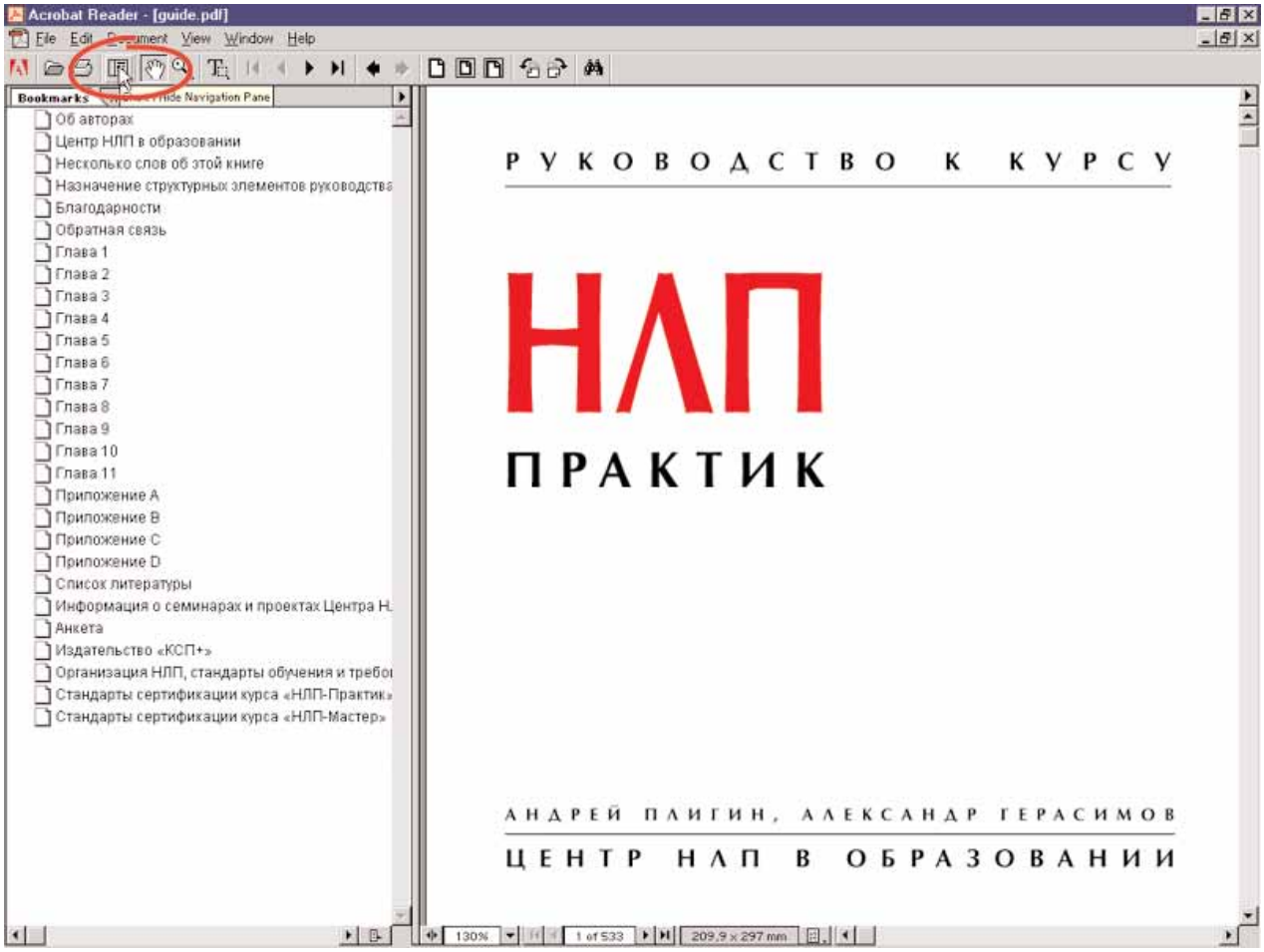
Уважаемые пользователи!

Для более удобной и легкой навигации по книге мы предусмотрели закладки, которыми можно воспользоваться нижепоказанным образом.

Исходный вид издания после его открытия:



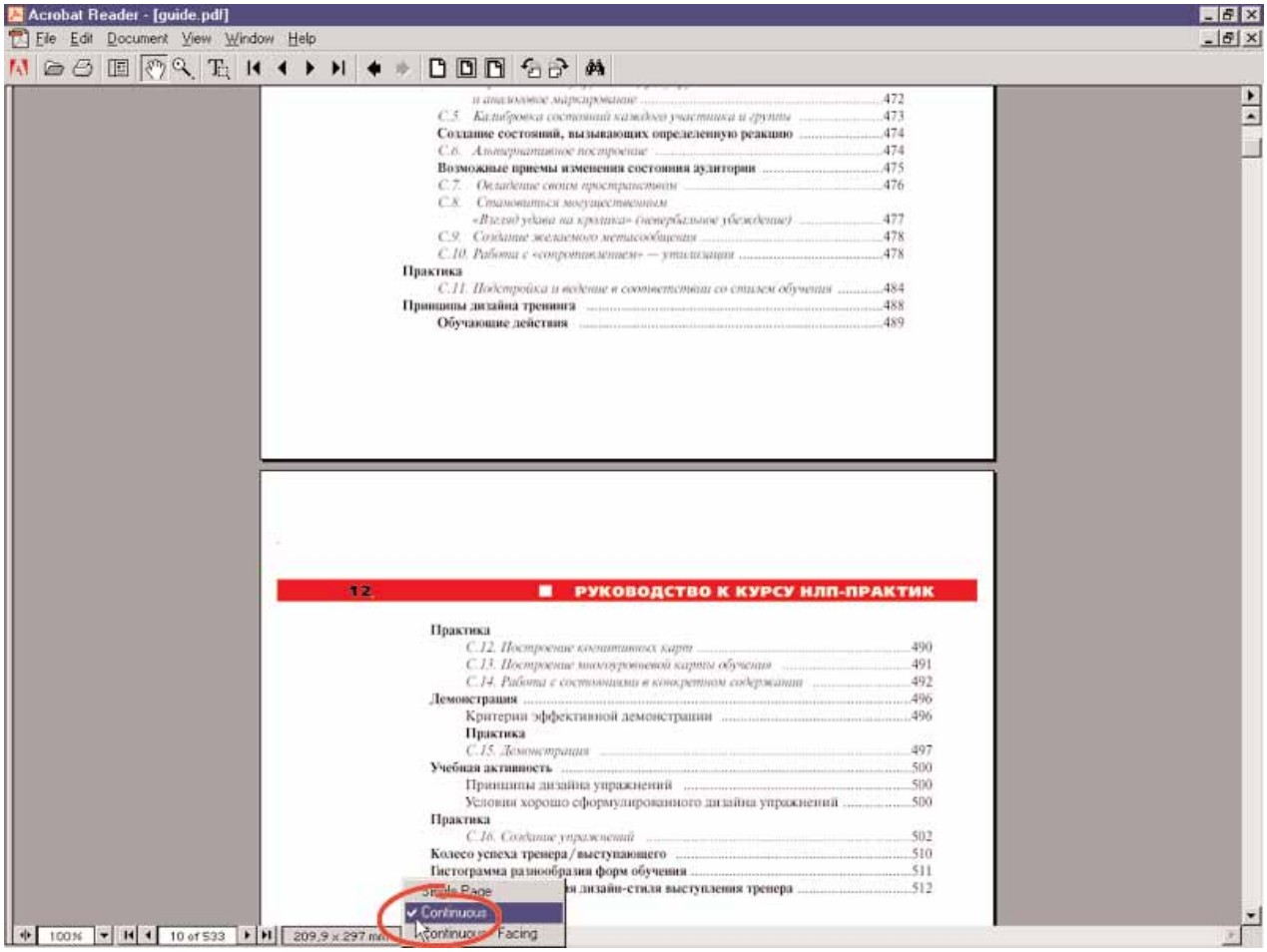
Если после этого нажать на клавишу «**Show/Hide Navigation Pane**», то после откроется каскадное меню, содержащее основные разделы книги:



Также существуют несколько **режимов скроллинга** (пролистывания документа):

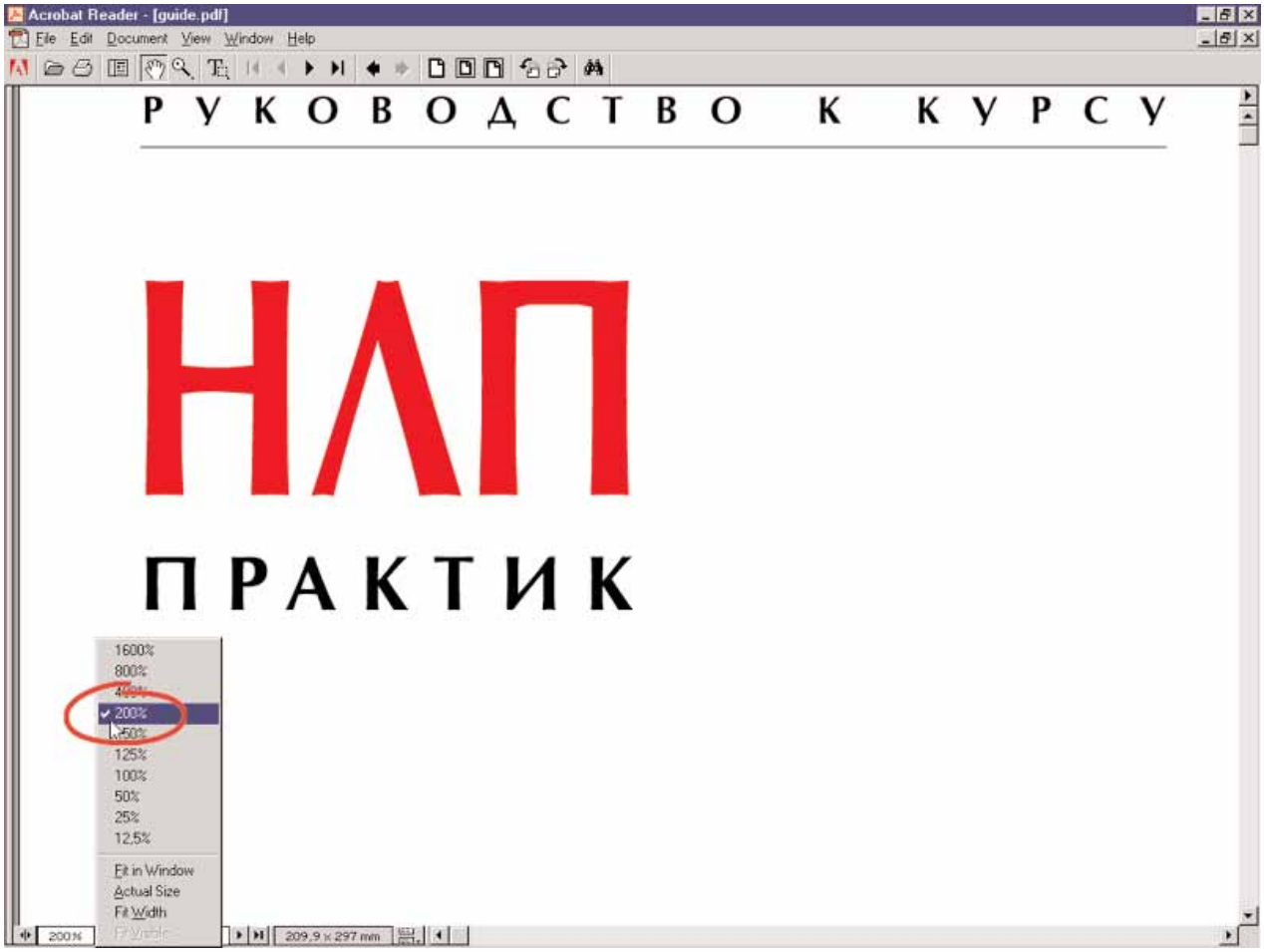
- Single Page (на экране только одна страница);
- Continuous (страницы выводятся непрерывной «лентой»);
- Continuous – Facing (развороты выводятся непрерывной «лентой»).

Вы можете подобрать себе наиболее приемлемый вариант, предварительно нажав на обведенный значок:



■ ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ПО РАБОТЕ С ИЗДАНИЕМ

И последнее о чем мы еще хотели сообщить вам — это **возможность масштабировать** документ, опять же нажав на соответствующий значок:



С уважением, PsyMultiMedia

Вышли в свет:

Видеоверсия семинара Роберта Дилтса «Системное мышление и применение НЛП в бизнесе»

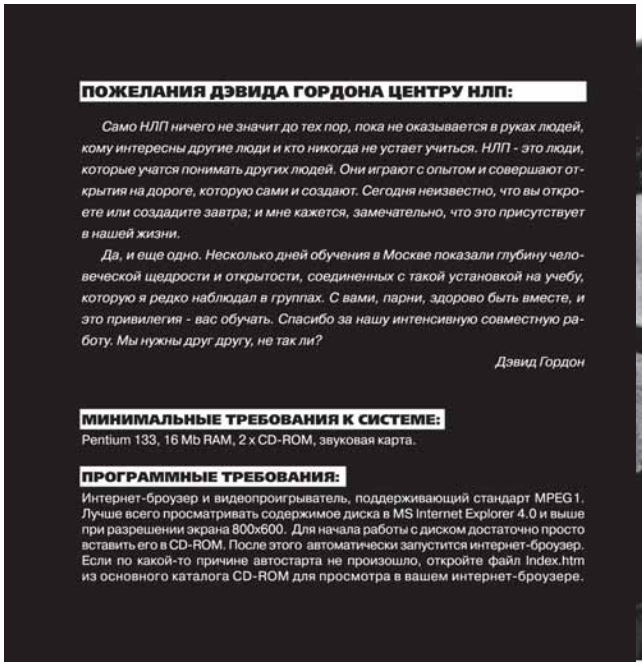
Комплект состоит из десяти дисков.
На каждом диске примерно час видео и текстовые материалы по соответствующей теме.

Основные темы дисков:

- CD1 — Обучающиеся организации
- CD2 — Кривая Бандуры
- CD3 — Системы убеждений и изменение
- CD4 — Уровни процессов и организации
- CD5 — Навыки системного мышления
- CD6 — Система архетипов Сенджа
- CD7 — Модель T.O.T.E., метакарта
- CD8 — Демонстрация техники создания метакарты
- CD9 — Модель решения проблем S.O.A.R.
- CD10 — Модель S.C.O.R.E.

В качестве бонуса, бесплатного дополнения, на каждом диске находятся материалы по двум прошедшем в прошлом году конференциям НЛП, электронные версии «Вестника НЛП». На девятом диске, посвященном модели S.O.A.R., находится программа, позволяющая моделировать пространство S.O.A.R. на компьютере.

Видеоверсия семинара Дэвида Гордона «Эффективное конструирование метафор и их применение в терапии, бизнесе, политике»



ПОЖЕЛАНИЯ ДЭВИДА ГОРДОНА ЦЕНТРУ НЛП:

Само НЛП ничего не значит до тех пор, пока не оказывается в руках людей, кому интересны другие люди и кто никогда не устает учиться. НЛП - это люди, которые учатся понимать других людей. Они играют с опытом и совершают открытия на дороге, которую сами и создают. Сегодня неизвестно, что вы откроете или создадите завтра; и мне кажется, замечательно, что это присутствует в нашей жизни.

Да, и еще одно. Несколько дней обучения в Москве показали глубину человеческой щедрости и открытости, соединенных с такой установкой на учебу, которую я редко наблюдал в группах. С вами, парни, здорово быть вместе, и это привилегия - вас обучать. Спасибо за нашу интенсивную совместную работу. Мы нужны друг другу, не так ли?

Дэвид Гордон

МИНИМАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К СИСТЕМЕ:

Pentium 133, 16 Mb RAM, 2 x CD-ROM, звуковая карта.

ПРОГРАММНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ:

Интернет-броузер и видеопроигрыватель, поддерживающий стандарт MPEG1. Лучше всего просматривать содержимое диска в MS Internet Explorer 4.0 и выше при разрешении экрана 800x600. Для начала работы с диском достаточно просто вставить его в CD-ROM. После этого автоматически запустится интернет-броузер. Если по какой-то причине автостарта не произошло, откройте файл Index.htm из основного каталога CD-ROM для просмотра в вашем интернет-броузере.

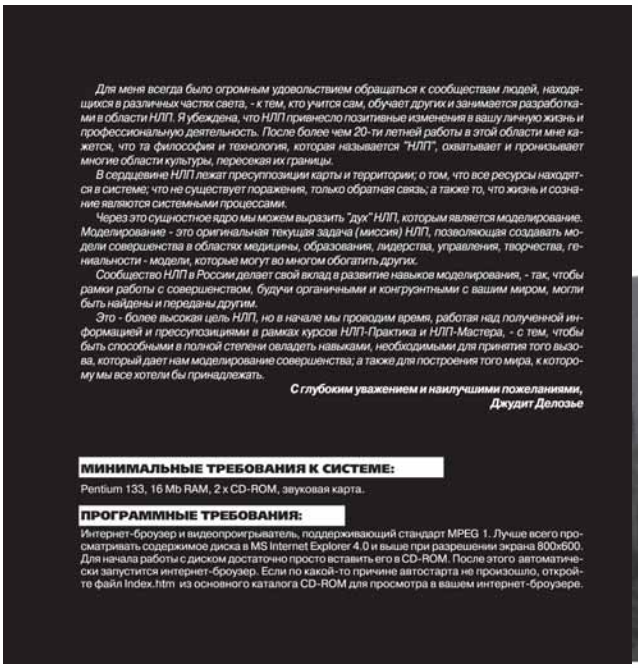
Комплект состоит из восьми дисков.

Основные темы дисков:

- CD1 — Введение. История НЛП.
- CD2 — О связи опыта, смысла и изменения.
- CD3 — Структура изоморфной метафоры.
- CD4 — Прямые предложения и «Прозрение».
- CD5 — Демонстрация работы с клиентом по созданию метафоры.
- CD6 — Структура метафор, создание новых убеждений и перспектив.
- CD7 — Примеры использования метафор.
- CD8 — Создание метафоры для группы.

Также на дисках: интервью с Дэвидом Гордоном, видеозапись выступления Дэвида на конференции «Достижения НЛП в России», а также дополнительная информация по теме данного семинара.

Видеоверсия семинара Джудит Делозье «Творчество и предпосылки личной гениальности»



Комплект состоит из семи дисков.

Основные темы дисков:

- CD1 — Введение. История НЛП.Инструменты моделирования.
- CD2 — Аспекты моделирования и творчества.
  Демонстрация – «Убеждения и творчество».
- CD3 — О гениальности.
- CD4 — Уровни разбивки. Моделирование гения.
- CD5 — Демонстрация — «Стратегия проведения совещания».
  Моделирование по книгам.
- CD6 — Моделирование состояний. Моделирование по видео. Лидерство.
- CD7 — Демонстрация — «Стиль лидерства». Карта проблемного пространства.

Также на дисках:
Упражнения, метафоры и дополнительная информация по теме данного семинара.

Видеоверсия семинара Брайена Ван дер Хорста «НЛП и БИЗНЕС»

Видеоверсия состоит из пяти частей:

I. LAB профиль

Комплект состоит из шести дисков.

Основные темы дисков:

- CD1 — Профиль LAB. Упражнение «Выявление критериев». Направление мотивации.
- CD2 — Упражнение на «Фокус сравнений». Ценности лидера.
- CD3 — Рассказ о метапрограммах.
- CD4 — Стратегии убеждения.
- CD5 — Демонстрация — «Мотивация». Факторы принятия решения.
- CD6 — Рабочие характеристики. Пороги.

II. Модели НЛП

Комплект состоит из трех дисков.

Основные темы дисков:

- CD1 — Вступление. Биография Брайана Ван Дер Хорста. Два вида обучения. Пирамида А. Маслоу. Выживание и коммуникация.
- CD2 — Три вещи бизнеса. История о стратегиях. Мимы и ценности.
- CD3 — Минимальный список Гриндера. Моделирование по Гриндеру. Метамодель.

III. НЛП в менеджменте

Комплект состоит из трех дисков.

Основные темы дисков:

- CD1 – Уровни консультантов. Упражнение «Нахождение ресурсов».
- CD2 – Первая модель консультирования. Стили управления (лидерство).
- CD3 – Упражнение «Построение команды». Модели построения команды.

IV. НЛП в переговорах.

Комплект состоит из двух дисков.

Основные темы дисков:

- CD1 – Упражнение «Работа с возражениями». Три структуры переговоров.
- CD2 – Как вести переговоры с теми, кто не хочет. LAB profile в переговорах.

V. Coaching — персональное тренерство

Комплект состоит из двух дисков.

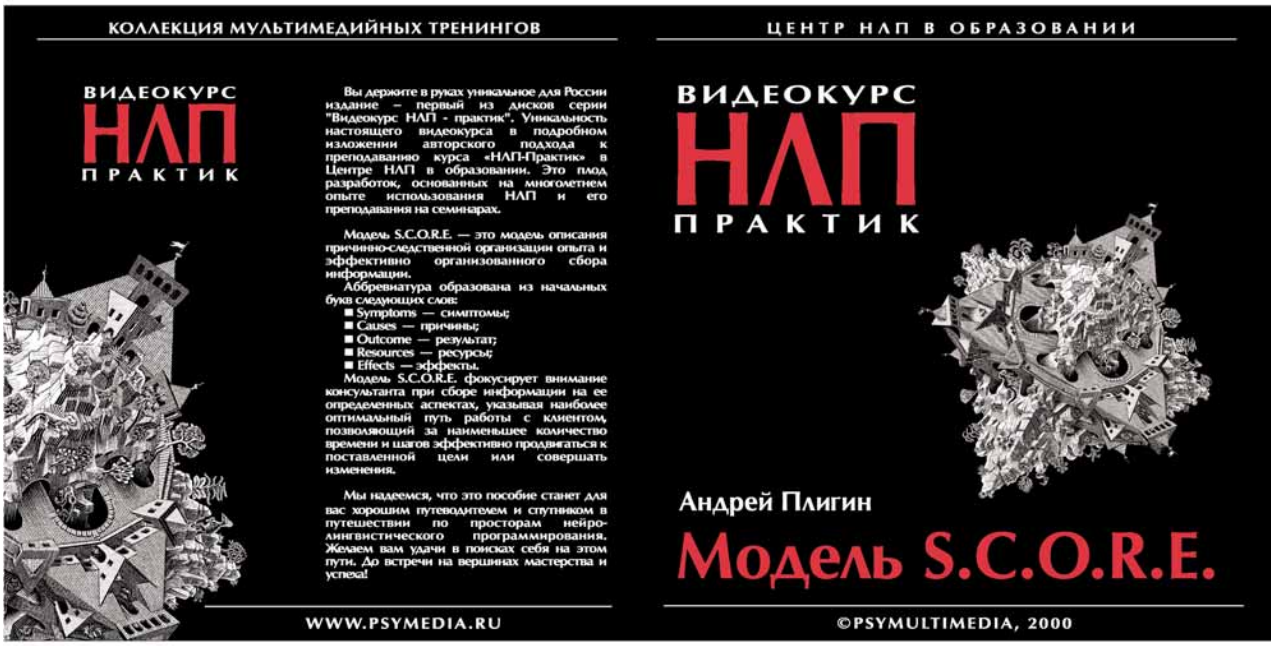
Основные темы дисков:

- CD1 – Coaching. Модель G.R.O.W.
- CD2 – Модель Кена Вилбера.

Также на дисках:
Упражнения, метафоры и дополнительная информация по теме данного семинара.

Видеокурс НЛП-Практик

Андрей Плигин «Модель S.C.O.R.E.»



Модель S.C.O.R.E. — это модель описания причинно-следственной организации опыта и эффективно организованного сбора информации.

- Symptoms — симптомы;
- Causes — причины;
- Outcome — результат;
- Resources — ресурсы;
- Effects — эффекты.

Модель S.C.O.R.E. фокусирует внимание консультанта при сборе информации на ее определенных аспектах, указывая наиболее оптимальный путь работы с клиентом, позволяющий за наименьшее количество времени и шагов эффективно продвигаться к поставленной цели или совершать изменения.

Также на диске: глава из книги Андрея Плигина и Александра Герасимова «Руководство к курсу НЛП-Практик».

Готовятся к выходу:

- Продолжение видеокурса НЛП-Практик.
- Бо Щеберг «Терапия на линии времени»
- Энни Энтус «НЛП и культуральные различия»
- Анита Хертел «Переговоры «Выигрыш-выигрыш»

■ КОЛЛЕКЦИЯ МУЛЬТИМЕДИЙНЫХ ТРЕНИНГОВ

Видеокурс НЛП-Практик

Андрей Плигин «Метамодель»

С метамодели начиналось создание НЛП. Джон Гриндер и Ричард Бэндлер исследовали взаимосвязь различных паттернов речи с внутренней структурой опыта человека.Также их интересовало, какими способами люди ведут переговоры, преодолевают конфликты,дают точные инструкции,задают вопросы «в точку» ,вызывают трансовые состояния у людей с помощью речи. В основу развития метамодели была положена идея о трех универсальных механизмах моделирования и адаптации, присущих мышлению, поведению и речи человека, — это обобщение, опущение и искажение.

Метамодель —это инструмент вербального сбора информации, который позволяет осознать, как отдельные речевые структуры связаны тремя универсальными механизмами моделирования,и использовать специальные вопросы к конкретным лингвистическим паттернам в речи,чтобы вместо обобщения детализировать,вместо опущения восполнить, вместо искажения вернуться к первоначальной форме и смыслу в опыте человека.

Для получения информации о прибретении видеосеминаров серии
«Коллекция мультимедийных тренингов»
обращайтесь по тел.: **(095) 112-25-77**, или e-mail: **nlp@aha.ru** или e-mail: **info@psymedia.ru**