

The Complete Manual For Neuro-Linguistic Programming Practitioner Certification

Bob G. Bodenhamer, D.Min.
L. Michael Hall, Ph.D.

The User's Manual



FOR THE BRAIN

Crown House Publishing Limited

**Боб Г. Боденхамер
Л. Майкл Холл**

**Учебник
МАГИИ
НЛП**

2-е международное издание

Санкт-Петербург
«ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК»

Москва
«ОЛМА-ПРЕСС»
2003

ББК 88.53
УДК 159.9.019+159.98
Б62

Публикуется с разрешения Crown House Publishing (Великобритания)
при участии Агентства Александра Корженевского (Россия)

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

Боденхамер Б., Холл М.
Б62 НЛП-практик: полный сертификационный курс. Учебник магии НЛП. СПб.: «ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК», 2003. — 272 с. (Проект «Главный учебник»)
ISBN 5-93878-099-3

Грамотно структурированное и профессионально организованное, отличающееся богатством упражнений и методов, насыщенное полезной информацией, способствующей надежному усвоению материала — данное руководство предоставляет читателю превосходную возможность получить все лучшее из НЛП как для удовлетворения первого любопытства, так и для повышения своей профессиональной квалификации до уровня Практик НЛП.

Боб Г. Боденхамер, Л. Майкл Холл

**НЛП-ПРАКТИК: ПОЛНЫЙ СЕРТИФИКАЦИОННЫЙ КУРС
УЧЕБНИК МАГИИ НЛП**

Перевод с английского: С. Комарова
Редактор Н. Мигаловская

Подписано в печать 14.02.2003. Формат 84 x 108 ¹/₁₆. Печать офсетная. Усл. печ. л. 28,56.
Тираж 3000 экз. Заказ № 3800

«ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК». 195009, Санкт-Петербург, ул. Комсомола, 41, офис 419, 421

Заказ на печать размещен через издательство «ОЛМА-ПРЕСС Инвест»
129075, Москва, Звездный бульвар, д. 23А, строение 10.

Отпечатано с готовых диапозитивов в полиграфической фирме «Красный пролетарий»
127473, Москва, ул. Краснопролетарская, д. 16.

ISBN 5-93878-099-3
ISBN 1899836322 (англ.)

© Crown House Publishing Limited, 1999
© Bob G. Bodenhamer & L. Michael Hall,
1999
© Перевод на русский язык, С. Комаров, 2002
© Серия, оформление. «ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК»,
2003
© «ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК», 2003



КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

ЧАСТЬ 1. МОДЕЛЬ И МЕТОДЫ НЛП	17
ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ МОДЕЛИ: РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ	18
ГЛАВА 2. ОСНОВЫ. НАЛАЖИВАНИЕ КОНТАКТА С ЛЮДЬМИ	46
ГЛАВА 3. ПОЗИЦИИ ВОСПРИЯТИЯ	54
ГЛАВА 4. БАЗОВЫЕ ПРЕСУППОЗИЦИИ НЛП И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСНЫХ СОСТОЯНИЙ	59
ГЛАВА 5. НЛП КАК МОДЕЛЬ КОММУНИКАЦИИ: СОВЕРШЕНСТВО В КОММУНИКАЦИИ	76
ГЛАВА 6. ФРЕЙМИНГ И РЕСУРСНЫЕ СОСТОЯНИЯ	91
ГЛАВА 7. ИСКУССТВО УПРАВЛЕНИЯ СОСТОЯНИЯМИ	102
 ЧАСТЬ 2. МОДЕЛЬ ЯЗЫКА В НЛП	 108
ГЛАВА 8. МЕТАМОДЕЛЬ ЯЗЫКА: СТРУКТУРА И ЗНАЧЕНИЕ	109
ГЛАВА 9. ГИПНОЗ. ЧАСТЬ I	133
ГЛАВА 10. ГИПНОЗ. ЧАСТЬ II	150
ГЛАВА 11. ГИПНОЗ. ЧАСТЬ III	160
ГЛАВА 12. КАТЕГОРИИ ПО САТИР	172
 ЧАСТЬ 3. МОДЕЛЬ НЕРВНЫХ ПРОЦЕССОВ НЛП	 178
ГЛАВА 13. ЯКОРЕНИЕ: УПРАВЛЕНИЕ НЕРВНЫМИ ПРОЦЕССАМИ	179
ГЛАВА 14. ФОКУСИРОВАНИЕ НА СУБМОДАЛЬНОСТЯХ	201
 ЧАСТЬ 4- ПРОДВИНУТОЕ НЛП-МОДЕЛИРОВАНИЕ	 219
ГЛАВА 15.	220
ГЛАВА 16. ВВЕДЕНИЕ В РАБОТУ НА ЛИНИИ ВРЕМЕНИ	245
СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ	266

СОДЕРЖАНИЕ

Благодарности.	11	Визуальная система.	36
Как пользоваться этим учебником.	11	Аудиальная система.	36
Введение. История «магии» в нейролингвистике.	12	Кинестетическая система.	37
Изучение мастерства.	12	Аудиально-дигитальная система.	37
Эмпирическая природа НЛП.	13	Субмодальности — качества модальностей	37
Эксперимент № 1.	13	Эксперимент № 1.	40
Анализ опыта.	14	Дигитальные и аналоговые субмодальности	43
Формальное определение НЛП.	15	Эксперимент № 2.	43
Вопросы для размышления.	16	Заключение.	45
ЧАСТЬ 1. МОДЕЛЬ И МЕТОДЫ НЛП	17	Вопросы для размышления.	45
Глава 1. Сущность модели:		Глава 2. Основы. Налаживание контакта	
репрезентативные системы.	18	с людьми.	46
Тест для определения предпочитаемой репрезентативной системы.	22	Сенсорная острота.	47
Оценка теста предпочитаемой репрезентативной системы.	22	Ежедневная тренировка.	47
Тренировка репрезентативной системы (домашняя работа).	23	Указания по работе в группе.	49
Предикаты и слова, описывающие процесс	24	Роль наблюдателя/металичности	49
Предикаты.	25	Калибровка: упражнения на сенсорную остроту.	49
Визуальные предикаты.	25	Как устанавливать раппорт: присоединение и отзеркаливание.	50
Аудиальные предикаты.	26	Пример раппорта.	50
Кинестетические предикаты.	27	Упражнение на отзеркаливание.	51
Обонятельные/вкусовые предикаты.	28	Отзеркаливание тела.	51
Неопределенные предикаты.	28	Отзеркаливание поведения.	51
Предикатные фразы.	28	Различие между присоединением и отзеркаливанием.	52
Визуальные.	28	Присоединение к рассерженному человеку и его отзеркаливание.	52
Аудиальные.	29	Признаки установления раппорта.	53
Кинестетические.	29	Домашнее задание.	53
Дигитальные.	30	Вопросы для размышления.	53
Упражнение на присоединение к предикатам	30	Глава 3. Позиции восприятия	54
Ключи глазного доступа.	30	Четвертая позиция восприятия.	55
Ведущая система.	33	Пятая позиция восприятия.	55
Возможные отклонения.	34	Упражнение: позиции восприятия.	56
Упражнение: составление карты паттернов глазного доступа.	34	Паттерн выравнивания позиций восприятия	56
Вопросы для выявления паттернов глазного доступа.	34	Паттерн.	57
Групповое упражнение по паттернам глазного доступа.	35	Вопросы для размышления.	58
I. Первое упражнение.	35	Глава 4. Базовые presupпозиции НЛП	
II. Второе упражнение.	35	и использование ресурсных состояний	59
Характеристики основных репрезентативных систем	36	Удержание контекста в сознании.	60
		Теоретические presupпозиции НЛП.	60
		Исходные убеждения НЛП.	61
		Операционная система presupпозиций.	63
		Presupпозиции, касающиеся ментальной обработки.	63
		1. «Карта» — не «территория» или «меню — не пища».	63
		2. Реакции людей соответствуют их внутренним картам.	64

3. Значение зависит от контекста	64	1. Позитивная формулировка результата	79
4. Сознание и тело неизбежно влияют друг на друга	65	2. Описание результата сенсорным языком	80
5. Индивидуальные навыки являются результатом совершенствования и установления последовательности использования репрезентативных систем	66	3. Инициирование и контролирование результата человеком, который хочет его достичь	81
Стратегии	67	4. Соответствие результата контексту	81
Стратегия обучения правописанию: упражнение для студентов	68	5. Учет вторичной выгоды	81
6. Мы уважаем модели мира других людей	69	6. Учет необходимых ресурсов	82
Пресуппозиции, касающиеся поведения/реакций человека	69	7. Экологичность результата для целой системы	82
7. Личность и поведение — это различные явления	69	Декартовы координаты	82
8. Каждый вид поведения практичен и полезен в определенном контексте	70	Упражнения на создание хорошо сформулированного результата	84
9. Мы оцениваем поведение и изменения в терминах контекста и экологии	70	Упражнение 1	84
Коммуникативные пресуппозиции	71	Упражнение 2	84
10. Мы не можем не общаться	71	Обзор модели коммуникации НЛП	84
11. Способ коммуникации влияет на наше восприятие	71	Аспекты коммуникации	85
12. Смысл коммуникации заключается в той реакции, которую она вызывает	71	Сложности при коммуникации	85
13. Человек, задающий фрейм коммуникации, контролирует ее	72	Параметры коммуникации	88
14. «Не бывает поражений, есть только обратная связь»	72	Вопросы для размышления	90
15. Человек, обладающий наибольшей гибкостью, имеет наибольшее влияние в системе	72	Глава 6. Фрейминг и ресурсные состояния	91
16. Сопротивление указывает на отсутствие раппорта	72	Часть I — использование различных фреймов	92
Пресуппозиции, касающиеся обучения, выбора и изменения	73	<i>Фреймы, встречающиеся при рассмотрении модели хорошо сформулированного результата</i>	<i>92</i>
17. Люди обладают внутренними ресурсами, необходимыми для достижения цели	73	Фрейм возвращения	92
18. Люди способны научиться чему-либо с одной попытки	73	<i>Упражнение на возвращение</i>	<i>92</i>
19. Любая коммуникация должна увеличивать количество доступных альтернатив	73	Фрейм «как если бы»	93
20. Совершая какой-либо поступок, люди выбирают наилучший вариант	74	<i>Типы фреймов «как если бы»</i>	<i>93</i>
21. Мы можем управлять своим мозгом и контролировать результаты	74	<i>Упражнение на фрейм «как если бы»</i>	<i>93</i>
Заключение	75	Фрейм «согласия»	94
Упражнения	75	<i>Паттерн фрейма согласия</i>	<i>94</i>
Вопросы для размышления	75	Часть II — диссоциативный фрейм реагирования на критику	95
Глава 5. НЛП как модель коммуникации: совершенство в коммуникации. Моделирование техники мастеров коммуникации	76	Часть III — диссоциативный фрейм лечения фобий и травм	97
Три качества мастеров коммуникации	78	Быстрое лечение фобии (упрощенный вариант)	99
Модель хорошо сформулированного результата: принципы достижимости результата	78	Другие инструменты редактирования	100
		Вопросы для размышления	101
		Глава 7. Искусство управления состояниями	102
		1. Понимание состояния	103
		2. Осведомленность о состоянии	104
		3. Изменение состояния	104
		4. Использование состояния	105
		Паттерн	105
		Упражнение	106
		Навык вызова состояний	106
		Как вызывать субъективные состояния и работать с ними	106
		Заключение	107
		Вопросы для размышления	107

ЧАСТЬ 2. МОДЕЛЬ ЯЗЫКА В НЛП	108
Глава 8. Метамодель языка: структура и значение. Суть «магии»	109
Глубинная структура/поверхностная структура	111
Искажения	112
1. Номинализация	112
2. Чтение мыслей	114
3. Причинно-следственные отношения	114
4. Комплексный эквивалент	117
5. Пресуппозиции	118
Обобщения	118
6. Кванторы общности	118
7. Модальные операторы	119
8. Утраченный перформатив	120
Опущения	121
9. Простые опущения	121
10. Неполные сравнения	121
11. Отсутствие референтного индекса	121
12. Неспецифические глаголы	121
Заключение	122
Расширение метамодели	122
1. Идентичность/идентификация	124
2. Статические слова (сигнальные слова, однозначные термины)	125
3. Чрезмерно и недостаточно определенные термины	125
4. Ложные вербальные разделения	126
5. Термины и фразы «или-или»	127
6. Псевдослова	128
7. Многопорядковость	129
8. Персонализация	129
9. Метафоры	130
Лингвистика сегодня	131
Вопросы для размышления	132
Глава 9. Гипноз. Часть I. Ошибки в понимании природы так называемого «гипноза». Использование языка для создания нейролингвистических «реальностей»	133
Определение гипноза	134
Сознание и подсознание	137
Измененные состояния и транс	139
Хорошо, дайте нам паттерны!	139
Введение себя в транс для встречи с внутренней тьмой	139
Ощущение транса	140
«Гипноз» как поэзия	141
Определение сознательных/неосознанных аспектов психики	142
1. Когда сознательное становится неосознанным	142
2. «Неосознанный разум» автономной нервной системы	143
3. Подсознание	144
4. Забытая информация	144
5. Вытесненная информация	145
6. Метауровни осведомленности	145
Паттерн НЛП для работы с подсознанием	145
Расширенный шестишаговый	145
Так как же работает «гипноз»?	148
Вопросы для размышления	149
Глава 10. Гипноз. Часть II. Милтон-модель. Специфические языковые паттерны искусной неопределенности	150
Милтон-модель	151
1. Краткие общие вопросы	153
2. Подстройка к текущему опыту	153
3. Двойные связи	154
4. Разговорные допущения	154
5. Расширенные цитаты	154
6. Выборочные нарушения ограничений	155
7. Фонетическая неопределенность	155
8. Синтаксическая неопределенность	156
9. Неопределенность границ	156
10. Пунктуационная неопределенность	156
11. Утилизация	157
12. Встроенные команды	157
13. Аналоговое маркирование	157
14. Произношение слов по буквам	157
15. Связывающий язык	157
А. Конъюнкция	157
Б. Дизъюнкция	158
В. Адвербиальная клауза, или подразумеваемый каузатив	158
Заключение	158
Резюме Милтон-модели языка	158
Языковые паттерны Милтон-модели с использованием нарушений метамодели	158
Милтон-модель. Продолжение	159
Связывающий язык	159
Этапы коммуникации	159
Вопросы для размышления	159
Глава 11. Гипноз. Часть III. Истории, метафоры, аналогии	160
Трансдеривационный поиск	161
Замена референтных индексов	162
Изоморфизм	163
Трансформация значения при помощи метафоры	164
Соединение настоящего состояния с желаемым	165
Подстройка	165
Ведение	165

Использование рефрейминга в метафорах . . .	166	Пять шагов к якорению	186
Неспецифические глаголы, номинализации, встроенные команды и аналоговое маркирование	166	1. Установите раппорт	186
Неспецифические глаголы	167	2. Объясните процесс	186
Номинализации	167	3. Вызовите и закорите желаемое переживание (позитивное или негативное)	186
Встроенные команды	167	4. Прервите состояние так, чтобы человек из него вышел	187
Резюме. Польза метафор	168	5. Проверьте якорь, применив его	187
Метафора бойлерной фабрики	168	Упражнения	188
Анализ метафоры	169	I. Якорение состояний 1	188
Конструирование метафор	169	II. Якорение состояний 2	188
Начало всего НЛП	169	III. Якорение и трансдеривационный поиск	189
Основные этапы создания метафоры	170	IV. Трансдеривационный поиск: ограничение чувств. Хорошо помогает при тревоге	189
Упражнения на метафоры	170	V. Ваш собственный якорь состояния «аптайм»	190
/. Построение ассоциаций	170	VI. Ваш собственный якорь состояния «интайм»	191
II. Сходство	171	VII. Упражнение «Круг совершенства»	192
III. Психотерапевтическая метафора	171	VIII. Коллапс якорей: интеграция частей	193
Вопросы для размышления	171	Упражнение на коллапс якорей	193
Глава 12. Категории по Сатир. Внесение разнообразия в коммуникацию	172	IX. Изменение личной истории	194
Категории	173	Паттерн	194
Подстройка к категориям по Сатир	175	X. Изменение личной истории с точки зрения модели метасостояния	195
Упражнение	176	XI. Коллапс визуальных якорей: преодоление сомнения	196
Категории по Сатир (3 человека)	176	XII. Сцепление якорей	197
Примеры ответов	176	XIII. Визуальные и аудиальные якоря: сценическое якорение	198
Категории Сатир в публичной речи	177	XIV. Коллапс якорей: продвинутый визуальный паттерн	199
Вопросы для размышления	177	Паттерн	200
ЧАСТЬ 3. МОДЕЛЬ НЕРВНЫХ ПРОЦЕССОВ НЛП	178	Закключение	200
Глава 13. Якорение: управление нервными процессами. Разговор на беззвучном языке	179	Вопросы для размышления	200
Концепция «стимул—реакция»	180	Глава 14. Фокусирование на субмодальностях	201
Что мы подразумеваем под понятием «якорь»?	181	Различные виды субмодальностей	203
Осторожно: негативные якоря!	181	Психотерапевтические вмешательства с использованием субмодальностей	206
Якорение прощения	182	Упражнения	206
Сознательное якорение в психотерапии	182	I. Упражнение на исследование субмодальностей	206
Развитие искусства эффективного якорения	183	II. «Лечение» головной боли и других дискомфортных ощущений	207
Четыре принципа якорения	183	III. Перекрестное отображение субмодальностей	207
1. Уникальность: используйте уникальное положение для установки якоря	184	Субмодальности «линии времени»	208
2. Интенсивность: устанавливайте якорь в момент наивысшей интенсивности состояния	184	Как ваш мозг различает время	208
3. Чистота: якорь должен быть как можно более обособленным	185	IV. Субмодальности «линии времени»	210
4. Точность: Точно выбирайте время для установки якоря	186	V. Паттерн «Шоколад леди Годивы»	210
		VI. Паттерн «Взмах»	211
		Убеждения	213
		VII. Паттерн изменения убеждения	214

Сбор и подготовка информации.	275	Извлечение стратегии при помощи	
Процесс изменения убеждения.	216	возвращения.	239
VIII. Паттерн горя/потери.	216	Потенциальные проблемы в стратегиях	
Часть I.	216	принятия решений.	239
Часть II.	218	Советы по извлечению стратегий.	240
Вопросы для размышления.	218	Упражнения.	240
ЧАСТЬ 4. ПРОДВИНУТОЕ		I. Стратегия обучения правописанию.	240
НЛП-МОДЕЛИРОВАНИЕ	219	II. Стратегия принятия решений.	241
Глава 15. Стратегии.	220	III. Стратегия мотивации.	242
Часть I. Определение элементов		IV. Стратегия обучения.	243
субъективного опыта.	221	Вопросы для размышления.	244
НЛП — модель моделей.	221	Глава 16. Введение в работу на линии	
Философия/эпистемология НЛП.	221	времени.	245
Компоненты субъективного опыта.	222	Англо-европейское и арабское время.	248
Основные визуальные субмодальности:	223	Определение своей личной линии времени	248
Основные аудиальные субмодальности:	223	Сложности при извлечении линии времени	249
Основные кинестетические субмодальности:	223	Рефрейминг частей.	250
«Картографирование»: создание «карт»		«Сквозь время» и «во времени».	250
для описания территории.	224	Периоды развития.	253
Опущение.	224	Период отпечатков.	254
Обобщение.	224	Период моделирования.	254
Искажение.	225	Период социализации.	254
Моделирование, создающее «карты»		По ту сторону предъявленной проблемы	255
стратегий.	225	Управление памятью: переживание своей	
Заключение.	225	линии времени.	256
Часть II. Модель стратегий НЛП.	226	Рефрейминг воспоминаний при помощи	
Исследование осознания.	226	быстрого лечения фобий.	257
«Когда-то была модель "стимул —		Замена воспоминаний при помощи паттерна	
реакция"...»	226	«Взмах».	257
«А затем принцип "стимул — реакция"		Этапы работы на линии времени.	257
превратился в TOTE».	227	1. Установление раппорта.	258
Затем НЛП улучшило модель TOTE и создало		2. Сбор информации.	258
«стратегии».	229	3. Переход от следствия к причине.	258
Использование «анализа стратегий» отслежи-		4. Научите меня, как делать это.	258
вания ментальных процессов.	230	5. Прерывание стратегии.	259
Создание «модели стратегий».	231	6. Обнаружение исходной причины.	259
Извлечение стратегий.	231	Освобождение от отрицательных эмоций	
Распаковка стратегий.	233	с помощью работы на линии времени	260
Разработка стратегий.	234	Переживание своей линии времени:	
Разработка новых и улучшенных стратегий	234	освобождение от отрицательных эмоций	260
Использование стратегий.	235	Когда эмоции не хотят уходить.	263
Встраивание стратегий.	236	Если во время проверки выясняется, что	
Часть III. Еще о стратегиях.	238	эмоция не исчезла.	263
Извлечение стратегии.	238	Основные принципы «психотерапии на линии	
Пример: извлечение стратегии принятия		времени» (Young, 1999).	264
решений.	238	Альтернативная методика работы на линии	
		времени (Young, 1999):	264
		Вопросы для размышления.	265
		Словарь терминов.	266

Благодарности

Книга, которую вы держите в руках, является результатом моего шестилетнего опыта преподавания курса нейролингвистического программирования в Гастонском Колледже, в Далласе, штат Северная Каролина. Несомненно, когда автор пишет книгу, он использует различные источники и информацию, полученную от многих людей. Хотелось бы отдать должное всем, кто внес вклад в эту книгу, но, наверное, я смогу назвать лишь тех, чье влияние было особенно значительным.

- Мою покойную мать, Мэй Боденхамер, которая постоянно поощряла мое обучение.
- Моего отца, Глена Боденхамера, который вдохновлял меня на тяжелый труд.
- Создателей НЛП, Ричарда Бэндлера и Джона Гриндера.
- Моих коллег-инструкторов: Джина Руни, Теда Джеймса и Уайатта Вудсмолла.
- Моих студентов в Гастонском Колледже, чье влияние, особенно в первые годы, вдохновляло меня продолжать работу над созданием всестороннего учебника по НЛП, которым и стала эта книга.
- Доктора Джона Мерритта, заместителя декана Колледжа Гастона по учебной работе, за то, что он оказал мне честь, дав возможность преподавать на своем факультете, и за его постоянную поддержку.
- Его талантливого секретаря, Сэнди Гамильтон, которая неумоимо работает, помогая всем, кто преподает на факультете.
- Л. Майкла Холла, доктора философии, за неоценимый вклад в эту книгу и за честь работать с ним над многими проектами.
- Питера Янга, который неустанно трудился, помогая мне совершенствовать рукопись.
- Мартина Робертса, доктора философии, и сотрудников издательства «Краун Хауз Паблишинг», которые так много сделали для развития НЛП, публикуя работы различных авторов.

- Мою племянницу, Мэнди Коллетт, которая принесла жизнь и молодость в наш дом.
- Наконец, что наиболее важно, я хотел бы поблагодарить свою жену Линду, чья постоянная поддержка и вдохновение в течение 34 лет нашего брака позволяли мне стремиться к своей мечте.

Всем этим и многим другим людям я говорю «спасибо».

Боб Д. Боденхамер, август 1999 г.

Как пользоваться этим учебником

Чтобы вы извлекли максимальную выгоду из изучения *нейролингвистического программирования* и этой книги, мы советуем сделать следующее.

1. Заведите тетрадь и посвятите ее вашим мыслям, догадкам, тренировкам и упражнениям. Моторная активность в процессе *письма* закрепит изученный вами материал через кинестетику и поможет усвоить знания на подсознательном уровне. В будущем вы, возможно, найдете полезным вернуться к вашим заметкам, догадкам, идеям и практическим упражнениям.
2. Не жульничайте, когда перейдете к упражнениям, «мысленным» экспериментам и лабораторным работам. Остановитесь. Сделайте упражнение. Привлеките к вашему обучению своих знакомых. В некоторых упражнениях должны участвовать до пяти человек, хотя большинство упражнений можно выполнить вдвоем.
3. Составьте свой собственный предметный указатель для *учебника*. Это укрепит ваши знания о НЛП и его компонентах, а также позволит вам лучше ориентироваться в материале книги.
4. Мы заключили в рамки *ключевые высказывания и определения*. При желании вы можете приобрести диапозитивы для использования на лекциях. Это позволит тренеру НЛП привести занятия в соответствие с данным руководством.

ВВЕДЕНИЕ

История «магии» в нейролингвистике

НЛП — это позиция и методология, порождающие целый ряд методов.

Ричард Бэндлер

Нейролингвистическое программирование (НЛП) представляет собой *сравнительно новую дисциплину*, возникшую лишь в середине 1970-х гг. В основе НЛП лежит большой объем заслуживающих доверия знаний. НЛП берет начало в нескольких областях знания, объединенных двумя его создателями, — Ричардом Бэндлером и Джоном Гриндером.

Это случилось в то время, когда доктор Гриндер занимал должность профессора лингвистики в Калифорнийском Университете в Санта-Крус. Бэндлер был студентом этого университета и изучал математику и компьютерные науки. Доктор Гриндер к тому времени уже опубликовал несколько книг по той области лингвистики, которая известна как трансформационная грамматика.

Ричард Бэндлер показал незаурядные способности в выявлении и четком описании моделей самых различных процессов. Этот талант наиболее ярко проявил себя в описании человеческой коммуникации. Ричард с большим удовольствием изучал, анализировал, моделировал коммуникативные процессы в психотерапии. Тогда он начал активно изучать техники гештальт-терапии. Ему удалось выявить, описать и самостоятельно опробовать модели этого психотерапевтического подхода.

Результаты такой работы впечатляли окружающих, а успех в решении сложных задач направил талант Ричарда в изучение, а затем моделирование приемов работы других выдающихся специалистов. При поддержке Джона Гриндера, Бэндлер получил возможность смоделировать техники Вирджинии Сатир — самого известного в мире семейного психотерапевта. Ричард быстро идентифицировал используемые Вирджинией «семь паттернов». Когда они с Джоном начали применять их, то обнаружили, что могут моделировать ее методы психотерапии и получать такие же результаты.

Как компьютерный программист, Ричард знал, что для того, чтобы запрограммировать самое простое «сознание» (компьютер с состояниями «включено — выключено»), нужно разбить поведение на компоненты и предоставить системе ясные и однозначные сигналы. К этой простой метафоре Джон добавил свои обширные знания по трансформационной грамматике. Из трансформационной грамматики они позаимствовали понятия глубинной и поверхностной структур, которые трансформируют значение/знание в человеческом мозге. Так они начали строить свою модель «программирования» людей.

Позже известный во всем мире антрополог Грегори Бейтсон познакомил Бэндлера и Гриндера с Милтоном Эриксоном, доктором медицины. Эриксон разработал модель коммуникации, которая известна как «эриксоновский гипноз». В 1958 г. Американская медицинская ассоциация признала, что гипноз является полезным лечебным средством во время хирургических операций. Когда Бэндлер и Гриндер смоделировали работу Эриксона, они обнаружили, что могут получить тот же эффект. Многие сегодняшние методики НЛП основаны на приемах, которые использовал Эриксон.

На основе этого опыта и исследования объединяющих факторов и принципов Бэндлер и Гриндер разработали свою первую модель коммуникации, отражающую теоретическое понимание того, каким образом мы «запрограммированы» посредством языков (сенсорных и лингвистических) так, что у нас возникают регулярные и систематичные действия, реакции, психосоматические эффекты и т. д. Эта модель также определяла способы использования компонентов субъективного опыта для психологических (ментально-эмоциональных) изменений поведения человека.

С того времени НЛП прошло значительный путь развития. Модель расширилась за счет включения в нее данных других дисциплин: кибернетики (коммуникации в сложных системах, как механических, так и живых), философии, когнитивной психологии, исследований «бессознательного» и неврологии. Сегодня во всем мире существуют институты НЛП, и многие авторы применяют НЛП в областях, связанных с медициной и здоровьем, психотерапией и психологическим благополучием, бизнесом, образованием, спортом, правом, христианской религией и т. д.

Изучение мастерства

НЛП главным образом фокусируется на изучении *мастерства*. В книге «Нейролингвистическое про-

граммирование» (Dilts et al., 1983) авторы назвали НЛП «изучением структуры субъективного опыта». Субъективный опыт, на котором сосредоточено внимание большинства теоретиков, популяризаторов и преподавателей НЛП, включает *самые совершенные аспекты* человеческого опыта — высокий уровень творчества, мастерства, одаренности и т. д. Роберт Дилтс, один из создателей НЛП, особенно глубоко изучал эту тему, написав ряд книг и большое количество журнальных статей под общим названием «Стратегии гениев».

НЛП предлагает модель, помогающую научиться выявлять и воспроизводить паттерны мастерства.

Преподаватели, которые хотят совершенствоваться, моделируют работу лучших специалистов. НЛП предлагает модель, помогающую научиться *выявлять и воспроизводить паттерны мастерства*. НЛП фокусируется на распознавании мастерства, а также на том, как его разбить на компоненты и «встроить» в других людей.

В такой пошаговой манере модель НЛП учит нас достижению мастерства. Вы желаете улучшить свои коммуникативные способности? НЛП дает вам модель коммуникативного мастерства. НЛП разбивает эти навыки на доступные для обучения элементы. Ваш ребенок испытывает трудности с правописанием? НЛП установило структуру совершенных навыков письма и разработало процесс тренинга, позволяющего в совершенстве овладеть правописанием. Хотите проводить успешные переговоры? НЛП предлагает высокоэффективную модель действий на переговорах по сложным вопросам.

НЛП предлагает не только реальное теоретическое основание этого, но и методику осуществления личностных изменений.

Эмпирическая природа НЛП

Когда вы будете читать и использовать этот учебник по НЛП, вы встретите выражение «эмпирическая природа НЛП». Что это значит? Это выражение указывает на то, что в НЛП большое значение имеют *моделирование, эксперимент и проверка* в противовес построению теорий и гипотез. Когда люди спрашивают нас во время тренингов: «А НЛП работает?», — мы убеждаем их провести проверку и, та-

ким образом, узнать, «работает» ли конкретный паттерн в их случае. Будьте готовы к такой немедленной практической проверке модели.

Сказанное подразумевает, что наилучший способ понять НЛП — *проверить* его на собственном опыте. Давайте сделаем это в самом начале. Следующее упражнение (*«мысленный» эксперимент*) познакомит вас с НЛП. Во время чтения инструкций будьте внимательны. Это позволит вам лучше настроиться на то уникальное образование, которое представляют собой «разум и тело» и нервная система. Мы будем работать с естественными процессами нашего сознания. Делая это, вы откроете многие *механизмы*, посредством которых сможете научиться устанавливать контроль над этими процессами. В следующих абзацах многократное ... означает «остановитесь, обратите внимание, почувствуйте, подумайте» и т. д.

НЛП предоставляет методы и технологию того, как управлять собственными мыслями.

Эти процессы и механизмы могут управлять нами в той степени, в которой мы не осознаем их. По мере того как вы ближе познакомитесь с этими подсознательными процессами, вы научитесь управлять ими. Делая это, вы найдете данные процессы достойными изучения. НЛП предоставляет *методы и технологию* того, как управлять собственными мыслями.

Эксперимент № 1

Вспомните какое-нибудь приятное переживание из прошлого. В вашем сознании всплывут различные картины. Какими бы они ни были, пусть они пока останутся с вами. Если вам кажется, что вы не обнаружили такого воспоминания, просто представьте что-нибудь приятное. У некоторых людей это получается лучше с закрытыми глазами. Как только вы сможете представить приятное переживание, позвольте ему оставаться в вашем сознании.

Теперь, когда у вас имеется эта приятная мысль, обратите внимание на ее визуальные аспекты. Что именно вы видите, когда вспоминаете это переживание? Обратите внимание на воображаемую картину. Если вы недостаточно отчетливо видите ее, представьте себе, как «ощущается» приятное воспоминание. Или просто *послушайте* какие-нибудь приятные звуки — слова или музыку — наслаждайтесь внутренними приятными переживаниями.

Теперь, когда у вас есть картина воспоминания, сделайте ее больше. Удвойте ее размеры ... а затем

еще раз удвойте полученную картину ... обратите внимание на то, что произошло. Что случилось, когда вы сделали картину больше? Увеличилась ли интенсивность ощущений?

Теперь уменьшите картину. Делайте ее все меньше и меньше. Сделайте ее такой маленькой, чтобы ее было трудно рассмотреть ... остановитесь на некоторое время ... понизилась ли интенсивность ощущений? Поэкспериментируйте с увеличением и уменьшением картины. Снижается ли интенсивность ваших ощущений, когда вы уменьшаете картину? Повышается ли интенсивность ощущений, когда вы увеличиваете картину? Если это так, то переживание картин (звуков, чувств) в вашем сознании действует на вас так же, как и на большинство людей. Однако у вас это может происходить по-другому. Это так? Неважно. Все мы кодируем опыт в нашем сознании уникальным и индивидуальным способом. Теперь придайте вашей картине приятного опыта тот формат, в котором она вам кажется наиболее комфортной и приятной.

Удерживая эту картину, приблизьте ее. Просто представьте, что картина становится к вам все ближе и ближе, и следите за этим процессом. Что при этом происходит с вашими ощущениями? ... Увеличьте расстояние до картины. Что происходит, когда вы отдаляете ее? Увеличивается ли интенсивность ваших ощущений при приближении картины? Снижается ли интенсивность при отдалении картины? Для функционирования сознания/нервной системы большинства людей это верно. Когда вы отдаляете картину, интенсивность ощущений, вероятно, снижается. Обратите внимание, что когда вы изменяете ментальную репрезентацию переживания в своем сознании, ваши ощущения изменяются. Это, между прочим, указывает нам на способ, каким мы можем «отдалить» себя от некоторых переживаний, не так ли?

Давайте поэкспериментируем с цветом картины. Когда вы сосредоточены на определенных образах, вы видите их в цвете или черно-белыми? Если они цветные, сделайте их черно-белыми, и наоборот, если они закодированы у вас как черно-белые ... Когда вы изменяете цвет, изменяются ли ваши ощущения?

Рассмотрим фокус ваших образов: они сфокусированы или нет? Видите ли вы себя на картине или вы видите сцену как бы собственными глазами? Ваша картина трехмерная или плоская? Есть ли вокруг нее рамка или вы видите ее как панораму? Поэкспериментируйте с тем, как представлено это переживание в вашем сознании. Измените расположение картины. Если она закодирована у вас справа, передвиньте ее влево.

Анализ опыта

НЛП работает преимущественно с психическими процессами, а не с их содержанием.

Случалось ли вам когда-нибудь изменять свои ощущения посредством изменения *внутренней репрезентации* опыта, то есть действий, которые вы только что выполнили в процессе только что проведенного эксперимента? Сила НЛП заключается в подобных *психических процессах*. НЛП работает преимущественно с психическими *процессами*, а не с их *содержанием*. Вы изменили свои переживания посредством изменения свойств и структуры ваших образов, а не их содержания. Таким образом, вы произвели изменения на уровне психических *процессов*, оставив содержание прежним.

Ответьте на следующие вопросы. Что случится с человеком, если он сделает все свои *неприятные картины* большими, яркими и максимально близкими? Что случится, если он сделает все свои *приятные переживания* маленькими, тусклыми и далекими? ... Человек станет экспертом по депрессии, печали и опустошенности, не так ли?

С другой стороны, рассмотрим, что произойдет, если человек закодирует свои *приятные переживания* как большие, яркие и максимально близкие ... разве это не приведет к более позитивному взгляду на жизнь? И что, если он сделает свои *неприятные переживания* маленькими, тусклыми и далекими? Негативные события будут оказывать меньшее влияние на его жизнь.

НЛП позволило нам заново оценить глубину и смысл старой истины: «*Каковы мысли в душе его, таковы и он...*»*. Следовательно, многое из того, что мы делаем в рамках НЛП, является результатом тех естественных процессов, с помощью которых мы, люди, *обрабатываем информацию* в нашем сознании. НЛП показывает нам, как изменить процесс посредством изменения ментального кодирования. То, что вы только что испытали, в НЛП называется *субмодальным кодированием и сдвигом*.

Ваше сознание выполняет шесть основных репрезентативных функций (не считая поддержания внутренних физиологических функций, таких как дыхание) для того, чтобы «наделить мир смыслом»: оно *создает репрезентации* картин, звуков, слов, порождает тактильные, вкусовые и обонятельные ощущения. Посредством пяти чувств вы получаете, или вво-

* Книга притчей Соломоновых 23:7.

дите в сознание, информацию, а также сохраняете ее. Затем ваше сознание извлекает из памяти эту информацию в той же кодировке, или формате, в котором вы ее сохранили. Если вы сохранили визуальную информацию, вы извлечете ее как картину. Если вы слушали и сохранили звук, вы извлечете информацию как звук.

Посредством изменения кодирования (субмодальностей) переживаний вы можете изменять свои ощущения и свое внутреннее состояние.

Мы называем это кодирование, или сохранение информации, *внутренней репрезентацией* (см. рис. 1.1). Экспериментируя с приятным переживанием, вы извлекали из памяти визуальную часть внутренней репрезентации приятного опыта. Вполне возможно, что ваше приятное переживание было озвучено. Изменяя кодирование переживаний вы можете изменять свои ощущения и свое внутреннее состояние. Когда изменяется внутреннее состояние, изменяется и поведение.

Мозг использует этот *метод кодирования*, чтобы управлять сообщениями нервной системе, которая затем определяет наши нервные процессы. Такое *«программное обеспечение» мозга* позволяет нам быстро реагировать и принимать решения. Если бы мы делали это сознательно, мы были бы перегружены информацией. Поняв приемы кодирования, практик НЛП может вызвать изменения простым *изменением кодирования*. Депрессия, травма, горе, вина, тревога, фобии, убеждения, ценности, все эмоции и состояния человека функционируют в соответствии со своим собственным индивидуально структурированным кодированием.

Как тренер НЛП, я (Б. Б.) регулярно использую методы НЛП для вызова структурных изменений у моих клиентов.

Формальное определение НЛП

Испытав НЛП на себе, дадим формальное определение нейролингвистическому программированию.

«*Нейро-*» относится к *мозгу/сознанию*, связанным с *телом/нервной системой*, и тому, как они обраба-

тывают информацию и кодируют ее в память. Говоря «*нейро-*», мы подчеркиваем, что информация вводится, обрабатывается и упорядочивается с помощью нервных механизмов и процессов.

«*Лингвистическое*» указывает на то, что нервные процессы кодируются, упорядочиваются и получают значение посредством языка, коммуникативных систем и различных символических систем (грамматики, математики, музыки, изображений). В НЛП мы говорим о двух основных языковых системах. Во-первых, «сознание» обрабатывает информацию в терминах изображений, звуков, тактильных и вкусовых ощущений и запахов (сенсорная информация) посредством «репрезентативных систем». Во-вторых, «сознание» обрабатывает информацию посредством вторичной языковой системы символов, слов, метафор и т. д.

Сутью НЛП является установление контроля над своим собственным сознанием.

«*Программирование*» относится к нашей способности *организовывать* эти части (изображения, звуки, тактильные и вкусовые ощущения, запахи и символы или слова) в нашем «сознании-теле», что затем позволяет нам достигать желаемых результатов. Эти части образуют программы, которые выполняет наш мозг. Сутью НЛП является установление контроля над собственным сознанием.

НЛП получило известность благодаря используемым в нем методам осуществления эффективных длительных изменений. Например, в НЛП есть техника, называемая «быстрое лечение фобий», разработанный Ричардом Бэндлером. При помощи этой техники мы можем излечивать фобии за 10-15 минут. Мы используем ее для лечения фобий, связанных с водой, пчелами, лифтами, высотой, публичными выступлениями, закрытыми пространствами, самолетами и т. д. Самое привлекательное в этой технике то, что мы избавляем людей от страданий за несколько минут, а эффект длится (в некоторых случаях) годы! «Быстрое лечение фобий» представляет собой всего лишь один из многих методов осуществления изменений.

Мы используем «линию времени» для удаления травмирующих картин из сознаний людей. В дополнение к этому, мы даже научились использовать такие паттерны НЛП, как «рефрейминг», «взмах», «коллапс якорей» и т. д. в процессе разговора, то есть нам не обязательно использовать эти паттерны только в форме «психотерапии». Мы можем разговаривать в таком стиле, который будет помогать челове-

ку *думать* по-новому и ощущать себя более цельным и уверенным в себе, с «обновленным сознанием». Такова сила языка!

Однако НЛП — это гораздо больше, чем просто набор методов. Ричард Бэндлер сказал: *«НЛП — это позиция и методология, порождающие целый ряд техник»*. В НЛП существует установка на *пробуждение сильного любопытства*. Она подразумевает желание знать то, что происходит «за сценой». Имея такую установку, мы хотим знать, что заставляет человеческое сознание работать.

НЛП — это позиция и методология, порождающие целый ряд техник.

Ричард Бэндлер

Вторая особенность НЛП — установка на *эксперимент*. С такой установкой мы «пробуем» что-либо сделать, затем что-то другое, а потом еще... постоянно пробуем, получаем результаты, используем обратную связь и экспериментируем с чем-нибудь новым. Если что-то не работает, мы пробуем другое и делаем так, пока не найдем то, что работает. Бэндлер и Гриндер отличались такими установками любопытства и экспериментирования, создавая НЛП.

Методология НЛП *включает моделирование*. Когда Бэндлер и Гриндер моделировали мастерство Перлза, Сатир и Эриксона, они создавали исходный формат НЛП. Таким образом, моделирование описывает методологию, которая породила целый ряд техник.

В книге «Черепяхи всегда внизу: предпосылки одаренности» Джон Гриндер (DeLozier & John Grinder, 1987) сделал достойный внимания комментарий, касающийся НЛП:

«Нейролингвистическое программирование — это эпистемология, оно не может самостоятельно принимать решения и указывать "правильный путь". Оно дает возможность исследовать и предлагает набор средств для поиска верного направления. Выбор и исследование путей остается вашей обязанностью, независимо оттого, ищите ли вы комфорт или изменения или, будем надеяться, комфорт в изменениях... (пауза) Самым лучшим из комплиментов, которые я когда-либо получал от Бейтсона, было утверждение, что НЛП является набором средств "обучения-III". Теперь, если это верно, на меня, Джудит, Энн, Ричарда, Роберта ..., создателей этой технологии, ложится обязанность описать контекст применения НЛП. Как вы сказали, без изложения некоторых этических аспектов мы не можем сказать, что проделали социально значимую работу. В разобщенном урбанистическом обществе, которое не может соотнести "эманации снаружи и эманации изнутри", на людей ложится ответственность за развитие своей собственной культуры и формирование этического фрейма, внутри которого они будут применять данные инструменты».

Вопросы для размышления

1. Как бы вы объяснили НЛП десятилетнему ребенку?
2. Что бы вы использовали в качестве иллюстрации к НЛП?
3. Как бы вы объяснили НЛП партнеру по бизнесу?
4. Что в модели НЛП определяет ее эмпирический характер?



МОДЕЛЬ И МЕТОДЫ НЛП



Сущность модели: репрезентативные системы

Что можно узнать из этой главы:

- Репрезентативные системы, лежащие в основе понятийных процессов
- Модальности, управляющие понятийными процессами
- Предпочитаемая вами модальность
- Ваши ведущие (основные) субмодальности
- Наше недавнее открытие, касающееся ограничений субмодальных сдвигов
- Секрет того, что «управляет» субмодальностями
- Как читать ключи глазного доступа
- Характеристики репрезентативной системы
- Предикаты, дающие информацию о репрезентативной системе
- Как определять репрезентативную систему по повседневной речи

При получении информации о внешнем мире мы опираемся на наши органы чувств. На теле человека расположены многочисленные чувствительные рецепторы. Кроме этих нервных механизмов мы не обладаем другим способом получения информации об окружающем мире. Фактически, весь наш опыт формируется на основе зрительных, слуховых, вкусовых, тактильных и обонятельных ощущений (именно эти пять сенсорных модальностей наиболее важны, хотя кроме них существуют и другие). В НЛП мы называем эти **модальности репрезентативными системами**. При анализе индивидуальных навыков мы обнаруживаем, что их функционирование связано с развитием и программированием основных репрезентативных систем.

Весь наш опыт формируется на основе зрительных, слуховых, вкусовых, тактильных и обонятельных ощущений. В НЛП мы называем эти сенсорные модальности **репрезентативными системами**.

В модели НЛП пять сенсорных систем выполняют значительно более важную роль, чем простой сбор информации. Каждая система получает информацию и затем активирует воспоминания для выработки поведения. Эту деятельность осуществляет центральная нервная система. Мозг кодирует информацию в том же виде, в каком мы получаем ее от наших органов чувств. Например, когда мы получаем информацию визуально, мозг кодирует эту информацию как *изображение*. Полученную аудиально информацию

мозг кодирует в виде *звуков и слов*. Внутреннюю речь, сформированную из звуков, мы называем *аудиальной цифровой* репрезентацией. «Дигитальный» в данном случае означает, что модальность имеет два состояния — «включено» или «выключено». В отличие от аналогового сигнала между двумя уровнями дигитального нет других значений. Большинство слов являются репрезентацией существования или отсутствия объекта. Всего несколько слов позволяют нам описать целый диапазон, или континуум, значений. Наконец, информацию, полученную при помощи внутренних ощущений, мозг кодирует как *чувство или эмоцию*. Когда вы вспоминаете информацию, мозг обращается к памяти и выражает воспоминание в том же виде, в каком он и сохранил информацию.

Репрезентация — идея, мысль, представление сенсорной или оценочной информации.

В модели НЛП пять сенсорных систем выполняют значительно более важную роль, чем простой сбор информации. Каждая система получает информацию и затем активирует воспоминания для выработки поведения.

Например, мы написали эту книгу при помощи текстового редактора *Microsoft Word*. Поэтому текст мы сохраняли в формате файлов *Microsoft Word*. Позднее, при чтении текста, мы должны были открыть файл в том же формате. Если мы храним информацию в памяти визуально, мы будем вспоминать и описывать эту информацию при помощи ви-

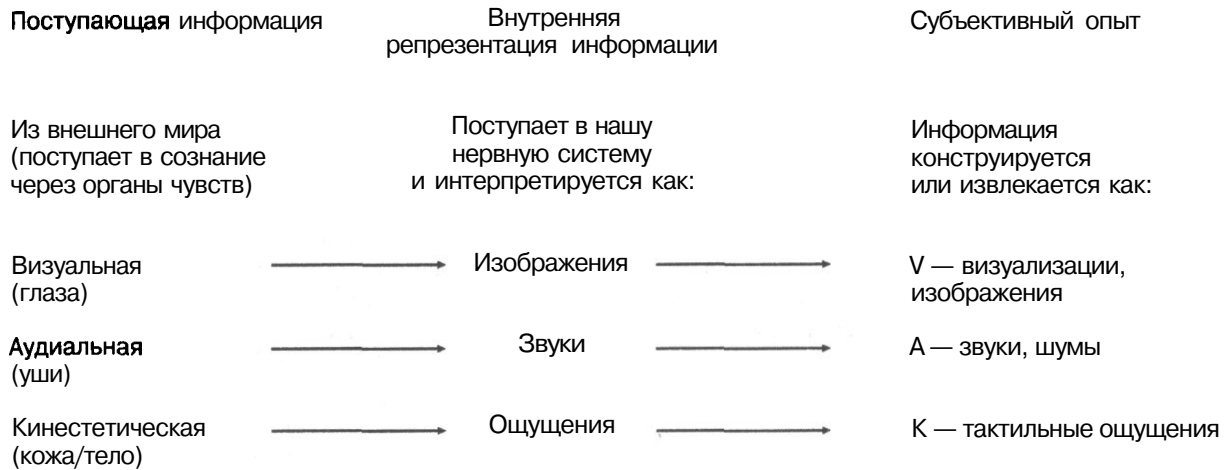


Рис. 1.1. Формирование представлений о мире

зуального языка. Таким образом, мы сохраняем визуальный формат. Если мы услышим что-либо, что сохраним в памяти в виде звуков, мы будем вспоминать и выражать этот опыт при помощи аудиального языка. *«Говорить», «слышать», «звучать» и «громче»* — примеры аудиальных слов.

Наше сознание кодирует изученный материал в том же виде, в котором мы его изучили. Извлечение этой информации из памяти осуществляется посредством той же репрезентативной системы (рис. 1.1). Предположим, вы покупаете автомобиль. Предположим, вы уже видели изображение модели, которая вам особенно понравилась. В фирме, продающей автомобили, вы станете разглядывать имеющиеся модели и, выбирая, сравнивать автомобили в магазине с хранимой в памяти информацией об автомобиле, который хотите купить. Таким образом, вы будете использовать визуальную репрезентативную систему и для сохранения, и для кодирования в памяти информации об автомобиле, который желаете приобрести, а также для извлечения из памяти информации о желаемой модели и сравнения ее с представленными образцами.

Конечно, при хранении и кодировании большинства воспоминаний мы используем не одну сенсорную модальность, а больше. В НЛП мы подчеркиваем, главным образом, три репрезентативных системы: визуальную, аудиальную и кинестетическую (ВАК). Если частью воспоминания будет являться запах или вкус, ваш разум будет использовать и его. Однако эти две модальности играют менее значительную роль. Термин *«репрезентативная система»* возник из того факта, что мы *осуществляем репрезентацию* информации в основном визуальным, аудиальным и кинестетическим образом. По достижении взрослого возраста большинство людей начинают отдавать предпочтение какой-то одной репрезентативной системе.

Я (Б. Б.) осуществляю репрезентацию информации в основном при помощи аудиальной и вербальной систем; я использую такие слова, как *«слышать», «объяснять», «громко», «гармонично», «слушать»* и т. д. А теперь послушайте! Я (М. Х.) когда-то использовал в основном кинестетическую систему, а сейчас использую визуальную и аудиально-дигитальную системы. Я использую такие слова, как *«видеть», «представлять», «сказать»* и т. д.

Сообщив это, мы дали вам в руки секретный ключ, позволяющий присоединиться к нам и установить с нами раппорт! «Примерьте» эти ключевые слова, описывающие способ мышления, на себя и сравните

с ними наш способ мышления и способ наилучшей работы мозга!

Присоединение — принятие определенных параметров *выразительных средств* другого человека (поведения, слов и т. д.) для усиления раппорта.

Раппорт — ощущение связи с другим человеком, чувство взаимности, ощущение доверия; создается подстройкой, *отзеркаливанием* и присоединением; состояние *эмпатии* или восприятие из второй позиции*.

В американском обществе примерно 20% людей обрабатывают информацию в основном кинестетическим образом, 60% — визуальным и еще 20% — аудиальным. Эта статистика отражает только общую тенденцию. В реальных условиях люди меняют репрезентативные системы исходя из ситуации. В зависимости от воспринимаемого объекта они могут обработать одно событие преимущественно визуально, а затем другое аудиально.

Тех из вас, чья работа связана с публичными выступлениями (священнослужители, учителя, лекторы), мы хотели бы спросить: *«Используете ли вы все три основные репрезентативные системы в своих выступлениях перед публикой?»* Если вы кодируете большую часть информации в основном визуально, то вы, вероятно, (бессознательно) используете визуальную терминологию; это означает, что она будет соответствовать или подходить для 40-60% вашей аудитории. Это означает, что вы «упускаете» тех людей, которые обрабатывают информацию аудиальным и кинестетическим способами. Этим обстоятельством можно, по крайней мере частично, очень хорошо объяснить, почему популярность конкретной церкви зависит от личности пастора.

Речь человека отражает, какой репрезентативной системой он пользуется.

НЛП постулирует, что **фразы**, используемые человеком для описания событий, являются не только метафорами, но и дают буквальное описание того, что происходит в мозге данного человека при кодировании и репрезентации информации. Это означает, что способ репрезентации человеком информации с использованием репрезентативной системы проявляется в его речи. Если собеседник говорит вам: «Я смотрю на это, как и ты», — возможно, он хочет получить некоторые визуальные образы! Чтобы установить раппорт и успешно общаться с таким человеком, мы должны «нарисовать» ему картину того, о чем говорим!

Вторая позиция восприятия означает, что вы становитесь на точку зрения другого человека (подробнее см. в главе 3).

Если человек говорит: «Я *чувствую*, что это не-**правильно**», он хочет получить кинестетические репрезентации. Если вы спросите: «Ну неужели ты не видишь, что...?» и продолжите «рисовать» ему картину, вы, скорее всего, не установите раппорт, поскольку придете к несоответствию между его кинестетическим и вашим визуальным «мышлением». Но ответив в терминах ощущений, вы установите раппорт, и человек будет хорошо понимать, что вы ему сообщаете.

Предположим, вы пытаетесь уговорить кинестетического человека посетить ваш клуб. Вы можете сказать: «Я знаю, что ты будешь *чувствовать себя комфортно* в этом клубе. Там люди *тепло* общаются. Фактически, наши встречи не обходятся без дружеских *объятий*. Я *чувствую*, что ты будешь *под впечатлением*». Курсивом мы выделили «кинестетические» слова-предикаты, лежащие в основе разного рода утверждений. Использование специфических сенсорных предикатов позволяет нам присоединиться и подстроиться к другому человеку. Кинестетический человек может *почувствовать* речь такого типа.

Предикаты — то, что мы утверждаем о предмете разговора; основанные на ощущениях слова, указывающие на определенную репрезентативную систему (визуальные, **аудиальные**, кинестетические, неспецифические предикаты).

Подстройка — установление и поддержание раппорта с другим человеком путем присоединения к его модели мира, языку, убеждениям, ценностям, настоящим переживаниям и т. д.; имеет критическое значение при установлении раппорта.

Используя при разговоре с людьми их лексику, мы «говорим на их языке», и они считают, что мы — одни из них. Людям обычно нравятся люди, которые думают и поступают, как они.

Таким образом, для эффективной коммуникации с другими людьми чрезвычайно важным является знание их основных репрезентативных систем. Если ваша жена сказала вам: «Дорогой, как ты *смотришь* на то, чтобы сходить завтра в клуб? Мне понравилось то, что я там *увидела*. Люди *выглядели* такими дружелюбными. Я сказала бы, что выступающий — *лицетворение* совершенства, ты согласен? Я думаю, что нам следует чаще посещать этот клуб». Вам не стоит отвечать: «Да, я согласен. У меня тоже *теплые ощущения* от этого клуба. Я *чувствовал*, что докладчик *говорил* так, как будто бы обращался именно ко мне, и был очень *тронут*. А люди вели себя так, что я *чув-*

ствовал себя как дома». Нет! Это полностью не соответствует ее визуальной репрезентативной системе. Конгруэнтным ответом был бы следующий: «Я *смотрю* на это положительно. Люди не только *выглядели* дружелюбными, они *показали* себя по-настоящему дружелюбными. Я тоже нашел лекцию спикера привлекательной из-за *наглядных* примеров, которые он *нарисовал* в своей речи».

Конгруэнтность — состояние, в котором слова человека соответствуют его действиям; его невербальные сигналы и вербальные утверждения соответствуют друг другу; состояние **целостности**, адекватности, внутренней гармонии, отсутствия конфликта.

При установлении раппорта существенную роль играет подстройка. Подстройка подразумевает гибкость, достаточную для того, чтобы войти в принадлежащую другому человеку модель окружающего мира. Мы делаем это посредством использования при коммуникации с ним его лингвистических паттернов* и лексики. При подстройке к человеку определите его основную репрезентативную систему и в своей речи обращайтесь именно к ней. В вышеуказанном примере первый собеседник использовал в основном визуальную репрезентативную систему. Ответ второго человека *отсоединял* его от первого человека, так как в ответе были использованы кинестетические предикаты. Это может привести к потере раппорта. Во втором примере показана подстройка к первому человеку посредством присоединения к визуальной репрезентативной системы через использование визуальных предикатов. Ниже дан пример аудиального отсоединения в разговоре между визуалом и аудиалом. За ним следует фрагмент беседы, иллюстрирующий подстройку.

Отсоединение — предложение других паттернов поведения партнеру по взаимодействию, разрыв раппорта ради переориентации, прерывания или завершения встречи или беседы.

При установлении раппорта существенную роль играет подстройка. Подстройка подразумевает гибкость, достаточную для того, чтобы войти в принадлежащую другому человеку модель окружающего мира

Аудиал: «Я думаю, что нам нужно еще *поговорить* об этом автомобиле. Я *выслушал* все, что ты *сказал* о нем. Однако я заметил некоторые различия между тем, что ты *пытался сказать*, и тем, что я *слышал*».

* От англ. *pattern* — образец; модель.

Отсоединение: «Да, я вижу, что ты не увидел ничего из той картины, которую я пытался **нарисовать** тебе, чтобы **показать** этот автомобиль».

Подстройка: «Я согласен, что это звучит так, как будто мы общаемся не на одной волне. Однако я знаю, что если я продолжу свой рассказ об этом автомобиле, ты услышишь то, что я говорю, так как это прозвучит в более понятной форме».

Тест для определения предпочитаемой репрезентативной системы*

Оцените каждое из следующих утверждений, проанализировав их в порядке предпочтения. Поставьте напротив каждой фразы соответствующую цифру:

4 = лучше всего характеризует вас.

3 - лучшая характеристика из оставшихся.

2 = характеристика, занимающая третье место.

1 - менее всего подходит вам.

1. При принятии важных решений я:

_____ опираюсь на свои чувства.

_____ выбираю то, что звучит лучше всего.

_____ выбираю то, что выглядит для меня самым лучшим.

_____ опираюсь на точность информации и на знания о вопросе.

2. В ходе дискуссии на меня, скорее всего, влияет:

_____ тон голоса другого человека.

_____ возможность видеть схему рассуждений другого человека.

_____ логичность аргументов другого человека.

_____ возможность чувствовать состояние другого человека.

3. То, что происходит со мной, легче всего выяснить, ориентируясь на:

_____ то, как я одеваюсь и **выгляжу**.

_____ мои чувства.

_____ выбираемые мною слова.

_____ тон моего голоса.

4. Мне легче всего:

_____ найти идеальную громкость и установить настройки стереосистемы.

_____ правильно сформулировать вопрос на интересующую меня тему.

_____ выбрать наиболее комфортную мебель.

_____ подобрать богатую привлекательную цветовую комбинацию.

5.

_____ я настраиваюсь на звуки моего окружения.

_____ я — специалист по приданию смысла новым фактам и данным.

_____ я очень забочусь о том, как на мне «сидит» одежда.

_____ на меня сильно влияют цвет и вид комнаты.

Оценка теста предпочитаемой репрезентативной системы

Этап 1

Подставьте данные вами оценки в следующий список. Записывайте ответы в том же порядке.

1.	_____ К	_____ А	_____ В	_____ Д
2.	_____ А	_____ В	_____ Д	_____ К
3.	_____ В	_____ К	_____ Д	_____ А
4.	_____ А	_____ Д	_____ К	_____ В
5.	_____ А	_____ Д	_____ К	_____ В

Этап 2

Занесите в таблицу цифры, соответствующие каждой букве.

* Tad James, *The Basic NLP Training Collection* (Honolulu: Advanced Neuro Dynamics, 1990), p. 16-17.

Вносите оценки в том порядке, в каком отвечали на вопросы.

	V	K	A	D
1				
2				
3				
4				
5				
Всего	V	K	A	D

Этап 3

Буква, которая набрала наибольшее количество баллов, соответствует предпочитаемой вами репрезентативной системе (V — визуальная; A — аудиальная; K — кинестетическая; D — аудиально-дигитальная).

Тренировка репрезентативной системы* (домашняя работа)

Жени Лаборде описала в своей книге «Влияние через целостность» (*Influencing With Integrity*) удобный метод, помогающий определить предпочитаемую репрезентативную систему. Вы можете определить, какую систему вы предпочитаете больше всего, какую во вторую очередь, и какую систему ваше сознание использует мало. Система, к которой вам труднее всего присоединиться, пожалуй, наименее используется вами. Я применял несколько способов определения предпочитаемых репрезентативных систем, но обнаружил, что в моем случае этот метод является самым полезным. Я привожу его здесь полностью.

Пример 1. Мое будущее кажется неопределенным.

Присоединение:

Визуальная система: когда я рассматриваю будущее, оно не выглядит ясным.

Перевод:

Аудиальная система: я не могу настроиться на свое будущее.

Кинестетическая система: я не чувствую, что может произойти в будущем.

Пример 2. Сара не слушает меня.

Присоединение:

Аудиальная система: когда я говорю, у Сары отсутствует внимание.

Перевод:

Визуальная система: Сара не замечает моего присутствия.

Кинестетическая система: я чувствую, что Сара не реагирует на меня.

Пример 3. По понедельникам, когда босс ожидает отчета, Мэри не сидится на месте.

Присоединение:

Кинестетическая система: Мэри волнуется и нервничает по понедельникам.

Перевод:

Визуальная система: По понедельникам Мэри не замечает ничего, кроме своего отчета.

Аудиальная система: По понедельникам, когда нужно сдавать отчет, Мэри никого не слышит.

Чтобы лучше узнать свои репрезентативные системы, выполните аналогичную процедуру для приведенных ниже высказываний. Эта модель предоставляет хорошую тренировку перед будущим ее использованием. Данное упражнение настроит ваше сознание на присоединение к предикатам, когда вы в следующий раз услышите какой-нибудь из них.

Примечание. Я добавил третий пункт для перевода на язык аудиально-дигитальной системы.

1. Мой босс не считается со мной, он просто вытирает об меня ноги.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

2. Я чувствую, что меня недооценивают.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

3. Мне трудно еще раз рассматривать эту проблему.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

* Genie Z. Laborde, *Influencing With Integrity* (Palo Alto: Syntony Publishing, 1987), p. 71-72.

4. Я управляю этим проектом, просиживая штаны.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

5. Она выглядит, как конфетка.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

6. Я спрашиваю себя: «Как я мог оказаться в таком положении?»

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

7. Могу себе представить, что она за человек.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

8. Что-то говорит мне, что я совершаю ошибку.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

9. Я пытаюсь понять, что имеет в виду мой босс.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

10. Я продолжаю спотыкаться, встречаясь с неожиданными препятствиями.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

11. Джо рисует ясную картину грядущих бед.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

12. Это воняет, какдохлая рыба.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

Предикаты и слова, описывающие процесс

При общении *мы не можем не общаться*. Я (Б. Б.) впервые узнал эту истину при изучении коммуникативных навыков. Инструктор выразил это так: «Вы не можете *не* рассказать о себе». Таким образом, всякий раз, раскрывая рот, мы осуществляем вербальную репрезентацию нашей модели мира. Это также относится и к репрезентативной системе. Люди, которые классифицируют и кодируют свои мысли в основном аудиально, будут образовывать в основном **аудиальные** предикаты. **Визуалы** будут делать это в визуальной системе, а **кинестетики** — в кинестетической. Только это имеет смысл. Если мы думаем в терминах изображений, звуков и ощущений, это проявляется в наших внешних языковых картах — словах.

Модель мира — карта реальности, уникальная репрезентация мира, основанная на обобщении нашего опыта; совокупность принципов деятельности человека.

Соответственно, если мы *прислушаемся к специфическим предикатам или описывающим процесс словам* (в основном это глаголы, прилагательные и наречия), которые использует человек, мы сможем узнать его основную репрезентативную систему. Таким образом, эти предикаты являются *языковыми ключами* (лингвистическими маркерами) внутренней обра-

ботки человеком информации (репрезентативных систем).

Ключи — информация, которая помогает понять субъективные структуры человека. К ней относятся ключи глазного доступа, предикаты, дыхание, поза, жесты, тон и тональность голоса и т. д.

Какую ценность имеет знание об использовании предикатов в речи партнера по коммуникации? Использование предикатов — это главный индикатор того, как человек «формирует представление» о мире и конструирует свою «внутреннюю реальность». Таким образом, предикаты предоставляют нам главный ключ к субъективной реальности людей — «зеленую улицу» к их мышлению/чувствам и реакциям.

Предикаты также очень помогают нам при установлении раппорта с людьми. Так как раппорт подразумевает достижение гармонии, согласия и близости, то знание и использование предикатов позволяют нам быстро научиться «говорить на языке другого человека». Это позволяет нам быстро услышать и использовать те же языковые паттерны, которые использует другой человек. Это, в свою очередь, повышает вероятность того, что собеседник поймет то, что мы говорим. Я (Б. Б.) предпочитаю думать о раппорте как о «проникновении в нервную систему другого человека и внезапном осознании того, как он понимает реальность». Когда мы устанавливаем раппорт с кем-нибудь, мы сливаемся с тем человеком (интеллектуально и эмоционально) в его модели мира. Неудивительно, что соответствие наших предикатов и предикатов другого человека очень важно для эффективной коммуникации.

Мы не знаем более простого способа достижения основательного раппорта с другим человеком, чем присоединение к предикатам. Вы вербально «отзеркаливаете» способ мышления другого человека, когда отражаете предикаты его основной репрезентативной системы.

Отзеркаливание — процесс отражения физического поведения другого человека или передача обратной связи о его поведении.

Присоединение к предикатам — изысканный, изящный и элегантный процесс подстройки.

Присоединение к предикатам — изысканный, изящный и элегантный процесс подстройки. Потребнировавшись некоторое время сознательно, вы заметите, что стали неосознанно осуществлять присоеди-

нение к предикатам. Когда вы неоднократно выполняете «отзеркаливание» при присоединении и подстройке к человеку, это становится неосознанным паттерном ваших реакций и речи. Присоединение к предикатам — это простой, но совершенный способ установления прочного раппорта. Более того, излюбленные слова, описывающие процессы, имеют такой глубокий смысл в реальности человека, что когда мы возвращаем ему эти слова, они немедленно «протискаются» в его сознание. Иначе говоря, человек не будет вынужден переводить ваши слова в свои и не отметит для себя бессмысленность вашей речи.

Предикаты

Для вашего удобства я привожу подробный список предикатов. Несколько месяцев я составлял этот список при помощи текстового редактора во время подготовки к проповеди. Этим я преследовал две цели. Во-первых, я хотел увеличить свой словарный запас. Во-вторых, я хотел убедиться в том, что в своих высказываниях использую все три репрезентативные системы. Если вы желаете включить собеседников в свой разговор, вам нужен словарь, который содержит слова-предикаты всех трех репрезентативных систем.

Визуальные предикаты

Блестящий
Бросить взгляд
Вглядываться
Видеть
Визуализировать
Внешний вид
Воображать
Всматриваться
Выглядеть
Выставлять
Выявлять
Графический
Демонстрировать
Замечать
Излучать
Изображать

Исчезать
 Казаться
 Колоритный
 Любоваться
 Маскироваться
 Мелькать
 Мерцать
 Мигать
 Мрачный
 Наблюдать
 Обнаружить
 Освещать
 Осматривать
 Отражать
 Показывать
 Предвидеть
 Представлять
 Привлекательный
 Просматривать
 Прятать
 Разглядывать
 Ракурс
 Раскрывать
 Рассвет
 Рассматривать
 Сверкать
 Светиться
 Следить
 Смазанный
 Смотреть
 Смутный
 Таращиться
 Темный
 Туманный
 Тусклый
 Фокусироваться

Яркий
 Ясный

Аудиальные предикаты

Аплодировать
 Бесшумно
 Болтать
 Бормотать
 Булькать
 Вдыхать
 Визжать
 Вопить
 Вопросать
 Ворчать
 Восклицать
 Высказываться
 Гармонировать
 Глухой
 Говорить
 Громко
 Декламировать
 Делать созвучным
 Дискуссия
 Жаловаться
 Заикаться
 Звать
 Звонкий
 Звучать
 Кричать
 Мелодичный
 Называть
 Намек
 Неслышный
 Обсуждать
 Объявлять
 Объяснять
 Осведомляться

Отвечать	Застенчивый
Отзываться	Комфортный
Переводить	Крошиться
Петь	Крутить
Поддакивать	Ласковый
Предложение	Мыть
Произносить	Мягкий
Пронзительный	Набитый
Просить	Настроение
Рассказывать	Неподвижный
Резонанс	Нести
Рычать	Обремененный
Слушать	Оживить
Слышать	Подпрыгивать
Спорить	Прочный
Спрашивать	Прыжок
Тихо	Работа
Тишина	Разбивать
Упомянуть	Раздражать
Хмыкать	Ранить
Шумный	, Расстраивать

Кинестетические предикаты

Бежать	Сгибать
Бесчувственный	Сила
Бить	Склоняться
Бороться	Смешивать
Весить	Спокойный
Волнующий	Страдать
Впечатлять	Твердый
Давление	Теплый
Движение	Тереть
Держать	Топтать
Драка	Торопиться
Дрожать	Трогать
Жесткий	Трясущийся
Жирный	Тянуть
	Увлекать
	Удобный

Ускользать
Ущипнуть
Хватать
Царапать
Чистить
Чувствовать

Обонятельные/вкусовые предикаты

Аромат
Вкус
Горький
Душистый
Дымный
Едкий
Запах
Затхлый
Кислый
Острый
Привкус
Свежий
Сладкий
Соленый

Неопределенные предикаты

Быть осведомленным
Верить
Вопрос
Думать
Знать
Легкомысленный
Меняться
Мотивировать
Бессмысленный
Обрабатывать

Опыт
Осознать
Отмечать
Понимать
Понятный
Постигать
Принимать во внимание
Размышлять
Решать
Смысл
Сознательный
Считать
Учиться
Хороший

Предикатные фразы*

Визуальные

Без тени сомнения
Бросить взгляд
В облике
В свете
Взгляд с высоты птичьего полета
Внутренний взор
Восхитительное зрелище
Вставать перед глазами
Глаза в глаза
Мне кажется
Нарисовать картину
Невооруженный взгляд
Недальновидный
Перед мысленным взором
Показывать в выгодном свете
Получить представление

* Tad James, *The Basic NLP Training Collection* (Honolulu: Advance Neuro Dynamics, 1990), p. 19. (Использовано с разрешения)

Приготовить декорации
 Присматривать за кем-либо
 С точки зрения
 Смотреть в никуда
 Смотреть в перспективе
 Смутная идея
 Туманная мысль
 Увидеть мельком
 Узкий кругозор
 Хорошенькая, как картинка
 Хорошо различимый
 Ясная точка зрения
 Ясновидно
 Ясный путь

Аудиальные

Быть услышанным
 Выражать себя
 Громко и ясно
 Дай мне аудиенцию
 Дать отчет об
 Детальный рассказ
 Звонить во все колокола
 Звонить по телефону
 Изложи твои намерения
 Лишиться дара речи
 Манера речи
 Мурлычет как котенок
 Обращать внимание на
 Озвучить мнение
 Основной докладчик
 Писать музыку
 По правде говоря
 Поговорить по-мужски
 Превратиться в слух
 Придержи язык
 Сделать выговор

Сила языка
 Скрытое послание
 Слово за слово
 Услышанный голос
 Уста сплетника
 Ясно выраженный

Кинестетические

Активное участие
 Быть усталым
 Вступить в контакт
 Выскочило из головы
 Горячая голова
 Держаться, сдерживаться
 Достучаться
 Жаркий спор
 Изменить к лучшему
 Ловкий делец
 Надоедливый человек
 Начать сначала
 Острый, как гвоздь
 Парить в воздухе
 Перебивать
 Поджать губы
 Понять что-либо
 Прийти к пониманию
 Проскользнуть
 Прочная основа
 Раскрыть карты
 Рука об руку
 Сводиться к чему-либо
 Сохранять спокойствие
 Тревожный момент
 Улавливать что-либо
 Уловить смысл
 Упорствовать
 Управлять собой

Установить взаимоотношения

Установить контакт

Ухватиться за что-либо

Шиворот-навыворот

Дигитальные

Выяснить ситуацию

Не принимать в расчет

Получить отчет

Практический результат

Служить фактором

Упражнение на присоединение к предикатам

Это упражнение нужно выполнять втроем. Распределите роли участников «А», «Б» и «В». «А» выступает в роли оператора, «Б» — в роли испытуемого или клиента, а «В» — в роли советника или металичности.

1. «Б» покидает комнату и подготавливает монолог по какому-нибудь актуальному для себя вопросу на две-три минуты. Сделайте этот первый монолог позитивным.
2. Когда «Б» возвращается, он рассказывает монолог «А». «А» отвечает «Б», используя те типы предикатов (визуальные, аудиальные, кинестетические), которые использовал «Б».
3. В конце упражнения «Б» сообщает «А», насколько он преуспел в присоединении к предикатам. Сначала отметьте положительные результаты, указав на те случаи, когда присоединение к предикатам произошло. Потом отметьте, когда «А» не смог присоединиться к предикатам или пропустил их. «В» выступает в роли консультанта, соглашаясь или не соглашаясь с «Б».
4. Поменяйтесь ролями: «А» становится «Б», «Б» становится «А». Повторите упражнение еще раз, как описано выше.

Ключи глазного доступа

Принятая в НЛП модель понимания и изменения поведения использует репрезентативные системы в качестве *основных строительных блоков* в здании

субъективности. Эти системы описывают процесс, посредством которого мы понимаем мир, создаем его репрезентацию и оперируем им. Весь человеческий опыт является результатом внешнего и внутреннего восприятия сенсорных данных. Чтобы использовать это понимание, мы должны развить у себя способность узнавать репрезентативные системы, используемые конкретным человеком. Удивительно, но *мы можем делать это безошибочно!* Мы опираемся на ключи, указывающие на происходящую репрезентативную деятельность. Затем мы можем просто привести в соответствие предикаты и достигнуть раппорта.

Кроме слов-предикатов мы можем использовать другие индикаторы текущей репрезентации. Мы можем обратить внимание на *ключи глазного доступа*. Движения глаз указывают нам на репрезентативную систему, к которой человек получает доступ в данный момент. Бэндлер и Гриндер сделали это открытие на раннем этапе развития НЛП. Они обратили внимание на то, что когда они задают определенные вопросы в аудитории, люди перед тем как ответить, смотрят в одном и том же направлении. На основе этих предварительных наблюдений Джон и Ричард разработали НЛП.

Как позднее отметил Вудсмолл (Woodsmall, 1990), они обнаружили, что «...осуществляемые людьми внутренние и внешние процессы коррелировали и с движениями глаз, и с предикатами». В книге «Структура магии, том I и II» (Bandler & Grinder, 1975/1976) Бэндлер и Гриндер описали теорию репрезентативных систем, которая сейчас является *основой* НЛП. Однако первое описание паттернов глазного доступа появилось в их классической работе «Из лягушек — в принцы» (Bandler & Grinder, 1979), публикация которой положила начало нынешней популярности НЛП. Так как движения глаз предоставляют нам нужную информацию, мы можем использовать их для установления раппорта.

Ключи глазного доступа — движения глаз в определенных направлениях, указывающие на визуальное, аудиальное или кинестетическое мышление (обработку информации).

Переживаемые людьми внутренние и внешние процессы коррелируют и с движениями глаз, и со словами-предикатами.

Вспомните, приходилось ли вам обращать внимание на движения глаз человека, когда он говорил или слушал. Эти движения глаз не случайны. Каждое движение глаз указывает на определенные процессы

в нервной системе. Когда большинство правшей смотрят *вверх* и *влево*, они вспоминают увиденное ранее (визуальная обработка данных из памяти). Когда они смотрят *вверх* и *вправо*, они конструируют образ, собирая вместе его части, которые они могли никогда до этого не видеть.

Джон и Ричард обнаружили, что мы можем следить за латеральными движениями глаз человека и, таким образом, узнавать, когда человек передает визуальную, **аудиальную** и кинестетическую репрезентацию информации.

Движение глаз влево указывает на воспроизведение по памяти слов. Движение глаз вправо указывает на конструирование предложений. Если человек смотрит вниз и влево, он ведет внутренний диалог — обычно о важных ценностях и принципах. В данном случае наблюдается синестезия (комбинация, слияние) двух чувств человека: он *говорит себе обозначающие чувства слова*, касающиеся какого-то важного для него предмета. Когда человек смотрит вниз и вправо, он получает доступ к кинестетическим данным (ощущения) и эмоциям. Взгляд перед собой часто указывает на то, что человек создает картины; однако многие люди при этом ведут внутренний диалог.

Синестезия — «*одновременное переживание сенсорного опыта в двух или более модальностях, автоматическая связь одной репрезентативной системы с другой; например, синестезия V-К может предполагать восприятие слов или звуков как окрашенных в определенные цвета.*»

Движения глаз и направление взгляда не приводят к возникновению внутреннего опыта, а *отражают* обработку информации в нервной системе и *указывают* на нее. Однако из-за того, что мозг и нервная система интерактивно функционируют как целостная система, сознательное управление латеральными движениями глаз может помочь стимулировать соответствующую репрезентативную систему. Таким образом, когда я смотрю вверх и влево, я стимулирую ту часть мозга, которая хранит картины моего прошлого. Попросите члена вашей семьи вспомнить его первый велосипед и посмотрите за движением его глаз.

Вудсморл (Woodsmall, 1990) написал следующее о научном обосновании ключей глазного доступа:

«Ученые обнаружили фундаментальный древний механизм в глубинах мозга, который физиологически связывает движения глаз и сенсорные воспоминания. Называемое "ретикулярной формой", это плотное скопление нейронов является сенсорным фильтром мозга, оно принимает решение о том, какие сообщения являются достаточно важными для того, чтобы послать их в сознание для внимательного изучения.

Нервы, контролирующие движения глаза (глазодвигательный, блоковый и отводящий), которые мы будем называть просто глазодвигательными нервами, берут начало в ретикулярной формации. Считается, что когда глаз инстинктивно или преднамеренно движется к конкретному положению, ретикулярная формация активируется и посылает в мозг импульс, стимулирующий конкретное сенсомоторное воспоминание».

На следующей схеме (рис. 1.2) показаны значения движений и положений глаз у большинства правшей. Как вы видите, на рисунке человек изображен лицом к вам, то есть с вашей точки зрения. Стрелки показывают то, что вы видите, если смотрите прямо на него. На рис. 1.3 приведена та же информация в сопоставлении с лингвистическими ключами для каждой из репрезентативных систем.

Схема не относится ко всем без исключения людям. У левшей и людей с зеркальной локализацией функций мозга могут наблюдаться обратные паттерны.

Верна ли схема для каждого человека? У левшей и людей с зеркальной локализацией функций при воспроизведении и конструировании будут наблюдаться обратные паттерны. У них визуальное и аудиальное воспроизведение происходит при взгляде вправо. Визуальное и аудиальное конструирование происходит при взгляде влево. Однако некоторые из них могут все же получать доступ к **аудиально-дигитальной** и кинестетической системам в соответствии со схемой, хотя и эти закономерности могут быть обратными.

Более того, у некоторых людей паттерны движения глаз выражены не так сильно, как нарисовано на схеме. У них отмечаются более тонкие движения. В данном случае для того, чтобы заметить изменение положения глаз, нужно наблюдать гораздо внимательнее. Когда вы смотрите за глазами, внимательно слушайте слова-предикаты. Они дадут вам дополнительную информацию об обработке/репрезентации данного человека. Когда вы «составите карту» глазодвигательных паттернов какого-нибудь человека,

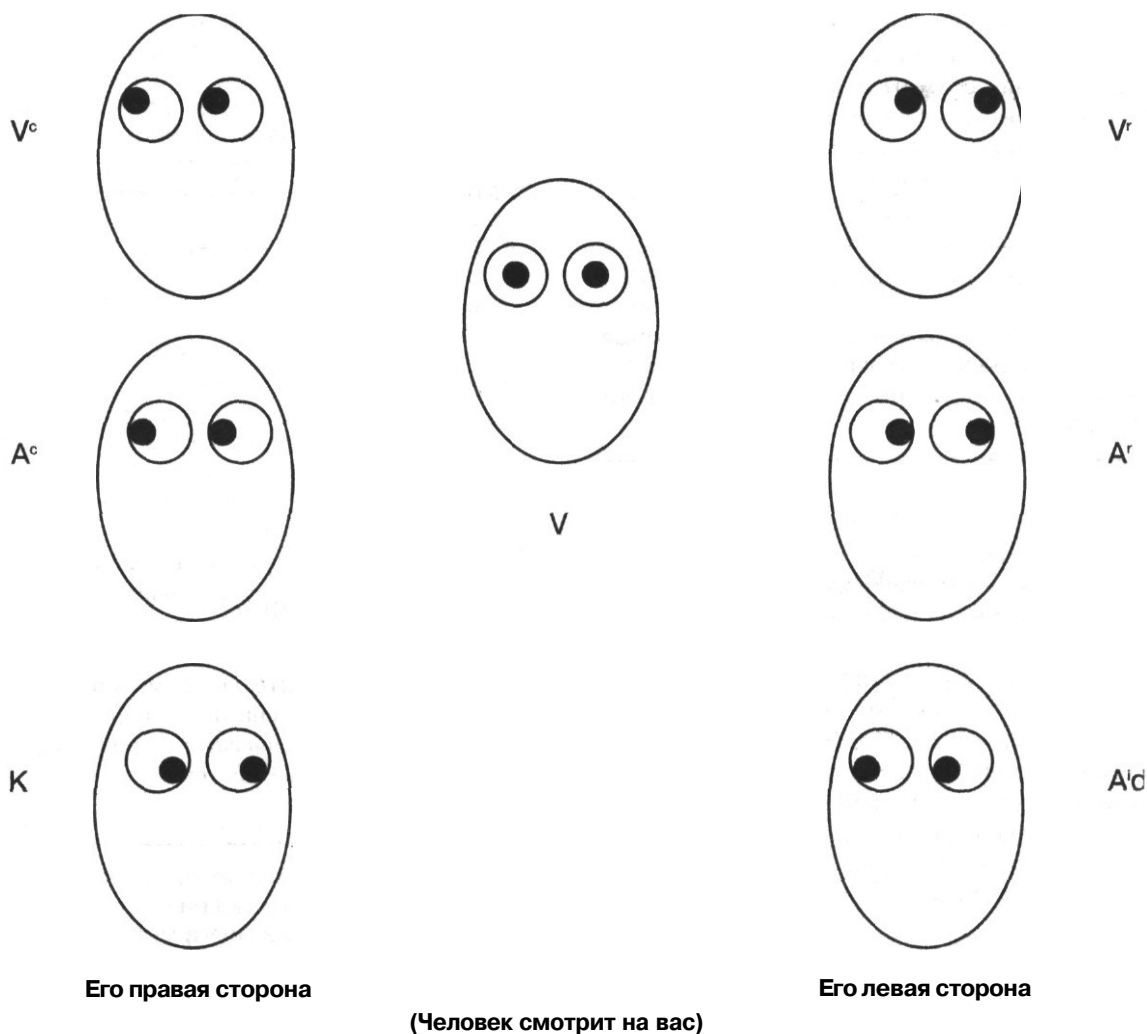


Рис. 1.2. Схема положений глаз
(Young, 1999)

вы обнаружите, что он имеет склонность к их регулярному и последовательному использованию.

Какое отношение это имеет к раппорту? Непосредственное. Когда глаза человека движутся вверх, вы можете с большой долей вероятности предположить, что он рассматривает внутренние картины. Таким образом, если вы обратитесь к нему при помощи визуальных слов, вы окажетесь настроенным на него. В своих наблюдениях обратите внимание на то, что многие люди перед тем, как начать говорить, помещают глаза на «исходную позицию». При этом даже до того, как они начнут говорить, вы получите очень хороший шанс узнать репрезентативную систему, которую они будут использовать!

Недавно я (Б. Б.) пытался установить раппорт с клиенткой. Ее глаза и лицо были направлены вниз и влево. Поэтому я спросил: «Раз уж вы думаете о том,

о чем мы говорили, можно поинтересоваться, к какому выводу вы **склоняетесь?**» Это высказывание так сильно соответствовало ее внутреннему состоянию, что позволило мне достичь продолжительного раппорта и помогло ей осознать свой внутренний диалог.

Позаботьтесь о том, чтобы использовать этот метод осмотрительно. Избегайте пристальных взглядов. Большинству людей не понравится, если вы начнете таращиться на них. Пока что для развития навыка используйте телевизионные ток-шоу. Так как «глаза — зеркало души», мы теперь можем творчески использовать эту идею для развития наших коммуникативных навыков.

Знание ключей глазного доступа может оказать нам еще **большую** помощь при установлении и поддержании раппорта, если мы будем использовать их с целью определить, когда можно говорить, а когда

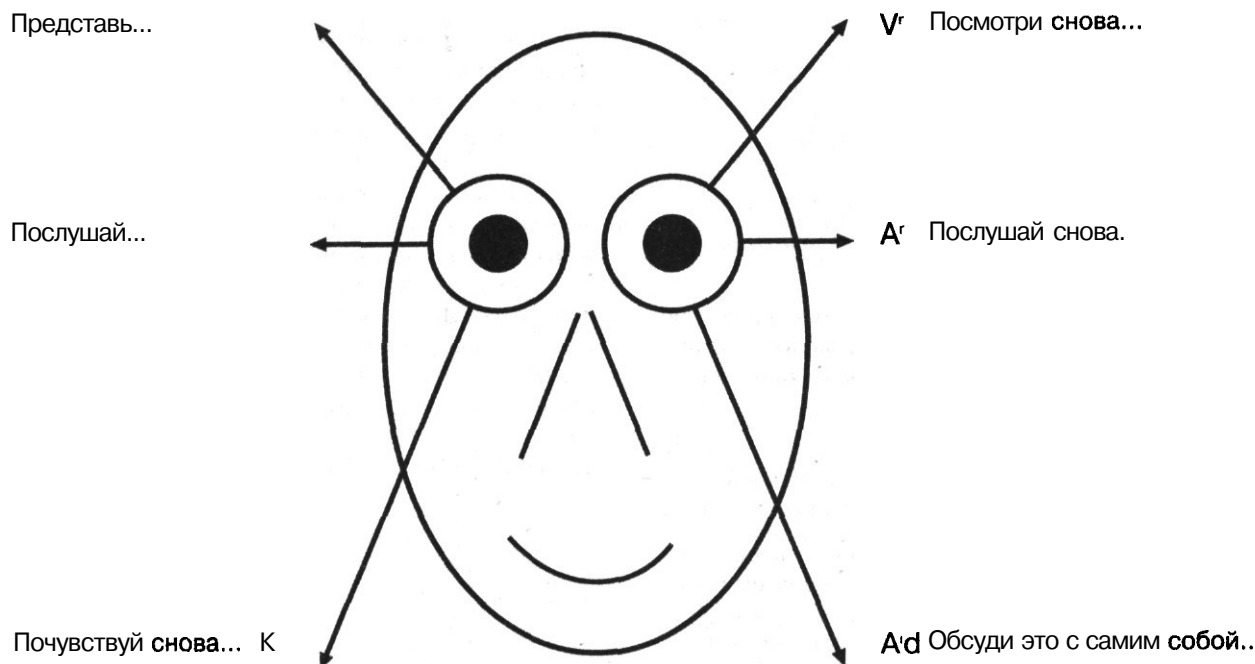


Рис. 1.3. Лингвистические ключи доступа
Янг (Young, 1999).

следует помолчать. Так как предикаты информируют нас о том, *какую* систему использует и осознает человек, мы называем ее «ведущей системой».

Ведущая система

Ключи доступа информируют нас о том, какую репрезентативную систему использует человек для воспроизведения информации. Наша ведущая система и наша основная репрезентативная система часто не совпадают.

Наша ведущая система и наша основная репрезентативная система часто не совпадают. Предположим, я задаю вопрос: «Как вас зовут?» — и ваши глаза движутся вниз и влево. Это наводит на мысль, что ваша ведущая система — *аудиально-дигитальная*. Я также знаю, что когда ваш взгляд направлен вниз и влево, вы не будете ни слушать, ни обрабатывать внутрен-

нюю информацию. На эту миллисекунду, или минуту, я должен буду остановиться, замолчать и дать вам время для усвоения информации. После того как мы поделились информацией, человеку необходимо ее обработать. Он должен *«уйти в себя»* и внутренне осмыслить полученные сведения. Он может поднять глаза и осуществлять визуализацию, опустить взгляд и перейти в аудиально-дигитальную систему или использовать кинестетические ощущения. Чтобы поддержать раппорт, вам стоит сделать паузу и дать ему время для обработки информации.

Если вы не сделаете этого и продолжите говорить, в то время как человек получает доступ к информации, вы можете благополучно потерять раппорт. В тот период времени, когда человек «уходит в себя», он не слышит и не может слышать вас. К чему приведет постоянное прерывание мыслительных процессов другого человека? Это *помешает* вам даже установить раппорт, так как не позволит человеку завершить свои мысли. Итак, наблюдайте за движениями глаз. Когда движения глаз человека указывают на то, что он получает доступ к информации посредством своей ведущей системы, дайте ему время на обработку данных.

Возможные отклонения (Young, 1999)

- Глаза движутся в сторону, обратную той, что указана на диаграмме: возможное латеральное обращение. Может быть, человек — левша?
- Глаза последовательно движутся сначала в одну точку, а затем в другие: человек получает доступ к ведущей системе для того, чтобы сделать то, что вы просите.
- Глаза никогда не занимают какое-то конкретное положение: возможно, у человека заблокированы системы V, A или K, и, таким образом, он избегает этого положения.
- Глаза принимают нетипичные положения; например, человек смотрит вверх и говорит: «Я чувствую, что...». Возможно, это паттерн синестезии.
- Глаза неподвижны: кажется, что они вообще не двигаются. Если они на самом деле совсем неподвижны, значит, человек получил непосредственный доступ к информации. В поиске нет необходимости, как, например, в случае, когда человека спрашивают, как его зовут.
- Люди могут не расслышать или не понять, что вы сказали: они сбиты с толку. Они могут находиться «в трансе» — это значит, что они заняты другими мыслями.
- Глаза движутся взад и вперед, например, влево и вправо: возможно, человек что-то ищет или сравнивает или сравнивает два изображения.
- Глаза постоянно занимают несоответствующие положения: возможно, человек только что классифицировал предметы другим способом и привыкает к другому стилю функционирования. Возможно, у человека нервное истощение.
- Глаза, по-видимому, движутся во всех направлениях: это может указывать на замешательство или возбужденное внутреннее состояние. Возможно также, что человек определяет, куда поместить различные классы информации в терминах VAK.

Упражнение: составление карты паттернов глазного доступа

Вопросы для выявления паттернов глазного доступа

Чтобы облегчить составление карты паттернов глазного доступа, используйте приведенные ниже

вопросы. Задавая их, удостоверьтесь в том, что вы смотрите на человека, карту паттернов которого составляете. Если вы будете читать вопросы, его глаза изменят положение, прежде чем вы успеете посмотреть на них! Данный метод работает лучше всего, если задавать вопросы в процессе разговора. Тогда человек не будет заниматься самоанализом и попытается «увидеть» свой ответ! Если вы будете отвечать на вопросы этого упражнения, просто позвольте себе отвечать свободно и спонтанно, не обращая внимания на движения своих глаз. Самосознание (рефлексивное осознание) вносит путаницу, так как второй мыслью человека будет: «Позвольте мне визуально вспомнить, как двигались мои глаза!». Итак, просто расслабьтесь и отвечайте естественно и непринужденно.

Питер Янг (Young, 1999) отмечает:

«Используемые вами слова влияют на внутреннюю обработку информации другим человеком; прежде всего они влияют на то, какие мысленные операции будет выполнять человек. Если вы хотите, чтобы он использовал конкретную репрезентативную систему, ваш язык должен четко указывать на это».

И наоборот, если вы хотите узнать, как люди обрабатывают информацию в левой половине своего мозга, используйте несенсорный язык. Если вы говорите: «Вспомни то время, когда...», — вы оставляете человеку право решать, при помощи какого способа это сделать. Таким образом, он может еще раз увидеть конкретную обстановку, услышать чей-то голос, ощутить знакомое чувство, связанное с этим событием, или ощутить конкретный вкус или запах, которые у него навсегда ассоциированы с тем временем.

Предупреждение. Иногда, задавая вопросы о прошлых переживаниях, вы можете получить немедленные кинестетические ответы, так как старые воспоминания могут быть связаны с причиняющими боль чувствами. Предположим, человек, будучи ребенком, получил тяжелую травму в своей спальне, а вы задали вопрос: «Какого цвета были стены твоей детской спальни?». Не ожидайте в этот момент паттерна движений глаз, соответствующего визуальному припоминанию. Вы немедленно получите кинестетический ответ и другую сенсорную обратную связь, такую как покраснение лица и наполненные слезами глаза. Когда такое происходит, я (Б. Б.) иногда говорю клиенту: «С этим воспоминанием у вас связаны некоторые эмоции, не так ли?» Это может поддержать и усилить раппорт.

V: Визуальное припоминание. Припоминание образа или картины. Вообразите цвет, который вам нравился больше всего, когда вы были ребенком. Пред-

ставьте цвет стен вашей спальни в то время. Представьте, во что вы были одеты вчера.

У: *Визуальное конструирование.* Выдумывание картин, которых вы никогда не видели. Представьте ваш автомобиль покрашенным в зеленый цвет с желтыми точками. Представьте себя с волосами, покрашенными в красный цвет. Представьте светофор с зеленым фонарем сверху и красным внизу.

А: *Аудиальное припоминание.* Припоминание слышанных когда-то в прошлом звуков или голосов. Услышьте вашу любимую песню. Как она звучит? Услышьте еще раз мое последнее высказывание. Услышьте звук прибоя на берегу океана.

А: *Аудиальное конструирование.* Создание и выдумывание новых звуков. Назовите седьмое слово в песне «Ночь перед рождеством». Услышьте меня, говорящего голосом Дональда Дака. Услышьте звук, который производит падение в воду большой скалы.

Примечание. Когда вы составляете карту на основе этих вопросов, внимательно наблюдайте за человеком, потому что он может сначала осуществить аудиальное воспроизведение «звучания звуков», а уже потом конструировать, как будет звучать ваш голос при подражании Дональду Даку.

К: *Кинестетика.* Чувства, ощущения, эмоции.

Почувствуйте ваши ощущения, когда вы проводите рукой по густому меху. Почувствуйте, что вы испытываете по отношению к любимому человеку. Почувствуйте ощущения при нырянии в очень холодную реку или бассейн.

А: *Аудиально-дигитальная система.* Внутренняя беседа, диалог, общение с самим собой.

Погрузитесь в себя и повторите варианты, которые вы рассматривали при принятии последнего важного решения. Прочитайте про себя ваше любимое стихотворение. Расскажите себе о том, чего вам по-настоящему хочется достигнуть в жизни.

Групповое упражнение по паттернам глазного доступа

1. Первое упражнение по паттернам глазного доступа

А. Соберитесь в группу из трех человек. Распределите роли «А», «Б» и «В». «А» начинает задавать «Б» вопросы из приведенного выше списка. Задавайте вопросы в том порядке, в каком они записаны. «А» внимательно наблюдает, куда движутся глаза «Б» при каждом вопросе. «В» располагается рядом с «А» для подтверждения результатов, полученных «А». Если понадобится, используйте дополнительные вопросы.

Б. Когда «А» убедится, что он правильно составил карту паттернов «Б», поменяйтесь ролями.

В. Предупреждения:

1. «Б» концентрируется на ответах на вопросы, а не на положении своих глаз. Концентрация «Б» на положении глаз приведет к получению неверных результатов. При этом движения глаз будут связаны с концентрацией на положении глаз, а не с ответами на вопросы.
2. Если приведенные вопросы не вызвали адекватных движений глаз, вы можете использовать другие. Однако будьте внимательны. Например, предположим, что вы желаете получить кинестетический ответ. Вы задаете вопрос: «Можете ли вы представить, что вам тепло?» При этом может возникнуть проблема, так как такой вопрос вызывает сначала визуальное воспроизведение и только потом кинестетический ответ. Слово «представить» предполагает образы или картины. Следовательно, формулируйте ваши вопросы так, чтобы получить желаемый ответ. Помните, «коммуникация» подразумевает получение ответов.

II. Второе упражнение по паттернам глазного доступа

А. Это упражнение выполняйте в той же группе, что и предыдущее. Каждый человек выступает в той же роли. В этом упражнении вы проверите результаты первого упражнения. Если в первом упражнении вы правильно составили карту паттернов своего партнера, они будут подтверждены паттернами, полученными в данном упражнении.

Б. «Б» выступает в роли одного из супругов, ребенка, клиента, покупателя и т. д. и рассказывает в течение пяти минут о том, что он хотел бы сделать или купить. «Б» при рассказе должен сознательно попытаться включить все три репрезентативные системы — что он видит, слышит и чувствует по отношению к продукту, который желает купить, или по отношению к тому, что он желает сделать. «А» может задавать любые вопросы, необходимые для прояснения того, что происходит у «Б» внутри во время его рассказа.

В. «В» располагается рядом с «А» таким образом, чтобы не мешать ему наблюдать за паттернами доступа «Б». «А» и «В» посредством наблюдения определяют паттерны доступа «Б».

Г. Поменяйтесь ролями.

Характеристики основных репрезентативных систем

Ваша *основная* репрезентативная система позволяет определить ваш «тип личности» (то, как вы развиваете и выражаете свои «способности» или «функции» как личность). Данные исследований указывают на существование прямой связи между основной репрезентативной системой человека и определенными физиологическими и психологическими характеристиками. Приведенные ниже обобщенные характеристики предлагают некоторые паттерны для рассмотрения и проверки. Мы обнаружили, что чем больше мы использовали указанные паттерны в нашей личной и профессиональной жизни, тем больше находили путей использования и оценки этой информации и полагаем, что то же произойдет и с вами.

Ваша основная репрезентативная система вносит вклад в определение вашего «типа личности».

Визуальная система

Люди, для которых основной является визуальная система, часто стоят или сидят с выпрямленной шеей и/или спиной и взглядом, направленным вверх. Их дыхание чаще всего неглубокое и особенно заметно в верхней части груди. Когда визуал получает доступ к образу, его дыхание может даже останавливаться на мгновение. Когда начинает формироваться картина, дыхание возобновляется. Их губы часто выглядят тонкими и сжатыми. Их голос часто бывает высоким и громким с быстрыми и резкими вспышками экспрессии. **Визуалам** свойственны организованность и опрятность. Шум может отвлекать их. Они учатся и запоминают, представляя картины. Поэтому они, как правило, скучают на лекциях и запоминают на них очень мало. При обучении визуалы любят и хотят иметь визуальную поддержку, а также требуют ее. Они проявляют больше интереса к внешнему виду продукта, чем к тому, как он звучит и ощущается. Визуалы составляют примерно 60% популяции.

Так как визуалы организуют свой мир визуальным образом, они дают более легкий выход своим эмоциям. Быстро создавая новые картины, визуалы могут использовать их и сопровождающие их эмоции для замены старых картин и эмоций. Визуальный человек «что видит, тем и становится». Визуалы склон-

ны легко создавать новые картины и изменять свои внутренние состояния.

Что касается типа телосложения, то очень многие визуалы худощавы, долговязы и обладают удлинённой талией. Они поддерживают прямую вертикальную осанку. Предоставьте им достаточно визуального пространства, не стойте слишком близко. Они должны иметь в поле своего зрения большой участок комнаты, чтобы видеть различные предметы.

Аудиальная система

Люди с предпочитаемой аудиальной репрезентативной системой будут склонны перемещать свои глаза из стороны в сторону. Дыхание аудиалов будет довольно регулярным и ритмичным и особенно заметным на уровне середины грудной клетки. Если вы попросите их описать переживание, они будут концентрироваться прежде всего на его звучании. При этом их дыхание будет приспосабливаться к выражению тех звуков, которые они слышат внутри себя. Они часто вздыхают.

Обработывая информацию в терминах звуков, аудиалы будут с удовольствием отвечать, используя свои собственные звуки и язык музыки. Они часто обладают «бойкостью речи». Аудиалы часто любят давать долгие объяснения. Они даже гордятся тем, что могут ясно и внятно излагать мысли. Из-за своей многословности аудиалы могут доминировать в разговоре. Когда они чрезмерно утомляют людей своей излишней разговорчивостью, они становятся «отшельниками нашей культуры». Аудиалы много говорят с собой. Они часто обладают высокой чувствительностью к звукам и легко отвлекаются. Из-за этой повышенной чувствительности неприятные или резкие звуки будут отвлекать их.

Аудиально сфокусированные люди учатся посредством слушания. Так как слуховые каналы доставляют информацию последовательно, аудиалы также будут «думать» и запоминать методичным, пошаговым и последовательным образом. **Аудиалам** нравится, когда другие люди рассказывают им о происходящих событиях. Так как аудиалы придают самое большое значение звукам, при разговоре с ними присоединяйтесь к их тональности и предикатам. Доставьте удовольствие их слуху. Используемые ими предикаты и тональность хорошо звучат для них, потому что согласуются с их внутренней реальностью. Люди с этой репрезентативной системой составляют примерно 20% популяции.

По фигуре и форме тела аудиалы склонны занимать промежуточное положение между худыми **визуалами** и тучными кинестетиками. При жестикуляции их руки часто указывают на уши. Внешне ориентированный аудиал будет при разговоре наклон-

няться вперед. Когда он слышит звуки внутри себя, он будет отклоняться назад. Аудиалы будут следить за тем, чтобы их голос был ритмичным и ровным. В разговоре с такими людьми выражайтесь ясно.

Кинестетическая система

Люди, использующие кинестетическую систему, при выражении своих чувств смотрят *в основном* вниз и вправо. Они используют предикаты, обозначающие ощущения, движения, действия: *прикасаться, чувствовать, хватать, тепло* и т. д. Кинестетики обладают брюшным типом дыхания. Тот, кто испытывает глубокие чувства, дышит глубоко. Их дыхание изменяется в зависимости от состояния их чувств. Губы кинестетиков обычно выглядят полными и мягкими. Тон их голоса часто бывает низким, глубоким, хриплыми/или приглушенным. Кинестетики обычно говорят медленно и делают долгие паузы, когда получают доступ к хранимой в глубине себя информации. Если они обладают внутренней ориентацией, их тела будут выглядеть и ощущаться полными, округлыми и мягкими. Однако если кинестетики обладают внешней ориентацией, их тела будут выглядеть и ощущаться крепкими и мускулистыми.

Многие кинестетики двигаются очень медленно. Чтобы побудить такого человека сделать что-либо, поощрите его физически или похлопайте по спине. Кинестетики любят прикосновения. При общении с кинестетиком вы также можете располагаться на небольшом расстоянии от него, кинестетикам нравится близость. Им трудно избавиться от отрицательных эмоций. Если кинестетики печальны, это может подтолкнуть их к депрессии. Эти тяжелые эмоции приведут к тому, что они станут еще печальнее и попадут в замкнутый круг. Плюсы заключаются в их способности испытывать глубокие чувства и глубокую привязанность. Если вы хотите побудить кинестетика к чему-либо, поймите его чувства. Кинестетики составляют приблизительно 20% популяции.

Аудиально-дигитальная система

Человек, который использует преимущественно аудиально-дигитальную репрезентативную систему, по существу действует на метауровне сознания *над* сенсорными уровнями визуальной, аудиальной и кинестетической репрезентативных систем. В результате у окружающих создается впечатление, что такой человек функционирует в «компьютерном» режиме. Я (М. Х.) люблю говорить, что если человек имеет хорошее образование, то очень высока вероятность того, что он попадет в аудиально-дигитальный мир! Я (Б. Б.) заметил, что такие люди становятся в нашем обществе учеными и бухгалтерами. Вудсмолл

(Hall, 1989/1996) отмечал, что они любят списки, критерии, правила, метакоммуникацию и т. д.

Движения и положение глаз у людей с этой основной метарепрезентативной системой будут соответствовать паттерну латерального движения, как и при аудиальной обработке, за исключением того, что при получении доступа к информации и после этого они будут склонны направлять взгляд вниз и влево. Их дыхание будет ограниченным и неровным. Губы часто будут выглядеть тонкими и сжатыми. Аудиальные дигиталы обычно принимают позу с выпрямленной шеей, расправленными плечами и скрещенными на груди руками. Их голос будет казаться монотонным, «роботизированным» и похожим на речь, синтезированную при помощи ЭВМ. Они часто обладают мягким и полным телосложением. Однако из-за того, что аудиально-дигитальный режим часто обладает свойствами других репрезентативных систем, эти люди могут очень сильно отличаться от приведенного описания.

Субмодальности — качества модальностей

Ключевой элемент репрезентативной системы, а следовательно и НЛП, связан с *элементами или качествами* репрезентативной системы. Эти элементы репрезентативных систем обеспечивают значительную часть вклада НЛП в область изменений личности и в *методы*, которые делают такую трансформацию возможной. Наши внутренние процессы функционируют с чрезвычайной *буквальностью*. Рассмотрим следующие высказывания:

«Сегодня я чувствую себя **очень тускло**».

«Я слышу тебя четко и ясно».

«Что-то в его предложении дурно пахнет».

«Меня ждет светлое будущее».

Эти на вид метафоричные высказывания на самом деле позволяют нам вернуться к созданию внутренних карт людей в терминах «режимов» (модальностей) их репрезентативных систем. До открытий, сделанных при помощи НЛП, большинство людей считали такие фразы «просто метафорами». Однако сегодня мы обладаем *большими* знаниями по этому вопросу.

Опираясь на открытия НЛП, мы знаем, что подобные метафоры обычно являются индикаторами внутренней репрезентации окружающего мира, и то, что мы слышим, является буквальным описанием внут-

ренного мира говорящего. Мозг часто использует наш метафоричный язык для запуска некоторых буквальных внутренних программ.

Субмодальности представляют собой один из самых основных компонентов способа функционирования мозга. Учитывая то, что при «мышлении» мы используем три основных режима (модальности), эти модальности (ВАК) означают, что мы осуществляем репрезентацию мира в нашем сознании посредством изображений, звуков и тактильных ощущений. Мы также используем вкус и запах, но обычно они играют менее важную роль.

Субмодальность — характеристики ощущений в пределах каждой репрезентативной системы; качества наших внутренних репрезентаций.

Субмодальности представляют собой один из самых основных компонентов способа функционирования мозга.

Языковая модальность занимает более высокий логический уровень, чем эти чувственные модальности, так как слова выступают в роли *обозначений* изображений, звуков и тактильных ощущений. Теперь мы хотим сосредоточить внимание на сенсорных репрезентациях основного уровня — наших ВАК-репрезентациях — и описать, как мы можем провести дальнейшие различия между этими внутренними репрезентациями, а именно их качествами.

Языковая модальность занимает более высокий логический уровень, чем эти чувственные модальности, так как слова выступают в роли *обозначений* изображений, звуков и тактильных ощущений.

В этот учебник по НЛП мы включили последние открытия, касающиеся того, какую роль метасостояния играют в том, что работает и что не работает в НЛП. Чтобы понять это, вы должны освоить некоторую терминологию. Вот эти термины: «логические уровни», «основные уровни», «метауровни» и «метасостояния». По ходу дальнейшего изложения вы будете находить их объяснение. В модели метасостояний, разработанной Майклом Холлом*, термин «основной уровень» относится к нашему размышлению

о мире, находящемся вне наших внутренних переживаний, реагированию на него и значению, которым мы его наделяем. Следовательно, «основные состояния» характеризуют те состояния, которые являются результатом наших переживаний, касающихся внешнего мира. Страх, гнев, печаль, радость, счастье и т. д. — это повседневные состояния, к которым мы получаем доступ на основе переживаний основного уровня, касающихся внешнего мира.

Логический уровень — более высокий уровень, уровень о более низком уровне, **метауровень**, который инструктирует и регулирует более низкий уровень.

Метасостояния не относятся к тем состояниям сознания, которые являются результатом внешних переживаний. Метасостояния относятся к тем *внутренним состояниям*, которые основаны на внутренних переживаниях. Наш мозг обладает уникальным свойством абстрагирования. При изучении НЛП вы много читаете и слышите о «логических уровнях». Логические уровни относятся к абстракциям более высокого уровня. Пример логических уровней приведен на рис. 1.4.

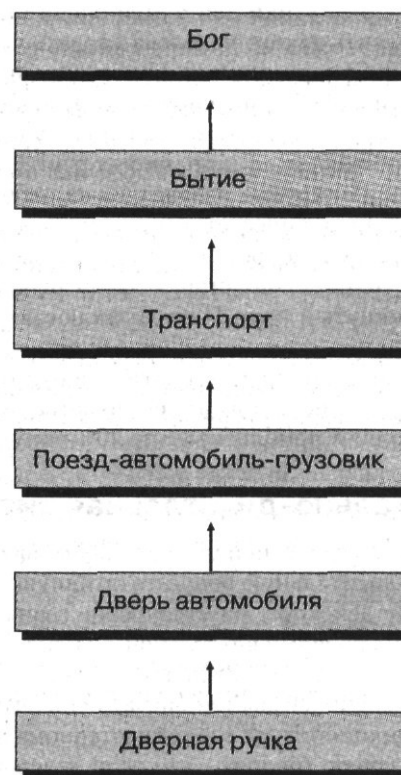


Рис. 1.4. Уровни абстракции

* Michael Hall, Ph.D. *Meta-states Journal. Meta-States Patterns in Business*, Vol. III, Number 6. (Grand Junction, CO: E. T. Publications, 1999), p. 2.

Более высокие уровни организуют более низкие уровни.

Обратите внимание на то, что на рис. 1.4 вышерасположенным словам соответствуют более высокие уровни абстракции. Начните со слова «транспорт». Мы знаем, что это слово располагается на более высоком логическом уровне, чем слово «автомобиль», так как понятие «транспорт» включает автомобили, но не только их. Слово «автомобиль» включает термин «дверь автомобиля», но не только его, и т. д. Следовательно, каждое слово является абстракцией более высокого уровня, так как оно включает то, что располагается ниже, и *еще что-то*. В этой модели метасостояний важную роль играет открытие, сделанное Грегори Бейтсоном: *более высокие уровни организуют более низкие уровни* (Bateson, 1972). Термин «метауровни» относится к расположенным выше логическим уровням.

В модели метасостояний при организации более низких уровней мы используем силу более высоких уровней. Мозг обладает уникальной способностью *внутренне* использовать одну мысль для размышления о другой мысли. Мозг переходит в состояние другого уровня и отражает это состояние на другое состояние. Предположим, что из-за некоторого внешнего события вы испытываете основное состояние страха. Внутренне вы можете «оценить» ваш страх и предпринять соответствующее действие по отношению к внешней угрозе. Или вы можете применить другое состояние осознания, называемое боязнью страха, которое является результатом основного состояния страха. Таким образом, вы будете бояться вашего страха. Как вы думаете, что вы заработаете? Паранойю. Вы боитесь вашего страха, и более высокий уровень страха организует ваше основное состояние страха и увеличивает его, так что вы наконец испытываете паранойю. Но обратите внимание на различие в итоговых состояниях, если вы используете метауровневое состояние оценки страха. Что вы получите? Определенно, не паранойю, не так ли?

- *Основные уровни* имеют отношение к нашим переживаниям, касающимся внешнего мира и осуществляемым преимущественно посредством ощущений.
- *Основные состояния* характеризуют те состояния осознания, которые являются результатом наших переживаний основного уровня, касающихся внешнего мира. *Метауровни* имеют отношение к

тем абстрактным уровням осознания, которые мы переживаем внутри себя. Так как метауровни соединены с телом (кинестетикой) мы обладаем «состоянием», содержащим в себе эмоции.

- *Метасостояния* характеризуют те внутренние состояния осознания, которые располагаются «выше» состояний более низкого уровня.

Майкл формально определяет метасостояния так:

«Моделирование структуры субъективных переживаний мы начинаем с состояний: состояний сознания, тела и эмоций, то есть состояний сознания и тела или нейролингвистических состояний. Какие механизмы управляют этими состояниями? «Мысли» (ментальные репрезентации, идеи, значения и т. д.), обрабатываемые и формируемые нашей нервной системой. Когда наше осознание «выходит» по какой-либо ссылке, указывающей во внешний мир (человек, событие или предмет), мы испытываем основное состояние. Но когда наши мысли и чувства ссылаются на наши мысли и чувства, мы испытываем метасостояние».

При *метасостояний* сознание *отражается* в себя. Мы называем это *рефлексивным осознанием*. Размышление о размышлении генерирует мысли и чувства высоких логических уровней, поэтому мы испытываем состояния *о* состояниях. Вместо того чтобы ссылаться на что-либо во внешнем мире, метасостояния ссылаются на что-либо *о* некоторых прошлых мыслях, эмоциях, понятиях, осмыслении, кантианских категориях и т. д. Кожибски говорил о метасостояниях, как об «абстракциях абстракций» или абстракциях второго порядка.

Как *метаклассы жизни*, мы проживаем наши жизни на *метауровнях*. Здесь мы испытываем убеждения, ценности, области осмысления, концептуальные и семантические состояния, «глубинные» или трансцендентальные состояния и т. д. Чтобы смоделировать человеческое мастерство (или патологию), мы должны «перейти на метауровень» (Бейтсон) и осознать роль метауровней в *системной природе осознания* (то есть что оно функционирует рефлексивным и рекурсивным образом).

Убеждения — обобщения, которые мы сделали *о причинно-следственных связях, значениях, самих себе, других людях, действиях, идентичности и т. д. и которые мы считаем «истинными» на данный момент.*

Ценность — то, что для вас важно в определенном контексте. Ваши ценности (критерии) это то, что мотивирует вас в жизни. Все стратегии мотивации имеют кинестетический компонент.

Посредством *метасостояний* мы заставляем состояние сознания и тела *воздействовать* на другое состояние. Так мы задаем *систему отсчета*, которая, в свою очередь, организует все расположенные ниже уровни. Она функционирует как *аттрактор* в самоорганизующихся системах. Бейтсон отмечал, что более высокие уровни управляют нижними уровнями и организуют их. Таким способом мы создаем нашу *модель мира*, или карту, которую используем затем в своей жизни.

Аттрактор — состояние или поведение, к которому стремится система.

Наши многослойные метасостояния становятся системой отсчета при «наделении предметов смыслом». Они являются *фреймами* наших значений (семантик). Когда мы изменяем наш внутренний мир, мы производим *рефрейминг* наших убеждений, ценностей и значений. Так как мы наделяем что-либо значением в соответствии с *контекстом*, наши метасостояния описывают структуру наших ментальных контекстов.

Фрейм — контекст, окружение, *метауровень*, способ *воспринимать* что-либо (например, *фрейм результата*, *фрейм «как если бы»*, *фрейм возвращения* и т. д.).

Рефрейминг — изменение контекста или фрейма для изменения значения опыта.

При «*выведении из фрейма*» мы совершаем критическое метадвижение по выходу за пределы всех фреймов для того, чтобы *задать* абсолютно новую систему отсчета. Посредством этого маневра мы можем перейти к *метамагии* и полностью пересмотреть нашу стратегию реальности (Hall, 1999)».

Итак, основные уровни имеют отношение к нашим переживаниям, касающимся внешнего мира и осуществляемым преимущественно посредством ощущений. Основные состояния характеризуют те состояния сознания, которые являются результатом наших переживаний основного уровня, касающихся внешнего мира. Метауровни имеют отношение к тем абстрактным уровням сознания, которые мы переживаем внутри себя. Метасостояния характеризуют те внутренние состояния осознания, которые располагаются «выше» состояний более низкого уровня. Метасостояния характеризуют способность сознания

к рефлексивному мышлению: мышлению о мышлении о мышлении и т. д. Метасостояния происходят непосредственно из переживания человеком рефлексивного осознания, когда мы отражаем или используем одно состояние по отношению к другому состоянию. Суть заключается в том, что когда у нас есть мысль о другой мысли, вторая мысль в некоторой степени будет направлять основную мысль. Метасостояние переступает пределы основного состояния и при этом оно переходит на более высокий логический уровень по отношению к основной мысли.

Слова, используемые нами для внутренних репрезентаций, располагаются на более высоком логическом уровне. Следовательно, язык организует наши внутренние репрезентации.

Позднее мы подробнее расскажем о метасостояниях и о том, как они влияют на субмодальности. Пока обратите внимание на то, что слова, используемые нами для внутренних репрезентаций, располагаются на более высоком логическом уровне. Следовательно, язык организует наши внутренние репрезентации. Или, иначе говоря, слова «контролируют» наши внутренние репрезентации.

Эксперимент № 1

Вспомните еще раз приятное переживание. Видите ли вы переживание, которое находите приятным? Теперь присмотритесь к *качествам* картины: она цветная или черно-белая; трехмерная или плоская, как фотография; видите ли вы себя на картине (диссоциированно) или вы видите картину собственными глазами, как если бы вы вошли в нее (ассоциированно); есть ли вокруг картины рамка или она закодирована в панорамном виде? Двигается ли она как фильм или больше похожа на неподвижную картину? Видите ли вы картину отдаленной или близкой; яркой, тусклой или средней яркости; в фокусе или не в фокусе? Где располагается ваша картина: слева, спереди? Эти *качества* ваших репрезентаций определяют то, что мы называем *субмодальностями*.

Диссоциация — состояние, при котором человек находится не «в» опыте, но наблюдает или слышит его снаружи как с точки зрения зрителя, в отличие от состояния ассоциации.

Ассоциация — ассоциация противоположна диссоциации. При диссоциации вы видите себя «там». Как правило, диссоциация удаля-

ет эмоции от опыта. Когда мы находимся в состоянии ассоциации, мы непосредственно переживаем всю информацию и поэтому реагируем эмоционально.

Теперь давайте проделаем то же самое с *аудальной системой*: присутствуют ли в вашей репрезентации удовольствия звуки? Вы описали бы эти звуки как громкие или приглушенные? Что вы можете сказать о тоне звука: он мягкий или резкий? Тембр богатый или бедный? В каком направлении вы слышите звук? Он исходит от движущегося или неподвижного источника? Как четко вы слышите звук? Вы слышите его в режиме «стерео» или «моно»?

Что вы можете сказать о *кинестетике*, сопровождающей это внутреннее переживание? Насколько интенсивны ваши ощущения? Ощущаете ли вы текстуру, вес, тяжесть или легкость, очертания или форму, температуру? Какой частью тела вы это ощущаете? Чувствуете ли вы запах или вкус?

Идентификация этих различий в наших внутренних репрезентациях дает нам специфические детали из области субмодальностей. В некотором отношении субмодальности являются «строительными блоками» репрезентативной системы — теми качествами осознания, которые определяют его особенности. В свою очередь, эти особенности передают мозгу и нервной системе сообщения, или команды, указывающие на то, как чувствовать и реагировать. В некотором смысле они являются той категорией особенностей, которую Грегори Бейтсон называл «отличия, имеющие значение». Однако эти особенности проявляются не на том уровне, который мы могли бы назвать «субмодальным». Они делают это на уровне, который является метауровнем по отношению к самим репрезентативным системам. Эти механизмы еще не описаны в литературе по НЛП. Мы лишь недавно (Hall, 1998) пришли к их пониманию. Позднее мы подробнее опишем то, как на самом деле работают субмодальности.

Субмодальности по существу являются «строительными блоками» репрезентативной системы.

В связи с субмодальностями Вудсмолл (Woodsmall, 1989) писал следующее:

«Если сознание/тело способно проводить какие-либо различия, оно должно обладать каким-либо способом проведения этих различий; способ, при помощи которого оно делает это, опирается на различия в субмодальностях, по-

средством которых осуществляется внутренняя репрезентация различных вариантов».

Это означает, что мозг человека определяет параметры переживаний посредством использования различий в субмодальностях. Мозг осуществляет репрезентацию всех переживаний, эмоций и даже убеждений посредством использования модальностей (репрезентативной системы) и особенно *качеств или свойств* этих модальностей (то есть субмодальностей). Субмодальности позволяют нам увидеть другой смысл в выражении: «Каковы мысли человека, таков и он». Это утверждение является сутью когнитивно-бихевиористской модели. Если наши **когнитивные способности** (мысли) контролируют нашу внутреннюю субъективную реальность и побуждают нас (без преувеличения) начать «реализовывать» ее в поведении, то когнитивные способности управляют человеком на основе субмодальностей. Это дало повод возникновению в НЛП высказывания: «субмодальности определяют поведение».

Как вы можете узнать различия между тем, *в чем вы убеждены*, и тем, *в чем не убеждены*? Мы в НЛП традиционно предполагаем следующее. У вас будут различные слова, различные голоса, различные интонации, возможно, различное расположение источников голосов или, если вы кодируете информацию в основном визуально, у вас будут совершенно различные *качества* у картины того, в чем вы убеждены, и у картины того, в чем вы не убеждены. Вы можете различить их, опираясь на репрезентацию этих убеждений. Различия между этими двумя убеждениями располагаются на субмодальном уровне.

Бэндлер и Макдональд (Bandler & MacDonald, 1988) писали, что если вы измените субмодальность убеждения, вы измените само убеждение. Аналогично, в случае «линии времени» мы используем метафору «линии, характеризующей время». Это работает, по-видимому, из-за того физиологического факта, что субмодальности *информируют* нашу автономную (вегетативную) нервную систему о том, как нужно реагировать. Таким образом, все изменения, сделанные посредством линии времени, а также посредством любого другого процесса, происходят, в конечном счете, на субмодальном уровне.

Однако это неточно объясняет субмодальности. На самом деле даже для того, чтобы заметить или обнаружить эти *качества* наших репрезентаций, мы должны выйти на метауровень, то есть за пределы внутренней репрезентации. Слово «мета» происходит от греческого слова, обозначающего «выше» или «сверх». Попробуйте сделать это сами. Думайте о приятном переживании до тех пор, пока вы не «углубитесь» в него настолько, что полностью испытаете его еще раз. Теперь *обдумайте* это переживание. Как

у вас закодированы картины в терминах расстояния, четкости, цвета и т. д.? А звуки? Как у вас закодированы громкость, тональность, темп, расстояние и т. д.? Когда вы *обдумываете свойства* ваших внутренних репрезентаций, или субмодальности, разве вы не должны *сделать шаг назад* или *стать на позицию «мета»*? Разве вы не должны оказаться *вне их содержания* посредством перехода на более высокий уровень и последующего наблюдения за их *структурой*? Конечно, должны.

Мета — выше, вне, около, на более высоком уровне.

И что же это означает?

Это показывает, что когда мы изменяем *качества* или *свойства* наших внутренних репрезентаций, мы делаем это *не* на «субмодальном уровне». Мы делаем это на метауровне сознания.

Когда мы изменяем свойства или особенности наших внутренних репрезентаций, мы делаем это *не* на «субмодальном уровне». Мы делаем это на метауровне сознания. Качества (субмодальности) наших картин не могут находиться на уровне более низком, чем сама картина. Они существуют *внутри* как *часть* репрезентации. И что же это означает? Это означает, что мы не можем изменить какие-нибудь переживания посредством одних лишь субмодальных сдвигов.

Проблема со старой точкой зрения на субмодальности частично заключается в самом термине. Прибавляя к *качествам и свойствам* репрезентаций приставку «суб-», язык заставляет нас предположить, что мы перешли на более низкий логический уровень. Но это не так.

Качества наших картин не могут существовать на уровне более низком, чем сама картина. Попробуйте представить какой-нибудь зрительный образ, который *не* является ни цветным, ни черно-белым; ни близким, ни далеким; ни четким, ни размытым. Эти характеристики являются *не* репрезентациями «членов» класса, а *качествами* картины. Они существуют *внутри* как *часть* репрезентации.

Когда я (Б. Б.) пытаюсь обработать субмодальности на более низком логическом уровне, мой разум сбивается с толку, потому что субмодальности не могут находиться на более низком логическом уровне. Субмодальности существуют как часть репрезентативной системы, а не обособленно от нее. Например, дверь автомобиля может существовать обособленно

от автомобиля как отдельная сущность и, следовательно, дверь автомобиля находится на более низком логическом уровне по сравнению с автомобилем. Аналогично, транспортное средство находится на более низком логическом уровне, чем бытие, и, значит, транспортное средство может существовать как отдельная абстрактная реальность, но в случае с субмодальностями это не так. Субмодальности, например цвет, не могут существовать отдельно от зрительной модальности. Громкий звук не может существовать как сущность, отдельная от звука, так как без звука вы не можете иметь ни громкости, ни приглушенности; ни высокой, ни низкой частоты и т. д. Следовательно, субмодальности являются неотъемлемыми частями репрезентативной системы.

Мы не можем изменить какие-нибудь переживания посредством одних лишь субмодальных сдвигов. Это же справедливо и для изменений убеждений.

И что же это означает? Это означает, что мы не можем изменить какие-нибудь переживания посредством одних лишь субмодальных сдвигов. Это же справедливо и для изменений убеждений. Подумайте о том, во что вы *не* верите. Можете ли вы осуществить *репрезентацию* того, во что не верите? Можете ли вы хотя бы «поднять» все субмодальные свойства репрезентации, сделав ее ближе, ярче, более похожей на реальность и т. д.? Когда у вас это получилось, вы внезапно «поверили» в нее? Я — нет. Например, представьте образ, который является репрезентацией ужасного Адольфа Гитлера. Обратите внимание на субмодальности. Теперь представьте образ — репрезентацию добродетельного человека, такого как Мать Тереза. Обратите внимание на субмодальности репрезентации Матери Терезы. Теперь замените субмодальности образа Адольфа Гитлера на субмодальности образа Матери Терезы. Это может оказаться сложным, но продолжайте и добейтесь нужного результата. Поверили ли вы, что Адольф Гитлер является репрезентацией такого человека, как Мать Тереза? Ну, конечно, нет: когда вы видите Адольфа Гитлера, ваши слова, которые функционируют на метауровне по отношению к образу, будут определять значение образа.

При осмыслении этой модели давайте вспомним различия между двумя основными уровнями мышления. Первый уровень мы называем уровнем основного состояния. Основные уровни сознания определяют те повседневные состояния сознания, в которых мы испытываем мысли и чувства «о» чем-то, происходящем в мире, который находится «за преде-

лами» или «вне» нашей нервной системы. В этих состояниях наши мысли имеют отношение к предметам, которые находятся «снаружи», и мы испытываем основные эмоции, вроде страха-гнева, расслабления-напряжения, радости-раздражения, влечения-отвращения и т. д.

Второй уровень мышления связан с теми абстрактными состояниями мышления, которые Майкл называет метасостояниями. Метасостояния сознания определяют мысли о мыслях, чувства о чувствах и состояния состояний. В данном случае наши мысли и эмоции имеют отношение к миру «внутри» нас. Мы можем ненавидеть нашу ненависть и минимизировать и/или устранить ее. Таким образом, как сказал Грегори Бейтсон, мысли более низкого уровня направляются мыслями более высокого уровня (Bateson, 1972). Переходя в метасостояния, то есть осуществляя влияние одной мысли на другую, мы можем усилить, ослабить или даже устранить состояние боязни собственного страха. Когда мы по-настоящему устали ненавидеть кого-либо или что-либо и начали ненавидеть нашу ненависть, мы можем возненавидеть ее до такой степени, что она перестанет существовать. Что случится, если вы заставите прощение повлиять на вашу обиду? Что случится, если вы заставите прощение повлиять на вашу вину? Что случится, если вы заставите признательность повлиять на ваше разочарование? Испытаете ли вы гнев? Или вину? Или печаль? Попробуйте, возможно, вам понравится.

Теперь об убеждениях: *убеждения* находятся не на основном уровне, а на метауровне по отношению к репрезентациям. Чтобы поверить во что-нибудь, мы должны «сказать "да" репрезентации». Мы должны подтвердить ее. Чтобы *потерять веру*, мы должны сказать «нет» репрезентации. Чтобы *получить сомнение*, мы должны сказать: «Может быть, это так, а может быть, и нет». Эти явления происходят на метауровне и, следовательно, нуждаются в метарепрезентативной системе, которая, главным образом, подразумевает использование *слов*. Посредством убеждений мы переходим от мышления о чем-либо во внешнем мире к мышлению о некоторой внутренней репрезентации того, что мы уже испытали во внешнем мире.

Это означает, что для того чтобы превратить мысль в убеждение или убеждение превратить обратно *всего лишь* в мысль, мы должны перейти на метауровень и подтвердить или отвергнуть мысль. При сдвиге таких убеждений простой субмодальный сдвиг часто не работает. Убеждение может изменить субмодальный сдвиг, подразумевающий, что мы скажем нашей мысли «да» или «нет». В части III мы опишем модели сдвига субмодальностей, которые успешно работают.

Дигитальные и аналоговые субмодальности

Дигитальная субмодальность может находиться в состояниях «включено» или «выключено». Аналоговая субмодальность может принимать любые значения на некотором континууме.

Рассматривая субмодальности, вы обратите внимание на различия, которые существуют даже в пределах субмодальностей. Обсудим визуальные субмодальности. Какие различия существуют между картиной, которую мы можем закодировать как цветную или черно-белую, и картиной, которую мы можем видеть как далекую или близкую? Репрезентация картины может быть *или* черно-белой, *или* цветной. Нет промежуточных значений. Однако репрезентация картины может быть далекой, близкой или *промежуточной*. Следовательно, некоторые субмодальности функционируют как выключатель электрической лампочки. Мы можем закодировать ее одним из двух способов, но не промежуточным. Мы можем закодировать картину как фильм или как кадр, но не обоими способами одновременно. Такие субмодальности мы называем *дигитальными*. Субмодальность, которая может принимать любые значения на некотором континууме, мы называем *аналоговой*. Расположение функционирует как аналоговая субмодальность.

Большинство людей учатся оценивать субмодальную структуру переживания, испытывая эти различия посредством их изменения. Когда случается событие, оно происходит как факт. Мы не можем изменить то, что случилось «вне» нашего тела. Но как только мы получим информацию об этом факте и осуществим в нашем сознании его *репрезентацию*, мы сможем реагировать, но *не* на факт, а на воспоминание *об* этом событии (мы реагируем на «карту», а не на «территорию»). Итак, хотя мы не можем изменить внешние события, мы *можем изменить воспоминание о* них (нашу внутреннюю карту). Когда мы делаем это, изменение происходит на субмодальном уровне. То, что мы думаем об определенном событии, обычно зависит от нескольких критических субмодальностей.

Эксперимент № 2 Обнаружение замешательства и понимания

Что вызывает у вас замешательство? Представьте что-либо, что вы находите запутанным... Когда вы

вспомните это переживание, обратите внимание на его репрезентацию: на картины, звуки, **ощущения**, слова и т. д. Просто позвольте наступить замешательству и сполна его испытайте... на короткое время.

Наверное, у вас возникла соответствующая картина. Итак, обратите внимание на картину и остановитесь на ее субмодальных особенностях:

- Цвет: картина цветная или черно-белая?
- Число измерений: трехмерная или плоская?
- Зритель/участник: ассоциированная или диссоциированная?
- Движение: фильм или неподвижная картина?
- Расстояние: насколько далеко она располагается?
- Яркость: яркая или тусклая?
- Фокус: в фокусе или не в фокусе?
- Расположение: где расположена картина?

Вы можете дать себе время на определение *качеств* аудиальной и кинестетической систем. После этого сделайте перерыв... Подумайте о свежем горячем хлебе в печи. Хорошо.

Теперь подумайте о том, что вы по-настоящему хорошо знаете. Что вы знаете без всяких вопросов? В чем вы не сомневаетесь? Думайте о том, **в чем вы чувствуете себя уверенным**. Чувствуете ли вы уверенность в том, что завтра взойдет солнце? Чувствуете ли вы уверенность, что политики будут вести предвыборную борьбу в Вашингтоне? Уверены ли вы в том, что будете завтра обедать?

Когда вы будете думать о том, в чем вы чувствуете себя уверенным, подвергните картины, звуки и ощущения, в которых вы уверены, тому же анализу, что и ранее. Полностью установите субмодальности этой картины уверенности, как вы делали в случае замешательства. Когда вы проделаете это, вы обнаружите некоторые различия. Составьте список этих различий.

Как вы думаете, что мы сейчас сделали? Мы дословно процитировали традиционный для НЛП подход, используя «паттерн "от замешательства к пониманию"». Но если вы узнали об отличительных особенностях многих уровней сознания и о том, что субмодальности работают на метауровне, для вас, возможно, этот паттерн не вполне удобен. Мы обнаружили, что никто из тех, кого мы **знаем**, не использует этот прием для перехода от замешательства к пониманию.

Почему нет? Из-за того, что *понимание* (как и убеждение) функционирует на метауровне. Для того чтобы понимать, мы должны обладать паттерном, структурой или моделью, которые упорядо-

чивают и организуют предметы. Простое увеличение яркости картин, приближение звуков и обострение кинестетических ощущений не приводит к «пониманию».

Теперь, когда вы знаете, что *метауровень управляет различиями, которые имеют значение, и создает их*, вы обладаете по-настоящему мощной трансформационной энергией на кончиках ваших пальцев, или на «острие вашего ума». Когда вы переходите на метауровень и заставляете новое *качество* влиять на репрезентацию (*качество*, которое имеет значение), вы можете изменять переживание.

В случае убеждения мы заставляем *качество подтверждения* влиять на мысль. В случае разубеждения мы влияем на мысль *свойством разубеждения*. В случае понимания мы влияем на сбивающие с толку мысли *качеством* порядка. Субмодальное свойство может иметь значение, но это происходит под влиянием метауровня. Как неоднократно утверждал Бейтсон, более высокие уровни всегда организуют более низкие уровни.

Возьмите образ замешательства, наделите его теми субмодальностями, которые вы использовали для кодирования уверенности, и вы не превратите его в «понимание». Если ваша картина замешательства черно-белая, а уверенности — цветная, сделайте картину замешательства **цветной**. Теперь вы имеете цветное замешательство, не так ли? Простая замена субмодальностей замешательства на субмодальности уверенности не приведет к изменению того, как вы ощущаете это конкретное состояние замешательства. И состояние замешательства также не даст вам почувствовать **большую** уверенность. Все-таки близость и цвет *не* дают вам никакого способа управления замешательством.

Но перейдите на более высокий уровень по отношению к сбивающим с толку образам, звукам и ощущениям и заставьте организующую структуру оказывать на них влияние. Вы можете использовать метафору или рассказ, диаграмму, отрывок объяснения, но что бы вы ни использовали из того, что *организует* части и наделяет их структурой, это позволит вам «понять» связи между частями — внезапно и полностью получить порядок из хаоса. Таким действием мы не изменили ничего, кроме относительной структуры внутренних репрезентаций.

Изменяя внутренние репрезентации посредством изменения *качеств* модальностей, вы обнаружите, что некоторые субмодальности играют при вызове таких изменений более важную роль, чем другие. Мы называем такие особенные субмодальности *ведущими субмодальностями*. Они называются «ведущими», потому что создают новую систему отсчета для мышления.

Если изменение субмодальности приводит к изменениям других субмодальностей, значит, вы обнаружили ведущую субмодальность.

Например, если при переводе связанных с замешательством картин, звуков и ощущений в кодировку уверенности изменение расположения репрезентаций одновременно приводит к изменению других субмодальностей и вносит порядок или структуру, то это *качество* задает новую систему отсчета.

Изменение субмодальностей одного образа в субмодальности другого образа мы называем *субмодальным отображением*. При этом обычно две или три субмодальности приводят к изменениям других субмодальностей. Если это происходит, значит, вы нашли *критическую*, или *ведущую*, субмодальность. Когда субмодальность, которая управляет другими особенностями и вызывает значительные изменения, отображается в другой образ, она является ключевым механизмом вызова изменений в личности человека. При изменении переживания с использованием субмодального отображения использование управляющих субмодальностей дает ключ к пониманию того, как помочь человеку.

Хотя мы не можем изменить факты (например, сделать так, чтобы они никогда не происходили), мы можем *изменить* наши внутренние репрезентации этих событий. Когда мы изменяем внутренние репрезентации, мы подаем мозгу и телу различные сигналы о том, как они должны это чувствовать. Изменяя свои чувства, мы изменяем свои реакции. Это — суть того, как работают НЛП и его паттерны обновления сознания. Репрезентативные системы, ключи глазного доступа, субмодальности, метасостояния и т. д. являются некоторыми из ключевых элементов способа, каким мы структурируем наш субъективный опыт. Позднее в этой книге вы встретите несколько моделей, описывающих работу непосредственно над субмодальными сдвигами.

Другой строительный блок, лежащий в основе субъективного опыта, — *то, как мы упорядочиваем* эти элементы. Упорядочивание функционирования наших репрезентативных систем при продуцировании мыслей и поведения мы называем *стратегиями*.

Заключение

Описанная здесь *модель субъективности человека* и того, как наша нервная система «работает» над созданием нашей уникальной модели мира, которая затем вводит нас в конкретное нейролингвистическое *состояние осознания*, является моделью понимания особенностей субъективности человека и работы над ними. Более того, она дает нам специфические методы, которые мы можем использовать для того, чтобы налаживать контакт с людьми, устанавливать раппорт и понимать их реальность с их точки зрения.

Вопросы для размышления

1. Используя полученные знания о репрезентативных системах и ключах глазного доступа, определите предпочитаемые репрезентативные системы пятерых близких друзей или членов семьи.
2. Что вы узнали из этой главы о том, *как* вы обрабатываете информацию?
3. Как вы будете использовать эти знания для улучшения ваших стратегий обучения?
4. Разыщите какие-нибудь старые письма, дневники или доклады, которые вы написали, и подчеркните или выделите цветом все предикаты и слова, описывающие процессы.
5. Посмотрите телевизионные ток-шоу, держа перед собой схему ключей глазного доступа и листы чистой бумаги. Следите одновременно за движениями глаз и за словами, используемыми людьми. Что вы можете сказать о «ведущей» репрезентативной системе и о системе, используемой для репрезентации информации?
6. Объясните своими словами, как более высокие лингвистические уровни организуют более *низкие* лингвистические уровни.



Основы

Налаживание контакта с людьми: установление и поддержание раппорта

Что можно узнать из этой главы:

- Что означает состояние «аптайм» (сенсорная острота)
- Как использовать репрезентативную систему для немедленного установления раппорта
- Как «подстраиваться» (присоединяться) к людям для установления раппорта
- Как использовать предикаты при подстройке
- Как подстраиваться к невербальным аспектам опыта

Сенсорная острота

Сенсорной остротой называется способность замечать внешние поведенческие признаки других людей, следить за ними и надеяться их смыслом.

В НЛП мы используем понятие сенсорной остроты при тренировке нашей способности более эффективно и сознательно отслеживать проявления невербальной коммуникации. Сенсорной остротой называется способность замечать внешние поведенческие признаки других людей, следить за ними и понимать их. Человек постоянно и неизбежно неосознанно посылает различные сигналы, свидетельствующие о его состоянии и внутренних процессах обработки информации. Развитие наших собственных *навыков сенсорной остроты* позволяет нам «читать» эти сигналы. Поскольку к нам поступает такое множество невербальных сообщений, развитие навыков сенсорной остроты позволяет существенно улучшить коммуникативные навыки. Развитие навыков сенсорной остроты позволяет нам распознавать и оценивать невербальные сигналы другого человека в терминах их конгруэнтности и неконгруэнтности.

Развивая сенсорную остроту, мы делаем доступными для себя множество невербальных аспектов коммуникативного процесса. Эта невербальная коммуникация позволяет получить более полную картину текущего взаимодействия. Знание и использование невербальных ключей позволяет нам устанавливать и поддерживать раппорт на тех уровнях, которые обычно не осознает отправитель сообщений. Более того, используя эти невербальные ключи, мы можем оценить уровень, глубину и качество установленного раппорта.

Ежедневная тренировка

Развитие навыков сенсорной остроты требует определенного времени и усилий. Однако, по мере ежедневных тренировок, вы с удивлением обнаружите, что можете видеть, слышать и чувствовать такие детали коммуникативного процесса, которые раньше оставались для вас незамеченными. Чтобы добиться этого, «разукрупните» процесс взаимодействия, разбейте его на элементы, достаточно небольшие для того, чтобы работать с ними без ощущения замешательства. Ниже мы познакомим вас с некоторыми параметрами поведения, за которыми следует наблюдать. Мы представим их в виде разукрупненных, доступных для наблюдения элементов. Затем начинайте ежедневно наблюдать эти невербальные инди-

каторы у тех людей, с которыми входите в контакт. Как только овладеете одной областью, переходите к следующей.

Разукрупнение — *понижение уровня информации (дедукция); ведет к более конкретным примерам или случаям.*

Жени Лаборде (Laborde, 1984) писала:

«Внимательно наблюдая и слушая, вы можете натренировать сенсорную остроту, тратя на это по пятнадцать минут в день на протяжении одной или двух недель».

Она указывала на то, что принятые в нашей культуре нормы поведения (в основном) не позволяют нам пристально смотреть на людей. Как мы можем без пристальных наблюдений достичь мастерства в установлении раппорта? Мы можем делать это ненавязчиво: дома, на работе, в ресторане, во время просмотра телевизионных ток-шоу, не раздражая людей и не привлекая их внимания к нашей заинтересованности! Когда вы улучшите навыки наблюдения, ваша сенсорная острота разовьется до такой степени, что вы сможете распознавать, как люди реагируют на то или иное сообщение. Когда вы изучите их реакции на определенные стимулы, вы сможете адаптировать ваши сообщения другим людям таким образом, чтобы получать желаемые реакции. Как-никак,

«Смысл вашей коммуникации заключается в полученном ответе, а не в том, что вы намеревались сообщить».

Ниже мы приводим список из пяти наиболее значительных индикаторов состояния, с которых вы можете начать свои ежедневные тренировки.

Наблюдайте за:

- 1) дыханием;
- 2) изменениями цвета лица;
- 3) малейшими изменениями мышечного тонуса;
- 4) изменениями формы нижней губы;
- 5) звучанием/тоном голоса.

1. Дыхание. Паттерны дыхания могут многое рассказать о человеке. Изменение дыхания обычно указывает на изменение внутреннего состояния.

Когда вы начнете наблюдать за дыхательными паттернами, обратите внимание на то, *в какой части тела* наиболее заметны дыхательные движения, то есть грудью или животом дышит человек. Вы также можете отмечать изменения *частоты, глубины и равномерности* дыхания. Если во время беседы дыхание человека изменяется, попытайтесь определить, какие мысли/чувства изменились вместе с ним. Вы можете считать, что изменения паттерна дыхания почти всегда являются сигналами изменения внутреннего состояния. Когда вы научитесь калибровать эти изменения, вы будете иметь ответы па ваши вопросы еще до того, как собеседник ответит вам **вербально**. **Калибровка** состояния означает, что вы можете распознать определенные состояния человека по его невербальным сигналам.

Калибровка — настройка на состояние человека и его внутренние операции по обработке сенсорной информации на основе предварительного наблюдения за внешними **невербальными** сигналами.

Иногда следить за дыханием человека оказывается трудно из-за одежды, особенно если оно неглубокое. Кроме того, нередко пристально разглядывая грудь собеседника, вы можете навлечь на себя неприязни (!). Поэтому наблюдайте за плечами. Как правило, можно проследить паттерны дыхания человека по движениям его плеч. Это удобно еще и потому, что позволяет вам наблюдать за лицом вашего «объекта». Для дальнейшего улучшения полученных навыков выключите звук телевизора и наблюдайте за дыханием актеров. Когда вы разовьете этот навык, начинайте отслеживать частоту пульса. Это можно сделать, наблюдая за биениями сонной артерии на шее или височной — на висках.

2. **Изменения цвета лица.** Сначала это может показаться невозможным. Однако по мере того, как вы будете осознавать степень мастерства, которое уже имеете в данной области, вы поймете, что ваше подсознание улавливает эти изменения. Когда вы потренируетесь, вы перенесете этот навык в область осознаваемой компетентности. Во-первых, думайте в терминах сравнения. Это поможет вам отмечать изменения цвета лица. Обратите внимание на то, что цвет лица человека не вполне однороден. Разные участки лица могут иметь розовый, кремовый, коричневый, серый, зеленый, голубой, бледно-лиловый и желтый оттенки. Цвет лица постоянно изменяется в процессе разговора. Обычно он отражает внутреннее состояние чело-

века. Например, обратите внимание на то, что кожа подглазий и верхних участков щек имеет различный цвет. Во-вторых, отметьте, как цвет колеи на этих участках изменяется при изменении темы разговора. Я часто намеренно меняю предмет обсуждения для того, чтобы человек выразил противоположную эмоцию. Это позволяет мне провести калибровку реакций человека на различные эмоциональные состояния.

3. **Малейшие изменения мышечного тонуса.** При изменении внутреннего состояния человека меняется как цвет лица, так и тонус лицевых мышц. Отражая внутреннее состояние, лицевые мышцы то напрягаются, то расслабляются. Особенно внимательно наблюдайте за небольшими мышцами вокруг рта, вдоль линии рта и у внешних углов глаз. Когда человек чувствует **напряженность**, часто его лоб напрягается, а вокруг глаз образуются морщины. Фраза «напряженная головная боль» описывает этот процесс буквально. Имейте в виду, что эти изменения будут индивидуальными. Каждый человек будет реагировать на свое внутреннее состояние своим собственным способом. Слушая то, что говорит человек, и наблюдая за неосознанными сигналами его тела, вы можете **откалибровать** значения мышечных изменений в системе этого человека. По мере развития навыков вы будете приобретать все больший опыт в наблюдении за напряжением и расслаблением мышц других частей тела.
4. **Изменения формы нижней губы.** Мы сомневаемся, что найдется человек, который сознательно контролирует форму своей нижней губы. Да, пожалуй, это просто невозможно сделать. Следовательно, наблюдая за нижней губой нашего партнера по коммуникации, мы получим от него прямые неосознанные сигналы. Когда вы начнете свои наблюдения, позаботьтесь о том, чтобы не нажить проблем! Просто обращайтесь внимание на изменения размера, цвета, формы, очертаний, текстуры, движения, натяжения и наполнения. Не пытайтесь их интерпретировать. Только когда вы научитесь четко замечать различия, начинайте калибровать внутренние состояния, на которые указывают изменения. Калибровка становится возможной, когда мы сделаем мысленные фотографии изменений этого индикатора для каждого внутреннего состояния у данного человека. Затем мы просто сравниваем то, что видим, с этими мысленными картинками и определяем, какому состоянию соответствуют наблюдаемые изменения.

5. **Звучание/тон голоса.** Несомненно, тон голоса играет значительную роль в коммуникации. Необходимо научиться слушать звучание голоса челове-

ка, если вы хотите стать хорошим коммуникатором. Опять-таки, изменения голоса человека символизируют изменения внутреннего состояния. Начните с распознавания изменений громкости, высоты, ритма, темпа, четкости и резонанса. Хороший способ тренировки — прослушивание радио- и телепередач. При этом вы можете не беспокоиться о содержании программ. Начните обращать внимание на изменения тональности, высоты и т. д. Каждое из этих изменений отражает то или иное внутреннее состояние человека. Когда вы станете специалистом в этой области, вы заметите, насколько более настроенными вы стали на настоящее слушание, понимание и вхождение в мир другого человека.

Когда вы разовьете сенсорную остроту, начните соединять изменения голоса с паттернами дыхания, движениями мышц, формой нижней губы и изменениями цвета лица. Помните о разделении этого процесса на поддающиеся изучению элементы. Когда вы разовьете навык в одной области, переходите к следующей. Со временем они бессознательно сольются в одно целое. Вот секрет: тренировка, тренировка, тренировка.

Указания по работе в группе

Большинство упражнений следует проводить в группах из трех человек. Каждый участник выбирает роль, обозначенную буквой: «А», «Б» или «В».

«А» начинает как оператор (психотерапевт, преподаватель, продавец и т. д.). «Б» играет роль субъекта (клиента, студента, покупателя и т. д.). «В» — роль металичности (наблюдателя, консультанта, помощника и т. д.).

Роль наблюдателя/металичности

1. Следить за временем выполнения каждого упражнения.
2. Следить за правильностью выполнения упражнения.
3. Предоставлять по требованию «А» качественную обратную связь. «В» не вмешивается, за исключением тех случаев, когда упражнение выполняется плохо или неверно.
4. Помогать «А» поддерживать хорошее «ресурсное состояние». Если «А» придет в недоумение, замешательство или не поймет чего-либо, «В» осторожно помогает «А» вернуться в прежнее ресурсное состояние.
5. Наблюдать реакции «Б» по отношению к «А». Если реакции «Б» по отношению к «А» станут неконгруэнтными, «В» отмечает это и информирует «А» в процессе обсуждения после завершения задания (но не во время его выполнения).
6. Во время обсуждения после выполнения задания предоставлять качественную обратную связь «А». Сначала похвалите, а затем тактично укажите на необходимые улучшения.
7. Предоставить аналогичную обратную связь «Б».
8. Для качественного выполнения упражнения необходимы три человека. В процессе выполнения упражнений можно многому научиться. Присутствие «В» гарантирует, что каждый участник извлечет выгоду из упражнения.

Если «В» заметит, что «А» работает ниже своих возможностей в конкретном упражнении, он «подстегивает» «А» просьбой быть в следующем упражнении более требовательным к себе.

Калибровка: упражнения на сенсорную остроту

1. Сформируйте группу из четырех человек. Каждый человек рассказывает по четыре пятиминутные истории из своего опыта обучения. Три истории должны быть правдивыми и позитивными. Четвертая история должна быть вымышленной, но такой, какую вы хотели бы пережить в реальности. Вы можете рассказывать истории в любом порядке. После того как участник расскажет свои истории, трое остальных определяют, какую из них они считают вымышленной. Используйте навыки сенсорной остроты для определения вымышленной истории. Дайте обоснованный (с точки зрения наблюдаемых невербальных реакций) ответ на вопрос, почему вы считаете, что именно эта история содержит вымышленную информацию.
2. Сформируйте группу из трех человек. «А» держит долларовую банкноту на уровне талии. «Б» должен быть готов поймать купюру, когда «А» уронит ее. Каждый раз, когда «А» роняет банкноту, «Б» осуществляет калибровку, пока не выяснит неосознанные движения и т. д., которые «А» совершает перед тем, как уронить купюру. «А» будет подавать неосознанные сигналы перед тем, как уронить доллар.

Вы узнаете о том, что «Б» определил паттерн «А» тогда, когда он поймает доллар три раза подряд.

«Б» сообщает о том, какую калибровку он производил для того, чтобы поймать доллар. «Б» описывает «А» его неосознанные движения. «В» выступает в роли металичности.

3. Поменяйтесь ролями.

Как устанавливать раппорт: присоединение и отзеркаливание

Каким образом вы устанавливаете раппорт? Как человек осуществляет коммуникацию на неосознанном уровне? Как ни удивительно, но установление раппорта на неосознанном уровне происходит просто: вы *становитесь похожим* на другого человека. Когда люди выглядят, говорят и двигаются похожим образом, они склонны *нравиться* друг другу. Если повесить на стену одинаковые маятники, прикрепленные к упругой проволоке, они постепенно синхронизируют свои колебания. По-видимому, природа любит, когда физический мир приходит в состояние гармонии. Мы также сможем устанавливать раппорт с людьми, если будем *действовать, как они*, и использовать при этом процессы, называемые *присоединением и отзеркаливанием*.

Как вы устанавливаете раппорт на неосознанном уровне? Посредством процессов, называемых присоединением и отзеркаливанием, вы становитесь *похожим* на другого человека.

В следующий раз, когда вы будете в ресторане, обратите внимание на столики, за которыми протекает беседа. Если вы присмотритесь, то заметите, что беседующие люди сидят, говорят и жестикулируют очень похожим образом. Они будут выглядеть *синхронизированными*. Занимаемся ли мы присоединением и отзеркаливанием на собраниях больших групп? В следующий раз, когда вы будете на таком собрании, осмотрите зал. Обратите внимание на то, как много людей сидят в похожих позах. Они делают это сознательно? Нет. Они установили раппорт друг с другом на неосознанном уровне.

Пример раппорта

Карен чувствовала, что ее жизнь не ладится. Все ее мысли сосредоточились на том времени, когда ей

было семь лет и пятнадцатилетний соседский парень проявлял по отношению к ней сексуальную агрессию. Это продолжалось некоторое время. Сейчас, в возрасте тридцати шести лет, **ощущения**, связанные с теми ужасными переживаниями, начали вновь всплывать на поверхность. Она обратилась за помощью к моему другу-священнику, который обладал некоторыми навыками НЛП. Из-за ограниченности своих навыков он отослал ее ко мне (Б. Б.).

Когда люди становятся похожими друг на друга, они нравятся друг другу.

Он сказал, что Карен отчаянно ищет помощи. Такие клиенты обычно наиболее восприимчивы к психотерапии, и Карен соответствовала этому описанию. Когда мы договорились о встрече в офисе того священника, я явился раньше и ждал вместе с ним появления Карен. Я знал о ней, но никогда с ней не встречался. Явившись, Карен сказала: «Здравствуй-те, Боб!» — и села в кресло напротив меня.

Первой задачей психотерапевта всегда является *установление раппорта*. В случае с Карен это не понадобилось. Она сама сделала это. Когда она села напротив меня, она приняла положение, которое являлось отражением моего. Ее поза отзеркаливала мою. Она скрестила ноги так же, как я. Она даже так же подпирала голову рукой. Она присоединилась к моему голосу. Сделала ли Карен это сознательно? Нет. Отзеркаливание и подстройка произошли неосознанно. Без тренинга в НЛП я, возможно, не обратил бы внимания на то, что Карен произвела отзеркаливание и присоединение.

По каким параметрам мы можем осуществлять отзеркаливание и присоединение? Мы можем отзеркаливать такие элементы, как физиология, голос, поза, жесты, выражение **лица**, моргание, лексика, наклон головы и т. д. Когда человек, с которым вы желаете установить раппорт, наклоняет голову, делайте то же самое. Если он наклоняет голову влево, наклоните вашу голову вправо. Таким образом, вы **отзеркалите** его в точности, так как сидите напротив него. Его «слева» соответствует вашему «справа». Обратите внимание на изгиб его позвоночника и примите его позу. Когда он говорит, обратите внимание на его жесты. При ответе используйте соответствующие жесты. Верните их человеку в своем ответе. Но не повторяйте жесты человека в то время, когда он говорит, иначе это может не пройти мимо его осознания!

Вы можете удивиться: «Разве человек не заметит моего отзеркаливания? Как мне реагировать, если он обвинит меня в подражании?» Как правило, этого не

происходит. Мы годами **отзеркаливали** людей и присоединялись к ним и почти никогда не были уличены в этом!

Лишь однажды я (Б. Б.) был пойман. Во время сеанса психотерапии моя клиентка сказала: «Вы сидите в той же позе, что и я». Я ответил: «Да, я сознаюсь, раз уж вы упомянули об этом. Как вы это заметили?» Между прочим, она работала практикующим психотерапевтом. Она сказала: «Мой приятель изучает НЛП, и он рассказал мне об **отзеркаливании** и присоединении». Так что она знала о том, на что следует обратить внимание!

Итак, *присоединяйтесь к людям и **отзеркаливайте их осмотрительно***. Вы можете задерживать этот процесс на несколько секунд. Если вы видите у человека какое-то изменение, подождите несколько секунд и затем присоединитесь к этому изменению. Вы также можете использовать перекрестное **отзеркаливание**. *Перекрестное отзеркаливание* подразумевает **отзеркаливание** одного аспекта физиологии собеседника при помощи другого аспекта вашей физиологии. Если он сделал движение ногой, вы можете подвинуть руку. Вы можете присоединиться к дыханию человека, покачивая пальцем вверх и вниз с той же частотой. Эти меры предосторожности не позволяют собеседнику осознать, что вы **отзеркаливаете** его.

Перекрестное отзеркаливание подразумевает отзеркаливание одного аспекта физиологии собеседника при помощи другого аспекта вашей физиологии.

Вы также можете присоединяться к выражению лица и морганию. Вы можете присоединяться к тону лицевых мышц. Обратите внимание на нижнюю губу человека и придайте своей нижней губе такую форму, чтобы она **отзеркаливала** его губу. Обратите внимание на частоту моргания глаз другого человека и присоединитесь к ней, моргая с той же частотой.

Прекрасный способ установления глубокого раппорта включает в себя присоединение к дыханию собеседника. Когда человек говорит, он выдыхает. Чтобы присоединиться к нему, начните выдыхать, когда он говорит. Когда собеседник вдыхает, вдыхайте и вы. Говорите, когда он выдыхает, и вдыхайте вместе с ним. Если вам трудно уловить паттерны дыхания, обратите внимание на плечи собеседника. Поднятие и опускание плеч выдаст его паттерн дыхания.

Значительная часть невербальной коммуникации осуществляется при помощи тона голоса. Присоединение к тону голоса — еще один прекрасный способ установления раппорта. Присоединяйтесь к тону, скорости, тембру и громкости голоса другого человека.

Если кто-то обладает мягким голосом, присоединитесь к этой мягкости. Если человек говорит быстро, присоединитесь к его скорости. Если он говорит громко, тоже говорите громко. Присоединение к голосу является превосходным средством установления немедленного раппорта.

Упражнение на отзеркаливание

Отзеркаливание тела

1. «А» располагается напротив «Б», а «В» сидит (или стоит) вне поля зрения «Б».
2. «В» принимает необычную позу и делает необычное выражение лица. Не переусердствуйте, потому что «В» должен будет удерживать это положение в течение нескольких минут.
3. «А» просит «Б» принять ту же позу и сделать то же выражение лица, что и «В». Для этого «А» дает «Б» ясные указания в терминах наблюдаемых изменений.
4. Вы можете усложнить это упражнение, попросив «А» использовать для передачи указаний «Б» только жесты и мычание, но не слова.

Отзеркаливание поведения

Делайте это упражнение впятером. Пятый человек выступает в качестве **металичности**.

1. «А» и «Б» разыгрывают небольшую сцену. Очень короткую... не дольше двух минут.
2. «В» и «Г» внимательно слушают и наблюдают во время выступления «А» и «Б». «В» наблюдает за «А», а «Г» — за «Б». Затем «В» и «Г» воспроизводят поведение «А» и «Б»; важно, чтобы они отзеркалили физиологию «А» и «Б» (позу, жесты, выражение лица и дыхание) и присоединились к тональности, высоте, скорости, тембру и громкости голосов «А» и «Б». «В» и «Г» могут попросить «А» и «Б» повторить сцену.
3. «Д» выступает в роли металичности и, когда необходимо, дает указания. «Д» следует прерывать упражнение только тогда, когда оно начинает выполняться совершенно неправильно. Если «В» и «Г» забудут точные слова, пусть *импровизируют*, концентрируясь на отзеркаливании физиологии и присоединении к особенностям голоса и т. д.

4. Если «В» и «Г» приходят в замешательство, пусть они осуществят разукрупнение и воспроизведут только те элементы, которые смогут вспомнить.
5. Поменяйтесь ролями и повторите упражнение. «Д» становится «А», «А» становится «Б», «Б» становится «В», «В» становится «Г», «Г» становится «Д».

Различие между присоединением и отзеркаливанием

При установлении раппорта мы присоединяемся к физиологии, тональности, лексике и отзеркаливаем их. В чем различие между присоединением и отзеркаливанием? Различие заключается в степени ответственности. Когда вы *отзеркаливаете* кого-нибудь, вы «становитесь» его зеркальным отражением. Если человек положил правую ногу на левую, вы кладете левую ногу на правую. Поскольку, когда вы располагаетесь напротив человека лицом к нему, ваши направления противоположны его направлениям, вы отзеркаливаете его, скрещивая ноги противоположным образом. При *отзеркаливании* лексики вы возвращаете ему в точности те же слова, которые он использовал раньше.

Если вы *присоединяетесь* к чьим-либо словам, вы не возвращаете их человеку в абсолютно той же форме. Вместо этого вы присоединяетесь к основной репрезентативной системе собеседника. Если он говорит: «Я не представляю, о чем ты говоришь», — при присоединении вы отвечаете так: «Ну конечно. Давай я покажу тебе, что я имею в виду». Отзеркаливание звучало бы так: «Я знаю, что ты не представляешь, о чем я говорю». При *присоединении* к физиологии человека, который положил правую ногу на левую, вы присоединились бы к нему, если бы тоже положили правую ногу на левую. Это похоже на перекрестное отзеркаливание. При отзеркаливании мы в точности повторяем действия человека; присоединение же осуществляется на более общем уровне.

Присоединение к рассерженному человеку и его отзеркаливание

После посещения вводной лекции по навыкам установления раппорта одна девушка спросила: «Как

вы присоединяетесь к рассерженному человеку и отзеркаливаете его?» Ее отец часто сердился и кричал на нее. Крик стал его паттерном поведения. При присоединении к рассерженному человеку и его отзеркаливании просто присоединяйтесь к его физиологии и голосовым характеристикам и *отзеркаливайте* их. Однако при этом *не присоединяйтесь к содержанию* его слов. Иначе говоря, не используйте язык угроз.

Предположим, что кто-то сердито сказал: «Почему ты не сделал свою работу лучше?». Отвечая, присоединитесь к тональности голоса. Тональность включает высоту, скорость, тембр и громкость голоса. При ответе верните человеку жесты, которые он использовал, задавая вам вопрос, но сделайте это *не угрожающим образом*. Вы можете в ответ спросить: «Как ты определил, что моя работа недостаточно хороша?»

Резюмируем раппорт:

Как мы устанавливаем раппорт с людьми?
Мы устанавливаем раппорт посредством присоединения к выразительным средствам другого человека и их отзеркаливания.

Физиология
Поза
Жесты
Выражение лица
Дыхание
Тональность голоса
Высота голоса
Скорость речи
Тембр голоса
Громкость голоса
Слова
Предикаты

Тренировка этих навыков дает нам возможность устанавливать раппорт с любым человеком. Вы обнаружите, что такие навыки можно применять во многих сферах жизни. Сегодня у вас может возникнуть особая потребность в установлении раппорта с супругом или ребенком. Завтра вам потребуется установить раппорт на работе с начальником, коллегой или подчиненным. Даже при руководстве группой людей навыки установления раппорта значительно облегчают достижение согласия и помогают устранить недоразумения и ненужные конфликты. У групп есть лидеры, поэтому определите лидера и установите с ним раппорт. Так вы сможете подстроиться к целой группе и вести ее. Жизнь предоставит

вам множество удобных случаев для использования ваших навыков установления раппорта.

Признаки установления раппорта

Как можно узнать, что вы установили раппорт? Джеймс (James, 1990) предложил пять признаков установленного раппорта.

1. Проверьте присоединение к физиологии, тональности голоса и лексике человека.
2. Обратите внимание на наличие специфических внутренних ощущений, например, в области живота. Сначала это ощущение может сопровождаться дискомфортом. Впоследствии вы, возможно, будете ощущать его как теплоту согласия с другим человеком.
3. Примерно в течение минуты после появления у вас этого ощущения вы можете заметить изменение цвета лица собеседника. Вы можете почувствовать появление румянца и у себя.
4. Вы можете услышать слова, указывающие на то, что другой человек ощущает единство с вами: «Я чувствую себя так, как будто мы давно знакомы», «Мне так легко разговаривать с вами». Это часто является выражением межличностного состояния двух людей, установивших раппорт. Каждый чувствует себя в присутствии другого «как дома».
5. Вы можете вести другого человека, а он будет следовать за вами. Это является достоверным признаком раппорта. Проверьте наличие раппорта, произведя какие-нибудь действия: попытайтесь вызвать у человека двигательную или вербальную реакцию. Если вы почешете ухо, при установленном раппорте другой человек сделает то же самое. Если вы смените позу, признак раппорта заключается в том, что ваш собеседник в скором времени сделает то же самое. Если вы будете вести вербальную коммуникацию посредством визуальных предикатов и заметите такие же сдвиги у другого человека, это означает, что он последовал за вами. Мы можем сделать то же и с предметом разговора. Ваш собеседник последовал за вами? Да? Значит, вы установили раппорт.

Домашнее задание

1. Установите за следующую неделю раппорт с максимальным количеством людей. Тренируйтесь, тренируйтесь, тренируйтесь.
2. Присоединитесь к какому-нибудь посетителю в ресторане и отзеркальте его. Во время этого упражнения обратите внимание на свои навыки установления раппорта.
3. Когда вы делаете покупку в магазине, потренируйтесь в установлении немедленного раппорта с продавцом за прилавком.
4. Потренируйте ваше осознание посредством внимательного наблюдения за различными аспектами невербальной коммуникации. В понедельник наблюдайте за изменениями цвета лица у людей. Во вторник — за формой их нижней губы. В среду наблюдайте за паттернами дыхания. В четверг обращайтесь внимание на многообразие типов телосложения и их связь с репрезентативными системами. В пятницу прислушайтесь к тональности и тембру голоса. В субботу и воскресенье наблюдайте за ключами глазного доступа.
5. Используйте просмотр телепередач для развития сенсорной остроты. Настраивайтесь на ток-шоу, имея перед собой схему ключами глазного доступа.

Вопросы для размышления

1. Что означает выражение «сенсорная острота»?
2. Как человек может развить и увеличить свою «сенсорную остроту»? Опишите это.
3. Почему присоединение или подстройка к репрезентативной системе или физиологии другого человека приводит к установлению «раппорта»?
4. Составьте список невербальных аспектов, которые вы замечаете или к которым подстраиваетесь при помощи естественного навыка. Затем составьте список всех аспектов, которые замечаете редко, если вообще замечаете.
5. Что в НЛП означает термин «калибровка»?



Позиции восприятия

Что можно узнать из этой главы:

- *Первая позиция:* «я», взгляд собственными глазами — полная ассоциация с собственной внутренней реальностью.
- *Вторая позиция:* «другой», взгляд глазами другого человека — полная ассоциация с другим.
- *Третья позиция:* внешний наблюдатель, взгляд с нейтральной позиции — полная диссоциация.
- *Четвертая позиция:* взгляд с точки зрения системы — ассоциация со всей системой.
- *Пятая позиция:* с точки зрения универсума — принятие множественных позиций восприятия со способностью быстрого переключения между ними.

Понимание того, что во основе наших действий лежат три основных способа восприятия опыта, дает огромные возможности для управления состояниями и улучшения коммуникации. В НЛП мы называем эти способы первой, второй и третьей позициями восприятия. Когда вы ассоциируете себя со своим собственным телом, вы находитесь в **первой позиции**. Это позволяет вам рассматривать мир «своими глазами». Находясь в первой позиции восприятия, вы не принимаете во внимание точки зрения других людей. Вы просто думаете: «Как меня касается этот разговор?»

Вторая позиция означает, что вы становитесь на точку зрения другого человека. Вы стараетесь представить, что в данной ситуации будет видеть, слышать, чувствовать другой человек. Находясь во второй позиции, вы представляете себя в его теле. В этой позиции вы представляете, что смотрите на себя чужими глазами. Как вы **выглядите**, как звучит ваш голос и какие ощущения вы испытываете с точки зрения другого человека? Во второй позиции у вас развивается способность к эмпатии. Если вы вовлечены в конфликт с кем-либо, полезно посмотреть на ситуацию со второй позиции, это позволит вам проявить большую гибкость. Находясь во второй позиции восприятия, вы можете оценить мнение других людей о том, как вы разговариваете и ведете себя. Перед переходом во вторую позицию установите раппорт. Переходя во вторую позицию, следите за тем, как он углубляется. Вторая позиция предоставляет чрезвычайно ценную модель углубления раппорта.

Третья **позиция** — это полная диссоциация от события или диалога. Находясь в третьей позиции восприятия, вы становитесь независимым наблюдателем. Третья позиция позволяет нам выступать с объективной нейтральной точки зрения. Спросите себя: «Как данное событие будет выглядеть для абсолютно незаинтересованного человека?» Представьте себя вне своего тела, как если бы вы смотрели на себя и вашего партнера по взаимодействию со стороны.

В современной литературе по НЛП кроме этих трех описываются еще две дополнительные позиции восприятия — четвертая и пятая.

Четвертая позиция восприятия

Дилтс (Dilts, 1997) детально описал четвертую позицию восприятия в своем руководстве «НЛП: навыки эффективного лидерства» (*Visionary Leadership Skills*). Он определил четвертую позицию,

как «Мы» — взгляд с точки зрения системы, в которую включен человек (организация, группа, пара). Находясь в этой позиции, мы «ассоциированы с точкой зрения целой системы». Чтобы принять четвертую позицию, отступите в сторону и постарайтесь представить, что происходит в системе так, чтобы вы смогли наилучшим образом учитывать ее интересы. Лингвистический формат этой позиции следующий: «Если мы примем во внимание наши общие цели...»

Пятая позиция восприятия

В неопубликованной рукописи, озаглавленной «Пять центральных идей» (*Five Central Ideas*), Аткинсон (Atkinson, 1997) предложил еще одну позицию восприятия — «универсальную». Она является результатом применения кванторов общности («все», «всегда») к нашей точке зрения. Такой подход выполняет функцию «трамплина к ценной идее универсальной позиции восприятия». Данная позиция является позицией самого высокого уровня и максимальной широты.

Кванторы общности — обобщение характеристик выборки на всю популяцию, «универсальность» («каждый», «все», «никогда», «ни один», и т. д.). Утверждение, которое не принимает во внимание никаких исключений.

Занимая эту метапозицию по отношению ко всему, мы можем научиться принимать множественные позиции восприятия и даже быстро изменять их. Это увеличивает гибкость нашего сознания, поэтому мы не «застреваем» в какой-либо одной позиции.

Пятая позиция восприятия может включать и «исторический» взгляд: рассмотрение изменений во времени. *Никакая из описанных позиций не имеет преимуществ перед другими.* Все они одинаково важны. Компетентный коммуникатор знает, как при желании перейти из одной позиции в другую.

Только подумайте о том, что случилось бы, если бы вы «застряли» в какой-то одной позиции. Человек, «застрявший» в первой позиции, был бы эгоцентричным. Знаете ли вы кого-нибудь, кто живет в первой позиции? На жизнь человека, «застрявшего» во второй позиции, постоянно оказывали бы чрезмерное влияние мнения других людей. Когда на занятиях по НЛП я (Б. Б.) объясняю вторую позицию и сообщаю, что люди, живущие во второй позиции, склонны позволять состоянию другого человека *определять* свое состояние, я говорю: «Вторая позиция — это позиция взаимной зависимости». Почти

всегда при этом я слышу, как несколько студентов вздыхают, осознавая причину, по которой они позволяют другим людям контролировать свое состояние, и механизм этого явления.

Человек, «застрявший» в третьей позиции, становится невозмутимым и бесчувственным. Окружающие считают таких людей «бессердечными». В самом деле, я обнаружил, что те, кто живет в третьей позиции, считают себя отшельниками. Многие, но не все, также обладают характеристиками аудиально-дигитальной личности. Эти люди становятся мыслителями и философами. Обособленная жизнь позволяет человеку объективно анализировать факты.

Человек, «застрявший» в:	Становится
Первой позиции	Эгоцентричным
Второй позиции	Воспитателем, спасателем
Третьей позиции	Холодным и бесчувственным

Каждый человек переходит из одной позиции в другую. У большинства этот *переход* осуществляется ежедневно. Способность сознательно или неосознанно менять позиции позволяет человеку поступать здраво и реагировать адекватно. Меняя свою позицию восприятия, вы сделаете ваше общение более ярким и получите свободу выбора.

Упражнение: позиции восприятия

Проведите следующий эксперимент. Вспомните, когда вы последний раз серьезно с кем-нибудь поспорили. Увидев то, что вы видели, услышав то, что слышали, и почувствовав то, что чувствовали, ассоциируйте себя со своим телом (первая позиция). Испытываете ли вы те же отрицательные эмоции, что испытывали тогда? Теперь представьте, что вы «выплываете» из своего тела и переходите в тело человека, с которым спорили (вторая позиция). Посмотрите на себя его глазами. Обратите внимание на то, как вы выглядели в разгар спора. Каким голосом вы говорили? Как вы себя чувствуете, когда смотрите на себя и слышите свой голос? Теперь представьте себя полностью диссоциированным от события (третья позиция). Отодвиньтесь в сторону, туда, откуда вы сможете видеть себя и другого человека в процессе спора. Как выглядит спор с этой диссоциированной

позиции? Обратите внимание на вашу реакцию, ваши ощущения и на то, как они отличаются в каждой позиции. Изменилось ли ваше восприятие спора сейчас, когда вы побывали во всех трех позициях? Отличались бы ваши реакции, если бы вы проделали это в процессе спора?

Паттерн выравнивания позиций восприятия

Иногда наши способности воспринимать вещи своими собственными глазами (восприятие от первого лица), глазами другого человека (восприятие от второго лица, «эмпатическая» точка зрения) и с позиции наблюдателя (восприятие от третьего лица) становятся рассогласованными. Структурно каждый из этих ресурсов восприятия может функционировать самостоятельно.

Эти *три позиции восприятия* относятся к трем возможным способам нашего «видения» мира. Как мы уже указывали, мы можем «застрять» в той или другой позиции. Те люди, которые *застряли в первой позиции*, могут начать полностью ориентироваться на I себя, воспринимая любые события, так что их чувства и мысли будут отличаться «самовлюбленностью». Они будут рассматривать все только в субъективных терминах. Те, кто *застрял во второй позиции*, склонны полностью ориентироваться на других в своих мнениях и могут выполнять роли спасателей и воспитателей, не заботясь о себе. Люди, *застрявшие в третьей позиции*, могут принимать историческую, культурную или иную подобную точку зрения и при этом так сильно диссоциироваться от своего тела и эмоций, что будут больше похожи на роботов, чем на людей (поза «компьютера» по Сатир, см. главу 12).

Мы можем не только *застрять* в одной позиции, но и испытывать рассогласование между этими позициями восприятия. Проблемы могут возникнуть также из-за того, что разные части нас самих реагируют с различных позиций восприятия. Когда такое случается, это заканчивается тем, что мы начинаем работать против самих себя. *Выравнивание позиций восприятия* во всех репрезентативных системах приводит к внутренней конгруэнтности и к увеличению личных возможностей. Эта процедура также позволяет нам разрешать внутренние конфликты и достигать внутреннего выравнивания.

Выравнивание — достижение внутренней конгруэнтности человека.

Используйте описанный ниже **паттерн тройного описания**, когда у вас или у другого человека отсутствует полная осведомленность о конкретной проблеме или точка зрения на нее. Последовательно примите все три позиции для увеличения гибкости мышления и расширения палитры чувств. Это может по-настоящему обогатить ваше восприятие и поведение в ситуациях, связанных с разрешением конфликта, посредничеством, воздействием на других людей, личной гибкостью и т. д. Данная техника позволяет нам более широко смотреть на проблемные ситуации и получать о них больше информации.

Паттерн

1. Определите целевую информацию. Определите ограничение, проблему или ситуацию, которые вы (или другой человек) считаете тупиковыми. «Опишите, пожалуйста, ситуацию, в которой вы хотели бы быть более конгруэнтным».

2. Определите визуальные, аудиальные и кинестетические факторы в каждой позиции восприятия.

А. Визуальные. Что и как вы видите в данной ситуации? На какой позиции восприятия вы находитесь? Если вы имеете больше одной «концептуальной части себя» или сущности, соответствующей одному и тому же предмету, проверьте, какую позицию восприятия использует каждая такая часть. Видят ли некоторые части ситуацию с позиции наблюдателя или глазами другого человека? Определите позицию каждой части. Укажите (внутренне или внешне), где они находятся. Кажутся ли некоторые части расположенными ближе к ситуации, чем другие? Как каждая ваша часть видит ситуацию? Что в действительности видит каждая часть? Какие между ними различия?

Части — метафора, приписывающая ответственность за поведение различным аспектам психики; данные аспекты могут рассматриваться как субличности, которые ведут «собственную жизнь»; когда они имеют различные намерения, мы можем испытывать внутриличностный конфликт и ощущение неконгруэнтности.

Б. Аудиальные. Какие звуки и слова вы слышите в данной ситуации? С какой позиции восприятия вы их слышите? Если с ситуацией связаны две части вас или более, что говорит каждая из этих частей? Прислушайтесь к местоимениям, которые использует каждая часть. Часть в по-

зиции наблюдателя будет иметь нейтральный голос и использовать местоимения «он» и «она». Голос «другого» обычно будет использовать местоимение «вы» и более оценивающий тон. Голос «я» будет использовать слова «я» и «меня». Где именно в своем теле вы слышите каждую вашу часть? (Расположение голоса сбоку часто указывает на «другого» или наблюдателя; голос «я» обычно исходит из области голосовых связок.)

В. Кинестетические. Что вы чувствуете в данной ситуации? С какой позиции восприятия? Если присутствует несколько частей вашей личности, где вы ощущаете каждую часть в своем теле? Какие эмоции испытывает каждая часть? Имеются ли какие-нибудь нейтральные части, как если бы вы только наблюдали за жизнью, а не жили сами?

3. Произведите выравнивание позиций восприятия во всех репрезентативных системах. Для выравнивания наблюдателя (третья позиция) проведите визуально-аудиально-кинестетическое тестирование.

А. Визуальное выравнивание. Спросите часть, занимающую позицию наблюдателя: «Не сообщите ли вы мне информацию, которую собрали для “я”?» Продолжайте диалог, пока «я» и «другой» не будут иметь одинаковые точки зрения на ситуацию.

Б. Аудиальное выравнивание. Спросите часть, занимающую позицию наблюдателя: «Не измените ли вы свои местоимения так, чтобы поддерживать “я” посредством использования “я”, “он” или “она”?». Используйте, пожалуйста, тон голоса «я».

В. Кинестетическое выравнивание. Спросите часть, занимающую позицию наблюдателя: «Не сдвинете ли вы свои ощущения так, чтобы они были согласованными с ощущениями “я”?». Переместите ощущения в то место, где содержатся ощущения «я».

4. Произведите выравнивание «я» в терминах позиций восприятия ВАК. «Убедитесь в том, что вы смотрите со своей позиции и своими собственными глазами. Убедитесь в том, что ваш голос исходит из ваших собственных голосовых связок и что вы используете местоимение “я”. Убедитесь в том, что все ощущения исходят из “я” и отражают ресурсные состояния».

5. Произведите еще одно выравнивание (второй позиции) тем же образом. «Пожалуйста, отре-

гулируйте свое восприятие так, чтобы оно соответствовало позиции «я». Переместите «другого» на место, занимаемое «я». Переместите, пожалуйста, голос, который вы слышите, в область голосовых связок, и пусть он является репрезентацией «я», принося с собой в позицию «я» всю полезную информацию. Произведите выравнивание чувств «другого» и «я». Объедините чувства так, чтобы «я» стало более гибким и ресурсным.

6. Выполните экологическую проверку. Все ли стороны ощущают, что они прошли выравнивание и находятся в состоянии гармонии?

7. Подстройка к будущему. Осознайте новые возможности поведения. «Опишите новые способности и формы поведения, которые теперь стали доступными. Вы можете увидеть свои будущие действия, связанные с тем, что "я" стало более ярким и гибким». Если ваша часть, стоящая на позиции «другого» протестует против интеграции, вы можете потребовать, чтобы эта часть возвратилась к

той личности, которой принадлежат данные мысли и чувства.

Вопросы для размышления

1. Не обращаясь к своим записям, перечислите пять позиций восприятия и опишите их.
2. Какую позицию вы предпочитаете настолько, что склонны использовать ее в качестве позиции по умолчанию?
3. Какая позиция восприятия ощущается вами как наиболее неудобная?
4. Есть ли у вас позиции восприятия, в которых вы можете «застыть»?
5. Какая методика поможет вам (или кому-нибудь другому) развить большую гибкость осознания позиций восприятия?

Базовые пресуппозиции НЛП и использование ресурсных состояний

Размышления о теории

Что можно узнать из этой главы:

Теоретические основы модели НЛП
Базовые пресуппозиции, дающие новые возможности
Важнейшие различия между «картой» и «территорией»
Подход НЛП к коммуникации
Важность гибкости
Как принять позитивную установку

Удержание контекста в сознании

Чтобы выяснить истинное значение предмета, мы должны *удерживать предмет в контексте*. Понятие «контекст» берет начало в психотерапии, теории семейных систем, гештальт-психологии, концепции фигуры и фона, компьютерных науках и т. д. Оно имеет непосредственное отношение к **коммуникации и структуре мастерства** в различных видах деятельности человека. Если игнорировать контекст или рассматривать предмет на основе другого контекста или критерия, вы неизбежно придете к неправильно-му пониманию, излишним и неверным суждениям, к утрате определенных ресурсов, которые могли бы использовать для улучшения качества жизни.

Контекст НЛП связан с получением доступа к установкам, состоянию и навыкам, необходимым для осмысления и осуществления успешной коммуникации и изменений личности. По существу, в НЛП речь идет о том, **как работают процессы**, а не об источнике или происхождении этих ресурсов. Контекст НЛП отделен от теории, морали (оценок «правильности» и «неправильности») и толкований, так как фокусируется на том, *что работает и как мы можем это смоделировать*.

В психотерапевтическом плане НЛП направлено на обнаружение реальных методов изменения слабых, ограниченных, неверных и болезненных точек зрения, которые лежат в основе дезадаптивного поведения людей. Таким образом, НЛП берется за *изменение значений*, которые ограничивают способности людей и являются причиной их страданий. Не задавая конкретных значений, НЛП предлагает эффективные методы их изменения, а также изменения восприятия, точки зрения и т. д.

Принимая эпистемологию общей семантики, НЛП согласуется с когнитивно-бихевиористским положением, которое гласит, что при рассмотрении предметов *внутри* психологии человека *само мышление* играет центральную роль. Таким образом, самое важное — это способ, которым мы составляем нашу внутреннюю карту об имеющейся территории.

НЛП также работает в контексте *ресурсов*. Данный контекст предполагает, что для осуществления позитивных изменений и моделирования мастерства, человеку необходима твердая уверенность в том, что такие изменения возможны. Это подразумевает наличие достаточного количества ресурсов для воздействия на человека. В НЛП мы, как правило, получаем доступ к любопытству, гибкости, ощущению возможности, желанию изменений и т. д. При этом не

делается никаких предположений об источниках этих ресурсов.

В НЛП признается, что «разум» включает в себя больше, чем поверхностную информацию, присутствующую в нашем сознании в конкретный момент времени. Основанное на многочисленных научных экспериментах и моделях нервных процессов и «разума» человека, НЛП добивается доступа только к тем неосознаваемым аспектам психики, которые управляют автономной нервной системой.

Смоделировав техники Сатир и Перлза, НЛП доказало ценность той точки зрения, согласно которой человек сам «отвечает» за свою жизнь. Это утверждение противоречит некоторым течениям в психологии, в рамках которых человек рассматривается как жертва воспитания в раннем детстве, генетики, травм, влияния старших или младших братьев и сестер и т. д.

Теоретические пресуппозиции НЛП

Теперь мы хотим перейти от **прикладной нейролингвистики** к более общей точке зрения на модель НЛП. Для этого мы должны сделать шаг назад и рассмотреть модель в терминах ее теоретических основ. Материал этой главы базируется на списке *ключевых пресуппозиций НЛП*, сформулированных Боденхаммером (Bodenhamer, 1995)*. Все основные психотерапевтические техники НЛП основаны на этих пресуппозициях.

Ранее мы отмечали, что разработчики и сообщество НЛП считают НЛП *не* теорией, а моделью. Чем теория отличается от модели? Теория занимается объяснением того, *почему* система работает. НЛП не делает этого. Модель шаг за шагом описывает то, *как* ее использовать.

Означает ли это, что НЛП не имеет теоретического обоснования? Конечно же, нет! Каждая система и каждая модель основаны на некотором предполагаемом теоретическом осмыслении мира, людей, Бога и т. д. Некоторые системы тратят много времени и энергии на разработку и защиту своих теорий, критику теорий других систем и использование научных методов для проведения экспериментов, подтверждающих *валидность* теорий. НЛП этим не занимается.

Чем же занимается НЛП? Оно просто предлагает определенную идеологию и открыто заявляет об этих *исходных пресуппозициях*. Иначе говоря, мы кладем

* Выражаем особую благодарность Томми Белку, который помогал в формулировке этих пресуппозиций.

эпистемологические посылки НЛП на стол и признаемся: «Мы не можем доказать эти идеи». «Мы не можем доказать, что они "истинны" или "верны" или что они составляют какую-либо "исходную реальность", но мы принимаем их. Мы делаем это потому, что находим их полезными для вызова изменений и достижения **совершенства**».

Кожибски (Korzybski, 1933, 1994) описывал эпистемологию (область философии, изучающая природу знания, его предпосылки и основания, пределы и достоверность) в очень похожих терминах. Он утверждал, что как только мы осознаем, что имеем дело с «реальностью» не непосредственно, а только косвенно, посредством нервной системы и чувствительных рецепторов, и понимаем фундаментальное различие между «картой» и «территорией» — тогда мы также осознаем, что никогда не можем «рассказать» все о чем-либо — мы не можем настолько упростить территорию реальности. Способности человека не позволяют даже «установить» фундаментальные принципы устройства Вселенной — мы должны оперировать лингвистически, а следовательно, и умственно «неопределенными терминами» и допущениями. Итак, Кожибски утверждал, что ради *научности и здравого смысла* мы должны открыто изложить наши «неопределенные термины».

НЛП делает именно это: *излагает свои «неопределенные термины» и неопределенные убеждения в виде списка «пресуппозиций НЛП»*. Откуда они взялись? Из теоретических обоснований, которые мы обнаружили в смоделированных нами системах: гештальт-психологии, психотерапии семейных систем, эриксоновском гипнозе, общей семантике, кибернетике, информационных системах, трансформационной грамматике, когнитивно-бихевиористской психологии и бейтсоновской антропологии.

Теперь рассмотрите эти предпосылки и проверьте их на себе. Скорее всего, вы обнаружите, что они не противостоят убеждениям большинства людей. НЛП предлагает непревзойденные инструменты для работы с субъективным опытом.

Исходные убеждения НЛП

Важность наших базовых пресуппозиций заключается в том, что они являются *невывказанными убеждениями*. Мы имеем работающие пресуппозиции, которые управляют нашими «неопределенными терминами» и пониманием. Убеждение как понятие, теория, парадигма и т. д. описывает базовую струк-

туру в нашей модели мира, которую мы считаем истинной. Мы можем иметь убеждения различной силы. Наши убеждения по отношению к одним предметам сильны, к другим — слабее. Убеждения, которые очень дороги для нас и которые управляют нашими мыслями и действиями, мы называем *глубинными убеждениями*. Мы используем их в качестве исходных предпосылок.

Убеждения выступают в качестве *главных нервных фильтров*, определяющих то, как мы воспринимаем внешнюю реальность. Как и другие бессознательные нервные фильтры (интроверсия/экстраверсия, желание и избегание, гештальт и детальное мышление и т. д. См.; Hall & Bodenhamer, 1997с), убеждения о том, что мы оцениваем как важное или неважное, оказывают сильное влияние на наше восприятие.

Убеждения выступают в качестве *главных нервных фильтров*, определяющих то, как мы воспринимаем внешнюю реальность. Убеждения о том, что мы оцениваем как важное или неважное, оказывают сильное влияние на наше восприятие.

Если вы используете компьютер, знаете вы или нет, но он управляется определенной *операционной системой*. Мы написали этот текст на *IBM-совместимых* компьютерах с установленной на них операционной системой *Windows*. Аналогично, НЛП *также управляется операционной системой* — «базовыми пресуппозициями НЛП». Они позволяют функционировать системе процессов, методик, догадок и навыков.

Исходные предпосылки, касающиеся ментальной обработки

1. «Карта» — не «территория» («меню — не пища»).
2. Реакции людей соответствуют их внутренним картам.
3. Значение зависит от контекста.
4. Разум и тело неизбежно влияют друг на друга.
5. Индивидуальные навыки являются результатом **совершенствования** и установления последовательности использования репрезентативных систем.
6. Мы уважаем модели мира других людей.

**Исходные предпосылки,
касающиеся поведения/реакций
человека**

7. Личность и поведение — это различные явления. Мы представляем собой нечто большее, чем наше поведение.
8. Каждый вид поведения практичен и полезен в определенном контексте.
9. Мы оцениваем поведение и изменения в терминах контекста и экологии.

Коммуникативные пресуппозиции

10. Мы не можем *не* общаться.
11. Способ коммуникации влияет на наше восприятие.
12. Смысл коммуникации заключается в той реакции, которую она вызывает.
13. Человек, задающий фрейм коммуникации, контролирует ее.
14. «Не бывает поражений, есть только обратная связь».

Поступающая информация из внешнего мира попадает в мозг посредством органов чувств	Полученная информация поступает в нашу нервную систему и интерпретируется как:	Субъективный опыт Информация конструируется или извлекается из памяти как:
Визуальный (глаза) Аудиальный (уши) Кинестетический (кожа/тело)	V — изображения А — звуки К — ощущения	V — образы А — звуки, шумы К — ощущения, чувства

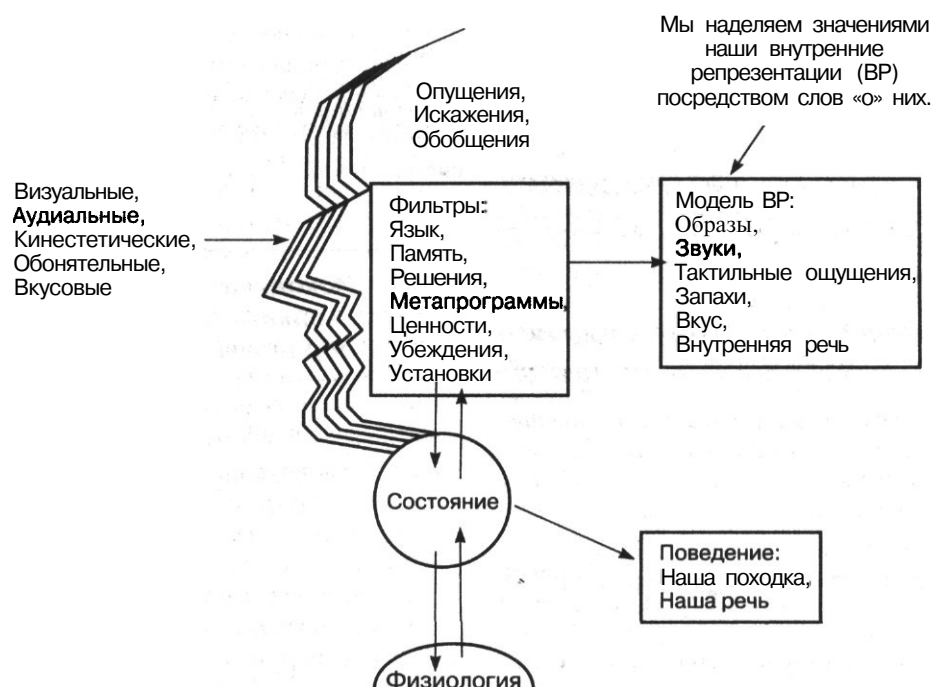


Рис. 4.1. Модель коммуникации НЛП

15. Человек, обладающий наибольшей гибкостью имеет наибольшее влияние в системе.
16. Соппротивление указывает на отсутствие раппорта.

Пресуппозиции, касающиеся обучения, выбора и изменения

17. Люди обладают необходимыми для достижения цели внутренними ресурсами.
18. Люди способны научиться чему-либо с одной попытки.
19. Любая коммуникация должна увеличивать количество доступных альтернатив.
20. Совершая какой-либо поступок, люди выбирают наилучший из имеющихся у них в данный момент вариантов.
21. Мы можем управлять своим мозгом и контролировать результаты.

Операционная система пресуппозиций

Пресуппозиции, касающиеся ментальной обработки

1. «Карта» — не "территория"» или «меню — не пища»

Как «карта» на самом деле не состоит из «территории», репрезентацией которой она является, так и используемые нами слова не заключают в себе событие, репрезентацией которого они являются. *Территория* существует как реальность — снаружи, вне наших тел, созданная из миллиардов стимулов в секунду, — постоянно изменяющийся мир танцующих электронов и, в конечном счете, энергии. «Карта» описывает то, что существует в наших телах (отражение проявлений указанной энергии на уровне нервной системы) и в нашем сознании («ментальное», абстрактное понимание территории). Итак, в данном случае мы имеем два уровня явлений: внешняя реальность и внутренняя, субъективная реальность.

То, что происходит в нашем сознании при рассмотрении события, содержит в себе не событие, а только наше *восприятие* данного события. И наше восприятие принципиальным образом влияет на все, касающееся нас. Почему? Потому что когда мы воспринимаем внешнее событие, мы пытаемся *наделить его смыслом*. Пытаясь наделять смыслом данное событие, мы конструируем в сознании его внутренние репрезентации (ВР). Эти внутренние репрезентации включают в себя информацию, полученную посредством всех наших чувств. Иначе говоря, наши ВР имеют в своем составе визуальные, аудиальные, кинестетические, обонятельные, вкусовые и лингвистические компоненты.

То, что происходит в нашем сознании при рассмотрении события, **содержит** в себе не событие, а только наше **восприятие** данного события.

Опираясь на этот фундаментальный факт, установленный в общей семантике, НЛП замечательным образом использует то, что внутренние репрезентации и само событие *не могут* существовать на одном и том же логическом уровне. Это положение объясняет, почему мы можем быть связанными с внешним миром только посредством *нейролингвистической обработки*. Бог дал нам многочисленные каналы (органы чувств, чувствительные рецепторы) для связи с миром — и все же мы существуем «обособленно», хотя и внутри него.

Еще одно следствие указанного факта включает ограничение со стороны нервной системы — мы никогда не сможем *осуществить репрезентацию* внешнего события *точно* так же, как оно существует вне нас. Рассмотрим следующий пример: я вижу яблоко. Я создаю внутренний образ яблока. Палочки и колбочки сетчатки глаз дают мне внутреннее ощущение «цвета». Другие ощущения обогащают картину. Но, невзирая на богатство, разнообразие или полноту, мой образ яблока является только его «картой». Если вы посмотрите на это же яблоко, вы *не* получите *точно такой же образ*, потому что ваши нервные окончания, ваши нервные проводящие пути и т. д. не работают *абсолютно в точности*, как мои. Два человека видят несчастный случай с очень похожих позиций (никогда не с «одинаковых»), но когда они описывают его, в их описаниях *появляются различия*. Почему? Из-за различий в их восприятии, которые являются результатом различий в индивидуальной нейролингвистической обработке и внутренних репрезентациях.

Какова основа этих различий? Каждый человек осуществляет репрезентацию несчастного случая посредством собственных нервной системы и сознания, имеющих отличия от нервной системы и сознания других людей! «Карта» — не «территория». Или, иначе говоря, «меню — не пища». Мы оперируем не непосредственно миром, а нашим индивидуальным восприятием мира. Независимо от внешнего события, каждый из нас конструирует свою собственную внутреннюю субъективную реальность события, и эта внутренняя конструкция определяет нас: наши мысли, эмоции, реакции.

Мы никогда не можем осуществить репрезентацию внутреннего события точно так же, как оно «существует вне нас». Следовательно, «меню — не пища».

2. Реакции людей соответствуют их внутренним картам

Учитывая различие карты и территории, можно утверждать, что наша «карта», являясь восприятием территории, определяет или контролирует наше восприятие и наши реакции. Мы реагируем не на существующий мир как таковой, а на то, как он отражен на нашей «карте» мира. Это подчеркивает огромную важность рассмотрения наших, человеческих «карт» мира.

Мы оперируем не непосредственно миром, а нашим индивидуальным восприятием мира.

Нейролингвистические «карты» состоят из наших убеждений, ценностей, установок, языка, воспоминаний и других психологических фильтров. В нашем сознании посредством репрезентативной системы мы переживаем эти внутренние «карты» просто как «мысли» (рис. 4.1). Поэтому «как мы мыслим, таковы мы и есть». Таким способом внутренние репрезентативные «карты» взаимодействуют с физиологией, создавая состояния. Затем состояние управляет поведением. Это означает, что восприятие является отображением. Оно определяет наши действия.

Дэвид Симандс (Seamands, 1988) в книге «Восстановление поврежденных эмоций» рассказал о работе известного пластического хирурга. Максвелла Малыца. Доктор Малыц заметил, что многие пациенты после операции продолжают испытывать те же личностные проблемы, что и ранее. Хотя его опера-

ции значительно улучшали внешний вид пациентов, те по-прежнему считали себя безобразными.

Как могло быть, что посредством пластической хирургии внешность людей претерпевала явные физические изменения, а люди, тем не менее, вели себя по отношению к этим изменениям как слепые? Все окружающие замечали улучшения в их внешнем виде. Но сами пациенты настаивали, что не видят изменений. Вы знаете ответ. Хотя внешне их облик изменялся, внутренние «карты» оставались прежними.

Мы реагируем в соответствии с нашими внутренними «картами» мира. Так делают все. Восприятие, мысли, эмоции и поступки всех людей управляются их моделями. В число этих людей входят: **ваш(а) супруг(а)**, ваши дети, друзья, родители, уважаемые вами люди и т. д. Прежде чем мы сможем ожидать изменения чьих-либо эмоций, реакций, мышления и т. д., должна измениться внутренняя «карта» этого человека. Чтобы помочь людям в осуществлении этих изменений, мы должны сделать нашу коммуникацию достаточно гибкой, чтобы помочь им изменить их внутренние «карты».

Прежде чем мы сможем ожидать изменения чьих-либо эмоций, реакций, мышления и т. д., должна измениться внутренняя «карта» этого человека

3. Значение зависит от контекста

Эта пресуппозиция связана с первой. Согласно ей, для того *чтобы любое слово имело значение, ему требуется некоторый контекст*. Сами по себе слова не содержат значений. Высказывание или поступок могут иметь совершенно различные значения в разных контекстах. Значение фразы «Я люблю тебя!» зависит от того, говорю я ее своему отцу или своей жене. Контекст высказывания определяет значение **высказывания**, то есть задает определенный фрейм.

О'Коннор и Сеймур (O'Connor & Seymour, 1990) писали:

«События произошли, но пока мы не наделим их значением, не свяжем их с остальной нашей жизнью и не оценим их возможные следствия, они не важны. Мы узнаем значения предметов, опираясь на культуру и полученное воспитание».

Можно перефразировать еврейскую поговорку: «Как человек оценивает вещи (конструирует **значение**, думает, считает) в своей душе, такой он и есть».

В содержании нет содержания, которое стоило бы знать.

ТэдДжеймс

Значение определяется преимущественно **контекстом**, который мы принимаем, как данный, или установленным **нами** фреймом. Тэд Джеймс сказал: «В содержании нет содержания, которое стоило бы знать». Это подчеркивает фундаментальный принцип НЛП, а именно то, что внутренний опыт и изменение этого опыта являются результатом того, как мы использовали наши психические процессы при кодировании содержания. Таким образом, измените структуру внутренних образов и т. д., и вы измените опыт.

Этот контекстуальный подход, или структурная точка зрения, является сутью НЛП. Когда мы остаемся «в содержании», мы живем «на карте». Только тогда, когда мы перемещаемся из содержания в процесс, мы поднимаемся над картой и понимаем структуру территории.

Когда клиент говорит: «Я нахожусь в депрессии», — мы не спрашиваем: «Что вызвало вашу депрессию?» Его ответ на этот вопрос ничего не излечит! Обнаружение внешней причины не излечит внутреннюю боль — оно только предоставит основания, поддерживающие боль! Это неблагоприятно. Существование внутренней проблемы обусловлено ее структурой. Поэтому спросите: «**Как** вы делаете это?»

Этот вопрос «как?» позволяет нам переместиться с уровня содержания депрессии на уровень процесса. У клиента может возникнуть замешательство. Он обычно отвечает: «Что вы имеете в виду? "Как" я делаю что?» Помогите человеку осуществить сдвиг: «Вы владеете этим потрясающим навыком, называемым "депрессией", не так ли?» «Ну, да». «Итак, как вы довели себя до такого состояния? Если я на день займу ваше место, что я должен буду сделать, чтобы думать и чувствовать себя, как вы?» «Что вы делаете внутри вашего разума и тела, чтобы создать депрессию?» При помощи этого способа мы ищем внутри клиента процесс (**нейролингвистический**), который позволяет ему кодировать депрессию и затем испытывать ее. Как только мы обнаруживаем структуру, мы подталкиваем клиента к ее изменению. А это изменяет переживание.

Вопрос «как?» позволяет нам переместиться с уровня содержания проблемы на уровень процесса.

4. Сознание и тело неизбежно влияют друг на друга

Хотя мы говорим о «сознании» и о «теле» так, как если бы они функционировали независимо друг от друга, на самом деле это не так. Они **не могут** функционировать таким образом. В общей семантике мы описываем этот вид разделения неразделяемого явления как «**элементализм**». Кожибски (Korzybski, 1941/1994) подчеркивал, что **элементализм** берет начало в примитивных умах и языковых формах и работает нам во вред.

Сегодня многие члены медицинского сообщества также пришли к пониманию того, что сознание и тело во многом функционируют как единое целое. Как-никак, «сознание» располагается внутри тела (нервной системы), и когда мы вводим в тело психоактивные препараты, это оказывает сильное влияние на «сознание»! Аналогично, когда мы вводим в «сознание» приятные или неприятные мысли, это оказывает влияние на тело. Сознание и тело функционируют как кибернетическое целое.

Взаимодействие сознания и тела позволяет объяснить так называемый «эффект плацебо». Годы врачи проводили эксперименты по сравнению эффекта приема инертных «сахарных таблеток» (плацебо) и активных препаратов для того, чтобы узнать, обусловлено ли воздействие лекарства химическими процессами или **убежденностью** человека в том, что он получил «лекарство». Так как ученые провели сравнение с плацебо почти всех лекарств, у нас имеется огромное количество литературы по этой теме. К огорчению некоторых врачей, во многих экспериментах обнаружилось не просто значительное уменьшение симптомов болезни, но и столь же хорошие, а иногда и лучшие результаты при приеме плацебо по сравнению с активными лекарствами! Исследования неоднократно показывали, что убеждения человека относительно конкретного препарата чрезвычайно сильно влияют на его эффективность.

Сознание и тело функционируют как кибернетическое целое. Взаимодействие сознания и тела позволяет объяснить так называемый «эффект плацебо».

Не так давно Франк (Frank, 1973) и Кирш (Kirsch, 1990), а также другие исследователи изучали «эффект плацебо» в психотерапии. В данном случае «плацебо» представляло собой не инертные таблетки, а такие универсальные явления, как внимание, симпатия, ободрение, вера клиента в успех психоте-

рапии, доверие психотерапевту или методу лечения и т. д.

Где в своем теле вы ощущаете эмоциональную боль? В каком органе тела вы сейчас ощущаете ваши эмоции? Это место может успешно стать следующим очагом вашей болезни. Сегодня мы связываем с эмоциональным стрессом возникновение многих физических заболеваний: язвы, язвенного колита, мигрени, артрита, **астмы**, аллергии и даже рака. В психотерапии мы встречаемся с людьми, которые приходят с жалобами на боли в желудке, высоким артериальным давлением, головными болями и кожными поражениями, а уходят без этих физиологических проблем, как только получают лечение на уровне разума и эмоций.

Современные медицинские исследования связи между сознанием и телом показывают, что в теле человека имеется примерно сто миллиардов нервных клеток. Большинство из этих клеток находятся в мозге. Каждый из ста миллиардов нейронов соединен, по крайней мере, с тысячей других. Тем не менее, эти соединения между нейронами осуществляются не прямым механическим образом вроде того, как мы соединяем электрические провода.

Нейрофизиолог Пол А. Гудвин (Goodwin, 1988) объясняет:

« Они соединены нейрохимически, посредством приспособлений, известных как синапсы, которые фактически представляют собой очень маленькие промежутки между соседними нейронами, промежутки, архитектурно поддерживаемые другими клетками, известными как глиальные клетки. В этих синаптических соединениях для коммуникации и передачи электрического импульса с одного нейрона на другой используются различные нейрохимические вещества. На настоящий момент установлено около шестидесяти различных нейрохимических трансмиссивов, служащих для коммуникации между нейронами».

Синапс нервной клетки обладает рецепторными молекулами, которые или позволяют, или не позволяют нейротрансмиссивам войти в нейрон и передать информацию. Гудвин использовал аналогию замка и ключа. **Рецепторные молекулы** функционируют как замочные скважины, разрешающие или не разрешающие поступление нейротрансмиссива. Работа обезболивающего препарата ацетаминофена (тайленола) и других похожих препаратов связана именно с этим процессом. Ацетаминофен блокирует определенные **рецепторные молекулы** («замочные скважины»). Это «закупоривание» препятствует поступлению нейротрансмиссива в нейрон. Таким образом, нейрон будет возбуждаться слабее, чем в нормальном состоянии.

В результате снижения возбуждения нейрона человек ощущает менее интенсивную боль.

Нейротрансмиссивы находятся преимущественно в головном мозге, хотя обнаруживаются и во всем теле. Гудвин (Goodwin, 1988) сделал мудрое заключение, которое касается связи сознания и тела:

«При дальнейшем исследовании этого явления мы обнаружили, что молекулы трансмиссивов, в нормальном состоянии ассоциированные с головным мозгом, также вырабатываются и в других органах. Например, надпочечники вырабатывают допаминоподобные гормоны, которые могут использоваться мозгом. Это открытие недавно привело к появлению потенциально эффективного метода лечения болезни Паркинсона. Было обнаружено, что стенки определенных клеток иммунной системы созданы из молекулярных трансмиссивно-рецепторных комплексов, в нормальном состоянии связанных с головным мозгом. Все эти открытия указывают на существование сильных химических связей между телом, мозгом, несомненно, *сознанием*. Так как в это вовлечена иммунная система, может ли тело быть излечено от заболевания при участии мозга посредством одной лишь *убежденности* человека в том, что это возможно? Правильным ответом на этот вопрос, по-видимому, является "да", на что указывают многие документированные случаи духовного исцеления, а также клинические данные, касающиеся эффекта плацебо».

Может ли тело быть излечено от заболевания при участии мозга посредством одной лишь убежденности человека в том, что это возможно? Правильным ответом на этот вопрос, по-видимому, является «да»...

Пол Гудвин

5. Индивидуальные навыки являются результатом совершенствования и установления последовательности использования репрезентативных систем

То, как мы используем наши репрезентативные системы (**ВЯК**) при мышлении, эмоциях и поведении, порождает наши **навыки**. Наше сознание не только получает информацию через ощущения, но также обрабатывает и сохраняет ее. Затем оно использует эти части, состоящие из образов, звуков, тактильных ощущений, запахов и т. д. для создания навыков. Последовательность использования этих частей, состоящих из образов, звуков, тактильных ощущений

и т. д., дающую нам возможность совершения действий, в НЛП называют *стратегией*. Знание того, как мы получаем, сохраняем, обрабатываем и извлекаем информацию, играет важную роль при установлении раппорта и оказании людям помощи по «обновлению» их сознания. Репрезентативная система в модели НЛП имеет два ключевых компонента: субмодальности и стратегии. Мы уже познакомились с субмодальностями. Теперь давайте познакомимся с моделью стратегий НЛП.

Репрезентативная система в модели НЛП имеет два ключевых компонента: субмодальности и стратегии.

Стратегии

«Установление последовательности использования репрезентативных систем» — ключевая фраза, описывающая *синтаксис* или структуру человека.

Согласно принятой в НЛП точке зрения, **навыки** возникают и функционируют на основе «совершенствования и установления последовательности использования наших репрезентативных систем». «Установление последовательности использования репрезентативных систем» — ключевая фраза, описывающая *синтаксис* или структуру человека.

Рассмотрим тот факт, что каждый день утром вы поднимаетесь с постели. Как вы выполняете эту задачу? Что позволяет вам осуществлять данное физическое действие? Что вы делаете внутри своей головы, что позволяет вам привести свое тело в движение и подняться с постели?

Слышите ли вы сначала звонок будильника (A^e — аудиальная внешняя репрезентация)? Что происходит за этим? Вы можете сказать несколько слов: «О, неужели пора вставать» (A^{id} — аудиально-дигитальная внутренняя репрезентация). Возможно, вы чувствуете, что не хотите вставать (K^i — кинестетическая внутренняя репрезентация, или «эмоция»), и кинестетическое ощущение, что вы облекли это суждение в форму напряжения в спине (K^i — кинестетический отрицательный стимул). Но затем вы понимаете, что если не встанете, то опоздаете на работу и потеряете ее (A^{id} — слова о работе, вашем будущем). Итак, вы ведете внутренний диалог с самим

собой о необходимости встать, чтобы пойти на работу (A^{id} — аудиально-дигитальные слова). Когда это знание достигает определенного порога, оно приказывает вашему телу встать с постели (K^e — кинестетическая внешняя репрезентация). Записывая все эти последовательные части в виде пошаговой формулы вашей *мотивационной стратегии* утреннего подъема, получаем:

$$A^e \rightarrow A^{id} \rightarrow K^i \rightarrow K^i \rightarrow A^{id} \rightarrow A^{id} \rightarrow K^e.$$

Стратегия описывает последовательность использования репрезентативных систем, что дает план получения определенного результата. Роберт Дилтс (Dilts, 1980) писал: «Все наше видимое поведение контролируется стратегиями внутренней обработки». Ваш мозг обладает стратегией образования таких видов опыта, как обучение, преподавание, мотивация, наставление, правописание, любовь, ненависть, внимание и всех форм наблюдаемого поведения.

Формально, *стратегия* имеет отношение к любому внутреннему и внешнему множеству (порядку, синтаксису) элементов опыта, которые последовательно приводят к определенному результату. Большинство наших стратегий жизни, реагирования, мышления, взаимодействия и т. д. формируются в раннем возрасте. Бессознательно мы усваиваем, что определенная последовательность использования репрезентативных систем приводит к определенному результату. Затем мы обобщаем эту стратегию на все случаи, предусматривающие получение такого результата.

Стратегия имеет отношение к любому внутреннему и внешнему множеству (порядку, синтаксису) элементов опыта, которые последовательно приводят к определенному результату.

Сравним хорошую и плохую стратегии в случае задачи/поведения, связанных с обучением правописанию. Полезная и продуктивная стратегия обучения правописанию описана ниже. Сначала вы слышите слово (A^e — аудиальная внешняя репрезентация), затем вы создаете образ слова (V^e — визуальное конструирование) и, смотря на него, вы чувствуете его верное написание (K^+). Затем, для повторения, вы извлекаете образ данного слова (V — визуальное воспоминание). Грамотно пишущие люди обычно смотрят вверх или прямо перед собой, так как они видят слово перед своим мысленным взором и ощу-

щают правильность или неправильность его написания. Увидев слово, вы теперь можете произнести его про себя (A^{id} — аудиально-дигитальная внутренняя репрезентация). Затем с чувством осведомленности о верном написании слова (K^{i+} — кинестетическая внутренняя репрезентация) вы произносите его вслух (A^* — аудиально-дигитальная внешняя репрезентация). Итак, наилучшая стратегия обучения правописанию такова:

$$A^e \rightarrow V^e \rightarrow K^{i+} \rightarrow A^{de}.$$

О'Коннор и Сеймур (O'Connor & Seymour, 1990) установили, что применение стратегии обучения правописанию приносит пользу при работе с детьми, страдающими дислексией. Обучение этой стратегии часто избавляет их от многих проявлений болезни. Большинство таких людей не видят или не вспоминают визуально слова, которые хотят написать. Они пытаются написать слово аудиально или кинестетически. Написать слово аудиально (фонетически) — значит произнести его для себя. Эта стратегия значительно ограничивает количество данных, которое вы можете удерживать в памяти.

Грамотно пишущие люди мысленно представляют слово перед тем, как написать его.

И наоборот, попытки написать слово кинестетически усложняют задание. Пример кинестетического написания состоял бы из запоминания букв слова по определенным штрихам. Фонетическое (аудиальное) письмо работает ненамного лучше. Грамотно пишущие люди никогда не пишут слово аудиально. «Удивительно, что фонетические методы обучения правописанию все еще преподаются в школах».

Обучение детей с дислексией стратегии правописания часто избавляет их от многих проявлений болезни.

Каждая внутренняя репрезентация стратегии также включает в себя субмодальности. Таким образом, картина визуального воспоминания стратегии правописания будет иметь свои собственные субмодальности. Кинестетическая внутренняя репрезентация будет иметь свои кинестетические субмодальности. Мы посвятим стратегиям всю главу 15.

Стратегия обучения правописанию: упражнение для студентов

1. V^i Определите у студента положение визуального воспоминания, и пусть он выберет свой любимый цвет.
2. V^e Напишите слово большими буквами и любимым цветом студента. Поместите слово на место визуального воспоминания студента. Студент визуализирует, то есть создает картину целого слова или его части. (Начинающему студенту, возможно, будет легче разделить слово и визуализировать только по три буквы слова за раз. Например, возьмите слово *винегрет*. Повторяйте этапы 2–4 до тех пор, пока человек не выучит целое слово.
3. V^i Удалите слово; затем попросите студента перевести взгляд на позицию визуального воспоминания и попросите его увидеть или вспомнить слово или часть слова, которое он хочет заучить.
4. A^e Пусть студент громко произнесет слово.
5. K^e Студент записывает слово.
6. V^i Поместите слово на позицию визуального воспоминания студента и снова попросите его увидеть слово и представить его внутренний образ. Затем удалите слово и попросите его обратиться к визуальному воспоминанию и увидеть слово.
7. K^e Попросите его написать слово в обратном порядке. Повторяйте этапы 6 и 7 до тех пор, пока он не сможет записывать слово в обратном порядке. Это гарантирует, что он сохранит слово в своей зрительной памяти.
8. V^i Студенту предлагается список слов. Например:
 - а) *венегрет*;
 - б) *винигрет*;
 - в) *венегред*;
 - г) *винегрет*;
 - д) *винигред*;
 - е) *винегред*.
9. V Студент переводит взгляд на позицию визуального воспоминания и выбирает из списка правильное написание слова.
10. K^e Студент записывает правильное слово.
11. V^i Студент рассматривает предложение, содержащее изучаемое слово. Например: «Как вы напishете слово *винегрет*?».

12. V* Студент переводит взгляд на позицию визуального воспоминания и вспоминает **слово**, закодированное в цвете.

13. K* Студент исправляет слово, если видит, что оно написано неправильно, или ставит букву «В» рядом с предложением, если слово написано верно.

При использовании описанной стратегии способность вспоминать слова улучшается сильнее, чем при простом чтении **изучаемых** слов. Постепенно у студентов улучшится способность более точного припоминания информации в условиях экзаменационного стресса.

6. Мы уважаем модели мира других людей

Если «карта» — не «территория» и если действия каждого человека основаны на его «карте», то каждый человек обрабатывает информацию собственным уникальным образом. Один будет кодировать опыт **ассоциированно** (в своем теле), другой — **диссоциированно** (вне тела, наблюдая за собой). Один будет создавать свою «карту» в основном из зрительных образов, другой — из звуков. Осознав различие карты и территории, мы также осознаем, что люди создают карту реальности различными способами. Это позволяет нам относиться с уважением к их праву и ответственности за свои поступки. Уважая модели мира других людей, мы уважаем их как личностей, и поэтому они смогут доверять нам, когда мы предлагаем им свою помощь.

Для любого профессионального коммуникатора в этом месте возникает **«профессиональный риск»**. Если мы не **уважаем «карту» другого человека**, то даже с учетом всех ошибок и искажений, которые она содержит, мы создаем ненужный конфликт и рискуем быть не услышанными вообще! Если мы неуважительно относимся к другому человеку и его модели мира, мы не будем тратить достаточно времени на выслушивание, поддержку и обоснование. Мы сразу же начнем раздражать его своими «проповедями», указывать на ошибки в его «картах» и вызывать у него сильную защитную реакцию.

Когда я (Б. Б.) начал пасторскую службу, то в течение первых двадцати лет постоянно обнаруживал, что не могу помочь некоторым людям. Я по-настоящему стремился помочь им, но после первой встречи они не хотели меня больше видеть! Что вызвало такую реакцию? Я не уважал их модели мира — или, по крайней мере, они чувствовали, что это так. Почему? Потому что я незамедлительно начинал читать им наставления. Они делились со мной проблемой, включающей некоторое греховное поведение, и я немедленно обращался к Библии, чтобы указать им на

ошибки в их действиях! Советуя, я придерживался наиболее **конфронтационного** подхода.

С того времени мой стиль полностью изменился. Сегодня я начинаю с того, что с сочувствием выслушиваю все потребности и проблемы клиентов. Я не обязательно соглашаюсь со всем, что **слышу**, но я начинаю общение с позиции уважения к человеку и его «карте». Только после того как я обнаруживаю за их поведением позитивные **намерения**, я обращаюсь к Библии. Невероятно, но исходные **намерения**, лежащие в основе поведения, почти не противоречат (если вообще противоречат) священному писанию. Принимая модели мира моих клиентов, я устанавливаю раппорт и получаю разрешение на оказание помощи.

Пресуппозиции, касающиеся поведения/реакций человека

7. Личность и поведение — это различные явления

Мы представляем собой нечто «большее», чем наше поведение.

Если «значение коммуникации заключается в той реакции, которую она вызывает», то к наиболее важной информации, на которую нам следует обращать внимание, относится и поведение людей. Это подразумевает, что поведение людей *не* определяет самих людей. Оно может отображать людей: их ценности, манеры и т. д. Но поведение *не определяет* их.

Осознав, что определенное поведение человека отличается от самой личности, мы можем ожидать и надеяться, что в другой ситуации или в другое время поведение этого человека может быть иным. Это делает поведение зависящим от контекста. Предложите другой контекст, и человек может повести себя **абсолютно** по-другому. Мы совершаем большую ошибку, когда отождествляем **ценности** или личность человека с его конкретным **поведением**. Словосочетание «человеческое поведение» указывает на то, что человек находится на более высоком уровне, чем поведение. Обратное **неверно**: выражение «поведенческий человек» не имеет смысла, потому что люди представляют собой нечто гораздо большее, чем какое-либо специфическое поведение в каком-либо специфическом контексте. Хотя, если вы отождествляете человека и его поведение, вы, по существу, используете вторую формулу!

8. Каждый вид поведения практичен и полезен в определенном контексте

Все виды поведения — это результат позитивных намерений.

Это утверждение не означает, что любой вид поведения «правильен». Конечно, нет. Здесь говорится, что в том контексте, в котором человек осуществляет конкретное поведение, это поведение удовлетворяет каким-то потребностям человека. Более того, это поведение имеет ценность и в других контекстах (временных, пространственных, личностных).

Модель НЛП начинается с пресуппозиции, что все формы поведения опираются на позитивные намерения. Таким образом, каждый вид поведения полезен и ценен в некотором контексте. Опять-таки это не оправдывает неэтичное или бесчестное поведение. Данное утверждение просто отделяет личность от поведения и признает, что если существует «поведение», то, вероятно, существует некоторый контекст, в котором оно имеет ценность. Когда мы ведем себя неадекватно, мы пытаемся осуществить что-то, имеющее ценность, что-то важное — поэтому мы выбираем наилучшую из имеющихся альтернатив, учитывая количество ресурсов в нашем распоряжении. Наши намерения позитивны, но вместе с тем они фильтруются через ограниченное понимание и ошибочные идеи — именно поэтому необходимо «обновление сознания» для осуществления изменений.

Модель НЛП начинается с пресуппозиции, что все формы поведения опираются на позитивные намерения.

Даже когда мы считаем, что человек предпринимает действия, имеющие целью «сотворить зло» (то есть обидеть кого-нибудь, отомстить и т. д.), если мы спросим его снова и снова: «Какую ценность имеет для тебя этот поступок?» — мы всегда обнаружим некий ценный результат, предполагаемый на метауровне.

Работая с людьми, мы сначала ищем *позитивные намерения*, лежащие в основе поведения. Мы предполагаем, что они существуют, и ищем их. Этим данный подход и интересен: даже *если* позитивные намерения до этого не существовали, спрашивая о них, пытаюсь найти их в жизни человека, мы заставляем его создать внутреннюю репрезентацию, чтобы наде-

лить смыслом наши слова и, таким образом, *создать внутри себя* позитивные намерения! Проработав несколько лет в Департаменте исправительных учреждений штата Колорадо, я (М. Х.) обнаружил, что этот подход позволяет надеяться на успех даже в случае (самый худший сценарий!) людей с «криминальным сознанием». Многим людям этот подход дает шанс поверить в себя, поверить в то, что они обладают дарованными Богом «образом и подобием», и в то, что они не являются порочными от природы людьми, сотворенными без чувства собственного достоинства и ценностей.

9. Мы оцениваем поведение и изменения в терминах контекста и экологии

Так как наши поступки, действия и реакции связаны с определенными людьми и событиями, данная пресуппозиция призывает нас осознавать последствия наших поступков и проводить их *экологическую проверку*. Иначе говоря, наше поведение происходит не в вакууме, а в системе других поступков, идей, ощущений и т. д. Соответственно, нам следует принимать во внимание целую систему (другого человека, семью, коллег и т. д.) и оценивать наше поведение и его полезность в терминах этого контекста. Попытки изменения себя и других людей оказывают влияние на всю систему. Давайте оценим желаемые изменения в терминах их конгруэнтности с личностью и системой.

Когда мы работаем с множеством частей «личности» человека, каждая часть должна принимать во внимание вопрос экологии целой личности. «Будет ли это иметь негативные последствия, которые я должен учесть?»

Мы также можем расширить понятие *экологии* на системы более высокого уровня, в которых существует человек: «Будет ли это изменение конгруэнтным для других людей в жизни данного человека?» Рассмотрение больших систем отсчета помогает нам убедиться в том, что наши коммуникация, поведение и изменения работают на нас, а не против нас. Руни (Rooney, 1986) писал:

«Понятие "экология" касается того, что любое изменение, сделанное в человеческой системе, должно быть совместимо с другими частями системы и адаптируемо к ним».

Средства, предоставляемые НЛП для осуществления изменений, позволяют нам с легкостью вызывать в одном человеке изменения, которые будут оказывать различное влияние на других людей. Поэтому, чтобы избежать большего вреда, необходимо про-

дить экологическую проверку, которая позволяет нам прогнозировать влияние, оказываемое изменением на других людей в системе.

Понятие «экология» касается того, что любое изменение, сделанное в человеческой системе, должно быть совместимо с другими частями системы и адаптируемо к ним».

Джин Руни

Коммуникативные presupпозиции

10. Мы не можем не общаться

Так как коммуникация подразумевает передачу сигналов другому человеку, «сообщение» и его индикаторы или сигналы возникают даже тогда, когда мы пытаемся не посылать сообщений. Даже тогда, когда мы не выражаем наши мысли, чувства, идеи, убеждения, понимание и решения в словах, эти внутренние феномены выражаются теми или иными невербальными способами.

11. Способ коммуникации влияет на наше восприятие

Значительная часть коммуникации осуществляется по невербальным каналам. Это означает, что коммуникация всегда осуществляется не только посредством того, *что* мы говорим (вербально), но также и посредством того, *как* мы говорим (невербальные аспекты: тон и громкость голоса, выражение лица, дыхание, поза, жесты и т. д.). Эти сообщения являются парасообщениями. Но иногда одно из наших сообщений может относиться к другому сообщению.

То, как вы говорите что-либо, при коммуникации нередко более важно, чем то, что вы говорите.

Фраза «я люблю тебя!» имеет одно значение. Если произнести ее с сарказмом, она будет иметь другое значение. С надеждой — третье. В слезах — четвертое. *Способ* использования нами парасообщений может существенно влиять на то, как люди будут слышать, понимать и принимать нас. Многие люди обращают больше внимания на тональность голоса, физиоло-

гию, зрительный контакт или какой-нибудь другой невербальный аспект коммуникации, чем на ее вербальное содержание. Другие — наоборот. Это наводит на мысль о важности (и силе) конгруэнтности, то есть выравнивания наших коммуникативных каналов так, чтобы все они передавали одно сообщение и не вступали в противоречие друг с другом. Конгруэнтность делает нашу коммуникацию убедительной.

12. Смысл коммуникации заключается в той реакции, которую она вызывает

Коммуникация связана с обменом информацией. В системе ответных реакций отправителя и получателя она является диалогом, а не монологом. Реакция человека, с которым мы общаемся, отражает эффективность или неэффективность коммуникации. Если люди отвечают на коммуникацию так, как мы желаем, то мы достигли успеха. Если их ответы отличаются от ожидаемого нами результата, то мы можем просто послать другие сигналы. Эта модель приводит к неконфликтному стилю коммуникации.

Независимо от целей, которые вы преследуете при коммуникации, получаемая вами реакция указывает на то, что вы сообщили другому человеку, а не на то, что намеревались сообщить. Считайте это обратной связью и используйте ее. Я (Б. Б.) рассматриваю это как «принятие стопроцентной ответственности за свою коммуникацию». *Ответственная коммуникация* означает, что я всегда имею возможность внести в нее изменения, пока не получу желаемый результат. Если я принимаю только частичную ответственность за коммуникацию, вероятность, что я прекращу эти попытки, повышается.

Когда вы оцениваете эффективность коммуникации по получаемым реакциям, вы принимаете стопроцентную ответственность за коммуникацию.

Какую реакцию вы хотите получить в процессе коммуникации? Определите желаемый вами результат общения. Принятие полной ответственности за коммуникацию поможет вам в итоге послать коммуникативные сигналы так, что вы получите желаемую реакцию. Коммивояжеры иногда говорят, что они совершают 80% продаж после пятого телефонного звонка. Создается впечатление, что настойчивые коммивояжеры принимают полную ответственность за коммуникацию.

13. Человек, задающий фрейм коммуникации, контролирует ее

Все мы живем в некоей системе отсчета. Даже простой взгляд на картину предполагает использование различных систем отсчета. На чем мы фокусируемся: на общих очертаниях или на какой-либо детали? Рассматриваем ли мы ее с точки зрения эстетики или затраченных на нее усилий, с точки зрения ее денежной ценности или полезности и т. д.? Мы усваиваем огромное количество наших фреймов из культуры, в которой мы выросли. Впоследствии мы живем в этих фреймах не осознавая этого, так же как и рыбы в воде.

Однако фрейм определяет восприятие, значения, эмоции, поведение и ценности. Жить во фрейме означает использовать определенную парадигму, которая наделяет предметы значением. Оказаться вне фрейма или задать новый фрейм означает произвести рефрейминг и задать целый новый мир значений.

Фрейм определяет восприятие, значения, эмоции, поведение и ценности.

Следовательно, при установлении отношений и коммуникации тот человек, который задает фрейм, определяет итоговое межличностное поле. Сила, которой обладает заданный фрейм, частично заключается в том, что кто бы ни задавал его, он, по существу, делает это неосознанно. Соответственно, не осознавая заданный фрейм, люди не могут повлиять на него, используя свои сознательные ценности. При коммуникации люди часто задают фреймы «выигрыш/проигрыш», «выигрыш/выигрыш» или фреймы «сохранение гордости/отрицание гордости» и т. д.

14. «Не бывает поражений, есть только обратная связь»

Чего не случилось бы, если бы вы восприняли «неудачу» как обратную связь? Что случилось бы, если бы вы не восприняли ее как обратную связь? Чего не случилось бы, если бы вы не восприняли ее как обратную связь? Нам кажется, что если бы все люди воспринимали все происходящее с ними как обратную связь, они стали бы безжалостными обучающимися машинами.

Нам кажется, что если бы мы воспринимали все происходящее с нами как обратную связь, мы все стали бы безжалостными обучающимися машинами.

Что вы делаете, если в процессе коммуникации не можете получить от партнера желаемую реакцию? *Вы изменяете вашу коммуникацию* — посылаемые вами стимулы — пока не получите желаемый ответ. Таким способом вы превращаете неудачу в обратную связь. Обратная связь, а не ишеничные хлопья, является завтраком чемпионов.

Эта пресуппозиция оказывает влияние на все сферы жизни, но особенно на те, где требуется постоянство и терпеливое обучение на основе знания о том, «что не работает». Нередко люди легко сдаются. Многие браки не закончились бы разводом, если бы пары рассматривали результаты коммуникации как обратную связь, а не как «поражение». Этот принцип можно проиллюстрировать примером Томаса Эдисона, который провел 10 000 экспериментов (некоторые утверждают, что 1000) в поисках материала для изготовления нити накаливания в электрической лампочке. Когда его спросили: «Должно быть, нелегко терпеть неудачу 10 000 раз?», — Эдисон ответил: «У меня не было 10 000 неудач. На самом деле я обнаружил 10 000 способов того, как не следует делать лампочку». Нет поражений, — есть только обратная связь.

Как много взаимоотношений заканчиваются из-за того, что люди «терпят неудачу», пытаются получить немедленно то, что они хотят. Как много дел забрасывается из-за того, что люди воспринимают «неудачи», как повод прекратить дело или отступить.

15. Человек, обладающий наибольшей гибкостью, имеет наибольшее влияние в системе

В любой системе человек, обладающий большей гибкостью своего поведения (а не поведения других людей), будет рассматривать больше вариантов выбора и, следовательно, будет иметь в системе большее влияние. Соответственно, чем больше вариантов вы имеете в своем наборе инструментов коммуникации, тем меньше вероятность того, что вы окажетесь в тупиковом положении. Например, стоит вам прийти в гнев, и вы потеряете гибкость и, следовательно, контроль над коммуникативным процессом. Мы рекомендуем учиться использовать инструменты НЛП так, чтобы вы могли радикально увеличить диапазон вашего выбора. Известное как «закон необходимого разнообразия», это положение в контексте НЛП поощряет нас диссоциироваться от собственных эмоций, чтобы поддерживать богатство выбора при коммуникации.

16. Сопротивление указывает на отсутствие раппорта

Мы часто воспринимаем «обиду» или «сопротивление» как проблему, неудачу, сложность и сдаемся.

Мы просто порываем с данным человеком. Мы разговариваем с человеком один раз, ощущаем с его стороны сопротивление и никогда больше не возвращаемся к этому диалогу; так мы теряем то удовольствие и те преимущества, которые могли бы получить от общения с этим человеком.

Почему это происходит? Помимо того, что мы используем данный случай как спусковой крючок «плохого настроения», у нас просто отсутствуют навыки, необходимые для работы с сопротивлением и для его преодоления. Рассмотрим значение описываемой пресуппозиции. Она перекладывает ответственность на нас. Убежденность в правильности данной пресуппозиции позволяет нам заново установить раппорт даже с ворчливыми, раздражительными, несчастными и расстроенными людьми. Это убеждение также дает нам возможность, столкнувшись с гневом и сарказмом, продолжить коммуникацию, не принимая их на свой счет. Это помогает присоединиться к внутренней реальности другого человека посредством «слов, согласующихся с его внутренней моделью мира».

Я (Б. Б.) убежден, что у меня не бывает сопротивляющихся клиентов. Просто я потерял раппорт и должен установить его заново.

НЛП учит нас тому, как мы *можем* преодолеть сопротивление. Мы можем преодолеть его даже при работе с разгневанными людьми. Очевидно, что установление и поддержание раппорта играет важнейшую роль в коммуникации и психотерапии.

Раппорт приводит нас в состояние, более гармонизирующее с состоянием другого человека. Когда два человека имеют одинаковые взгляды на что-то, они входят в состояние раппорта. Сопротивление со стороны другого человека сигнализирует нам о том, что мы потеряли раппорт.

Пресуппозиции, касающиеся обучения, выбора и изменения

17. Люди обладают внутренними ресурсами, необходимыми для достижения цели

В НЛП считается, что люди обладают врожденными способностями к преодолению трудностей и созданию ресурсных состояний, которые необходимы

им для достижения цели. Говоря, что люди обладают ресурсами внутри себя, НЛП принимает образовательный подход. Латинский глагол *educare* буквально означает «вызывать или выводить» (*e-ducare*, «вызывать», как что-либо скрытое). Бэндлер неоднократно говорил: «Люди могут действовать хорошо, просто они очень хорошо выполняют плохие программы (депрессия, склонность откладывать «на потом», оборонительная позиция)».

Как коммуникаторы и психотерапевты, мы пытаемся помочь людям получить доступ к собственным ресурсам, «снаряжая» их для получения более совершенного навыка. Людям нужна лишь некоторая помощь для обнаружения собственных ресурсов и получения к ним доступа. Помните, говоря это, мы не утверждаем, что вы обладаете «все», мы говорим, что вы обладаете всеми ресурсами, которые необходимы для того, чтобы получить «все». Например, для достижения успеха вам может потребоваться дополнительное образование или специальный тренинг. В НЛП мы говорим, что вы обладаете ресурсами, необходимыми для того, чтобы получить образование и/или тренинг, требующиеся для достижения успеха. В вашей нервной системе есть достаточно средств для этого.

18. Люди способны научиться чему-либо с одной попытки

Тело человека функционирует как система. Каждый из нас является удивительным биоэлектрехимическим устройством обработки информации, что дает нам возможность *очень быстро* обучаться!

Если ребенок падает в бассейн с водой, став взрослым, он может никогда не забывать этот случай, всегда испытывая страх (интенсивный и неуместный) при каждом взгляде на воду и при каждой мысли о купании. Такое научение обычно имеет место тогда, когда мы испытываем интенсивные эмоции. Эта способность мозга человека к быстрому научению предоставляет возможность коммуникатору/психотерапевту помогать клиентам *осуществлять* быстрые изменения с помощью НЛП.

19. Любая коммуникация должна увеличивать количество доступных альтернатив

Чем больше вариантов выбора имеет человек, тем более он целостен. В НЛП мы добиваемся увеличения количества вариантов выбора.

Чем больше вариантов выбора имеет человек, тем более он целостен. Очень эффективный способ раз-

рушить раппорт с человеком — лишить его выбора. Если он почувствует, что «попал в западню», то может впасть в сильнейшее возбуждение. Дайте ему выбор, и он будет испытывать радость.

Говоря в терминах психотерапии, большинство проблем, с которыми мы сталкиваемся при работе с людьми, заключается в их «озадаченности» некоторой проблемой. Они живут в состоянии, которое мы называем «следствием» некоторой воспринимаемой «причины». Цель психотерапии заключается в перемещении клиента из состояния «следствия» к состоянию «причины», где он сможет выбрать, как ему жить. Чем больше вариантов выбора вы дадите клиенту, тем больше он будет доволен вами как психотерапевтом.

Цель психотерапии заключается в перемещении клиента из состояния «следствия» к состоянию «причины», где он сможет выбрать, как ему жить.

20. Совершая какой-либо поступок, люди выбирают наилучший из имеющихся у них в данный момент вариантов

Как часто мы испытываем сильную фрустрацию при общении с людьми, не понимая причин их поведения? Сколько раз мы чешем в затылке и говорим: «Разве они не знают? Что с ними не так?» Подобные мысли, чувства и слова указывают на нашу систему отсчета: это фрейм «Другие должны поступать в соответствии с моей моделью мира!».

Вышеприведенная пресуппозиция позволяет изменить ситуацию. В данном случае мы начинаем с рабочей гипотезы, что люди поступают исходя из своих собственных моделей мира и выбирают наилучший из имеющихся у них в этих моделях вариантов. Таким образом, мы получаем ответ на наш вопрос: «Нет, они не знают, как лучше поступить».

Посылка о том, что люди выбирают наилучший из имеющихся у них вариантов, позволяет нам обратиться к ним с сочувствием, простить их. Это поощряет проявление доброты, оптимизма и надежды.

Разве это неверно в вашем случае? Вспомните какой-нибудь случай, когда вы вели себя (плохо вели!) хуже, чем ожидали... Разве вы не пытались поступить наилучшим из известных вам способов? Если бы вы у вас был на выбор лучший вариант поведения, разве вы не предпочли бы его?

Разве найдется человек, намеренно делающий выбор, который будет успешно работать ему в

ущерб? Думая, что их выбор улучшит их положение, люди выбирают глупые, скверные, греховные и разрушительные варианты. Понимание, что подобное может случиться как с нами самими, так и с окружающими позволяет нам относиться к ошибкам и глупым поступкам людей с большей добротой и мягкостью.

Понимание этого подтверждает ценность и важность прощения. Представьте на мгновение, что случилось бы, если бы вы приняли это убеждение по отношению к членам вашей семьи. Что случилось бы, если бы вы применяли эту пресуппозицию по отношению к вашим коллегам на работе? В церкви? К своим друзьям? К клиентам? Это, несомненно, повлияло бы на способ вашей коммуникации с другими значимыми для вас людьми. Они бы чувствовали, что вы верите в них самих и в их способности! И они любили бы вас за это.

21. Мы можем управлять своим мозгом и контролировать результаты

Понятие «разум» относится к «интеллекту, практическому рассуждению, пониманию, мышлению, рассудительности». Кажется, что большинство людей думают и поступают так, как если бы они не контролировали свой разум. Бэндлер (Bandler, 1985) писал:

«Большинство людей не пользуются собственным мозгом активно и продуманно. Ваш мозг похож на машину без кнопки "выкл." Если вы не займете его каким-нибудь делом, он просто будет работать и работать, пока ему не надоест. Если вы поместите человека в условия сенсорной депривации, он начнет генерировать внутренние переживания. Если ваш мозг сидит без дела, он начнет делать что-нибудь, и ему, по видимому, все равно, что это будет. Вас, возможно, это волнует но его — нет.

Я хочу, чтобы вы узнали, как вы можете научиться изменять собственный опыт и устанавливать контроль над тем, что происходит в вашем мозге. Большинство людей являются пленниками собственного мозга. Они как будто прикованы к заднему сиденью автобуса, а управляет им кто-то другой. Я хочу, чтобы вы научились тому, как управлять собственным автобусом (курсив наш). Если вы не укажете своему мозгу приблизительное направление, он будет либо ехать сам по себе в случайном направлении, либо другие люди найдут способы направить его вместо вас, а они могут не всегда иметь в виду ваши настоящие интересы. И даже если это так, они могут по-нимать их неверно!»

НЛП предлагает *определенные приемы для установления контроля над собственными мыслительными процессами.*

НЛП предлагает определенные приемы для установления контроля над собственными мыслительными процессами.

Заключение

Теперь вы знаете, какая операционная система убеждений и ценностей управляет моделью НЛП — реальный фрейм пресуппозиций о том, как работает система сознания и тела. В НЛП мы начинаем сразу с этих пресуппозиций, а не проводим много времени за их изучением, «доказательством», исключением, обоснованием и т. д. Из этого не следует, что существуют доказательства полезности или бесполезности таких абстрактных исследований; это только означает, что в практической, эмпирической и трансформационной модели НЛП мы фокусируемся на опыте и прагматичных изменениях.

В практической, эмпирической и трансформационной модели НЛП мы фокусируемся на опыте и прагматичных изменениях.

Упражнения

1. Перепишите 21 базовую пресуппозицию НЛП от руки и держите их при себе на протяжении недели для постоянного просмотра. (Один мой студент [Б. Б.] каждое утро на протяжении нескольких ме-

сяцев по прибытии в офис первым делом переписывал эти пресуппозиции).

2. Делитесь базовыми пресуппозициями НЛП каждый день с тремя людьми.
3. Подумайте, какая пресуппозиция окажет наиболее глубокое воздействие на вас и напишите соответствующее обоснование.
4. Подумайте, какая пресуппозиция окажет наиболее сильное убеждающее воздействие на вас и напишите соответствующее обоснование.
5. Какие пресуппозиции вы уже используете в своей жизни?

Вопросы для размышления

1. Какие пресуппозиции вы уже используете в своей жизни?
2. Что мы понимаем под «базовыми пресуппозициями НЛП»?
3. Что означает термин «эпистемология», и какое отношение он имеет к НЛП?
4. На какой эпистемологии основано НЛП?
5. Если бы вы могли выбрать и интегрировать в свою жизнь одну или две из пресуппозиций НЛП, которые могли бы по-настоящему изменить вашу жизнь, какие две вы бы выбрали? Почему?
6. Что мы в НЛП понимаем под «системами»?
7. Дайте определение «стратегии».
8. Многие из пресуппозиций НЛП подразумевают этические вопросы и темы. Какие пресуппозиции, как вам кажется, говорят об этике?
9. Какую из коммуникативных пресуппозиций вы находите наиболее убедительной или проницательной?



НЛП как модель коммуникации: совершенство в коммуникации

Моделирование техники мастеров коммуникации

Что можно узнать из этой главы:

- Основные параметры модели коммуникации НЛП
- «Руководящие принципы» НЛП в коммуникации
- «Три качества мастера коммуникации»
- Как правильно сформулировать результат
- Факторы,затрудняющие коммуникацию

Жизнь основана на коммуникации. Когда я рос в сельской местности в горах Северной Каролины, я (Б. Б.) не видел смысла в хорошем знании английского языка. Что может дать мне знание спряжения глаголов и разбор предложений?! Какое отношение имеют инфинитивы к реальной жизни на ферме? В обычной жизни это не нужно! Затем я покинул ферму.

Когда я вступил в больший мир, мои представления начали меняться. После того как я стал священником, прежде чем взяться за работу в колледже, я прошел курсы повышения квалификации по английскому языку и литературе. Я ходил на эти курсы просто для разнообразия, но насколько мудро я поступил! Я провел следующие десять лет в колледже и семинарии, а последние восемь лет параллельно с работой я служил пастором. Этот опыт позволил мне осознать, как сильно язык и коммуникация влияют на исполнение обязанностей христианского священника. Мы оказываем помощь в огромной степени посредством коммуникации.

Как мне кажется, христианский священник, по сути дела, подобно торговцу, «продает» послания Евангелия. В то время я читал много литературы, посвященной улучшению коммуникативных навыков. Я изучал книги Зига Заглера «Увидь себя на вершине» (Zagler, 1984) и «Заккрытие торгов» (Zagler, 1984a). Я читал все, что могло помочь мне улучшить мои навыки речи и слушания. Это стало моим страстным увлечением. Служа людям, я хотел совершенствовать свои навыки общения. Эти книги помогли мне повысить эффективность коммуникации, но я смог обнаружить **самую лучшую модель** того, как работают языковые и неязыковые сообщения только тогда, когда столкнулся с *моделью коммуникации НЛП*. Затем я осознал силу и изящество модели НЛП, позволяющей человеку стать настоящим профессионалом коммуникации!

Я (М. Х.) также убежден в том, что *коммуникация лежит в основе всего человеческого опыта*. Наши тела функционируют при помощи врожденных «коммуникативных систем» бесконечной сложности, при этом наши центральная и автономная нервная системы взаимодействуют друг с другом и с внешним миром так, чтобы поддерживать в нас жизнь, здоровье и энергию. Даже наши клетки «осуществляют коммуникацию» друг с другом! Но и нейрофизиологи вряд ли знают, каким именно образом сигналы посредством биохимических электрических процессов передаются по нервным путям и как они переносят и трансформируют «информацию».

Я открыл для себя НЛП, занимаясь обучением людей основным коммуникативным навыкам (убеждение, ведение переговоров, слушание, разрешение конфликтов и т. д.) в контексте христианской веры.

Я обнаружил статью, посвященную НЛП, в *Leadership Journal*. После этого я просто «глотал» книги по НЛП и включил многое, почерпнутое из них, в мою книгу «Говори громко, говори ясно, говори по существу» (Hall, 1987), посвященную коммуникативным навыкам.

Почти сразу я обнаружил в НЛП технику «Десятиминутное лечение фобий» («Визуально-кинестетическая диссоциация»). Когда я применил ее по отношению к нескольким клиентам и увидел *немедленный впечатляющий результат* (в отличие от трех-шестимесячной деактивации фобических реакций с использованием релаксации и когнитивно-поведенческих приемов), это действительно привело меня в возбуждение и подогрело мое любопытство. В конце концов, все, что я делал с человеком, заключалось в «говорении слов». Все, что делал человек, чтобы достичь такого потрясающего личного изменения, заключалось в «слушании слов» и «размышлении о них». Я занимался коммуникацией с человеком; он занимался коммуникацией с самим собой. Что же буквально, фактически и исключительно **превращало** реактивного, страдающего фобией, автоматически приходящего в состояние сильного страха клиента в спокойного и хладнокровного человека? Одна лишь *вербальная коммуникация*.

Как работает явление, которое мы называем «коммуникацией»? Как может быть, что «говорение» и «слушание» слов имеет такую огромную созидательную и восстановительную силу? Как вообще *работают* слова (и простые символы)? Каким образом написанные и высказанные символы изменяют внутренние физиологические и психологические процессы? Можем ли мы сказать, что некоторые слова оказывают «лечебное» действие, а другие фактически приводят к возникновению «страдания», «травмы», «дистресса» и т. д.? Какие механизмы управляют этим?

Итак, в конце концов я получил докторскую степень по когнитивно-бихевиористской психологии со специализацией по психолингвистике и написал диссертацию по теме «Речь: лингвистика психотерапии. Механизмы психотерапевтического воздействия языка». Способность использовать слова в качестве символов определяет уникальность людей. Мы, люди, обладаем этой потрясающей (и в то же время опасной) способностью *воплощения через речь нашей «реальности»* (субъективной внутренней реальности) в жизнь.

Теперь, учитывая решающее значение в человеческом опыте «коммуникации», символов, символизма, языка, слов, высшего уровня обработки информации и т. д., можно заключить, что *чем больше мы знаем о механизмах «коммуникации»* (отправлении и получении сообщений) и *чем опытнее мы в эффективной*

«коммуникации», тем легче можем получить в процессе коммуникации желаемые результаты.

Три качества мастеров коммуникации

Наблюдая за профессиональными коммуникаторами во многих сферах деятельности, основатели НЛП обнаружили, что успешные коммуникаторы обладают тремя качествами. Следовательно, развив эти три навыка, каждый человек может стать совершенным коммуникатором. Одна из базовых пресуппозиций НЛП гласит, что «человек с наибольшей гибкостью поведения управляет системой». Успешные коммуникаторы для достижения желаемых результатов изменяют свою коммуникацию и поведение.

В этой главе мы рассматриваем первое из трех качеств мастера коммуникации. Мы уже познакомились со вторым качеством (глава 2), когда рассматривали чтение невербальной обратной связи посредством навыка сенсорной остроты. В той же главе мы изучили навыки установления раппорта, которые связаны с третьим качеством — гибкостью. Вся эта книга посвящена развитию большей гибкости поведения, так как мы стремимся предоставить в ваше распоряжение значительное количество инструментов коммуникации. Эти инструменты повысят ваше мастерство, обеспечивая вам больше вариантов выбора, что сделает вас более гибким в своем поведении.

Три качества мастера коммуникации

1. **Определите ясные достижимые результаты.** Успешные коммуникаторы изначально знают направление и цели коммуникации.
2. **Используйте сенсорную осведомленность для наблюдения за реакциями.** Эти навыки позволяют мастерам коммуникации жить в **настоящем**, в состоянии сенсорной осведомленности, и предоставляют им необходимую обратную связь о продвижении к желаемым результатам.

3. **Для достижения результатов гибко изменяйте поведение.** Успешные коммуникаторы постоянно изменяют свое поведение и приспосабливают коммуникацию для достижения желаемых результатов.

Модель хорошо сформулированного результата: принципы достижимости результата

Рассмотрим процедуру «определения целей». В последние десятилетия было много написано об эффективном определении целей. Много лет назад я (Б. Б.) запомнил акrostих, определяющий *S.M.A.R.T.** цели:

S — специфичность (*Specific*)

M — измеримость (*Measurable*)

A — достижимость/определимость (*Attainable/Assignable*)

R — реалистичность/полезность (*Realistic/Rewarding*)

T — определенность во времени/отчетливость (*Timeable/Tangible*)

Определение целей является необходимым условием успеха в большинстве сфер жизни. Печально, но 95% американцев все еще не определили свои цели. На кого работают эти 95%? На те 5%, которые определяют цели!

Модель НЛП позволяет нам перейти от простого «определения целей» к *разработке желаемого результата*. При этом мы говорим не об определении целей, а об определении результатов. Чем они различаются? Цели описываются в общих терминах, а результаты — в конкретных. Результат — это репрезентация цели, разработанная со специфичностью, позволяющей нам очень ясно понять, что следует *делать*.

Результат — это репрезентация цели, разработанная со специфичностью, позволяющей нам очень ясно понять, что следует *делать*.

* В переводе с английского, *smart* значит «изящный, элегантный».

Предположим, что вы определили цель, как «увеличить степень участия в рабочей группе» или «улучшить динамику группы». Оба варианта являются репрезентацией полезных целей. Но ни один из них не описывает ничего, достаточно специфичного для *поведенческого результата*. В этих двух фразах отсутствует специфичность. Какой план вы собираетесь использовать для достижения цели? В каких областях вы предполагаете осуществить эти намерения? Как вы узнаете, что вы достигли желаемого? Хорошая формулировка результата отвечает на все эти вопросы. Когда вы зададите цель при помощи *модели хорошо сформулированного результата*, вы значительно повысите вероятность ее достижения.

Специфичность модели хорошо сформулированного результата облегчает концентрацию на том, что вы внутренне видите, слышите и ощущаете. Ваше внимание обратится на внешние и внутренние ресурсы, необходимые для достижения результата. Обратите внимание на то, что происходит внутри вас, когда вы думаете о следующем:

звук... внутренний звук... приятный внутренний звук... низкий внутренний звук

Когда вы осознаете смысл каждого из этих слов и каждой фразы, *ваше внимание становится более сфокусированным*. Когда вы осознаете, как вы осуществляете их репрезентацию в вашем сознании, вы заметите увеличение специфичности языка и то, что *специфичность фокусирует осознание*. Ваши внутренние процессы вносят необходимые коррективы для того, чтобы вы почувствовали значение каждого слова и каждой фразы. Спецификация результата немедленно изменяет то, что вы видите, слышите и ощущаете.

Никто из нас не обладает способностью быть «сознательно осведомленным обо всем». В нервную систему человека поступает приблизительно два миллиона бит информации в секунду, однако наше сознание может принять только семь плюс-минус два блока информации за раз (Miller, 1956).

Немногие из нас могут сознательно удерживать в фокусе внимания больше, чем два или три различных объекта одновременно. Наш разум вынужден выбирать. Хорошо сформулированный результат позволяет нам создавать специфические картины, звуки, тактильные ощущения и слова. Затем этот образ активирует наши способности и ресурсы для достижения данного результата. Это дает нам возможность при достижении желаемого результата извлечь выгоду из того, что доступно в данный момент в нашем окружении.

Модель хорошо сформулированного результата позволяет нам уделять внимание желаемым результатам.

Модель хорошо сформулированного результата помогает нам определить, кем мы станем. Она позволяет нам создать образ, который мы найдем подходящим и достижимым. Люди часто спрашивают: «Разве это не обычное позитивное мышление?» Мы объясняем: «Не совсем. Позитивное мышление, несомненно, помогает, но НЛП идет дальше простого позитивного мышления и предоставляет *способ продуктивного мышления*, позволяющий нам предпринять эффективные действия, которые приведут нас к достижению наших целей».

Теперь, учитывая значение *процесса построения хорошо сформулированного результата*, можно заключить, что такой результат должен:

-
- 1) быть позитивно сформулированным в терминах того, что мы хотим;
 - 2) описываться сенсорным языком;
 - 3) инициироваться и контролироваться человеком, который хочет его достичь;
 - 4) соответствовать контексту;
 - 5) учитывать соответствующую вторичную выгоду;
 - 6) включать необходимые ресурсы;
 - 7) быть экологичным для целой системы.
-

1. Позитивная формулировка результата

Репрезентация, сформулированная позитивно, мотивирует сильнее, чем негативная репрезентация. Фактически, человеческий разум не обрабатывает негативные репрезентации непосредственно. Предположим, что кто-то говорит вам: «*Не думай о бедности!*» Для того чтобы обработать это высказывание, вы должны будете представить ментальную репрезентацию «бедности». Затем вы можете попытаться осуществить отрицание репрезентации, перечеркнув ее, позволив ей постепенно исчезнуть и т. д., но сначала вы должны *получить репрезентацию*. Если вы попросите ребенка не выходить на улицу, то он, возможно, сначала увидит себя «выходящим на улицу». А дети, к сожалению, после создания репрезентации часто забывают осуществить ее отрицание

(«Не ешь это вкусное печенье!»). Учет этой ментальной обработки позволяет нам понимать, как и почему мы часто в итоге получаем в точности противоположное тому, что просили сделать других или себя. Мы должны спросить себя: «Какой образ создает мой вопрос или мое высказывание в сознании другого человека?»

Фактически, человеческий разум не обрабатывает негативные репрезентации непосредственно.

По определению, результат описывает то, чего мы на самом деле желаем достигнуть. Он описывает что-то, что вы желаете, а не то, чего вы не желаете. Мы чувствуем гораздо более сильную мотивацию при стремлении к позитивному результату, чем к негативному. Поэтому нам не следует формулировать результаты с использованием отрицания: «Я собираюсь прекратить курить». Это высказывание описывает то, чего мы стремимся *не делать* (отрицание). Каждый раз, когда вы думаете о вашем результате, то есть о прекращении курения, вы внутренне представляете себя делающим именно то, что вы желаете прекратить делать. Получается, что вы вынуждены думать о том, **чего** вы не хотите делать, то есть, о курении. А как мы думаем, такими мы и становимся.

Нам следует сформулировать задачу как позитивный результат: «Я буду заботиться о своем здоровье». Думая об этом результате, мы представляем, что выглядим здоровыми и ощущаем себя здоровыми. А если мы думаем (осуществляем репрезентацию) о здоровье, мы с большей вероятностью будем здоровыми, так как продолжаем посылать позитивные сообщения не только своему сознанию, но и нервной системе.

Мы также рекомендуем, чтобы при **визуальном** конструировании результата вы создавали диссоциированный образ себя и результата. Таким образом, как только вы создадите образ себя и полученного результата, убедитесь в том, что вы видите себя на картине. Почему? Если вы сформулируете результат **ассоциированно** (вы не видите себя на картине), то ваш мозг скажет вашему телу, что вы уже достигли результата. Это объясняется тем, что **мозг** не знает о различиях между фантазиями и реальностью. Представьте себе, что вы подходите к холодильнику и открываете его дверцу. Затем выдвигаете ящик для овощей и достаете лимон. После того как вы задвинете обратно ящик для овощей и закроете холодильник, представьте себе, что вы подходите к столу и берете нож и разделочную доску. Затем вы разрезаете лимон пополам и еще раз — на четверти. После этого

возьмите одну четверть лимона и **представьте**, что вы выдавливаете лимонный сок себе в рот. Привело ли это к выделению слюны? У большинства людей это простое упражнение приводит к усилению слюноотделения. Каким образом? Ведь вы не держали лимон во рту. Это **происходит** из-за того, что посредством воображения ваш мозг **активирует** слюнные железы. Аналогично, если вы представляете образы результата **ассоциированно**, ваш мозг сообщит вашему телу, что вы уже достигли результата, и вы не будете обладать столь же сильной мотивацией, как если бы вы представили результат **диссоциированно**. Ваш мозг с диссоциированной позиции скажет вашему телу: «Я хочу этого. У меня сейчас этого **нет**, но я могу обладать этим. Давай получим это!»

Чтобы начать конструирование хорошо сформулированного результата (возможно, результата клиента), используйте вопросы, которые помогают правильно сформулировать результат:

Что именно вы желаете?

Что даст вам обладание результатом?

Сформулировали ли вы ваш результат **позитивно**?

Видите ли вы себя обладателем данного результата?

2. Описание результата сенсорным языком

Сформулировав результат в позитивных терминах, мы можем теперь спросить: «Что я буду видеть, слышать и чувствовать, когда достигну результата?» Этот шаг позволит нам определить, что мы достигли результата, то есть он представляет собой *процедуру подтверждения*. В НЛП мы основываем результаты на сенсорном опыте (картины, звуки, ощущения). Почему? Потому что именно в такой форме разум обрабатывает информацию.

Мы достигаем результата посредством создания внутренней карты нашего результата в форме картин, звуков и ощущений — того, что мы будем видеть, слышать и ощущать.

Наши индивидуальные навыки роявляются в результате того, что мы совершенствуем репрезентативные системы и устанавливаем последовательность их использования. Иначе говоря, мы достигаем результата посредством создания **внутренней** карты нашего результата в форме картин, звуков и ощущений — того, что мы будем видеть, слышать и ощущать. Эти процессы, в свою очередь, определя-

ют наше внутреннее состояние. А наше внутреннее состояние в паре с нашей физиологией, в конечном счете, управляет нашим поведением. Посредством же поведения мы создаем наш результат.

Затем мы кодируем желаемый результат в диссоциированном образе, чтобы **видеть**, слышать и ощущать его как бы **«снаружи»**. Это вызовет у нас на уровне нервной системы стремление к достижению результата.

Как вы узнаете, что вы достигли результата?

Что вы будете видеть, когда достигнете результата?

Что вы будете слышать, когда достигнете результата?

Что вы будете чувствовать, когда достигнете результата?

3. Инициирование и контролирование результата человеком, который хочет его достичь

В то время как мы можем контролировать *собственные* интеллектуальные и эмоциональные реакции на жизнь, мы не можем контролировать других людей, особенно их мысли и **эмоции**. Мы часто слышим, как человек задает вопрос: «Как я могу изменить поведение моей жены (моего мужа)?» Это очень просто. «Измените ваше поведение и ваши реакции так, чтобы лишить вашу жену (вашего мужа) необходимости в старой программе. В чем *вы* нуждаетесь, чтобы сделать **это?**» *Непосредственное* изменение других людей лежит вне нашего контроля. Мы можем изменить их *косвенно*, посредством *изменения самих себя!* Хорошо сформулированный результат связан с изменениями, которые *мы* можем инициировать, поддерживать и которыми *мы* можем **управлять**. Передача управления **нашим** результатом другому человеку только лишит нас сил и приведет к неудаче.

Изменение других людей *непосредственно* лежит вне нашего контроля, но мы можем изменить их *косвенно*, посредством *изменения самих себя!*

Контролируете ли вы и только вы ваш результат?

Связано ли достижение вашего результата с кем-нибудь еще?

Можете ли вы инициировать и поддерживать реакции, необходимые для достижения вашего результата?

4. Соответствие результата контексту

Нам нужен **такой** хорошо сформулированный результат, чтобы он подходил ко всем соответствующим контекстам нашей жизни. Если мы упускаем это из виду, мы конструируем чрезмерно обобщенный результат, который может вызвать проблемы в других областях. Поэтому мы спрашиваем: «Где и когда вы желаете получить данный конкретный результат? В каких условиях? Какие другие ограничения во времени, **энергии**, контексте и т. д. вы должны рассмотреть при построении репрезентаций результата?»

В каких ситуациях достижение вашего результата окажется неуместным или бесполезным?

Где, когда и как вы хотите получить результат?

Хотите ли вы обладать этим результатом все время, во всех контекстах и безо всяких ограничений?

5. Учет вторичной выгоды

Все наше текущее поведение соответствует позитивным ценностям и результатам. Мы не продолжаем и не поддерживаем поведение, которое не удовлетворяет этому условию. В психологии клиницисты называют такую обратную связь *вторичной выгодой*. В НЛП мы говорим об этом как об *экологии целой системы* (личная система мыслей и эмоций человека, **взаимоотношений** и т. д.). Курящий человек *извлекает* из курения *какую-то выгоду*. Если бы это было не так, он бы не курил. Человек, который **слишком** много ест, извлекает какую-то выгоду из переедания. Если бы это было не так, он бы не переедал. Следовательно, если, изменяя поведение, мы не предоставляем альтернативные способы достижения вторичных выгод, желаемые изменения **поведения**, вероятно, не сохранятся. Бесспорно, это объясняет, почему не сохраняется так много изменений. Для обнаружения вторичных выгод, связанных с вашими действиями, используйте следующие вопросы.

Если, изменяя поведение, мы не предоставляем альтернативные способы достижения вторичных выгод, желаемые изменения поведения, **вероятно**, не сохранятся.

Что вы потеряете, если достигнете результата?

Когда, где и с кем отсутствие результата ощущается как нормальное состояние?

Отказались бы вы от чего-либо, что считаете важным, ради достижения результата?

6. Учет необходимых ресурсов

Для того чтобы достичь желаемых результатов, нам нужны ресурсы! Следовательно, хорошо сформулированный результат будет включать в себя ресурсы таким образом, чтобы мы представляли их и осуществляли их репрезентацию как части итогового успеха. Многие люди ставят перед собой цели, которых они не могут прочувствовать! Это указывает на то, что они не включили в цель необходимые ресурсы.

Что вы уже имеете и что вам требуется для достижения результата?

Делали ли вы это когда-нибудь ранее?

Знаете ли вы кого-нибудь, кто делал это ранее?

7. Экологичность результата для целой системы

Значительная часть силы НЛП заключена в экологии. Как наука о взаимоотношениях между организмом и окружающей средой, в контексте НЛП экология утверждает, что изменения одной части человеческой системы должны согласовываться с другими частями системы и приспосабливаться к ним, принося пользу. Следовательно, формулируя результат, мы рассматриваем и отдельного человека, и других людей в системе. Человеческие системы включают в себя семью, коллег по работе, школу, друзей и общество. Если мы извлекаем выгоду в одной области за счет другой, эта выгода не сохранится. В НЛП считается, что «мы должны оценивать поведение и его изменения в терминах контекста и экологии».

Изменения одной части человеческой системы должны согласовываться с другими частями системы и приспосабливаться к ним, принося пользу.

Следующие четыре вопроса берут начало в картезианской логике. Эти вопросы содержат некоторые полезные и действенные лингвистические паттерны. Теория картезианской логики утверждает, что если результат (или какая-нибудь теория) удовлетворяет всем четырем приведенным ниже вопро-

сам, то вы можете рассматривать его как достижимый. Когда вы будете «обрабатывать» свой результат при помощи этих вопросов, обратите внимание на то, испытываете ли вы негативное внутреннее ощущение (K^-) или чувство протеста. Если да, то вам, вероятно, потребуется вносить изменения в ваш результат до тех пор, пока вы не будете испытывать в связи с ним позитивные мысли и ощущения. Эти вопросы позволяют эффективно определить, действительно ли ваш результат соответствует вашим потребностям. Возможно, вы захотите запомнить эти вопросы и проверить, как сильно они вам помогут при построении коммуникации и осуществлении изменений.

Что случится, если вы получите это?

Чего не случится, если вы получите это?

Что случится, если вы не получите это?

Чего не случится, если вы не получите это?

Декартовы координаты

Примечание: на диаграмме, представленной на рис. 5.1, знак $\sim$ символизирует «не». Поэтому эту иллюстрацию следует читать так: суждение = А, В, инверсия = А, не В, конверсия = не А, В, незеркальный реверс образа = не А, не В. Мне (Б. Б.) нравится думать об этом в терминах (-) и (+). При помощи данного способа это читалось бы так: суждение - (+) (+), инверсия = (+) (-), конверсия = (-) (+) и незеркальный реверс образа = (-) (-).

Оувердарф и Сильверторн (Overdurf & Silverthorn, 1996) в книге «По ту сторону слов» привели несколько прекрасных метафор, помогающих объяснить картезианскую логику. Они используют аналогию с перчаткой и говорят, что **инверсией** перчатки была бы вывернутая наизнанку перчатка. Конверсией перчатки была бы другая перчатка, то есть перчатка для другой руки.

Незеркальный реверс образа перчатки включал бы все, существующее в мире, кроме перчатки. Другим способом рассмотрения незеркального реверса образа в контексте суждения о проблеме является утверждение, что незеркальный реверс образа включает все, из чего проблема не состоит. В чем сила данного подхода? Как только мы вводим незеркальный реверс образа проблемы, проблема исчезает. Это вызвано тем, что «все остальное» незеркального реверса образа поглощает проблему. Исчезает то, что определяло проблему.

Джулия Сильверторн приводит другой пример визуальной метафоры. Эта метафора касается приготовления желе. Предположим, что форма для желе поставлена в тарелку или миску большей глубины и большего диаметра. Если вы залите желе в форму, вы получите желе, имеющее соответствующую форму. Но если при заливании желе в форму вы обнаружите, что она протекает, то сначала все желе попадет форму, а затем вытечет в большую миску. В конечном счете, и форма, и миска будут заполнены и желе в большей миске «поглотит» желе в форме. Фактически, форма для желе исчезнет и, в конечном счете, ее наличие не будет играть никакой роли.

В случае паттерна незеркального реверса образа «все остальное» поглощает суждение, и если суждение не играет для человека никакой роли, оно исчезнет как проблема.

Помимо приведенных выше хорошо сформулировать желаемый результат помогают также следующие вопросы:

Могу ли я проверить результат?

Могу ли я разукрупнить результат на достижимые части?

Нам следует уделить особое внимание тому, чтобы не делать наши результаты слишком глобальными.

В случае хорошо сформулированного результата мы должны разбить результат на последовательность операций. Это позволит нам понять и систематизировать способ достижения результата.

Знаю ли я, какой первый шаг я должен предпринять?

Чувствую ли я, что первый шаг будет успешным?

Если я достигну результата, будет ли он соответствовать моим ценностям?

Могу ли я найти больше одного способа достижения результата?

Какие подходящие личные якоря существуют в том контексте, в котором я желаю получить результат?

Обладаю ли я достаточной информацией о внутреннем состоянии, необходимом для достижения результата?

Есть ли у меня устойчивый образ результата?

Имею ли я в своем сознании звуки, картины, слова и ощущения, связанные с желаемым результатом?

Направляет ли мое внутреннее состояние мое поведение к достижению результата?

Питер Янг дает следующий визуальный образ хорошо сформулированного результата (рис. 5.2).

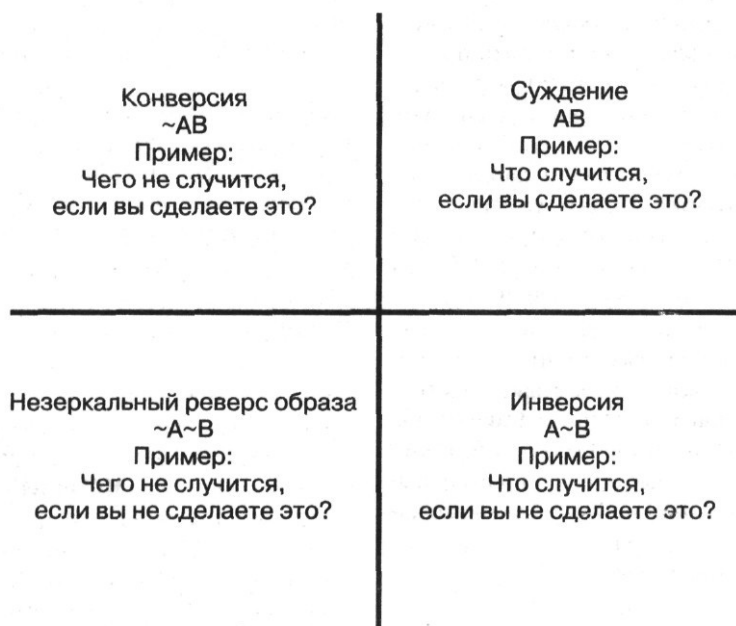


Рис. 5.1. Декартовы координаты

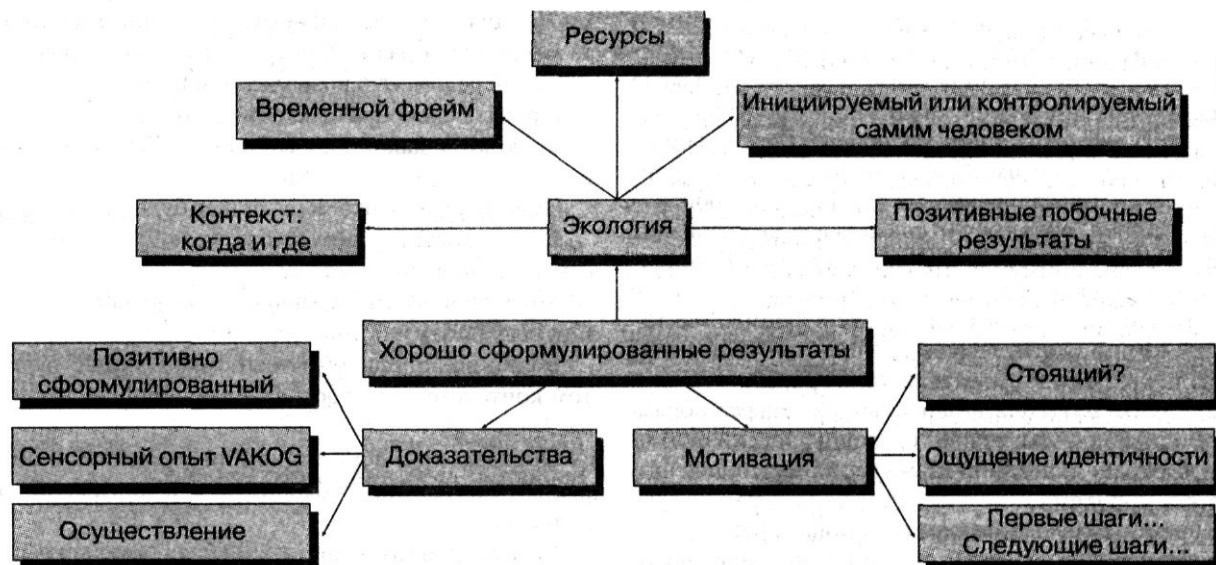


Рис. 5.2. Хорошо сформулированные результаты

Упражнения на создание хорошо сформулированного результата

Упражнение 1

Вы сделаете это упражнение без посторонней помощи. Начните с осмотра комнаты. Осмотрите планировку комнаты, мебель и тех, кто в ней присутствует. Обратите внимание на четыре или пять различных цветов, и назовите их про себя. После этого обратите внимание на различные геометрические фигуры, которые присутствуют в комнате. Видите ли вы квадраты? Прямоугольники? Пирамиды? Треугольники? Назовите их про себя. Прислушайтесь к различным звукам как внутри, так и вне комнаты. Слышите ли вы разговор людей? Слышите ли вы гудение каких-нибудь устройств? Можете ли вы слышать шум от автомобилей? Назовите звуки, которые вы слышите. Сколько различных звуков вы слышите? Как вы себя сегодня чувствуете? Не болит ли у вас голова? Желудок? Поясница? Какие вкусовые ощущения вы испытываете? Замечаете ли вы присутствие в комнате каких-либо запахов? Как бы вы сегодня оценили свое общее эмоциональное состояние?

Упражнение 2

Сформируйте группу из трех человек и выберите участников «А», «Б» и «В». «В» будет выступать в

роли металичности или наблюдателя. «А» выбирает результат, относящийся к изучению НЛП. «Б» будет выступать в роли оператора. «Б» применяет по отношению к результату «А» все этапы схемы проверки хорошо сформулированного результата. «Б» лишь задает «А» все вопросы каждого из этапов. Вы не проводите никакого другого вмешательства. Выполните упражнение, задав все вопросы, взятые из модели хорошо сформулированного результата. Обратите внимание на изменения, которые происходят с «А», по мере того, как он отвечает на вопросы. Изменилось ли что-нибудь в его формулировке результата? Когда «Б» закончит работу с «А», поменяйтесь ролями. «А» становится «Б», «Б» становится «В», «В» становится «А» и т. д. После того как каждый из участников побывает во всех трех ролях, определите для себя другой результат по собственному выбору и повторите упражнение.

Обзор модели коммуникации НЛП

Если мы разделим на части термин «коммуникация» (communication), мы обнаружим, что он предполагает **соединение** (co — «со»; union — «единение») значений. Следовательно, это существительное («коммуникация») фактически относится к процессу, а именно к протекающему по принципу обратной

связи процессу пояснения посылаемых и получаемых сообщений двумя людьми, которые пытаются установить связь и понять друг друга. Этот процесс затрагивает двух людей, которые обмениваются друг с другом значениями посредством слов или жестов, пока не начнут разделять эти значения (согласятся с ними или нет). В конечном счете, они совместно создают так называемое «состояние понимания». Таким образом, коммуникативный процесс представляет собой взаимный обмен сообщениями.

«Разговор» **коренным** образом отличается от «коммуникации». В то время как необходимым условием разговора является участие одного человека, для коммуникации требуется, по меньшей мере, двое. Большинство людей могут с легкостью разговаривать. Для этого им требуется лишь открыть рот и позволить изливаться потоку слов! При помощи какого-нибудь записывающего устройства, фиксирующего посланные нами сигналы, мы можем узнать, что и даже как мы сказали. Это справедливо в случае разговора. Но это **неверно** в случае коммуникации. При коммуникации **мы никогда не знаем, что мы сообщили!** Почему? Потому что мы никогда не знаем, что услышал другой человек!

Эта неопределенность, связанная с посланными и услышанными при коммуникации сообщениями, ведет к частому несоответствию значений у разных людей. Посланные и полученные значения не совпадают. Соответственно, для того чтобы стать более профессиональными и чуткими в **коммуникации**, мы должны рассмотреть данное несоответствие сообщений. Это является одной из центральных проблем интерактивного процесса коммуникации.

Аспекты коммуникации

Сложности при коммуникации

В теории коммуникации рассматриваются следующие процессы: 1) обработка — размышление, оценка, умозаключение, интерпретация и т. д.; 2) вывод — передача данных при помощи языка (вербальный) и поведения (невербальный) и 3) ввод — получение данных, слушание и т. д. Мы оперируем репрезентациями. Это означает, что слова не имеют значений, — их наделяют значениями люди. Слова являются лишь средствами для передачи значения, символами референций, отличных от их самих. Мы используем слова как символы наших идей, мыслей, убеждений, понимания и т. д. Мы используем их для переноса наших идей в голову другого человека. Язык существует в визуальной, аудиальной, кинестетической, обонятельной и вкусовой модальностях, а также в форме абстрактных значений слов.



Рис. 5.3. Линейная модель коммуникации

В чем недостаток данной модели? Она описывает коммуникативный процесс так, как если бы он был в основном линейным. Какую это создает проблему? Данная модель представляет «коммуникацию» редуцированной, она не учитывает сложности, которая *обычно присуща «коммуникации»*. Например, когда мой партнер по коммуникации говорит, мое сознание не ждет, пока я начну обработку! Я осуществляю обработку и вывод информации (главным образом, невербально), в то время как собеседник продолжает говорить, и если его глаза и уши открыты, он будет одновременно обрабатывать мои реакции, внутренне осуществлять коммуникацию с самим собой по данному поводу и т. д.

Сложность № 1, которая при этом возникает, связана с тем, что коммуникация функционирует как **цикл интерактивных явлений**, включающий в себя говорящего и слушателя. Это означает, что когда мы осуществляем коммуникацию, мы неизбежно порождаем совместно созданный феномен (или опыт) говорящего и слушателя, участвующих во взаимодействии, обмене информацией, ее проверке, непонимании, получении и предоставлении обратной связи и т. д.

Сложность № 2. На этом осложнения не заканчиваются. **Сложность № 2** заставила добавить одну из самых главных пресуппозиций НЛП: «Смысл **коммуникации заключается в той реакции, которую она вызывает**». Иначе говоря, реакция вашего партнера указывает, какой смысл имеет для него коммуникация, независимо от ваших намерений!

В НЛП мы используем это положение в качестве главного руководящего принципа коммуникации при развитии наших навыков более профессиональной и изысканной коммуникации. Этот принцип заключается в том, что пока мы не получим ответную реакцию, мы никогда не знаем, что мы сообщили. «Скажите мне, что я, по-вашему, сказал? О, нет, я не

это имел в виду; позвольте мне вернуться и проверить, смогу ли я предоставить другой набор сигналов и слов, чтобы более точно передать нужное мне значение».

Очевидно, что этот подход позволяет нам осознать, что при коммуникации не бывает «неудач», — есть только результаты, реакции и обратная связь! Мне не нужно упрекать или обвинять других людей в непонимании, невнимании, искажении моих сообщений и т. д. Это почти всегда провоцирует у них защитную реакцию. В этом нет ничего хорошего. Принимая **«не обвиняющую» систему отсчета**, я начинаю с осознания того, что другие люди живут в своем собственном мире (некоторые люди на самом деле живут в своем собственном мире!). Настроившись на эту «реальность» (даже если мне этого совсем не хочется), я не испытываю потребности в морализировании по поводу другого человека!

Сложность № 3. Это приводит нас к третьей сложности модели: «Ожидайте, что вы (и другие люди) всегда, неизбежно и неотвратно будете **“загрязнять”** коммуникативный процесс!». Кроме сказанного другим человеком, мы **«слышим»** в коммуникативном обмене то, что вносим в него сами.

НЛП добавляет в модель коммуникации такую деталь: все мы используем внутренние фильтры. Наш мозг и наша нервная система не видят, не слышат и не записывают информацию, которая поступает в «чистой» форме, как делают аудио— или видеомат-

нитофоны. Мы не «видим» события фотографически и не «слышим» «чистых» значений. Мы слышим и видим в контексте собственного внутреннего мира — мира значений, ценностей, убеждений, понимания и опыта. В НЛП мы называем это нашими внутренними «референциями», то есть теми **концептуальными фильтрами**, которые определяют нашу реальность. Выражаясь образно, все мы имеем собственные «библиотеки референций». Следовательно, чтобы «наделить смыслом» предмет, мы «заходим в себя» и используем свои личные субъективные референции. Лингвисты называют это путешествие внутрь себя **«трансderivационным поиском референтного индекса»**. Референтный индекс определяет личность, место или предмет, которые совершают или над которыми совершается действие, описываемое глаголом. Осуществляете ли вы трансderivационный поиск своего референтного индекса во время чтения этих строк?

Трансderivационный поиск — процесс поиска в памяти и ментальных репрезентациях референтного опыта, объясняющего **настоящее** поведение, суждения или реакции.

В конце 1950-х — начале 1960-х годов Ноам Хомский* с коллегами создали трансформационную грамматику. Задача этой области знаний состояла в том, чтобы определить, как в нервной системе чело-

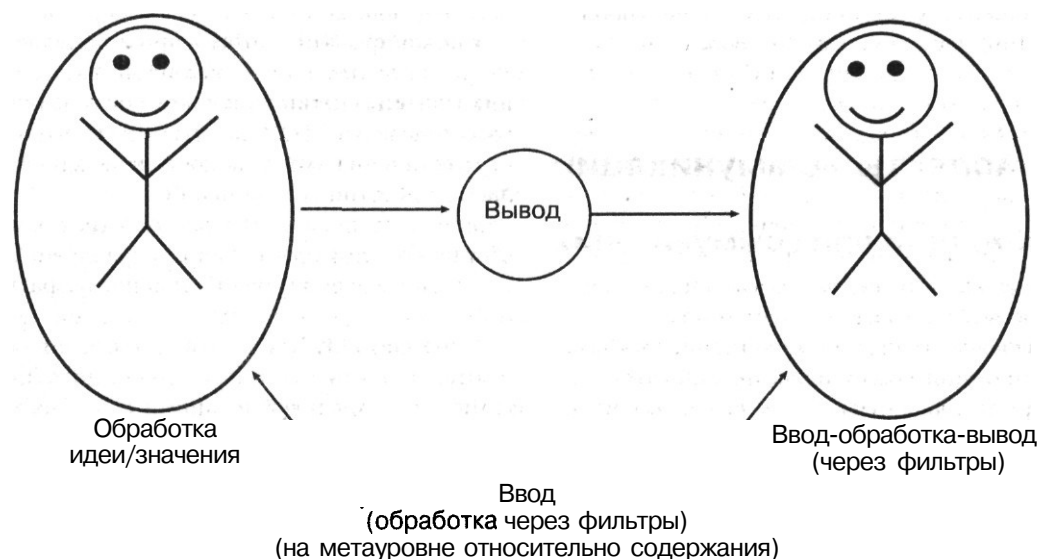


Рис. 5.4. Сложности коммуникации

* Знаменитый лингвист (и левак-анархист) **Ноам Хомский** (Noam Chomsky); в русских научных публикациях его имя, как правило, передают как «Ноам Хомский», в прессе в последнее время имя пишут «Наум» или «**Ноам**», а фамилию — «Чомски», «Чомский», «Хомски» Отец ученого в 1913 г. уехал из России, его фамилия была **Хомский**. — Примеч. перев.

века работает язык в терминах перевода, пересылки и трансформации поверхностных высказываний в глубинные структуры. Используя некоторые из формулировок общей семантики, касающиеся уровней знания (абстракции), специалисты по трансформационной грамматике создали модель глубинного, долингвистического «знания» внутри нашей нервной системы и того, как это «знание» трансформируется в язык и затем в поверхностные высказывания, которые мы произносим, пытаюсь сообщить то, что мы «ощущаем» глубоко внутри. Бэндлер и Гриндер построили НЛП с использованием некоторых положений модели трансформационной грамматики.

Какое отношение это имеет к обычному коммуникативному событию, вроде презентации, разговора, сеанса психотерапии, шуток, чтения книги и т. д.? Самое непосредственное! Потому что это означает, что ни вы, ни я не получаем никакой информации (сигналов, сообщений) в чистой форме. Мы «загрязняем» все своим «хламом». Я слышу вас сквозь мои фильтры убеждений, фильтры ценностей, фильтры ментальной обработки, когнитивные искажения, опущения и обобщения.

По этой причине вы никогда не знаете, как я отфильтровал ваши слова, жесты, интонации и т. д. Неудивительно, что мы должны так напряженно работать, если хотим осуществлять эффективную коммуникацию! Мы всегда должны принимать во внимание «системы значений», которые используют другие люди при обработке нашей информации. Иногда мы должны остановить разговор на интересующую нас тему, сделать в уме шаг назад и поговорить о процессе коммуникации — **осуществить метакommunikацию**, разговор о разговоре.

Сложность № 4. Мы еще не закончили определение уровней сложности, потому что любая «коммуникация» происходит в определенном «состоянии» сознания. Под «состоянием» мы понимаем состояние разума и тела или нейролингвистическое состояние человека. Чаще всего мы подразумеваем под «состоянием» установки, настроение, чувства и т. д.

Когда мы учимся принимать во внимание свое или чужое состояние при коммуникации, мы осознаем, что и мы, и другие люди существуем не как машины, а как активно действующие субъекты. Я полагаю, что мы можем говорить о «состоянии» магнитофона, «состоянии» видеомагнитофона. Но их «статус» содержал бы в себе только механические параметры.

В случае с людьми это не так. Что входит в понятие *состояния сознания* человека? Из-за того, что оно связано с настроением, установками, эмоциями, физиологией, отношениями и т. д., оно относится ко всем процессам, происходящим «ментально» в нашей голове, и ко всем процессам, происходящим «физически» в нашем теле. А мы никогда не забыва-

ем дома ни головы, ни тела! Куда бы мы ни пошли, мы берем их с собой — и поэтому они создают наши текущие и постоянно изменяющиеся состояния.

Насколько это важно? Наши состояния обуславливают «зависимые от состояния» или «определяемые состоянием» коммуникацию, восприятие, обучение, память, поведение и эмоции. **Зависимость от состояния** означает, что способ, каким вы передаете и получаете информацию (и иногда ее содержание), то, как вы ее воспринимаете, узнаете, запоминаете, какие испытываете эмоции и как ведете себя, зависит от вашего текущего состояния сознания. Когда мы в депрессии, мы можем с удивительной легкостью вспоминать, обдумывать, воспринимать, сообщать и проявлять в поведении все, что связано с нашим осознанием депрессии! Когда мы чувствуем гнев, мы можем с такой же легкостью видеть и запоминать другие связанные с гневом события. Когда мы смеемся, шутим и чувствуем радость, мы смотрим на мир сквозь призму юмора и хорошего настроения. Наши состояния, по-видимому, открывают «библиотеку референций» внутри нас, чтобы мы получили специальный доступ к определенным ресурсам. И когда мы оказываемся в одном состоянии, оно часто препятствует нам в получении доступа к ресурсам другого состояния. Испытывая страх или гнев, нам намного сложнее получить доступ к ресурсу спокойствия.

В НЛП мы используем следующий руководящий принцип коммуникации: *«Мы никогда не знаем, что мы сообщили»*. Смысл коммуникации заключается в получаемой реакции. Когда мы не получаем желаемой реакции, нам нужно изменить свое поведение и продолжать попытки до тех пор, пока мы не получим нужной реакции! НЛП предлагает навыки, необходимые для проявления гибкости поведения в процессе коммуникации.

Если каждый из нас на самом деле живет в своем собственном уникальном мире, управляемом его собственными значениями и личной историей, то как мы вообще можем реально **установить отношения** с другим человеком? Какие навыки и средства облегчают установление искренних и глубоких **отношений**? В этой книге мы познакомили вас с главными средствами НЛП, предназначенными именно для этого, — стратегией *установления и поддержания раппорта*, моделью *сенсорной остроты* и моделью *хорошо сформулированного результата*. Что мы подразумеваем под раппортом? **Раппорт** — это «отношения взаимного доверия и гармонии, чувство связанности, ощущение ведения коммуникации на одной длине волны».

В НЛП мы оцениваем раппорт путем **анализа** присоединения (или подстройки) к определенным наблюдаемым параметрам другого человека: дыханию, лек-

сике, ценностям, позе и т. д. Мы установили раппорт с другим человеком тогда, когда говорим (буквально) на том же языке, что и он. Делая это, мы «входим в его модель мира». Мы входим в модель мира другого человека тогда, когда используем те же психические процессы, что и он. Если он мыслит визуально, мы тоже мыслим визуально. Если он будет обрабатывать свои мысли аудиально (в звуковой форме), мы присоединимся к нему, если тоже будем мыслить аудиально. Если он часто использует ощущения, то есть мысли кинестетически, мы делаем то же самое. Это позволяет нам войти в его модель мира.

Устанавливая раппорт, мы, образно выражаясь, входим в способ, каким другой человек наделяет смыслом реальность. Это дает нам доступ к его манере мышления и приписывания значений. Можно сказать, что, устанавливая такой раппорт, мы «влезаем в чужую шкуру» и оцениваем, таким образом, точку зрения другого человека. Чтобы «влезть в чужую шкуру», мы можем моделировать тональность голоса или физиологию другого человека. Когда мы делаем это, его речь становится нашей речью; его физиология становится нашей физиологией.

Установление раппорта требует, чтобы мы определили внутренние процессы другого человека и затем присоединились к ним. Как христианский священник, я (Б. Б.) иногда нахожу это затруднительным. У меня однажды была клиентка, которая хотела оставить своего мужа и выйти замуж за более молодого мужчину. Она думала, что любит этого молодого человека. Я не мог найти оправдания тому, что она оставит мужа. Поэтому как я мог войти в ее «модель мира», если я не принимал *ее результат*? Однако я мог принять и разделить ее *боль*. Она испытывала сильную душевную боль, значительное замешательство и дистресс. Ее боль брала начало в ее детстве. Итак, я принял эту модель мира. Мы можем устанавливать раппорт с эмоциями и мыслительными процессами человека, не принимая его поведения. Присоединение к модели мира другого человека, или подстройка к ней, подразумевает не концептуальное обоснование этой модели реальности, а только ее понимание.

В случае неприемлемого для нас поведения людей решение проблемы заключается не в наставлении или оценочных суждениях. Для того чтобы установить раппорт с такими людьми и подтолкнуть их к целостному, конструктивному результату, сначала нужно обнаружить их цели, стоящие за неприемлемым поведением, и присоединиться к их позитивным намерениям. Намерения, лежащие в основе поведения, часто будут для нас неожиданными. Как только мы найдем исходную причину поведения человека, мы обнаружим позитивные намерения.

Используемая в НЛП модель установления раппорта позволяет нам *сопереживать* другим людям. Мы делаем это посредством разделения их стиля обработки информации. В этом смысле мы становимся их слугами.

Параметры коммуникации

Рэй Бердуистл считает, что только 7% информации передается посредством слов, в то время как целых 93% сообщаемой нами информации передается посредством тональности голоса и сигналов тела.

В статье, озаглавленной «Кинетика и контекст: эссе по коммуникации посредством телодвижений», Рэй Бердуистл высказал мнение, что только 7% информации передается посредством слов, в то время как целых 93% сообщаемой нами информации передается посредством тональности голоса и сигналов тела. Кроме того, он утверждает, что 38% эффективной коммуникации осуществляется посредством тональности голоса (тональность включает высоту голоса, его скорость, тембр, громкость и т. д.), в то время как остальные 55% коммуникации включают физиологические параметры. Это относится к информации, передающейся посредством позы, жестов, выражения лица и дыхания.

Бывало ли так, что когда вы дарили кому-нибудь подарок, вербальный ответ этого человека указывал на то, что подарок ему *понравился* (он говорил это), но на другом уровне невербальные аспекты коммуникации (тональность голоса и физиология) «говорили» вам, что на самом деле подарок ему не понравился? Какой информации вы доверяли? Более чем вероятно, что вы были склонны верить невербальным сигналам. Когда человек говорит «да», поворачивая голову из стороны в сторону, мы чувствуем неконгруэнтность. Итак, чему же мы верим? Что мы решаем? Огромное количество людей доверяют неосознанному сигналу *покачивания* головой в знак отрицания.

Эти наблюдения позволяют ответить на вопрос, почему большинство людей доверяют невербальной коммуникации больше, чем вербальной. Невербальная коммуникация, как правило, осуществляется скорее неосознанно, чем сознательно. Во время разговора человек не знает о своих неосознанных сигналах. Тем не менее, наше подсознание часто улав-

ливают эти неосознанные коммуникативные сигналы.

Я (М.Х.) смотрю на это немного иначе. К. Э. Джонсон (Johnson, 1994) анализировал это исследование, посвященное элементам значений, поступающим к нам посредством различных коммуникативных каналов (слов, тональности голоса, телодвижений), которое мы называем «Миф о 7, 38 и 55 процентах». Ссылаясь на работы Альберта Меграбяна (Mehrabian, 1971) «Беззвучные сообщения» и «Невербальная коммуникация», Джонсон приводит цитату, в которой Меграбян говорит, что эти числа «имеют отношение только к тому, что мы называем разрешением противоречивых сообщений... неконгруэнтностей». Далее Меграбян добавляет: «Очень небольшое можно сообщить невербально».

Джонсон объясняет, что в исходном исследовании была предпринята попытка определить «установки» (эмоции человека, скрытые за словами), передающиеся посредством тонового компонента, и они проверялись при помощи использования одиночных слов. Он утверждает, что мы должны очень осторожно относиться к результатам данного исследования. Джонсон (Johnson, 1994) далее обращает внимание на то, что «если вы когда-нибудь играли в шарady, вы знаете, что слова и язык являются, безусловно, наиболее эффективным способом выражения сложных и абстрактных идей».

Безусловно, он не оспаривает существование и значение невербальных каналов коммуникации. Однако «лова и язык являются, наверное, основными мотивационными факторами для человеческих существ, и они могут быть подкреплены подходящими конгруэнтными тональностью голоса и языком тела».

Бэндлер и Гриндер (Bandler & Grinder, 1975) утверждают, что ни один из этих различных аспектов коммуникации не является сам по себе более или менее важным, чем другие, но он может быть таковым в конкретном контексте. Соответственно, нам следует рассматривать их все как **парасообщения** равного статуса и выяснять, что означает каждый сигнал или сообщение, особенно если они различаются.

Аналогично, большая часть моего (Б. Б.) тренинга коммуникативных навыков концентрировалась на области вербальной коммуникации. Модель НЛП слегка сместила этот акцент на общий коммуникативный процесс, который включает также и невербальные коммуникативные сообщения. Что это означает с практической точки зрения? Это означает, что для того чтобы коммуникация была эффективной, моя неосознанная коммуникация должна конгруэнтно отражать мою вербальную коммуникацию. Мы называем этот невероятно мощный фактор «конгруэнтностью». Если я хочу, чтобы люди верили моей

коммуникации, то сказанное мною вербально должно быть конгруэнтно тону моего голоса, физиологии, позе, дыханию и т. д.

Результат «7, 38 и 55 процентов» намекает нам на то, почему многие люди (если не большинство) всегда верят тому, как другие осуществляют коммуникацию, а не тому, что они на самом деле говорят. Как часто вы замечали, что глаза, голос, выражение лица и жесты конгруэнтно указывают на то, что человеку на самом деле понравился подарок? Разве эти аспекты коммуникации не были наиболее важны для вас? Это говорит о том, как важно осознавать все аспекты коммуникации и работать с ними!

Жесты и тональность голоса говорят красноречивее, чем слова.

Итак, как вы, несомненно, догадались, конгруэнтность играет крайне важную роль при установлении раппорта и возникновении доверия в процессе коммуникации. При установлении взаимоотношений в процессе коммуникации мы должны посылать наши сообщения конгруэнтным образом. Другими словами: то, что мы говорим (аудиально), и то, что мы выражаем посредством чувств (кинестетически), должно соответствовать тому, что другие люди видят (визуально), когда смотрят на нас во время коммуникации. Жесты и тональность голоса говорят красноречивее, чем слова.

[Позвольте нам сделать здесь отступление. Принимаемые одним человеком поведенческие эквиваленты для «доверия», «честности», «искренности», «убежденности» и т. д. часто будут отличаться от того, что другой человек считает такими поведенческими эквивалентами. Таким образом, для некоторых людей «повышение голоса» означает, что человек испытывает волнение, энтузиазм, убежденность. Для других это означает «быть незащищенным, сомневающимся, неуверенным и т. д.». Аналогично, когда человек скрестит руки на груди, некоторые люди поймут эту позу как «оборонительную, замкнутую и непреклонную», в то время как другие поймут ее так: «человек невозмутим, пытается выслушать другого, расслаблен». Это означает, что мы также должны знать и принимать во внимание эквиваленты поведенческих значений невербальных сигналов для данной конкретной аудитории. Среди историй, описывающих неправильное толкование тех или иных невербальных сигналов в разных культурах, можно найти и забавные случаи, и трагические недоразумения.]

Вопросы для размышления

1. Как «руководящие принципы коммуникации» НЛП могут повлиять на ваш стиль коммуникации?
2. Вспомните (по возможности не подглядывая) три качества мастеров коммуникации и запишите их.
3. Какие критерии хорошо сформулированного результата вы уже успешно используете? Как вы этому научились?
4. Какие критерии хорошо сформулированного результата вы должны усвоить?
5. Что произвело на вас впечатление при обсуждении «сложностей» коммуникации?

Фрейминг и ресурсные состояния

Что можно узнать из этой главы:

- Каким образом значения зависят от фреймов
- Некоторые фреймы НЛП, наделяющие нас новыми возможностями
- Как сдвигать фреймы (осуществлять рефрейминг) для изменения значений
- Как использовать фрейм воображения
- Как использовать диссоциативный фрейм

Диссоциация предоставляет большое количество ресурсов человеку, который знает, когда и как ее использовать. Сначала мы рассмотрим некоторые из основных фреймов НЛП. Затем мы применим их к обучению эффективному управлению обратной связью (обычно называемой «критикой») а затем — к лечению фобий и травм. Принятие второй позиции (глава 3) при выходе из картины, воспоминании о переживании или даже текущем переживании позволяет нам справляться с трудностями, не входя в определенное состояние. Умение выбрать, когда это делать, до какой степени и когда остановиться, обеспечивает нам очень ценное качество гибкости сознания.

В НЛП фреймингом называется помещение предметов в различные контексты (фреймы) и наделение их, таким образом, различными значениями.

Часть I — использование различных фреймов

В НЛП фреймингом называется помещение предметов в различные контексты (фреймы) и наделение их различными значениями. Некоторые из этих фреймов неявно встречаются в других разделах этого учебника.

Фреймы, встречающиеся при рассмотрении модели хорошо сформулированного результата

- В начальной части нашего тренинга, посвященного модели хорошо сформулированного результата, вы прочитали о **фрейме результата** (глава 5).
- В этой модели также содержится **фрейм экологии**. Запомните, что экология связана со способом, при помощи которого ваши действия приспособляются к более широким системам семьи, друзей и коллег.
- **Фрейм обоснования** также присутствовал в модели хорошо сформулированного результата. Этот фрейм касается ясных специфических элементов. В случае фрейма обоснования вы спрашиваете: «Что я буду видеть, слышать и ощущать, когда достигну результата?» Фрейм обоснования оказывается полезен не только в модели хорошо сформу-

лированного результата, но и в **большинстве** областей, с которыми работают НЛП-практики.

В этой главе мы рассмотрим целый ряд фреймов и предложим вам паттерны их использования. Переход к другому фрейму обычно приводит к рефреймингу точки зрения и, следовательно, соответствующего значения. Когда мы делаем это, изменяется наш внутренний мир. Эта трансформация значения изменяет нашу **нейролингвистическую** и **нейросемантическую** реальность так, что мы видим предметы иначе, ощущаем другие эмоции, поступаем и говорим другим образом и т. д.

Фрейм возвращения

При использовании фрейма возвращения вы отзеркаливаете слова других людей.

Фрейм возвращения предлагает простую, но наиболее эффективную модель. В этом фрейме используются навыки, которым вы научились при установлении раппорта посредством присоединения, отзеркаливания, подстройки и ведения. Используя этот фрейм, вы повторяете информацию, которую получили к данному моменту, посредством использования ключевых слов и тональности другого человека. Обычно в изложении слова другого человека искажаются. Однако при использовании фрейма возвращения вы отзеркаливаете его слова. Следовательно, использование фрейма возвращения помогает поддерживать раппорт. Этот фрейм оказывается полезным при проведении собраний, особенно когда вам необходимо осуществить коррекцию мнений новых людей и проверить согласие и понимание всех участников. Этот фрейм дает вам время подумать о том, что вы собираетесь говорить или делать далее.

Упражнение на возвращение

1. Пусть участник «Б» подумает о чем-то, что он хотел бы совершить. Когда «Б» рассказывает участнику «А» о результате, «А» задает «Б» вопросы, которые позволяют получить от «Б» информацию в терминах сенсорных изменений,
2. Когда «Б» отвечает на вопросы «А», «А» молча определяет ключевые слова, указывающие на ведущую репрезентативную систему или предикаты, используемые «Б». Возможно, «А» захочется записать эти высказывания и/или предикаты.
3. Затем «А» осуществляет возвращение, говоря: «Теперь позволь мне убедиться в том, что я *услы-*

шал тебя правильно; ты сказал...». В первых нескольких ответах «А» употребляет слова, в точности соответствующие предикатам, использованным «Б». Затем пусть «А» начнет сознательно употреблять ключевые слова, отсутствующие в ответах.

4. Участник «В» стоит сзади «А», его руки лежат на плечах «А» (большие пальцы на спине «А»). Когда «А», по мнению «В», присоединяется к ответам «Б», «В» надавливает на спину «А» большим пальцем правой руки. Когда «А» отсоединяется от «Б», «В» надавливает на спину «А» большим пальцем левой руки. «А» и «В» следует уделить пристальное внимание реакциям «Б» на отсоединение. Вероятно, в реакциях «Б» обнаружится некоторая неконгруэнтность. Пронаблюдайте, всегда ли отсоединение вызывает неконгруэнтность. Обычно влияние отсоединения очень заметно.

5. Выполняйте данное упражнение в течение семи-восьми минут с каждым участником, делая паузы только для *очень* короткого совещания между «А» и «В», когда они будут не согласны по поводу присоединения или отсоединения.

6. Усложнение. Попытайтесь присоединиться к *последовательности использования* предикатов «Б», например: «Я уже в течение некоторого времени *говорю* себе, что я могу *смотреть* на вещи иначе». Вы должны ответить так: «Итак, ты *сказал* себе, что тебе может понадобиться другой *взгляд* на вещи?» (10 минут для каждого участника).

Фрейм «как если бы»

Фрейм «как если бы» помогает при решении проблем посредством воображения. Когда человек представляет, что *определенное* событие уже произошло, это позволяет ему рассматривать новые *возможности*. Некоторые тренеры НЛП называют фрейм «как если бы» «*фреймом воображения*». Вообразите, что вы попали в будущее, отстоящее от вас на шесть месяцев или год, причем события сложились так, как вы того хотели. Затем посмотрите в «прошлое» и спросите себя: «Какие шаги, предпринятые мной, привели меня к этому желаемому результату?». Возможно такой, «ретроспективный» взгляд из будущего позволит вам обнаружить новую важную информацию, которой не располагаете в настоящем. Мы часто живем слишком близко к проблеме, и это иногда мешает нам видеть всю картину. Данный фрейм позволяет нам увидеть проблему с точки зрения будущего.

Фрейм «как если бы» помогает при решении проблем посредством воображения будущего результата. Это позволяет рассматривать новые возможности.

Фрейм «как если бы» хорошо работает в группах. Предположим, что на собрание не явился нужный человек. Используя этот фрейм, просто спросите: «Если бы он пришел, что бы он делал?». Если присутствует человек, который хорошо знает отсутствующего, он может без труда сообщить некоторую полезную информацию.

Интересно, что фрейм «как если бы» работает не только в случае *изменения времени* события, как в приведенном выше примере, но и в случаях *изменения человека, информации и функции*. Ниже приведены вводные формулировки для каждого типа изменений:

Типы фреймов «как если бы»

1. *Изменение времени*. Вообразите, что вы попали в желаемое для вас будущее, отстоящее от данного момента на шесть месяцев или год. Затем оглянитесь в прошлое и спросите себя: «Какие шаги привели меня к этому удачному результату?»
2. *Изменение человека*. «Если бы вы могли стать другим человеком, кем бы вы стали и как решили бы эту проблему?»
3. *Изменение информации*. «Предположим, что вы обладаете всей необходимой информацией. Что тогда вы сможете сказать?»
4. *Изменение функции*. «Просто вообразите, что вы можете изменить любой компонент ситуации».

Фрейм «как если бы» является полезным инструментом коммуникации, когда вы имеете дело с людьми, которые сопротивляются изменениям. Как правило, мы представляем себе не такое опасное окружение, какое бывает при реальных изменениях. Поскольку при использовании этого фрейма ситуация в будущем кажется не столь опасной, человек смелее ищет новые варианты решения проблемы.

Упражнение на фрейм «как если бы»

1. «Б» выбирает *ситуацию*, которую он считает для себя тупиковой и из которой он хочет найти выход.
2. «Б» представляет, что он попал в будущее и оглядывается на то, как он справился с состоянием тупика. «А» помогает «Б» посредством использова-

ния вводных формулировок, таких как: «Предположим, что...»; «Вообразим, что...»; «Если ты представишь, что...»; «Если ты поступишь, как если бы...». Или «А» может сказать что-нибудь вроде: «А теперь представь себя, справляющегося с беспокоившей тебя проблемой; увидь и услышь себя, эффективно решающим эту проблему при помощи новых действий».

3. «А» предлагает «Б» посмотреть фильм, изображающий «Б», обладающего вновь обнаруженными ресурсами и поступающего так, как он желает.
4. «А» спрашивает «Б», были ли фильм приятным для него. Снова ассоциируйте его с проблемой, и пусть он покажет себе фильм о своей проблеме. Затем «А» спрашивает «Б»: «Удовлетворен ли ты тем, как поступил в данной ситуации, используя эти новые возможности?» Данная «экологическая проверка» позволяет определить, наблюдается ли у человека полное согласие с изменением.
5. Если «Б» отвечает «нет», «А» возвращает его к этапу 1. Если «Б» отвечает «да», переходите к следующим этапам.
6. Прервите состояние.
7. Проверка. «А» спрашивает «Б»: «Подумай еще раз о состоянии тупика». Как правило, теперь, когда «Б» начинает думать о тупиковом состоянии, он автоматически переходит в диссоциированное состояние и видит себя, успешно **решающего** проблему, как на этапе 2.
8. Цель этого упражнения — предоставить «Б» новые варианты выбора, т. е. изменить положение, когда его возможность выбора была ограничена, или выбор вообще отсутствовал.

Фрейм «согласия»

Когда у двух конфликтующих людей отсутствует согласие по поводу какого-нибудь вопроса, они непрерывно спорят друг с другом. Разногласия часто возникают из-за того, что люди рассматривают ситуацию с различных точек зрения и делают это категоричным образом. Чтобы достичь фрейма согласия, оба человека должны перейти на более высокий логический уровень, который **включает** все интересы, мнения и системы отсчета. Данный паттерн способствует процессу, посредством которого конфликтующие люди или группы людей могут достичь действительного согласия друг с другом. Запомните, что вы никогда не решите проблему на уровне проблемы. Вы должны укрупнить (перевести на другой уровень) ее для достижения согласия.

Чтобы достичь фрейма согласия, оба человека должны перейти на более высокий логический уровень, который **включает** все интересы, мнения и системы отсчета.

Паттерн фрейма согласия

1. *Определите имеющиеся фреймы.* Попросите каждого человека дать конкретное описание **желаемого** результата. «Что именно вы хотите?» «Какие ценности, убеждения и критерии управляют этой целью?» «Что при этом вы оцениваете как по-настоящему важное?» (Эти вопросы не только дают возможность получить важную информацию, но и позволяют подстроиться к людям, так что каждый из них ощущает, что его услышали и поняли. При этом начинается конструирование результатов более высокого (или **мета-**) уровня, необходимых для фрейма согласия.)
2. *Определите общие элементы.* Найдите на более высоком уровне общий элемент, по поводу которого у обеих сторон наблюдается согласие. Укрупните его до позитивной цели более высокого уровня, по поводу которой могут согласиться обе стороны: «Джек хочет купить синее кресло, а вы, Джилл, хотите купить красное. Кажется, что вы оба, по крайней мере, согласны купить кресло, верно?» Подстройка к желанию более высокого уровня перемещает на этот уровень и спорящие стороны.
3. *Определите категорию более высокого уровня.* Если вы получите отказ, перемещайтесь вверх, к следующей категории. В приведенном примере вы могли бы использовать категорию «мебель»: «Согласны ли вы с тем, что вы оба желаете купить что-нибудь из **мебели**?». Продолжайте до тех пор, пока не обнаружите некоторый уровень (категорию) согласия: «Итак, вы оба согласны потратить деньги на обустройство дома, верно?»
4. *Используйте метарезультаты сторон, чтобы сформулировать фрейм согласия более высокого уровня.* «Что даст вам покупка X, Джек?» «Джилл, если вы купите Y, что это даст вам?» «Когда вы получите свой результат, что это даст вам?» Продолжайте, пока стороны не согласятся с целями, находящимися на более высоком уровне: «Итак, вы оба хотите, чтобы ваш дом был уютным и привлекательным?»
5. *Осуществите фрейминг переговоров посредством использования согласия на более высоком уровне.*

Перейдите обратно вниз из общего фрейма согласия к более конкретным вопросам: «Будет ли приобретение этого синего кресла соответствовать критериям уюта и привлекательности?» «Если по поводу этой покупки решение примет Джек, а в следующий раз — Джилл, будет ли это соответствовать вашему совместному критерию о внесении одинакового вклада в принятие решений?»

6. *Подтверждайте согласие.* Во время данного процесса постоянно отмечайте и укрепляйте все уровни достигнутого согласия и его значение для каждой стороны.

Часть II — диссоциативный фрейм реагирования на критику

Реакция на критику является одной из наиболее сложных задач, с которыми мы сталкиваемся в области коммуникации. Как мы можем принять критику в качестве обратной связи, не испытав при этом интенсивных эмоций и не сделав каких-нибудь глупостей? В самом деле, проблемы, с которыми мы часто сталкиваемся, стараясь конструктивно реагировать на критику, заключаются в чувствах, испытываемых нами в ответ на соответствующие замечания. Если бы мы сумели контролировать эти сиюминутные отрицательные эмоции, мы смогли бы реагировать на критику конструктивно.

Изучая НЛП, вы узнаете о значении диссоциации при удалении эмоций из опыта. Опираясь на этот феномен, Стив и Коннира Андреас* разработали метод реагирования на критику. Они научились ему, моделируя техники людей, которые успешно превращали критику в обратную связь.

Используя этот метод, вы должны поддерживать ресурсное состояние. Вспомните, ощущали ли вы себя когда-нибудь «на вершине мира». Выберите определенный момент времени, когда вы чувствовали себя так, как будто можете завоевать ад при помощи водяного пистолета. Ассоциируйтесь с тем временем. Отчетливо представьте себе, что вы видели, что слышали и что ощущали. Возможно, вам захочется осуществить **якорение** в этом опыте. Если при использовании этого метода вы почувствуете, что теряете ресурсное состояние, активируйте ваш ресурсный якорь.

Якорение — процесс, посредством которого определенный стимул или репрезентация (внешняя или внутренняя) оказываются связаны с определенной реакцией и таким образом запускают ее. Якоря возникают естественным образом во всех репрезентативных системах. Они могут использоваться преднамеренно, как при аналоговой маркировке или с многочисленными методами изменения, например с коллапсом якорей. Понятие о якорении в НЛП происходит от павловской концепции «стимул — реакция», или классического обусловливания. В исследованиях Павлова камертон становился стимулом (якорем), который служил для собаки сигналом для выделения слюны.

1. *Использование этого метода требует, чтобы вы находились в диссоциированном состоянии. Посмотрите на себя с некоторого расстояния (рис. 6.1).* Если вам сложно увидеть себя таким образом, представьте, что смотрите на свою фотографию. Чтобы помочь себе поддерживать диссоциированное состояние, представьте лист плексигласа между собой и диссоциированным образом себя, подвергающегося критике. Таким образом, из-за того, что вы видите себя «снаружи», любые испытываемые при этом отрицательные чувства будут казаться «внешними», и вы сможете с интересом рассматривать их.
2. *Диссоциируйтесь от критики, увидев, как вы подвергаетесь критике, находясь снаружи.* Вы увидите, что находясь «снаружи» от вас самого, вы готовы справиться с тем, что вот-вот произойдет. Теперь взгляните со стороны на того, кто критикует вас, и представьте, что вы испытываете при этом сложности. Вам нужно увидеть себя в воображении немного раньше, чем человека, который критикует вас. Когда начнется критика, представьте, как вы «снаружи» незамедлительно диссоциируетесь. Попробуйте мысленно увидеть, как еще один человек выходит из вас, того, который «снаружи». Теперь вы видите на картине двух себя. То есть, вы оба смотрите на себя, подвергающегося критике. Таким образом, вы испытываете двойную диссоциацию. Я (Б. Б.) сталкиваюсь с затруднениями при двойной диссоциации, видя себя в двух экземплярах. Это вводит меня в слишком глубокий транс, что не позволяет мне действовать осознанно. Другие студенты отмечают такую же сложность. К счастью, этот метод допускает другой вариант. Итак, осуществите двойную диссоциацию

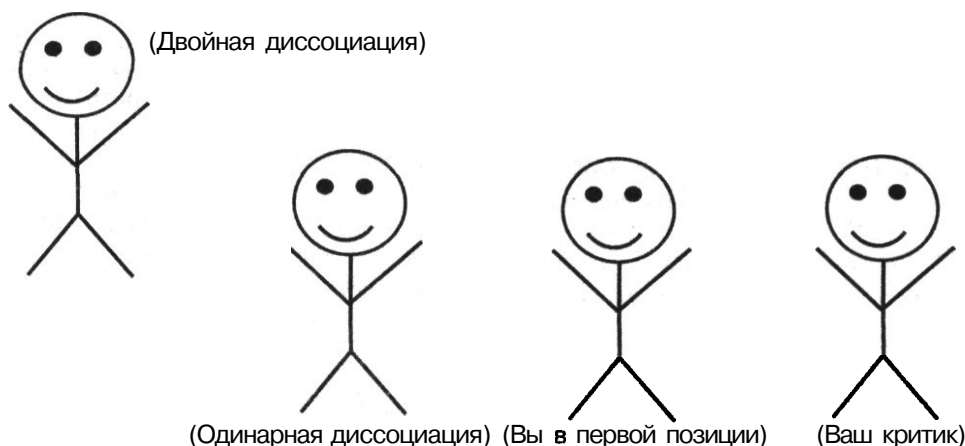
следующим образом: диссоциируйтесь однократно (то есть вообразите одного себя на картине) и затем представьте слова критики, напечатанные в воздухе или на воображаемой классной доске.

3. *Создайте диссоциированный фильм на основе содержания критики.* Попробуйте полностью отразить критику в воображаемом фильме. Представьте, что вы задаете другому человеку вопросы о том, что он имеет в виду, до тех пор пока не соберете всю необходимую информацию для фильма. Мы часто получаем критику в такой неясной форме, что не можем создать ее ясную репрезентацию. К ней относятся такие высказывания, как «Вы

грубы» или «Вы **бестактны**». Поблагодарите другого человека, сказав: «Я тоже озабочен этим. Не могли бы вы более конкретно описать мне, каким образом я поступаю **грубо?**».

4. *Оцените **критику**.* Теперь, когда вы собрали достаточное количество информации для **того**, чтобы «показать» себе ясную репрезентацию критики, решите, с какими аспектами критики вы согласны, а с какими нет. Показ фильма, описывающего события так, как вы поняли их, и сравнение его с фильмом, описывающим события так, как **понимает** ситуацию критик, оказывают **хорошую** помощь при оценке критики. Проверьте, в чем фильмы со-

1. «Наблюдение за тем, как вы сами наблюдаете за собой, подвергающимся критике»:



2. «Наблюдение за тем, как вы подвергаетесь критике, и представление слов критика на транспаранте (на белой доске, на экране, в воздухе и т. д.)»:



Рис. 6.1. Диссоциативный фрейм обработки критики

ответствуют и не соответствуют друг другу. Если ваше представление о событии значительно отличается от критики, накопите больше информации, задав больше вопросов.

5. *Примите решение по поводу вашей реакции.* Теперь вы обладаете всей информацией, необходимой, чтобы отреагировать на критику. Ваша реакция будет отражать то, с чем вы согласны в критике, и то, с чем не согласны. Стив и Коннира пишут:

*«Реакция, которую выбираете вы, стоящий перед самим собой, зависит от ваших целей, ценностей, отношения к другому человеку ит..»**

Реагируя на критику, отвечайте сначала на те ее положения, с которыми вы согласны. Затем поделитесь, с чем вы не согласны, и объясните, почему. Это поможет поддержать раппорт с человеком. Если вам нужно извиниться, сделайте это.

6. *Измените ваше поведение в результате приобретения новых знаний в результате критики.* Если из критического сообщения вы узнали о себе что-то, что требует изменения, начните перестраивать ваше будущее поведение. Подстройтесь к будущему, то есть представьте себя в будущем в похожей ситуации и обратите внимание на то, как вы будете реагировать. Выполните эту операцию два или три раза, чтобы закрепить ее в вашем подсознании.
7. *Объединитесь с той частью себя, которая изучила этот процесс.* Вы только что наблюдали «снаружи» за собой, изучающим новые способы реагирования на критику. Вы хотите, чтобы эти знания стали частью вас? Конечно, да. Если вы использовали лист плексигласа, уберите его. Затем протяните руки, втяните того нового себя внутрь и дайте себе время для полного объединения двух вас в вашем подсознании.

Часть III — диссоциативный фрейм лечения фобий и травм

Так как развитие нашей личности во многом является продуктом наших воспоминаний, рефрейминг негативных воспоминаний посредством «быстрого лечения фобий» помогает нам создать более позитив-

ную и обладающую ресурсами личность. Ричард Бэндлер описывает «быстрое лечение фобий» в книге «Используйте свой мозг для изменений».** Ассоциация с нашими воспоминаниями приводит к тому, что мы заново испытываем эмоции. С другой стороны, диссоциация с воспоминаниями обычно избавляет нас от связанных с этими воспоминаниями эмоций. Используя силу диссоциации, модель «быстрого лечения фобий» позволяет нам стереть негативное эмоциональное влияние нежелательных воспоминаний. В результате этого стирания мы заново кодируем визуальные и кинестетические аспекты воспоминания. Разве может этот метод не быть полезным?

Вы можете испытать модель «быстрого лечения фобий» на себе. Однако вы, вероятно, получите лучшие результаты, если кто-нибудь проведет вас через все этапы. Описанная ниже методика будет работать у большинства людей. Те люди, которые испытывают сложности при визуализации, могут столкнуться с трудностями. «Быстрое лечение фобий» во многом обусловило популярность НЛП. Этот метод предлагает работающую модель удаления не только эффектов фобии, но также и любых нежелательных воспоминаний. Я активно использовал его для удаления у моих клиентов визуальных компонентов образов сексуального, физического и эмоционального насилия.

Удаление визуального компонента часто резко снижает отрицательные эмоции, вызываемые воспоминаниями о насилии.

1. *Установите ресурсный якорь.* Если вы имеете дело с болезненными воспоминаниями, всегда есть вероятность, что клиент осуществит ассоциацию с очень мучительными воспоминаниями. Чтобы предотвратить это, мы начинаем с установления ресурсного якоря, который сможем использовать для «вытаскивания» клиента из неприятного переживания. Пусть клиент ассоциируется с тем временем, когда он чувствовал себя в безопасности и был спокоен. Проведите кинестетическое якорение этого состояния. Затем проверьте ваш якорь. При якорении выполните все надлежащие действия.

В своей работе, связанной с НЛП, я раньше устанавливал ресурсные якоря. Теперь я делаю это редко. Когда клиент ассоциируется с неприятным воспоминанием, я прошу его встать и походить по комнате и этим изменяю его состояние. Я прошу его при ходьбе дышать животом. Вы также можете крикнуть или сделать что-нибудь, что *прервет стратегию* эмоционального переживания чело-

* Ibid., p. 51.

** Richard Bandler, *Using Your Brain For a Change* (Moab: Real People Press, 1985), p. 43.

века. Однако установите якорь ресурсов для тренировки и для комфорта ваших клиентов. Возможно, позднее вы решите прекратить это делать. (Мы опишем якорение в главе 13).

2. *Подтвердите вашу способность к научению с одной попытки.* Фобия — это удивительное достижение! Подумать только, человек никогда не забывает испытать фобическую реакцию. Страдания, вызванные сильными эмоциональными переживаниями, протекают похожим образом. Когда инициируется соответствующий пусковой механизм, человек немедленно испытывает страдание. Скажите клиенту: «Как удивительно, что вы *всегда* помните, что вы должны испугаться или ощутить страдание при болезненном воспоминании! Я вот забываю даже выбросить мусор. Вы помните, что вам нужно испытать страх (или страдание) каждый раз, когда вы вспоминаете это. Как удивительно! Если вы на основе однократного опыта смогли научиться испытывать фобию или страдание, то вы можете разучиться это делать также с одной попытки, верно?»

3. *Пусть клиент представит пустой экран* (рис. 6.2). Приведите клиента в воображаемый кинотеатр, пусть он сядет напротив пустого экрана и смотрит

на него. Как только человек представит экран, пусть он поместит на него свою черно-белую фотографию. Попросите человека «сфотографировать» себя непосредственно перед началом неприятного воспоминания, то есть когда он еще чувствует себя в безопасности.

4. *Затем пусть клиент еще раз диссоциирует от своего тела и переместится в воображаемую проекционную будку.* Побудите клиента посмотреть из проекционной будки на себя, сидящего в кресле и смотрящего на свою черно-белую фотографию на экране. Клиент будет видеть спину теперешнего себя, смотрящего на более молодого себя на экране. Сделайте небольшую паузу, чтобы этот опыт двойной диссоциации закрепился.
5. *Теперь пусть клиент прокрутит черно-белый фильм неприятного воспоминания или фобии до конца события, до сцены комфорта/безопасности.* Клиент испытывает двойную диссоциацию от воспоминания. Он сейчас смотрит на себя, смотрящего кинофильм. Это позволяет удалить эмоциональное содержание события и уменьшить его при взгляде с другой позиции восприятия. Если клиент все-таки будет испытывать сильные эмоции при просмотре фильма, пусть он отодвинет экран от себя.

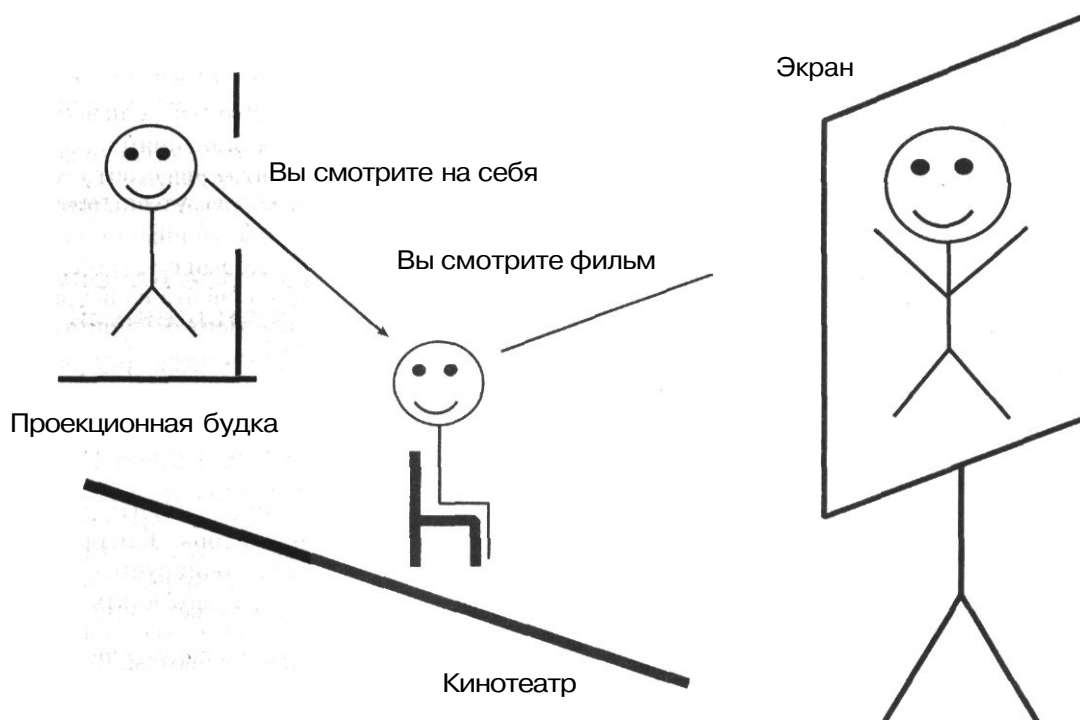


Рис. 6.2. Паттерн визуально-кинестетической диссоциации (быстрого лечения фобий)

В одном случае перед просмотром фильма я попросил клиентку представить себя без нижней части тела. Отец изнасиловал ее в десятилетнем возрасте. Итак, я предложил ей удалить подвергнувшуюся жестокому обращению часть ее тела из образа. После применения модели лечения фобии только к верхней части тела она приделала к ней нижнюю часть и запустила фильм. Это прекрасно сработало. Тэд Джеймс рассказывал, что он должен был посадить одну даму продавать билеты, прежде чем она смогла прокрутить фильм. Поэтому делайте все, что потребуется.

6. *Когда клиент прокрутит фильм до сцены комфорта/безопасности, попросите его **остановить** кадр и либо «побелить», либо «зачернить» картину.* Клиент, вероятно, будет видеть просто пустой экран.
7. *Подведите клиента к ассоциации с фильмом в тот момент, когда он очистил экран.* Клиент покинет проекционную будку и войдет в свое тело, находящееся в кресле кинотеатра. Затем подтолкните его к ассоциации со своим образом, который появился на экране в конце фильма, то есть в сцене комфорта/безопасности. Направляйте его осторожно и тактично. Тщательно подбирайте выражения, чтобы клиент в точности выполнял ваши указания. Регулярно осуществляйте проверку, чтобы убедиться, делает ли он то, что вы хотите. «Сейчас, в конце фильма, полностью ли вы вновь ассоциировались с самим собой? Вы смотрите своими глазами и видите то, что вы видели тогда, не так ли? Вы слышите те же звуки, которые слышали тогда?» Отдавайте указания в доступной и четкой форме.
8. *Запустите фильм в обратном направлении, в цвете и ассоциированно.* «Вы видели фильмы, запущенные в обратном направлении, не так ли?» Получив утвердительный ответ, убедитесь в том, что клиент ассоциирован с фильмом и видит все в цвете. «Теперь запустите этот же фильм в обратном направлении и прокрутите его действительно быстро. Сделайте это за одну-две секунды». Вы можете осуществить якорение клиента к звуку, сказав «Р-а-а-а-з-з». Наблюдая за глазами клиента, вы сможете определить, когда он прокручивает фильм в обратном направлении и как быстро он это делает.
9. *Повторите процесс.* Попросите человека повторить этапы 7 и 8 от трех до пяти раз. Каждый раз убеждайтесь в том, что он прерывает состояние, очищает экран и начинает с конца фильма. Делайте это, пока не исчезнет кинестетика неприятного воспоминания. Если вы захотите, вы можете повторять этот процесс, пока не исчез-

нет и его образ. Полное удаление образа удалит и всю кинестетику. Человек сможет вспоминать событие, однако он будет получать только какой-нибудь образ или слова. При просмотре фильма в обратном направлении пусть клиент в конце фильма снова увидит себя ассоциированно. Убедитесь в том, что клиент не был ассоциирован при просмотре фильма, так как это восстановит фобию или травму. Когда он прокрутит фильм в обратном направлении, скажите: «Теперь очистите экран. Поместите себя в конец фильма. Перейдите прямо к концу фильма. Просто представьте себя в конце фильма, когда вы испытывали комфорт/безопасность. Представьте то, что вы видели и слышали. Теперь прокрутите этот же фильм в обратном направлении и в цвете. Повторяйте это, пока воспоминание не исчезнет».

10. *Проверка и подстройка к будущему для того, чтобы **определить**, может ли клиент **получить** доступ к фобическому состоянию.* Посмотрите, соответствует ли невербальная реакция клиента прежнему состоянию фобии или травмы. Вы можете сказать: «Представьте, что вы сейчас находитесь в той ситуации». Или, если вы знаете содержание фобии, вызовите стимул более явно. В случае фобии воды скажите: «Представьте, что вы заходите в бассейн все глубже и глубже». Если вы получите какую-нибудь фобическую реакцию, проверьте, насколько точно клиент следовал инструкциям, и проведите лечение фобии заново, убеждаясь в том, что клиент точно выполняет указания.

Примечание: когда лечение фобии не приводит к желаемому результату, для усиления воздействия используйте паттерн «Взмах».

Быстрое лечение фобии (упрощенный вариант)

1. *Установите ресурсный якорь.* Вы можете установить ресурсный якорь для того, чтобы вывести клиента из травмирующего события, если он ассоциирован с ним. Я больше не использую якорение, так как понял, что когда клиент ассоциирован с травмирующим событием, он должен простонастоящему быстро встать и некоторое время глубоко дышать животом. Это диссоциирует клиента от его травматического состояния.
2. *Подтвердите способность клиента к научению с одной попытки.* «Как удивительно, что вы никогда не забываете испытать страх или страдание, когда раздумываете о неприятном воспоминании. Вы помните, что вам нужно испытать фобию (или страдание) каждый раз, когда вы вспоминаете это. Как удивительно!»

3. *Пусть клиент представит пустой экран.* Приведите клиента в воображаемый кинотеатр, пусть он сядет напротив пустого экрана и смотрит на него. Как только человек представит экран, пусть он поместит на экран свою черно-белую фотографию. Пусть на фотографии будет изображен этот человек в более молодом возрасте, до возникновения неприятного воспоминания, то есть когда он еще чувствует себя в безопасности и ощущает спокойствие.
4. *Затем пусть клиент еще раз диссоциируется от своего тела и переместится в воображаемую проекционную будку.* Клиент должен теперь посмотреть из проекционной будки на себя, сидящего в кресле и смотрящего на свою черно-белую фотографию на экране.
5. *Теперь пусть клиент прокрутит черно-белый фильм неприятного воспоминания или фобии до конца события, до сцены комфорта/безопасности.* Клиент смотрит на себя, смотрящего кинофильм, и испытывает при этом двойную диссоциацию от воспоминания. Он смотрит на себя, смотрящего фильм.
6. *Когда клиент прокрутит фильм до сцены комфорта/безопасности, попросите его остановить кадр и либо «побелить», либо «зачернить» картину.* Он будет видеть просто пустой экран.
7. *Подведите клиента к ассоциации с фильмом в тот момент, когда он очистил экран.* Клиент покинет проекционную будку и войдет в свое тело, находящееся в кресле кинотеатра. Пусть он затем войдет в фильм и ассоциируется с образом, который появился на экране. Пусть он ассоциируется со своим образом в конце фильма, после того как он пережил травму. Направляйте его осторожно и тактично. Тщательно подбирайте выражения.
8. *Попросите его прокрутить этот же фильм в обратном направлении, в цвете и ассоциированно.* «Вы видели фильмы, запущенные в обратном направлении, не так ли?» Получив утвердительный ответ, убедитесь в том, что клиент ассоциирован с фильмом, и попросите его увидеть все в цвете. «Теперь прокрутите этот же фильм в обратном направлении по-настоящему быстро. Сделайте это за одну-две секунды». Вы можете осуществить **якорение** клиента к звуку, сказав: «Р-а-а-а-з-з-з». Наблюдая за глазами клиента, вы определите, когда он прокручивает фильм в обратном направлении, и как быстро он это делает.
9. *Повторите процесс. Клиент повторяет этапы 7 и 8, пока не исчезнет кинестетика неприятного воспоминания.* Если вы хотите, то можете повто-

рять этот процесс, пока не исчезнет и образ. Убедитесь в том, что клиент не остается в конце фильма ассоциированным с воспоминанием, так как это восстановит фобию или травму. После того как он прокрутит фильм в обратном направлении, скажите: «Теперь очистите экран. Поместите себя в конец фильма. Перейдите прямо к концу фильма. Просто представьте себя в конце фильма, когда с вами все было в порядке. Увидьте то, что вы видели, и услышите то, что вы слышали. Теперь прокрутите этот же фильм в обратном направлении и в цвете. Повторяйте это, пока воспоминание не исчезнет».

10. *Проверка и подстройка к будущему для того, чтобы определить, может ли клиент получить доступ к фобическому состоянию.* Посмотрите, соответствует ли невербальная реакция клиента прежнему состоянию фобии или травмы. Вы можете сказать: «Представьте, что вы сейчас находитесь в той ситуации». Или, если вы знаете содержание фобии, вызовите это воспоминание более явно. В случае фобии воды скажите: «Представьте, что вы заходите в бассейн все глубже и глубже». Если обнаружится какая-нибудь фобическая реакция, проверьте, насколько точно клиент следовал инструкциям, и проведите лечение фобии заново, убеждаясь в том, что клиент точно выполняет указания.

Другие инструменты редактирования

С позиции двойной диссоциации из проекционной будки вы можете делать не только перемотку, но и многое другое для изменения субмодальностей. Вы можете выбирать другие варианты. С этой позиции вы можете запрограммировать ваш мозг обрабатывать фильм так, чтобы у вас в результате появился широкий диапазон точек зрения и произошел рефрейминг воспоминаний.

1. *Ассоциируйтесь с ресурсным воспоминанием.* Вспомните то время, когда вы чувствовали себя творческим, уверенным, могущественным и т. д. Представьте то, что вы тогда видели. Теперь увеличьте яркость этого воспоминания. Когда вы полностью ассоциируетесь с ресурсным состоянием, внесите в эту сцену отрицательный стимул (собаку, паука), которого вы боитесь, или травмирующее воспоминание. Затем соединяйте позитивное и негативное воспоминания, пока они не объединятся и пока вы не увидите себя в данной ситуации, обладающим необходимыми ресурсами.
2. *Измените звук.* Попробуйте иначе услышать свою речь и речь других. Как бы вы захотели изменить

свой голос? Или голос кого-нибудь другого? Какие качества сделали бы воспоминание менее интенсивным? Какой голос вам бы нравилось слышать? Добавьте в фильм тот внутренний голос, который поможет вам справиться с данной ситуацией.

3. *Сделайте звуки более приятными.* Возьмите неприятное **воспоминание** и добавьте в него какую-нибудь громкую веселую цирковую музыку. Просмотрите фильм воспоминания еще раз; как вы себя чувствуете? Поместите цирковую музыку в другие воспоминания, связанные с гневом и раздражением.
4. *Используйте вашу веру.* Если вы можете поместить в свою систему духовности Бога, то разделите ваш экран и представьте вашего ангела-хранителя, парящего над земной сценой вашего **воспоминания**. Представьте, как ваш ангел заботится о вас и любит вас. Возможно, вы услышите: «Я с тобой», «Я помогу тебе». **Вообразите**, что Иисус касается вас своей благословляющей рукой.
5. *Кодируйте воспоминания символически.* Например, вы можете захотеть сделать людей в ваших воспоминаниях прозрачными. Раскрасьте их в соответствии с вашими мыслями и чувствами о них. Обведите в вашем воспоминании вокруг трехмерного человека линию, сделайте его двухмерным и раскрасьте в соответствии с вашей оценкой.
6. *Придайте своим воспоминаниям шутиливый оттенок.* Так как смех дает нам прекрасный навык дистанцирования, используйте юмор так, чтобы вы могли превратить эмоциональную боль в шутку. Как далеко в будущее вы должны попасть, чтобы вы могли оглянуться на воспоминание и посмеяться над ним? В чем различие между воспоминаниями, над которыми вы можете посмеяться и над которыми не можете? Возможно, в воспоминаниях одного типа вы

себя видите, а в воспоминаниях другого типа не видите. Одни воспоминания могут быть похожи на фотографии, а другие на фильмы. Как различаются их цвет, размер, яркость? Представьте, что человек, причинивший вам боль, говорит как Дональд Дак. Превратите вашего оппонента в карикатурного мультипликационного персонажа с непропорционально большими губами, глазами, головой, руками и т. д.

Вопросы для размышления

1. Как вы можете описать то, что в НЛП называют «фреймами» и «фреймингом»?
2. Приведите список всех фреймов, упомянутых в этой главе или о которых вы знаете.
3. Когда или где вы использовали бы фрейм возвращения?
4. Опишите случай, когда вы использовали фрейм «как если бы» творческим и продуктивным образом.
5. Насколько умело, на ваш взгляд, вы используете диссоциативный фрейм при ответе на критику, лечении фобий, преодолении отрицательных эмоций и травмирующих переживаний?

Если вы хотите больше узнать о фреймах, мы рекомендуем книги «Точность: новый подход к коммуникации» Джона Гриндера и Майкла Макмастера (Grinder & McMaster, 1983) и «Линии разума: пути изменения разума» Боба Боденхамера и Майкла Холла (Bodenhamer & Hall, 1997).



Искусство управления состояниями

Что можно узнать из этой главы:

- Насколько важно обладать ресурсами
- Модель управления состояниями
- Как прерывать лишаящие сил состояния
- Как получать доступ к состояниям, вызывать и усиливать их
- Как якорить состояния

Когда вы соединяете внутренние репрезентации (содержание вашего сознания) и физиологию (нервная система и тело), вы получаете компоненты «состояния сознания». Такие состояния постоянно возникают и довольно быстро проходят. Некоторые состояния улучшают нашу жизнь и, следовательно, наделяют нас силой; другие ограничивают наши возможности и, следовательно, лишают нас сил. Можете ли вы провести различие между ними? Можете ли вы определить триггеры ваших состояний? Можете ли вы изменить свое состояние?

В НЛП эффективное управление состояниями называется «контролем над состояниями». Успеха в достижении желаемых результатов (целей) добивается тот, кто знает, как установить контроль над состояниями. Разве не этим, в сущности, отличаются люди, которые достигают своих целей, от людей, которые терпят неудачу? Различие между ними состоит в способности привести себя в состояние, помогающее выполнять действия, которые приводят к достижению целей.

Способность управлять состояниями определяет различие между теми людьми, которые достигают своих целей, и теми, которые терпят неудачу.

Развитие способности управлять своими состояниями -- ключ к вашему главному источнику «силы». Под силой мы понимаем способность мыслить, испытывать эмоции, говорить, вести себя, реагировать и т. д. так, как вы желаете. Это один из аспектов искусства эффективно «использовать свой мозг» и нервную систему. Для этого вам необходимо понимание своих состояний и субъективных факторов, управляющих ими.

Проблема, связанная с управлением состояниями, заключается не в отсутствии необходимых для этого личных ресурсов, а в том, как получить к ним доступ, когда мы более всего нуждаемся в них! Проблема заключается в том, что когда мы оказываемся в нересурсном состоянии, наши ресурсы кажутся менее доступными.

Ресурсы — любые средства, которые мы можем использовать для достижения результата: физиология, состояния, мысли, стратегии, переживания, люди, события или материальные ценности.

Ресурсное состояние — физическое и психическое состояние, когда человек чувствует себя обладающим ресурсами.

В этом руководстве по НЛП мы даем вам информацию об управлении состояниями для того, чтобы вы могли извлечь максимальную пользу из предлагаемого материала. Эти навыки дадут вам силу, необходимую, чтобы получить доступ к состояниям обучения, расслабления, понимания, творчества, любознательности, уважения, энтузиазма и т. д.

Управление состояниями

1. Понимание состояния
 2. Осведомленность о состоянии
 3. Изменение состояния
 4. Использование состояния
-

1. Понимание состояния

Первый шаг заключается в понимании динамики состояний и факторов, определяющих наши состояния. Что приводит вас в конкретное состояние? Если вы испытывали определенное «состояние сознания», что оно влекло за собой? Два основных компонента состояния включают в себя: внутренние репрезентации и физиологию; обстоятельства и способ использования вами своей физиологии.

Два основных компонента состояния включают в себя: внутренние репрезентации и физиологию; обстоятельства и способ использования вами своей физиологии.

Внутренние репрезентации хорошо описывают привычные паттерны представления событий, которым вы научились у своих первых моделей — родителей. Внутренние репрезентации служат источником различных убеждений, установок, ценностей и понимания, которые, в свою очередь, формируют типы используемых репрезентаций. Они включают в себя то, «что» (содержание) вы представляете и говорите себе, и «как» (форма/процесс) вы это делаете.

В конечном счете, сущность вашего переживания заключается в том, как вы осуществляете репрезентацию событий. Когда вы научитесь осуществлять репрезентацию событий таким способом, который наделяет вас силой, а не создает ограничения, вы поймете ценность улучшения репрезентаций. Вы можете осуществлять репрезентацию событий так, чтобы прийти в позитивное состояние.

Помните, что вы всегда можете выбрать, как осуществлять репрезентацию событий. Мы предпочитаем описывать это как репрезентативную способность. Поведение в определенном состоянии также зависит от вашей модели мира. В результате основанного на внутренних репрезентациях отображения реальности у вас сформировалось устойчивое «понимание» мира — внутренняя карта для передвижения по реальности.

Учась контролировать коммуникацию с самим собой, вы можете научиться создавать визуальные, аудиальные и кинестетические сигналы для мозга, чтобы сообщить ему, что вы хотите (желаемый результат). Это запустит в вашей нервной системе новую программу и, в конечном счете, приведет к позитивным результатам. Это будет поддерживать вас в ресурсном состоянии.

Ваша физиология включает в себя множество параметров: мышечное напряжение и/или расслабление, дыхание, позу, уровень биохимической активности и т. д. Эти параметры существенно влияют на ваше состояние. Внутренние репрезентации и физиология работают сообща, формируя кибернетическую схему или «систему», лежащую в основе вашей уникальной «личности».

Другой важный факт: мы воспринимаем мир в контексте наших состояний. Такое «основанное на состояниях восприятие» объясняет, почему мы испытываем определенные ощущения в определенное время. Так как мы действуем, неизменно опираясь на определенное состояние осознания, оно неизменно создает и отфильтровывает способы, при помощи которых мы осуществляем процессы обработки.

Когда мы ощущаем себя энергичными и бодрыми, разве мы не воспринимаем мир иначе, чем когда ощущаем себя усталыми или больными? Наше физическое состояние изменяет наш способ репрезентации и восприятия мира. Таким образом, наш внутренний мир всегда оказывает влияние на восприятие внешнего мира. Поэтому **внутренние** репрезентации, описывающие, как мы переживаем событие, описывают не в точности то, что случилось, а только персонализированное представление события.

2. Осведомленность о состоянии

Следующий шаг касается развития способности обращать внимание на наши текущие состояния и

определять их. Распознавание состояния позволяет понять, какие внутренние репрезентации определяют это состояние и какие физиологические факторы вносят в него вклад.

Однако при этом возникает проблема, препятствующая осознанию состояния. Когда мы переживаем те или иные состояния неоднократно, на протяжении некоторого времени и т. д., они становятся привычными, так что мы перестаем их осознавать. Затем они становятся подобными воздуху, которым мы дышим, и мы перестаем замечать их. Поэтому мы должны научиться приостанавливаться, оценивать наши состояния и давать им общую экологическую оценку.

Предоставляет ли данное нейрофизиологическое состояние дополнительные возможности, является ли оно полным доверия/любви, внутренней силы, радости, восторга, веры, наполняет ли оно ваш личный источник силы? Или вы находите, что оно лишает вас сил (или даже парализует)? Характеризуют ли его замешательство, депрессия, страх, тревога, печаль, разочарование и т. д.?

Некоторые состояния дают нам возможность совершать поступки, ясно мыслить, точно выражать **эмоции**, хорошо себя чувствовать, принимать эффективные меры и т. д. Такие состояния наделяют нас силой. Другие состояния являются «состояниями беспомощности». Если вы находитесь в нересурсном состоянии, это не означает, что вы стали «плохим» человеком или у вас что-то не в порядке. Просто вы в «плохом» состоянии. Когда пройдет это состояние, исчезнет и соответствующее поведение. Все-таки мы представляем собой нечто намного большее, чем наше поведение. Поведение просто отражает, как и что мы думаем и ощущаем в данный момент.

3. Изменение состояния

Обучение управлению собой и собственными состояниями (контроль над состоянием) подразумевает развитие способности воздействовать на свои (и чужие) состояния, к которым вы получаете доступ, которые вызываете, стимулируете и усиливаете.

Состояние каждого человека постоянно изменяется, и поэтому диапазон наших состояний сознания достаточно широк. Но как вы изменяете свое состояние сознания? Вот ответ на этот вопрос: вы исследуете параметры своей внутренней реальности и физиологии и затем изменяете эти компоненты переживания.

Как вы изменяете свое состояние сознания? Вот ответ на этот вопрос: вы исследуете параметры своей внутренней реальности и физиологии и затем изменяете эти компоненты переживания.

Если вы проведете сравнительный анализ двух противоположных состояний, то получите важную информацию о том, как работает ваша нервная система и мозг. Например, что вы обнаружите при сравнении модальностей и субмодальностей самоуважения и самоуничижения? Какие различия вы обнаружите между тем, как вы формулируете в своей речи самоуважение и самоуничижение?

Исследуя особенности языка и субмодальные качества образов, звуков и ощущений при этих состояниях, вы узнаете, какие качества оказывают на вас наибольшее влияние (то есть свои ведущие субмодальности и метасостояния). Если вы действительно заинтересуетесь, то можете попытаться узнать, что случится с вашими переживаниями, если вы внесете субмодальности расслабления в то, как вы обычно кодируете стресс. Или что случится, если вы внесете субмодальности ресурсного состояния, силы и возможности выбора в те болезненные регрессивные состояния, которые характеризуют старую психологическую травму? Обратите пристальное внимание на метасостояния, управляющие субмодальностями.

Обдумывая изменение своего состояния, определите, какой ресурс, позволил бы вам внести позитивное изменение в паттерн, который вы в настоящее время находите неудовлетворительным. Если этот паттерн выражается в потере самообладания в стрессовых ситуациях, какой ресурс при этом вам нужен? Способность задержки такой реакции? Душевное спокойствие? Ощущение уверенности в себе? Знание того, что вы хотите достичь?

Не все ресурсы в равной степени подходят для данного человека. В чем вы нуждаетесь? Что изменило бы работу вашей нервной системы? Попробуйте несколько ресурсов и экспериментируйте до тех пор, пока не найдете то, что изменит ваше состояние. Человек, который знает, как использовать свои ресурсы, как получать доступ к своим состояниям, изменять текущее состояние и т. д., достигнет личного мастерства в избранной им области.

4. Использование состояния

Понятие «использование» подразумевает применение своей способности изменять состояния и по-

лучать к ним доступ. Оно касается вашей способности привлекать данный ресурс, когда вы в нем нуждаетесь. Иначе говоря, самого по себе ресурсного состояния недостаточно. Цель заключается в том, чтобы получать доступ к этому состоянию тогда, когда вам нужен конкретный ресурс.

Использование состояния связано с развитием способности вызывать нужные сдвиги внутренних репрезентаций и физиологии в нужное время. Так вы сможете иметь в своей жизни намного больше возможностей выбора. Например, вы могли бы «щелкнуть пальцами» (или воспроизвести какой-нибудь другой якорь) когда захотите и внезапно очутиться в наиболее динамичном и ресурсном состоянии. Насколько это было бы ценно для вас? Что, если бы вы могли получать доступ к любому желаемому состоянию и затем усиливать его? Что, если бы вы могли оказаться в состоянии, в котором чувствуете себя бодрым, уверенным, когда ваше тело переполнено энергией, а разум изобилует новыми творческими идеями? Именно это мы понимаем под «использованием».

Паттерн

Вспомните, был ли в вашей жизни момент, когда вы чувствовали себя очень сильным. Теперь представьте, что должно произойти, чтобы вы почувствовали себя в этом ресурсном состоянии. Представьте, как должны развиваться события, а не как они не могут или не будут развиваться. При формировании внутренних репрезентаций развития событий человек получает доступ к внутренним ресурсам, которые помогают достичь такого состояния. Это похоже на магию!

Знание того, что внутренние репрезентации и физиология совместно приводят к возникновению состояний (которые порождают поведение), позволяет вам узнать, какие специфические поступки следует совершить, чтобы вызвать желаемое состояние. Сделайте такого рода обобщения, которые помогут вам управлять состояниями.

Все мы можем изменять свои состояния за считанные мгновения. Мы можем «вспылить» или «внезапно успокоиться». Способность мгновенно влиять на свое состояние просто отражает определенный внутриличностный механизм. Как только мы научимся получать доступ к состоянию и вызывать его, мы сможем осуществить его якорение. Ассоциируйте или свяжите его с определенными видами поведения, словами, жестами, символами и т. д. так, чтобы вы могли быстро и легко снова прийти в это состояние.

Это создаст внутри вас мощное ресурсное состояние, основанное на репрезентациях и физиологии. Далее в этой книге мы дадим полное объяснение якорения и того, как установить якорь для своих собственных состояний.

Такое использование будет отличать вас от большинства людей, которые не способны сознательно управлять состояниями, так как они пытаются управлять очень малой частью своих мыслей, эмоций, речи и поведения. Они просто пускают все на самотек. Люди, которые достигли выдающихся результатов в той или иной сфере, мастерски используют свои наиболее ресурсные аспекты. Они не ждут, пока состояние наступит «естественным образом», а получают доступ к ресурсным состояниям, вызывают, усиливают и якорят их. Это делает таких людей все менее зависимыми от ветров судьбы, дующих на их пути.

Люди, которые достигли выдающихся результатов в той или иной сфере, мастерски используют свои наиболее ресурсные аспекты.

Упражнение

Потренируйтесь в определении состояния мастерства в группе, состоящей из трех человек. Участник «Б» выбирает ресурс, которым пока не обладает, но хотел бы иметь его (например, уверенность, самообладание, самоуважение, энтузиазм, любовь, энергичность и т. д.).

Участники «А» и «В» вызывают это состояние, получают к нему доступ и усиливают его в терминах внутренних репрезентаций. Когда «Б» получит полный доступ к состоянию, которое отражает данный ресурс, пусть он примет физиологию этого состояния. «Сядьте, встаньте или примите позу так, чтобы это выражало физиологию мастерства способом, который кажется вам конгруэнтным, правдоподобным и привлекательным».

Навык вызова состояний

Как вызывать субъективные состояния и работать с ними

Один из наиболее важных навыков НЛП заключается в способности эффективно вызывать опреде-

ленные состояния. Этот навык позволяет вам выявить структуру субъективных переживаний у себя или у других людей. Навык вызова состояний также позволяет вам научиться эффективно преобразовывать переживания. Он играет важную роль при общении, убеждении, создании мотивации и т. д.

1. *Придите в состояние «аптайм».* «Откройте» все свои рецепторы входящим изображением, звукам, ощущениям и т. д.
2. *Помогите человеку получить доступ к состоянию.* Это важно для того, чтобы извлечь четкую информацию о переживании человека. Человек должен прийти в определенное состояние. «Подумайте о том времени, когда вы были на самом деле полностью уверены в себе (честны, решительны, влюблены и т. д.)». Возможность эффективного исследования любого состояния снижается, если выявлять его структуру, когда человек в нем не находится. Это отдаляет нас от самого переживания, и мы узнаем скорее о трактовке, которую дает человек своему переживанию, чем об этом переживании.
3. *Вызовите настолько чистое состояние или переживание, насколько это возможно.* Если вы спрашиваете человека, в чем он «твердо убежден», не используйте те утверждения, с которыми у человека связаны эмоции, например «Я — достойный человек». Возьмите такие высказывания: «Я убежден в том, что завтра взойдет солнце», «Я убежден в необходимости дыхания». При этом будут задействованы те же самые психические процессы, но меньшее эмоциональное содержание даст вам «более чистую» информацию.
4. *Выражайте себя конгруэнтно.* При вызове воспоминаний помните, что вашими инструментами являются слова, тон голоса и темп речи, физиология и другие невербальные аспекты коммуникации. Поэтому помогите человеку вызвать воспоминания и используйте манеру речи, соответствующую предмету разговора.
5. *Дайте человеку время на обработку информации.* Если человек не может получить доступ к состоянию, пусть использует воображение (используйте фрейм воображения или фрейм «как если бы»): «На что бы это было похоже, если бы вы могли это сделать?».
6. *Начинайте с неспецифических слов и предика (например, «знать», «думать», «понимать», «вспоминать», «испытывать» и т. д.).* Это позволит человеку вспомнить переживание своим собственным способом.
7. *Продолжайте, используя специфические предикаты.* Когда вы заметите, что человек получает до-

ступ к определенной репрезентативной системе, помогите ему посредством использования сенсорно-специфических слов: «И что же вы видите. ?».

Используйте вопросы, соответствующие состоянию «даунтайм», чтобы помочь человеку классифицировать и определить переживание. Для этого вам необходимо знать содержание достаточно хорошо, чтобы задать «правильные» вопросы. Вопросы, соответствующие состоянию «даунтайм», — это такие вопросы, ответы на которые неизвестны человеку заранее. Он должен войти в свое подсознание для поиска информации. «Сколько раз вы видели сегодня зеленый сигнал светофора, прежде чем оказались здесь?» В разделе, посвященном якорению (глава 13), вы получите полную инструкцию по установке якоря для собственного состояния «даунтайм».

«Даунтайм» — состояние отсутствия сенсорной осведомленности; взгляд «вниз» в собственное сознание; видение, слышание и ощущение мыслей, воспоминаний, знаний, Легкий транс с вниманием, обращенным внутрь.

9. Как только человек начнет получать доступ к состоянию, *сфокусируйтесь на форме и структуре переживания посредством осознания того, как он кодирует субмодальности.* Если человек заходит в тупик, пытаясь подумать о чем-либо, спросите его: «Знаете ли вы кого-нибудь, кто может сделать это?», «На что бы это было похоже, если бы вы на несколько минут стали этим человеком и сделали это?».

Вызов состояний помогает вашему собеседнику осознать те факторы, которых он обычно не осозна-

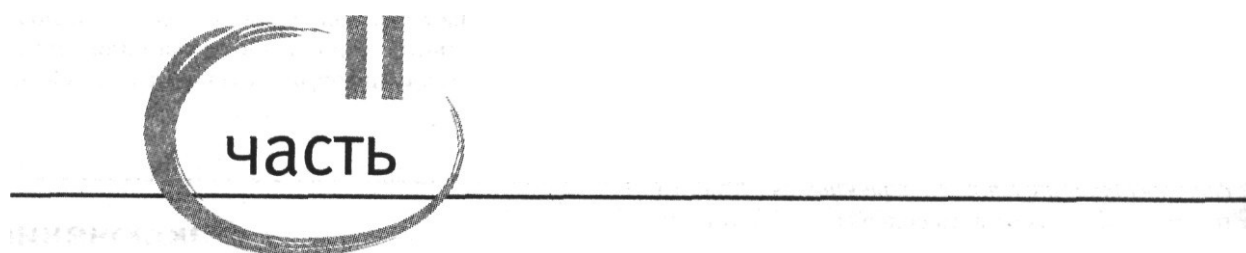
ет. Это означает, что ваше терпение, ожидание позитивного результата и одобрение сделает для другого человека доступ к информации более легким (и безопасным).

Заключение

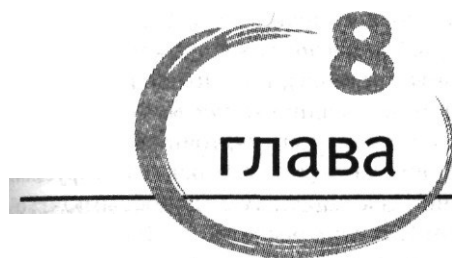
В НЛП желаемый результат как целое подразумевает доступ человека к большему количеству ресурсов. Чтобы добиться этого, мы должны понимать, как приходим в те или иные «состояния» сознания и тела и как мы можем оценить эти состояния с точки зрения ресурсов. В этой главе вы узнали о необходимых для этого навыках управления состояниями.

Вопросы для размышления

1. Каковы два основных фактора, управляющие состояниями?
2. Какие способы прерывания нересурсного состояния вы у себя развили?
3. Потренируйтесь несколько дней в «оценке» своих состояний (по шкале от 1 до 10). Что вы при этом узнали?
4. Какие субмодальности на самом деле управляют вашими состояниями и усиливают их?
5. Что в НЛП мы понимаем под «управлением состояниями»?



МОДЕЛЬ ЯЗЫКА В НЛП



Мета модель языка: структура и значение

Суть «магии»

Что можно узнать из этой главы:

- Суть и структура «магии»
- Мета модель языка в НЛП
- Отличительные признаки «плохой формы»
- Как бросать вызов «обедненным картам»

Теперь, когда мы исследовали модель коммуникации НЛП и то, как мы создаем, обрабатываем сообщения и обмениваемся ими друг с другом, возникает вопрос: «Как работает "структура магии"?» Как мы вообще «наделяем значением» символы, слова и высказывания?

Мы уже отмечали, что в процессе «мышления» мы используем так Называемые репрезентативные системы. Это позволяет нам *снова представить* себе информацию («ре-презентация»), которую мы сначала видели, слышали, ощущали или воспринимали как запах или вкус. Когда мы используем наши органы чувств, мы также *кодируем понимание получаемых сигналов в словесной форме*. Таким образом, мы можем осуществить репрезентацию отдыха на пляже в приятный летний день посредством использования специфических картин, звуков, тактильных ощущений и запахов данного переживания или же мы можем использовать сокращенную систему и сказать: «расслабляющий день на пляже».

Слова внутри нас выполняют функцию **символов** сенсорных репрезентаций, а сенсорные репрезентации выполняют функцию символов реального опыта. Таким образом, если мы начинаем с опыта (территории), наши визуальные, **аудиальные** и кинестетические репрезентации выполняют функцию нервной «карты» опыта. Затем основанные на ощущениях слова («приятный день на пляже») создают базовую лингвистическую «карту» нервной «карты». Учитывая способ работы нашего сознания, мы затем можем использовать абстрактные понятия («удовольствие», «комфорт») в качестве лингвистической «карты» более высокого уровня по отношению к исходной лингвистической «карте» и т. д.

Поскольку слова в нашем сознании выполняют функцию «*карты реальности*» (и даже не являются «картой» первого уровня), они предоставляют нам схему, модель или парадигму, *описывающую реальность*. Слова дают нам «карту», точную в той степени, в которой они соответствуют репрезентируемой ими территории изоморфным («подобным», «схожим») образом. Степень несоответствия слов и территории определяет искаженность карты, которую мы получаем, при этом некоторые важные детали могут быть опущены, а другие — чрезмерно обобщены или искажены.

Поскольку слова в нашем сознании выполняют функцию «*карты реальности*» (и даже не являются «картой» первого уровня), они предоставляют нам схему, модель или парадигму, *описывающую реальность*.

Здесь-то и начинается НЛП. Лингвист Джон Гриндер несколько лет изучал и развивал трансформационную грамматику — науку о том, как кодирование, наделение смыслами и значениями глубинных структур опыта (на уровне нервной системы) трансформируется в язык (на лингвистическом уровне). Позднее, в 1975 году, он и Бэндлер создали *психотерапевтическую метамоделю языка*.

Они разработали свою модель языка, моделируя техники Фрица Перлза и Вирджинии Сатир. Бэндлер и Гриндер обратили внимание на то, что при сборе информации эти психотерапевты использовали определенный набор вопросов, а при помощи друго-

Территория	Уровень нервной системы	Уровень нервной системы (осознанный опыт)	Уровень ощущений (лингвистическая сортировка)	Оценочный уровень (металингвистический)
Территория сенсорной реальности, расположенной «снаружи»	Чувствительные рецепторы доставляют информацию в нашу нервную систему	Осведомленность об опыте. То, чему мы уделяем внимание и что опускаем. Визуальные, аудиальные и кинестетические репрезентации опыта	Наименования и описательные слова (символы); названия объектов, сущностей, категорий (существительные); действий (глаголы); свойств (прилагательные, «субмодальности»), отношений (предлоги) и т. д. Первая лингвистическая «карта» опыта	Язык, который описывает значение, сам язык, наши ощущения и т. д., относящиеся к опыту. Вторая лингвистическая «карта» (метаслова) опыта

го набора вопросов они помогали человеку реорганизовать свой внутренний мир. Опираясь на лингвистический анализ речи Перлза и Сатир, Бэндлер и Гриндер разработали свою метамодель. (Приставка «*мета*» пришла из греческого языка и означает «вне, сверх, около, на другом уровне») Метамодель определяет, как мы можем использовать язык для пояснения языка. Она делает это посредством повторного соединения речи говорящего человека и опыта, на котором основана эта речь.

Метамодель определяет, как мы можем использовать язык для пояснения языка. Она делает это посредством повторного соединения речи говорящего человека и переживания, на котором основана эта речь.

Очевидно, что коммуникация подразумевает *использование языка* — она подразумевает «разделение слов с другими людьми» и жизнь в реальном мире. Чем больше мы знаем о нейролингвистических процессах, лежащих в основе своей и чужой языковой обработки и речи, тем эффективней мы можем использовать этот удивительный инструмент.

Глубинная структура/ поверхностная структура

Метамодель предоставляет нам инструмент, позволяющий добраться до опыта, на котором основаны слова человека. Когда мы говорим, никто из нас не дает полное описание мыслей, стоящих за словами. Если бы мы попытались полностью описать наши мысли, мы никогда не закончили бы говорить. Почему? Потому что никакое вербальное описание не может рассказать об опыте все. Рассказывая о чем-либо, мы всегда будем обладать более полной внутренней репрезентацией этого предмета, чем сможем выразить словами. Мы неизбежно сокращаем описание.

Полная внутренняя репрезентация (переживание) того, что мы пытаемся сообщить, называется «глубинной структурой». Большая часть глубинной структуры не осознаваема — некоторая ее часть располагается на уровнях, *предшествующих* словам, некоторая — *за пределами* того, что можно описать словами. Когда мы пытаемся представить, сформулировать и пояснить наш опыт, мы делаем это при помощи того, что мы называем «поверхностными структурами» — слов и высказываний, являющихся

репрезентациями *трансформаций* более глубоких уровней.

Хотя было доказано, что трансформационная грамматика не способна полностью объяснить овладение языком, синтаксическую структуру и т. д., метамодель не зависит от *валидности* или адекватности трансформационной грамматики. Исходной предпосылкой метамодели является только то, что ниже (или выше, в зависимости от используемой метафоры) существуют другие предшествующие поверхностной структуре уровни или слои абстракции, в которых она берет свое начало. Из-за того, что нервная система и «сознание» человека постоянно «пропускают характеристики» (Кожибски), «опускают их» (Бэндлер и Гриндер) или функционируют как «редукционный клапан» (Хаксли), поверхностные структуры в качестве когнитивных «карт» страдают от оскудения. Метамодель описывает процесс, посредством которого человек расширяет когнитивную карту, делая ее богаче и полнее.

Полная внутренняя репрезентация (переживание) того, что мы пытаемся сообщить, называется «глубинной структурой». Произносимые нами слова и предложения мы называем «поверхностной структурой».

Бэндлер и Гриндер обратили внимание на то, что осуществляя процесс перехода от глубинной структуры в нашей нервной системе (нервной «карты») к поверхностным структурам, которые исходят из нашего сознания в форме речи, мы делаем три вещи, которые они назвали «процессами моделирования». Большей частью мы осуществляем их естественным и неосознанным образом. Во-первых, мы *опускаем* значительную, если не большую часть данных, расположенных в глубинной структуре. Каждую секунду приблизительно два миллиона единиц информации поступают в наш мозг. Очевидно, что мозг должен опускать значительную часть этой информации, иначе мы сошли бы с ума. Прочтите следующие предложения:

*Paris in the
the spring.*
(Париж весной).
*A snake in the
the grass.*
(Змея в траве).
*A kick in the
the rear.*
(Удар сзади).

Льюис и Пьюселик (Lewis & Pucclik, 1982) привели этот пример, когда говорили о метамодели. Заметили ли вы, что когда читали, вы опустили одно из двух *the* в каждом из предложений? Пока вы не придете в состояние сосредоточенности на деталях (состояние сознания корректора), вы будете наделять предложения смыслом, неосознанно опуская второе *the*.

Во-вторых, при упрощении описания опыта мы *искажаем* значение и структуру информации. При помощи мозга мы изменяем наше восприятие. В одной восточной притче рассказывается о том, как человек шел по дороге и увидел змею. Он немедленно закричал: «Змея!» Но когда он подошел к этому месту, он увидел, что это была веревка, а не змея.

«Красота» находится в глазах зрителя. Способность к искажению позволяет нам наслаждаться произведениями живописи, музыки и литературы. Так, мы можем взглянуть на облако и превратить его неясные очертания в животное, человека, во все, что угодно, — мы делаем это, используя способность к искажению, присущую нашему мозгу. Эта способность позволяет нам иметь мечты и фантазии о желаемом будущем.

В-третьих, мы *обобщаем* информацию. Когда новые знания поступают в наш мозг, он *сравнивает* новую информацию с похожей, изученной ранее. Наш разум сравнивает старые данные с новыми и обобщает их. Этот процесс позволяет нам быстро обучаться. Мы не должны заново заучивать старые понятия. Наш мозг использует их в новых знаниях. Хотя существует много моделей автомобилей, мы упоминаем их при помощи категории или класса, который называем «автомобилями». Нанесение на карту опыта, событий, людей, знаний, идей и т. д. посредством категорий позволяет нам сравнивать, противопоставлять, группировать, разбивать на подгруппы и т. д. Это помогает нам обрабатывать возрастающий объем данных на различных логических уровнях и переходить на все более и более абстрактные уровни реальности.

Метамодель использует только эти три отображающие функции, хотя существуют и другие. Эти три функции описывают ключевые процессы, посредством которых мы перемещаемся от глубинной структуры внутри сознания и нервной системы к поверхностным структурам, проявляющимся в языке и речи. Короче говоря, при создании модели мира мы опускаем, искажаем и обобщаем информацию.

Что собой представляет эта метамодель? Это набор из тринадцати (в этой модели) лингвистических признаков и тринадцати групп вопросов. Эти вопро-

сы помогают анализировать форму поверхностных структур, что позволяет говорящему восстановить опущенные, искаженные и обобщенные данные. Вопросы метамодели *направляют процесс* перехода от глубинной структуры к поверхностной *в обратную сторону*. Модель *направляет в обратную сторону* процесс абстракции — мы «деабстрагируемся» посредством метамодели, приводим человека *обратно к опыту*. Таким образом, метамодель открывает информацию, недосгающую в коммуникации клиента и его модели мира, — часто важную информацию, без которой человек живет в мире с «обедненной картой». Некоторые люди спрашивают: «Когда вы прекращаете задавать вопросы метамодели?» Хороший вопрос. Вы останавливаетесь тогда, когда получаете результат.

Вопросы метамодели *направляют* процесс перехода от глубинной структуры к поверхностной *в обратную сторону*.

Мы сократили нижеследующее описание для того, чтобы дать краткий обзор этой нейролингвистической модели. Мы рекомендуем вам познакомиться с полным описанием метамодели и изучить ее более тщательно (Bandler & Grinder, 1975, Hall, 1996b).

Вопросы метамодели восстанавливают:

1. Искажения.
 2. Обобщения.
 3. Опушения.
-

Искажения

1. Номинализация

Номинализация — это представление непрерывных процессов как законченных. К ним относятся те виды существительных, которые берут начало в процессе. Они функционируют на метауровне по отношению к опыту и символизируют целые блоки опыта. Янг (Young, 1999) утверждает, что они «иконические, вроде символов на мониторе компьютера. Когда вы, образно выражаясь, "дважды кликаете" на иконке, она открывается и показывает некоторый символизируемый ею опыт». Номинализации останавливают процессы, так что фильм становится неподвиж-

ной картиной. Номинализацией может быть слово, которое является репрезентацией процесса, движения, действия (глагол) или идеи, концепции и таких понятий, как воспоминания, правила, принципы, ценности и убеждения.

Номинализация — изменение *процесса* глубинной структуры (движение, действие и т. д.) в *статическое событие* поверхностной структуры.

С точки зрения лингвистики, номинализация — это изменение *процесса* на уровне глубинной структуры (движение, действие и т. д.) в *статическое событие* на уровне поверхностной структуры. Классический признак НЛП, позволяющий отличить номинализацию от истинного существительного, заключается в вопросе: «Можете ли вы погрузить это в тачку?». Если да, то это существительное. Если нет, то это номинализация.

Другой способ установления номинализации связан с определением того, можно ли подозреваемое слово подставить в следующую фразу: «Текущий _____». Слово, обозначающее процесс, вроде номинализации, будет иметь смысл в этом синтаксическом окружении, в то время как конкретное существительное — нет.

При использовании номинализаций опускается много информации. Рассмотрим высказывание «Наши плохие *взаимоотношения* действительно беспокоят меня». Слово «взаимоотношения» выполняет функцию номинализации, хотя мы, как правило, трактуем его как конкретное существительное. Но мы не можем увидеть, услышать взаимоотношения, почувствовать их запах или вкус. Мы не можем погрузить взаимоотношения в тачку. Изменение глагола «относиться» в псевдосуществительное «взаимоотношения» номинализирует глагол. Другими примерами номинализации являются слова: «*образование*», «*болезнь*», «*уважение*», «*дисциплина*», «*дружба*», «*решение*», «*любовь*», «*страх*», «*стратегия*» и «*ощущение*».

При помощи номинализации мы часто описываем медицинские заболевания. Когда недавно друг сказал мне (Б. Б.), что у него язва, я спросил: «Как ты изъязвляешь себя?» Он немедленно ответил: «Я слишком много работаю».

Льюис и Пьюселик (Lewis & Pucelik, 1982) пишут:

«В статье, озаглавленной "Язык, эмоции и болезнь", доктор Уоллес Эллербрук приводит некоторые тонкие и оригинальные наблюдения. В статье доктора Эллербрука, штатного психиатра

государственной больницы города Норуолк, штат Калифорния, обсуждается влияние языка на восприятие и поведение. Он утверждает, что "...каждое слово, которое вы используете в качестве ярлыка для чего-либо, заставляет вас видеть это в совершенно ином свете". Он приводит случай "идиопатической" гипертонии, — медицинского состояния, причина которого неизвестна. Его описание включает процессдеминализации медицинского термина — достаточно редкое явление в области медицины, где очень много номинализации. Вопреки общепринятой медицинской модели доктор Эллербрук заявляет: "Запомните, я называл все болезни "поведением", другими словами, — тем, что люди делают. Когда я устанавливаю, что у пациента повышено давление (140/90 или выше), я не говорю себе "У него гипертония", я говорю "Он гипертонирует"».

Такая трансформация номинализации «гипертония» (названия определенного диапазона состояний в медицине) обратно в глагол или в процесс «гипертонирования» изменила не только восприятие доктором Эллербруком своих пациентов, но и его поведение по отношению к ним. Как говорит доктор Эллербрук, это резко изменило в лучшую сторону реакции его пациентов на лечение. Итак, как только мы начинаем изменять наш язык, как в приведенном выше примере, мы изменяем наше восприятие *процессов* здоровья и болезни. В конце концов, это дает нам больше вариантов выбора наших физических и эмоциональных состояний.

Для того чтобы бросить вызов номинализациям, мы направляем процесс в обратную сторону. Когда человек превратил процесс в вещь, мы помогаем ему *превратить вещь обратно в процесс*. Мы производим вмешательство в следующем формате: «Каким образом вы осуществляете процесс (номинализации)?» Этот вопрос помогает человеку вновь соединиться с опытом таким способом, который позволит ему осознать свою роль в процессе.

Примеры:

У меня плохие отношения с людьми.

Вы меня не уважаете.

Наша система образования отвратительна.

В их браке есть проблемы с коммуникацией.

Менеджер принял плохое решение.

Его желания создали ему проблемы.

Его поведение неприемлемо.

Это упражнение приведет вас к новым догадкам и новому пониманию.

2. Чтение мыслей

Чтение мыслей — это предположение, что мы обладаем способностью знать мысли, мотивы, намерения и т. д. другого человека без прямого сообщения с его стороны. Мы занимаемся чтением мыслей тогда, когда говорим: «Я точно знаю, как ты себя чувствуешь». Несмотря на выражение симпатии, такие высказывания обычно вызывают боль, обиду, непонимание и т. д. Поверхностная структура чтения мыслей дает гораздо больше информации о *внутреннем опыте говорящего*, чем другие поверхностные структуры. Соответственно, когда мы осуществляем высказывания, предполагающие чтение мыслей, мы *проецируем* на другого наше собственное восприятие, наши ценности, проблемы, нашу историю и т. д. Таким образом, эти высказывания, как правило, едва ли имеют отношение к тому человеку, к которому они обращены.

Для того чтобы бросить вызов чтению мыслей, спросите: «Как именно вы узнали, что я чувствую (думаю, намереваюсь делать и т. д.)?». Очень часто ответ человека на этот вопрос даст вам дополнительную информацию о его внутренней модели мира (глубинной структуре). Этот вопрос позволит говорящему усомниться в своих допущениях и обратиться к источнику объективной информации.

Примеры:

Я знаю, что его это не волнует.

Она лучше знает.

Я уверен, что вы знаете...

Я вижу, что я не нравлюсь вам.

Он не заинтересован.

Вы думаете, что...

Вы огорчены.

Я знаю, что вы удивлены.

3. Причинно-следственные отношения

К ним относятся предположения, что некое действие одного человека может заставить другого человека испытать какое-либо чувство. Слишком часто используемое обвинение «Ты *бесишь* меня!» является примером причинно-следственного высказывания. Эта фраза подразумевает, что вы заставляете меня чувствовать себя взбешенным, как будто от меня ничего не зависит. В результате ваших действий я должен чувствовать себя именно таким образом.

Это, по-видимому, подразумевает, что вы имеете определенную психологическую власть надо мной. О том, что мы имеем дело с причинно-следственным высказыванием, говорят следующие слова: «заставить», «если, то», «как **вы...**», «то», «потому что» и почти все глаголы настоящего времени. Один из моих студентов, Джон Бартон, сказал, что «слова "потому что" являются наиболее влиятельным преобразователем разума». «Потому что...?»

Для того чтобы бросить вызов таким высказываниям, спросите: «Как именно я заставляю вас чувствовать себя плохо?», «При помощи какого процесса я "заставляю" вас испытывать эти чувства, иметь эти мысли или **реакции**?», «Разве вы не можете **выбрать**, как реагировать на этот стимул?» Такие вопросы побуждают говорящего расширять и обогащать при общении с другими людьми свою карту причин и следствий. Это позволяет ему взять на себя ответственность за свои собственные чувства, мысли и реакции и таким образом реагировать более активно, исследуя собственные возможности выбора.

Одна из целей более высокого уровня в психотерапии — дать клиенту возможность осознать свою способность реагировать и управлять реакциями. Клиенты обычно приписывают причины своих действий другим людям. Эффективная консультация приводит их к пониманию того, что они сами тоже являются «причинами». Так мы помогаем им контролировать свою собственную жизнь и свои **реакции**, а также заявить о праве на способность **самостоятельно** мыслить, чувствовать, говорить и **действовать**.

Примеры:

Я опоздал из-за вас.

Когда вы верите в меня, я могу сделать это.

Вы заставляете меня чувствовать_____.

Я сделал бы это, но я взбешен.

Мне плохо из-за того, что я огорчил его.

Просто задав этот вопрос, вы начнете понимать.

Изучая метамодель, вы начнете расслабляться.

После того как вы прочитаете это предложение, вы можете придумать еще несколько примеров.

Потому что_____.

По мере знакомства с НЛП вы узнаете о том, какое значение имеют высказывания в форме **причинно-следственной** связи при **рефрейминге**. Для это-

го вы просто задаете человеку вопрос: «Каким образом это представляет проблему для вас?», который побудит его излагать проблему в терминах причин и следствий. Полностью мы описываем это в нашей книге «Линии разума: пути изменения сознания». Такой вопрос позволяет вам быстро «очутиться на "карте" человека». Он подготавливает человека к обработке новых фреймов, которые вы адресуете ему. Это также прекрасный способ сбора информации. Например, клиент кажется достаточно возбужденным. Очевидно, что он позволил какому-то внешнему событию взволновать себя. Я спрашиваю: «Каким образом это представляет для вас проблему?» Клиент даст мне больше информации о специфике его проблемы. Одна клиентка рассказала о раздражающих манерах ее мужа. Я спросил: «Каким образом его манеры представляют проблему для вас?» Она сказала: «Он мочится на меня». Теперь у меня были ее **настройки**, необходимые для рефрейминга. Я немедленно ответил: «Что случилось бы, если бы вы помочились на свое убеждение, что он может помочиться на вас без вашего разрешения?» Вы можете прочитать об этом в «Линиях разума». Просто, по-видимому, когда вы меняете местами причину и следствие, вы находите решение. Суть в том, что никто не может заставить вас иметь некоторые мысли и чувства, которых вы решили не иметь.

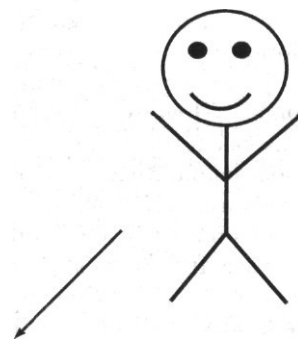
Когда мы живем в «причинно-следственных отношениях», мы помещаем себя в коробку (рис. 8.1).

Причинно-следственное мышление



Рис. 8.1. Жизнь в причинно-следственных отношениях

Когда мы бросаем вызов своим (и чужим) причинно-следственным отношениям, мы диссоциируем себя (и других) от своей (их) коробки (коробок) и даем себе разрешение спросить: «Полезен ли мне (вам) этот тип мышления?».



Причинно-следственное мышление



Рис. 8.2. Диссоциация от причинно-следственных отношений

Перед тем как закончить обсуждение причинно-следственных отношений, мы хотели бы отметить один важный момент. Он касается того, каким образом вопрос «Почему?» часто приводит к неправильной формулировке причинно-следственной связи. Деннис и Дженнифер Чонг в своей наводящей на размышления книге «Не спрашивайте почему: книга о структуре порицания и плохой коммуникации» указывают на то, что часто, когда мы задаем вопрос «Почему?», мы, фактически, хотим получить основание и объяснения. Они делают вывод, что «как только вы получили *основание или объяснение*, вы получили *причину*. Вы знаете, что *побудило* вас сделать это. Следовательно, вопросы «Почему?» направлены на выяснение связи между двумя классами переменных или событий: класса переменных, являющихся причинами, и класса переменных, являющихся следствиями». Таким образом, вопросы «Почему?» вместо того, чтобы помогать искать решение проблемы, часто усугубляют проблему, помогая найти основания и оправдания.

Вспомните какого-нибудь человека, чье поведение не соответствовало вашим ожиданиям. (Хороший пример — дети.) Теперь обратите внимание на то, что когда вы спрашивали этого человека: «Почему вы сделали это?» — и он не имел оправдания своим дей-

ствиям, его подсознание создавало такое оправдание. Итак, помогли ли вы ему выбраться из своей коробки или, фактически, еще сильнее закоренили его к ней? Вопрос «Почему?» усугубляет, а не решает проблему, так как человек ищет основания и оправдание своего поведения. Вместо вопроса «Почему?» попробуйте спросить: «Какова цель вашего поведения?» Обычно такой вопрос диссоциирует человека и проблему — выводит его из коробки. (Мы опишем этот тип вопросов, когда доберемся до Милтон-модели гипнотических языковых паттернов в главе 10.) Как только человек опишет вам цель своего поведения, вы можете сказать что-нибудь вроде: «Такое поведение не позволит вам получить от меня реакцию, которая вам нужна. Но если вы сделаете X, вероятность получения желаемой реакции повысится. Вы можете вести себя так, как вы решите, но выбирать реакцию на ваше поведение буду я».

Деннис и Дженнифер Чонг иллюстрируют такое мышление «вне коробки» при помощи квадрата, состоящего из девяти точек (рис. 8.3).

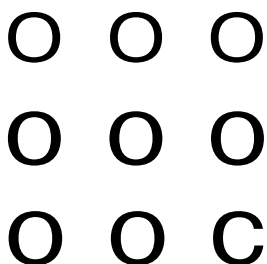


Рис. 8.3. Мышление «вне коробки»

Посмотрите на девять точек и соедините их, используя только четыре прямые линии. Нельзя отрывать ручку от бумаги и проводить одну линию дважды.

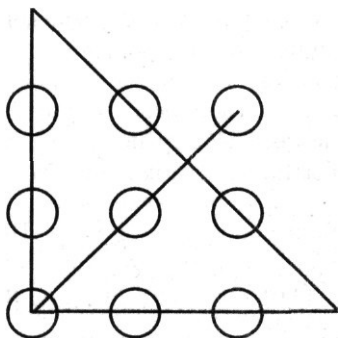


Рис. 8.4. Решение

Чтобы решить эту проблему, нужно выйти за границы квадрата. Причинно-следственное мышление запирает нас внутри коробки. Для того чтобы бро-

сить вызов нашему причинно-следственному мышлению, мы должны сделать шаг за пределы ограничивающих убеждений и спросить: «Полезен ли мне этот тип мышления?». Если нет, измените его. Как-никак, ваше мышление состоит, главным образом, из мыслей.

Мы утверждаем (вопреки некоторым теоретикам НЛП), что некоторые формы вопросов «Почему?» могут быть нам полезны. Я (М. Х.) обсуждаю это в третьей главе моей книги «Нейролингвистическое программирование — становимся мета: продвинутое моделирование с использованием метауровней». Вы также можете найти эту главу на нашем сайте по адресу <http://www.neurosemantics.com>. Ниже я привожу список различных форм вопроса «Почему?».

«Почему?» причины/источника

«Почему вы поступаете (чувствуете, думаете) таким образом?»

«Почему?» объяснения

«Почему вы оцениваете себя так категорично?»

«Почему?» телеологии/результата (окончательные следствия, желаемые результаты)

«Почему вы делаете это?» (То есть «Для чего вы пытаетесь достичь этого? С какой целью?»)

«Почему?» ценности/важности (ценности, системы отсчета, убеждения)

«Почему вы делаете это?» (То есть «Какую ценность это имеет для вас?») «Почему вы находите это важным и значительным?»

В упомянутой книге я (М. Х.) прихожу к такому выводу:

Запрет вопроса «Почему?» также привел к общему нежеланию исследовать «причины», лежащие в прошлом. У некоторых известных мне практиков НЛП это, по-видимому, привело к стойкому нежеланию выслушивать описание проблемного состояния человека или подстраиваться к нему. Они приняли запрет вопроса «почему?» так буквально и серьезно (совершенно не «в духе НЛП»!), что теряются, как только начинают работать со случаями, имеющими длинную предысторию. Они хотят устремиться вперед и принимать решения о лечебных вмешательствах даже до того, как начнут подстраиваться к модели мира другого человека.

Напротив, в некоторых приемах, связанных с «линией времени» и особенно в реимпринтинге, предложенном Робертом Дилтсом, мы видим более сбалансированное отношение. Эти паттерны НЛП отличаются более содержательным подходом к «прошлым» источникам осложнений и боли (то есть к прошлым убеждениям, решениям, опыту и т. д.). При этом в прошлом обнаруживаются события, обусловившие наличие в «карте» человека проблем, связанных с «я», достоинством, гордостью, целями, судьбой и т. д.

В этом разделе, посвященном причинно-следственным отношениям, мы просто хотим предупредить вас об опасностях, связанных с *«почему?»* основой/оправдания.

4. Комплексный эквивалент

Мы создаем комплексный эквивалент всякий раз, когда приравниваем часть опыта (аспект внешнего поведения) к его общему значению (внутреннее состояние). Таким образом, по внешнему признаку мы делаем вывод о значении всего опыта, считая эквивалентными два разных утверждения: «Ты не сказал этим утром, что любишь меня; ты больше меня не любишь». В данном случае человек приравнивал определенные *виды внешнего поведения* (произнесение слов, выражающих любовь) и *внутреннее состояние* (чувство любви). При конструировании комплексных эквивалентов используются слова, описывающие равенство: «является», «это значит», «все равно, что» и т. д. Человек делает некое внешнее событие идентичным определенному внутреннему мусобытию.

***Комплексный эквивалент** — паттерн лингвистической искажения, когда вы приписываете чьему-либо поведению значение на основе наблюдаемых ключей, не имея прямых подтверждений от другого человека.*

Следовательно, мы берем опыт на разных логических уровнях и смешиваем эти уровни, мысленно приравнивая некоторое внешнее поведение (ВП) к некоторому внутреннему состоянию (ВС).

Мы бросаем вызов **комплексному** эквиваленту при помощи вопроса о равенстве: «Каким именно образом то, что я не сказал, что люблю тебя (ВП), означает, что я больше не люблю тебя (ВС)?» «Было ли когда-нибудь, что я не говорил тебе, что люблю тебя, но ты все же знала, что я по-настоящему люблю тебя?» Такие вопросы позволяют говорящему определить комплексно-эквивалентное убеждение и восстановить опущенные и искаженные дополни-

тельные данные. «Когда я видел, что лицо Джо краснеет (ВП), я знал, что он разгневан (ВС)». Этот комплексный эквивалент приводит к чтению мыслей. Фраза «Если вы повышаете голос (ВП), это означает, что вы разгневаны» приводит к установлению причинно-следственной связи.

При комплексном эквиваленте мы мысленно создаем связь между словом или словами и опытом, который эти слова обозначают. Льюис и Пьюселик (Lewis & Pucelik, 1982) объясняют:

«Для каждого знакомого ему слова человек имеет внутренний опыт, в чем-то отличающийся от опыта других людей. Эти специфические виды опыта, связанные со словами, называются комплексными эквивалентами. Обычно тонкости между различным пониманием слов людьми не существенны. Однако есть слова, которые иногда приводят к непониманию между людьми. Такие слова, как «любовь», «взаимоотношение», «партнерство», «страх», «сила», «доверие», «уважение» и все выражения, связанные с восприятием человеком самого себя и окружающей среды, являются основополагающими для процесса коммуникации...»

Я упоминал, что мы иногда находим наиболее полезным придать высказыванию человека форму причинно-следственной связи, но мы также рекомендуем придавать его высказыванию форму комплексного эквивалента. Помните, комплексный эквивалент по определению устанавливает значение, которым мы наделяем свою внутреннюю репрезентацию. Итак, когда кто-нибудь говорит «Для меня это означает _____», он, по существу, определяет значение первого уровня, которым он наделил свою внутреннюю репрезентацию.

Следовательно, мы можем взять любое высказывание человека, спросить его: «Что это означает для вас?» и мы разукрупним его высказывание до значения первого уровня, которым он наделил свои внутренние репрезентации. Если вы думаете, что он не разукрупнил высказывание достаточно специфичным образом, просто повторите: «И все-таки, что же это означает для вас?» «>. Это побудит человека описать значение высказывания более детально. Аналогично вопросу о причинно-следственной связи «Каким образом это является проблемой для вас?», **это подготавливает человека к рефреймингу**. Вы можете сказать: «Я знаю, что вы убеждены в этом, но можете ли вы рассмотреть возможность того, что это может означать для вас _____?» Здесь, конечно, я забегаю вперед. Я просто хотел показать вам значение метамодели (см.: «Линии разума: пути изменения сознания»).

Примеры:

У Джо красное лицо. Это должно означать, что он разгневан.

Вы здесь, значит, вы изменитесь.

Если вы рано ложитесь спать, это означает, что вы будете бодрым.

Вы знаете ответ, поэтому вы компетентны.

Сидя в этой комнате, вы узнаете о многих вещах.

Когда вы разовьете эти навыки, вы станете более хорошим коммуникатором.

Если ваши глаза открыты подобным образом, это означает, что вы войдете в транс.

Если вы закроете глаза, вы погрузитесь в него еще глубже.

Это означает...

5. Пресуппозиции

Термином «пресуппозиция» мы называем те концептуальные допущения, которые должны быть истинными для того, чтобы было истинным данное высказывание. По определению, мы не излагаем наши пресуппозиции — они функционируют как основание или контекст данного высказывания. В пресуппозициях мы находим убеждения человека, относительно жизни, мира, себя, других, Бога и т. д. Все мы действуем на основе неких пресуппозиций. Поэтому когда мы учимся прислушиваться к ним, мы можем многое узнать о модели мира человека. Пресуппозиции функционируют так же, как чтение мыслей. Просто в их случае опускается фраза «я знаю». Любой язык, не являющийся сенсорно-специфическим, будет содержать пресуппозиции.

Пресуппозиции в языке работают скрыто, косвенно и неосознанно, так как для того, чтобы наделить коммуникацию смыслом, мы должны принять их. Пресуппозиция может оказывать положительное влияние, как в случае фундаментального христианского убеждения в том, что Бог любит каждого человека. Некоторые предпосылки могут налагать на нас ограничения. Многие ограничивающие нас пресуппозиции начинаются с вопроса «Почему?». Кроме того, мы можем научиться прислушиваться к таким словам, как «так как», «когда», «если» и т. д.

Высказывание «Почему ты не работаешь более усердно?» предполагает, что адресат работает недостаточно усердно, а высказывание «Если бы вы только знали, вы бы поняли мою боль» — что адресат не понимает боль человека, сказавшего это.

Для того чтобы бросить вызов пресуппозиции, спросите о допущении, лежащем в основе высказы-

вания: «Что приводит вас к убеждению в том, что я работаю недостаточно усердно? Достаточно усердно согласно какому стандарту?», «Что приводит вас к убеждению в том, что я не знаю вашу боль?», «Как именно вы предположили, что я должен работать более усердно?» или «Как именно вы бы хотели, чтобы я понял вашу боль?». Какие пресуппозиции заключены в следующих утверждениях и вопросах? «Вы многое узнали о пресуппозициях». «Испытываете ли вы душевный подъем, узнав о метамодели и ее вопросах?» «Когда, по вашему мнению, вам больше всего понравилось бы изучать метамодель и практиковаться в изученном материале для того, чтобы стать еще более искусным?»

Примеры:

Мы поговорили о пресуппозициях.

Вы изучаете метамодель и ее вопросы.

Если вы будете учиться и практиковаться, вы изучите метамодель.

Вы можете делать это еще лучше.

Вы все время изменяетесь.

Как иначе вы входите в транс?

Вы теперь смотрите на вещи по-другому.

Завтра вы сможете узнать еще больше.

Вы осознаете, что обладаете большим количеством ресурсов, чем когда бы то ни было.

Вы легко можете двигаться в направлении ваших прошлых воспоминаний.

Большинство примеров этого паттерна вы можете привести сами.

Вы узнаете о многом.

Обобщения

6. Кванторы общности

Кванторами общности называется набор слов, при помощи которых делается универсальное обобщение. Они подразумевают безусловность, то есть «всеобщность». При помощи подобного обобщения мы делаем одну категорию репрезентацией всей группы. Таким образом, мы переходим от «Отец изнасиловал меня, когда мне было семь лет» к «Все мужчины — насильники». Это высказывание является обобщением частного примера на весь класс. Обобщения ни на

что не ссылаются. Они преднамеренно неопределенны.

Кванторам общности относятся такие слова, как: «все», «никогда», «каждый», «всегда» и «никто». Эти слова не оставляют места никаким исключениям. Они по определению выражают ограниченное отношение. Вызов кванторам общности подразумевает простое возвращение человеку этого слова в форме вопроса. На утверждение «все мужчины — насильники» мы могли бы ответить: «Все?». Другой способ бросить вызов подразумевает вопрос о том, встречали ли эта женщина *хоть раз* мужчину, который *не* был насильником. Такие вопросы позволяют выявить абсурдность квантора общности.

Примеры:

Все христиане — лицемеры.

Каждый политик — лжец.

Каждый человек, находящийся на социальном обеспечении, ленив.

Никто не совершенен.

Все прекрасно.

Все мы находимся в трансе.

Всегда наступает завтра.

Каждый знает, что это легко.

Никто и никогда не может знать все.

Все люди, выполняющие этот прием, узнают много нового.

Все на свете...

7. Модальные операторы

Этот лингвистический признак относится к нашему образу действий в мире. Поступаем ли мы на основе внутреннего мира **законов** («следует», «надо», «вынужден»); **возможностей** («возможно», «могу»); **обязанностей** («обязан», «должен») или **полномочий** («смею», «хочу», «желаю») и т. д.? Иначе говоря, модальные операторы определяют границы нашей модели мира и наш образ действия. Это наводит на мысль, что мы на самом деле можем научиться *слышать* в речи людей *их системы убеждений*! В НЛП предполагается, что наш язык обнаруживает и предписывает качества и ограничения наших систем убеждений.

Модальные операторы определяют границы нашей модели мира и наш образ действия.

Поэтому слова вроде «могу» и «не могу», «следует» и «не следует» обнаруживают личные убеждения по поводу того, что мы можем или не можем сделать в жизни. Существует несколько категорий модальных операторов: необходимости, возможности, невозможности, полномочий, идентичности, выбора и т. д. Эти категории проявляются в таких словах, как «могу/не могу», «возможно/невозможно», «хочу/не хочу» и т. д.

Прислушиваясь к таким словам, мы получаем информацию о том, что клиент считает в своем мире возможным или невозможным. «Я не могу изменить свои убеждения». «Я не могу эффективно учиться». «Я не могу представить, что скажу это». Такой язык не только описывает ограничения человека, он создает их. Модальные операторы **возможности** говорят нам о том, что человек считает возможным.

Для того чтобы бросить вызов таким модальным операторам нужно спросить: «Что случилось бы, если бы вы изменили это убеждение?» Или: «Что удерживает вас от того, чтобы сделать это?»

Фриц Перлз осуществлял рефрейминг убеждения «Я не могу...», предлагая: «Не говорите "я не могу", говорите "я не хочу"». Если клиент принимает это высказывание, он переходит от отсутствия выбора к его наличию, от следствия проблемы к ее причине. Все, что должна сделать психотерапия, заключается в том, чтобы привести клиента *к причине*. Пресуппозиция в высказывании «Не говорите "я не могу", говорите "я не хочу"» предполагает, что клиент обладает выбором.

Операторы **необходимости** включают: «должен/не должен», «следует/не следует», «обязан», «вынужден», «нужно» и «необходимо». Они описывают модель мира человека, убежденного в необходимости. Такие слова определяют некоторое руководящее правило, на основе которого действует человек. Такие правила часто ограничивают поведение. Если сказать ребенку, что ему *следует* сделать домашнюю работу, это может индуцировать состояние вины (псевдовины). Модальные операторы необходимости прекрасно работают при создании такой вины. Тем не менее если состояние вины не кажется вам хорошим ресурсом для обучения, то вместо того чтобы говорить ребенку, что ему *следует* сделать домашнюю работу, мы можем сказать ему, что он *может* сделать домашнюю работу. «А я помогу тебе».

Вызов модальным операторам необходимости с использованием вопросов метамодели таков: «Что случилось бы, если бы вы сделали/не сделали...?». На утверждение «Мне *следует* пойти в церковь!» можно ответить таким вопросом: «Что случится, если вы не пойдете?». Это выявит специфические причины, по которым человеку следует пойти в церковь. Вопрос поступает в его глубинную структуру и облег-

чает ему понимание следствий и результата. Это переносит клиента в будущее. Примеры: «Мне по-настоящему следует быть более гибким в таких ситуациях, как эта». «Я должен вернуться в школу». «Я должен заботиться о ней». «Вам следует учиться».

Следующие вопросы пришли из картезианской логики. Эти вопросы можно задать, сказав: «Вы думали об этом таким способом довольно долго, и ваше мнение не изменилось. Могу я предложить другой способ мышления? (Получите согласие человека в вербальной или невербальной форме.) Что случится, если вы измените это убеждение?» и т. д.

Рене Пфайцграф (Pfaizgraf, 1991) указывает на эффективность использования модальных операторов необходимости при мотивировании:

«Некоторые слова будут более императивными и мотивирующими, чем другие. Если вы можете обнаружить эту иерархию и затем использовать ее, вы заметите, что так проще мотивировать человека сделать что-либо».

Предположим, что кто-то говорит: «Мне следует вернуться в колледж. Я действительно нуждаюсь в получении дальнейшего образования». Оба эти высказывания содержат модальный оператор необходимости («следует» и «нуждаюсь»). Отвечая на них, чтобы мотивировать человека возвратите ему порядок использования модальных операторов. «Я согласен с вами. Вам *следует* вернуться в колледж, потому что все мы *нуждаемся* в хорошем образовании».

Примеры модальных операторов необходимости:

Мне действительно следует быть более гибким в таких ситуациях, как эта.

Я должен вернуться в школу.

Вам не следует торопиться входить в транс.

Вам не следует входить в транс слишком быстро.

Вы должны быть сейчас здесь... в некоторой степени...

Я должен заботиться о ней.

Вам следует учиться.

Примеры модальных операторов возможности/невозможности:

Я не могу учиться.

Я не мог сказать ему, что я думаю.

Вы можете выучить это сейчас.

Вы можете записать это...или нет.

Вы можете чувствовать себя все более и более спокойно.

Вы можете внезапно измениться.

Вы можете слышать слова мудрости.

Можно изучить все просто и быстро.

Вы можете сейчас привести еще несколько примеров.

Вы можете учиться.

8. Утраченный перформатив

Когда мы высказываем оценочные суждения, мы говорим о тех ценностях, в которых убеждены. Но в случае *утраченного перформатива** мы высказываем оценочное суждение и при этом опускаем его субъекта (источник). Как неопределенное оценочное суждение, утраченный перформатив подталкивает человека в желаемом вами направлении. «Ты не любишь меня». Обратите внимание на то, что оценочное суждение опускает имя человека, высказавшего суждение, но привлекает внимание к «любишь меня».

«Мальчики не должны плакать». «Если вы собираетесь сделать что-либо, сделайте это наилучшим образом». «То, что вы сделали, глупо». В этих высказываниях человек сделал некоторые оценочные суждения. Однако эти формулировки не дают нам информации о том, *кто* сказал это или где человек взял эти оценочные суждения.

Чтобы бросить вызов утраченному перформативу и восстановить опущенные и искаженные данные, спросите: «Кто сказал, что мальчики не должны плакать?», «Кто оценивает мои действия как глупые?», «Чье мнение отражают ваши слова?». Или еще короче, спросите: «Кто это сказал?». Эти вопросы требуют, чтобы говорящий получил доступ к большому количеству информации, находящейся в глубинной структуре, и определил источник суждений. Пока мы не определим источник, у нас не будет возможности оспорить **валидность** высказывания.

Примеры:

Так или иначе, это не важно.

Нехорошо быть строгим.

Это слишком плохо.

Сегодня — великий день.

* Перформатив (сущ., лингв.) — глагол, употребление которого в 1-ом лице **наст.** времени означает непосредственное совершение названного действия, например, «Я обещаю».

Никому не следует судить остальных.
 Это великолепно!
 В самом деле хорошо, что вы сказали это.
 Ненужно...
 Интерес — хорошая вещь.

Опущения

9. Простые опущения

Простое опущение происходит тогда, когда коммуникатор не сообщает информации о человеке, предмете или отношении.

Примеры:

Мне некомфортно.
 Я ощущаю страх.
 Я страдаю.
 Я одинок.
 Я не знаю.

10. Неполные сравнения

При неполном сравнении человек совершает сравнение, но опускает сравниваемых людей, сравниваемые вещи, предметы или стандарт, с которым он их сравнивает. Такие слова, как «лучше», «лучше всего», «дальше», «ближе», «богаче», «беднее», «больше», «меньше», «больше всего», «меньше всего», «хуже» и т. д. являются признаками неполных сравнений. То, с чем вы сравниваете, функционирует как **пресуппозиция**, и подсознание другого человека предоставит отсутствующую информацию.

«Он очень богат». Вопросы: «Богаче кого?», «Богат согласно какому стандарту?».

Примеры:

Он — лучший студент в классе.
 У нее это получится хуже всех.
 Это более или менее верное решение.

11. Отсутствие референтного индекса

Под *референтным индексом* мы понимаем человека или предмет, который производит или над кото-

рым производится действие, описываемое в высказывании глаголом. Когда в высказывании отсутствует референтный индекс (используются именные словосочетания, не указывающие на что-то конкретное), нельзя определить имя, термин или фразу, на которые оно ссылается, то есть о чем идет речь. Местоимения («кто-то», «оно», «они» и т. д.) неопределенны, так как существенные данные глубинной структуры, которые дополняют значение, в данном случае опущены.

Прислушайтесь к таким словам, как «кто-то», «они», «никто» и «этот». «Они не пришли на собрание». В данном случае говорящий не определил субъект глагола.

Для того чтобы бросить вызов и восстановить опущенный материал, в данном случае мы спрашиваем: «Кто именно не пришел на собрание?».

В высказывании «Эти люди обижают меня» как в именной группе («эти люди»), так и в неспецифическом глаголе («обижать») отсутствует референтный индекс. Поэтому мы спрашиваем: «Кто именно обижает вас?».

Примеры:

Они не слушают меня.
 Это уже никого не волнует.
 Это неслыханно.
 Кто-то может это сделать.

12. Неспецифические глаголы

Неспецифические глаголы описывают неясное, неконкретное действие, не представляя специфику процесса. Такие слова, как «обижать», «огорчать», «вредить», «показывать», «демонстрировать», «заботиться» и «беспокоиться», определенно описывают действие, процесс, множество событий или опыт, но они опускают так много специфической информации о действии, что мы не можем создать в сознании ясную репрезентацию этих действий. Она говорит: «Он обидел меня», — но мы не знаем, что он сделал: ударил он ее, заставил ждать на аллее, пристал к ней, не оценил пирог, который она испекла, или что-нибудь другое.

Мы восстанавливаем такие опущенные данные, спрашивая: «Как именно он обидел вас?», «Кто именно обидел вас?». Если мы не получаем опущенную информацию, мы рискуем придумать ее! Если мы обладаем достаточными знаниями о контексте и исходных данных, мы можем сделать достоверные предположения, но мы также можем сделать предположения, абсолютно не совпадающие со значениями другого человека.

Когда мы слышим высказывание, содержащее неспецифический глагол («Она неправильно поняла меня»), существует большая вероятность неправильного понимания, потому что мы можем интерпретировать его различными способами. Вопросы более основательно присоединят человека к своему опыту. Выражаясь в терминах хороших формулировок, мы не предоставляем другому человеку достаточной лингвистической «карты», чтобы сообщение было ясным.

Примеры:

Ты не заботишься обо мне.

Я огорчаю мать.

Он не проявил ко мне никакого интереса.

Я был удивлен.

Если бы вы только знали.

Вы можете обнаружить.

Вы можете научиться этому.

Заключение

Большинство высказываний, употребляемых нами в повседневной речи, содержат многочисленные нарушения метамодели. Когда вы услышите такое высказывание, начните с нарушений более высокого уровня и бросьте вызов искажениям. Затем переходите к обобщениям. И, наконец, бросьте вызов опущениям. Почему? Потому что каждое высказывание содержит много опущений, и если вы начнете с них, то можете оспаривать их весь день. Так как искажения обладают наибольшим весом и функционируют на более высоком логическом уровне, когда мы сначала бросаем вызов им, мы оказываем более сильное действие на глубинную структуру человека.

Теперь вы можете использовать эту метамодель для того, чтобы сделать возможным получение специфической информации из глубинной структуры клиента. Вопросы метамодели позволяют вам *разукрупнить человека* на детали и особенности. По существу, метамодель облегчает обнаружение важной информации, которая затем позволяет человеку расширить его модель мира. В то же время вопросы метамодели функционируют так, чтобы, в конечном счете, вывести клиента из транс. Чтобы ввести клиента в транс, мы использовали бы обратные языковые паттерны, которые в НЛП обнаруживаются в так называемой Милтон-модели (см. главу 10).

После того как я (М. Х.) впервые узнал о метамодели, я не думал о ней долгое время. «Всего лишь обычная чепуха, так или иначе, я делаю это». Позднее, во время моего НЛП-мастер-тренинга, Бэндлер рассказал, что *все* в НЛП — каждая модель, каждый процесс, каждый метод, каждый паттерн берут начало в метамодели и что без полного знания этой модели невозможно понять, как осуществлять моделирование. И тогда я обратил внимание на метамодель.

«Как он может считать, что эта простая модель *так могущественна?*» «Почему он так сильно подчеркивает ее важность и придает ей такое значение?» Я не знал. Поэтому я вернулся к модели, изучил ее «от и до» и после изучения пришел к такой же убежденности в том, что *знание этой модели дает возможность управлять языком, не приходя в заблуждение при использовании языка и бросать вызов языку вместо того, чтобы предполагать, что он реален*. Позднее я написал свою докторскую диссертацию по речи и, после изучения основ общей семантики и некоторых других психотерапевтических моделей, я добавил еще восемь элементов в метамодель. В конце концов я пришел к выводу, что если человек знает метамодель, он знает сущность важных навыков критического мышления и то, как бросать вызов логике высказываний и исследовать ее.

Мы разрешаем сделать копию следующего рисунка (рис. 8.5), где схематично изображена метамодель языка. Я (Б. Б.) прошу своих студентов, чтобы они держали одну копию на своем рабочем столе, а другую в кармане рубашки, бумажнике или кошельке. На протяжении следующего года или около того почаще обращайтесь к ним. За это время вы основательно встроите эту модель в свое подсознание.

Расширение метамодели

Следующие девять лингвистических признаков, указывающих на недостатки процесса отображения, а также метамодельные вопросы, помогающие выявить у говорящего более хорошо сформированную когнитивную карту, ведут начало от классической работы Альфреда Кожибски (Korzybski, 1933, 1994) «Наука и здравый смысл», а также от РЭПТ (рационально-эмоциональной поведенческой терапии). Сокращенный вариант основан на исследованиях Майкла Холла, опубликованных в книгах «Речь» (Hall, 1996) и «Секреты магии» (Hall, 1998).

Паттерны/особенности	Ответ/вызов	Прогноз/результаты
1. Идентификация. «Он — демократ». «Она — ничтожество».	Как именно он определяется понятием «демократ»? Каким образом? На каком основании вы оценили ее при помощи понятия «ничтожество»?	Восстановление процесса идентификации или предсказания. Побуждает человека к созданию новых обобщений.
2. Статические слова. «Научные данные свидетельствуют, что...»	Какие именно данные? Согласно чьей модели или теории? Данные науки какого времени?	Восстановление опущенных деталей.
3. Чрезмерно/недостаточно определенные термины. «Я вышла замуж за него, потому что думала, что он будет хорошим мужем».	Какие виды поведения и какие реакции сделали бы его «хорошим» для вас мужем? Какие ссылки вы используете в случае слова «муж»?	Восстановление экстенциональных фактов об использованных терминах.
4. Ложные вербальные дихотомии. «Мое сознание не имеет отношения к этой депрессии».	Как вы можете обладать «сознанием» отдельно от «тела» или «телом» отдельно от «сознания»?	Преодоление дихотомий, которые кто-то создал в языке.
5. Фразы «или-или». «Если я не установлю эти отношения, это докажет мою некомпетентность».	Итак, у вас нет других вариантов, кроме полного успеха или полной неудачи? Вы не можете представить никаких промежуточных шагов или стадий?	Восстановление континуума, опущенного структурой «или-или».
i. Псевдослова. «Это сделало его неудачником».	Что вы подразумеваете под словом «неудачник» как характеризующим человека?	Вызов карте, использующей слова, не имеющие реальных объектов ссылки.
. Многопорядковость. «Что вы себе думаете?»	На каком уровне абстракции вы ссылаетесь к «себе»? «Я» может иметь много различных значений, зависящих от контекста и использования, — что вы имели в виду?	Восстановление уровня абстракции, исходя из которого действует говорящий. Установление контекста и порядка.
. Персонализация. «Он делает то только для того, чтобы осадить мне».	Как вы узнали о его намерениях? Как вы узнали, что вам нужно принять эти действия на личный счет?	Вызов процессу персонализации.
Метафоры. «Это напоминает не о том времени, когда жон...»	Как та история связана с тем, что вы хотите сказать?	Восстановление изоморфных отношений между историей и понятиями человека.

Рис. 8.5. Мета модель языка

1. Идентичность/идентификация

Как и комплексный эквивалент, *идентификационное* высказывание уравнивает явления, находящиеся на различных уровнях абстракции, хотя в данном случае равенство подразумевает идентичность с «я», «Я — ...X», «Он — ...X», «Она — не более чем... X!». Это приводит к двум наиболее опасным формам отображения «лжи в действительность» (вообще несоответствующего территории), а именно «суть» (*is*) идентификации и «суть» утверждения. Утвердительные качества даже на уровне восприятия («роза красная») не могут отобразить воспринимаемые нами в мире взаимодействия и вклад в них наших чувствительных рецепторов (палочек и колбочек). Утвердительные суждения (наши оценки, значения) переносят это на более высокий уровень («Он — ничтожество»).

Этот установленный Кожибски отличительный признак языка тесно связан с комплексным эквивалентом, но все же отличается от него. Кожибски определяет **идентичность** как «абсолютную одинаковость во всех отношениях». Слово «всех» в этом определении делает идентичность невозможной. Если мы удалим «всех» из определения, слово «абсолютная» также потеряет смысл. Тогда мы просто будем иметь «одинаковость в *некоторых* отношениях», приемлемое понятие, так как мы понимаем слово «одинаковый» как «сходный». Фактически, понятие сходства позволило бы нам создавать обобщения, ярлыки, категории и т. д., работать с ними и использовать их соответствующим образом.

Мы имеем дело только с единичными личностями, событиями и предметами. В мире когнитивных процессов отсутствует идентичность. Каждое событие является уникальным, единственным, абсолютным, неповторимым. Никакой человек и никакое событие не могут оставаться «одинаковыми» с течением времени.

Когда мы занимаемся *идентификацией*, у нас отмечаются сравнительно негибкая адаптация, низкий уровень условных связей и недостаточность нервных процессов. Это символизирует адаптацию животных, не отвечающую требованиям адаптации современного человека. Идентификация часто проявляется **в слове «суть» (*is*)**.

Когда мы занимаемся *идентификацией*, у нас отмечаются сравнительно негибкая адаптация, низкий уровень условных связей и недостаточность нервных процессов. Это символизирует адаптацию жи-

вотных, не отвечающую требованиям адаптации современного человека. Идентификация часто проявляется **в слове «суть» (*is*)**, которое Дэвид Баурлэнд-младший (David Bourland, Jr., 1991) назвал «божественным режимом» мышления и речи. «*This is that!*» («Вот это что!»), «*That's how it is!*» («Это происходит так!»).

При идентификации мы приходим к ошибочному выводу, что происходящее внутри наших тел (то есть идеи, представления, понятия) объективно существует. С точки зрения психологии, это ведет к **проецированию** и затем к другим ошибкам составления ментальных карт: заблуждениям, иллюзиям и галлюцинациям.

Ненормальные и опасные «суть» включают: «суть» идентичности (*I am..., You are..., That is...*, — «Я суть...», «Ты суть...», «Это суть...») и «суть» **утверждения** (*The apple is red* — «Яблоко красное»). Когда «суть» используется в качестве вспомогательного глагола (*Smith is coming* — «Сюда идет Смит»), он просто входит в состав другого глагола и не приводит к значительным семантическим осложнениям. «Суть» существования указывает на события и предметы, которые «выделяются» нашим восприятием.

При идентификации мы ошибочно оцениваем результаты наших мыслей и чувств как объективно существующие. Однако такое приписывание словам внешней объективности приводит нас к отображению неверных и бесполезных репрезентаций. Оценка происходит только в разуме. Она существует и функционирует на уровне мыслей только как психический феномен.

Следующие **процедуры** позволяют нам бросить вызов идентификации, деидентифицировать и распознать уникальные особенности реальности.

1. **Проведите экстенсинализацию**, или спецификацию того, что в противном случае может быть ложноидентифицировано. Кожибски говорил, что *экстенсинальный метод* структурно имеет дело со многими конкретными людьми, которые отличаются и обособлены друг от друга. Мы можем проводить экстенсинализацию посредством указания специфики (кто, когда, где, как, который и т. д.), проведения различий и использования дефисов в своем языке.

2. **Различите** реальности. Так как «идентичность» никогда не встречается в мире, отвергая само понятие «суть» идентичности, мы фактически принимаем различия и различие как фундаментальные понятия. Теперь мы можем начать обращать внимание на абсолютную индивидуальность событий и определять ее. *Как различаются эти предметы, которые выглядят схожим образом и которые вы идентифицировали?*

3. **Индексирование** слов при помощи времени/даты или пространства/положения (процесс индексирования). Такое индексирование помогает нам иметь дело с абсолютной индивидуальностью каждого события в любое время. Так как мир и люди состоят из процессов, каждый **Смит 1950** существует как человек, совершенно отличный от **Смита 1995**. Такая конкретизация помогает нам при проведении различий. Депрессия 1991 отличается от депрессии 1994; депрессия Боб отличается от депрессии Сьюзен. При индексировании с помощью времени мы указываем дату наших вербальных высказываний. Мы можем делать то же самое при индексировании с помощью личности, места и даже процесса.

1. **Потренируйтесь в получении тишины на невыразимых словами уровнях.** Центральный метод удаления «суть» идентичности касается тренинга распознавания «невыразимого словами уровня опыта». Вместо подавления или сдерживания «мы учим создавать тишину на объективном уровне... При этом мы не подавляем попытки говорить; мы учим замечать жест руки по отношению к объекту, действию, событию или чувству. Такая методика дает наиболее сильный семантический эффект. Она вызывает семантический диссонанс, но это не диссонанс подавления, а осознание естественного структурного факта оценки».

2. Статические слова (сигнальные слова, однозначные термины)

Как и номинализации, эти термины указывают на остановленный процесс, превращенный в существительное, но это еще не все. Они указывают на использование таких терминов так, как если бы они имели только одно значение. Согласно Кожибски, этот феномен берет начало в аристотелевской логике. «Что бы это ни было, это **есть**». «Ничто не может одновременно быть и не быть». Эти термины часто указывают на забывание о различии между «картой» и «территорией».

Наша склонность **номинализировать** глаголы (материализовать процессы) и, следовательно, делать статические, определенные и абсолютизированные однозначные высказывания ведет нас к созданию статических выражений. Эти однозначные статические слова и выражения звучат абсолютно и догматично, заставляя, таким образом, наши высказывания звучать как безусловные истины. Кожибски говорил, что это приводит к «законодательному семантическому наклонению», абсолютизм и «божественному режиму».

Аристотелевская логика образно иллюстрирует это так. Закон тождества: «Что бы это ни было, это

есть». Закон противоречия: «Ничто не может одновременно быть и не быть». Закон исключенного третьего: «Все может или быть, или не быть».

Для того чтобы бросить вызов таким лингвистическим «картам», используйте следующие средства.

1. **Осуществите экстенсинализацию.** Перечислите элементы, на основе которых вы сделали обобщение. **Экстенсинализируйте** объекты ссылки при помощи даты и времени: «Укажите мне, что именно вы имеете в виду?».
2. **Устраните неличную форму слова, описывающего состояние.** Сделайте это, идентифицировав этапы и переменные в статическом чрезмерно обобщенном слове. **Экстенсинальная установка** репрезентирует только то, что соответствует нервной структуре.
3. **Задайте вопросы о значении.** *Что вы имеете в виду под...?* Слова функционируют просто как *средства передачи* значений (эффективные или неэффективные), следовательно, их существование является абсолютно случайным и необязательным. На вербальном уровне все наши слова и высказывания существуют только как *формы репрезентаций*, вызывающие семантические реакции в нашей нервной системе. Когда мы осознаем, что объективный уровень располагается вне нашего тела, мы можем полностью **понять**, что события невыразимы словами, абсолютны и уникальны. Что бы мы ни сказали о чем-либо, *слово не является предметом*. Слова и предметы существуют на различных логических уровнях. Наши слова являются всего лишь вербализацией предметов. Статические слова действуют по принципу «ложь в действительность». Они оценивают слова как предметы и ложно приписывают словам объективность, которой они не имеют и не могут иметь. Вопрос «Что вы имеете в виду?» позволяет избежать приписывания чужим словам наших собственных значений.
4. **Улучшите навык «метапозиции»** для перехода на более высокие уровни абстракции. Человеческая способность к абстрагированию способствует сохранению здравого ума и предотвращает семантическую блокаду в виде прикрепления к слову. *Что вы имеете в виду под этим словом? Как ваше использование этого слова отличается от того, как его использует X?*

3. Чрезмерно и недостаточно определенные термины

Бэндлер и Гриндер упоминают Кожибски и роль «экстенсинальных» и «интенсинальных» определений в книге «Структура магии, том I». Кожибски

также говорил об этих определениях и в понятиях *чрезмерно и недостаточно определенных терминов*. Он утверждал, что при использовании интенциональной ориентации мы, как правило, **чрезмерно определяем термины**. Это означает переход в мир с предположением, что определения терминов в нашем словаре являются полностью удовлетворительной формой отображения. Следовательно, девушка выходит замуж за «хорошего мужа». Без экстенсинализации специфических функций, видов поведения и т. д. того человека, которого она видит в качестве «мужа», она может позднее обнаружить, что «территория» отличается от ее «карты»!

Кожибски утверждал, что мы **чрезмерно или недостаточно определили** большинство терминов. Мы чрезмерно определяем (или чрезмерно ограничиваем) слова **по интенсивности**, когда слишком доверяем нашему вербальному или словарному определению. Если мы убеждены в «реальности» нашего определения слова, мы наделяем его слишком большим содержанием и конкретностью. Определение слова недостаточно, если оно слишком **экстенсивно** (в нем использовано много специфических фактов и деталей), так что обобщения становятся только гипотетическими.

Например, женщина нашла «хорошего мужа» и вышла за него замуж. Эта абстрактная лингвистическая реальность («хороший муж») существует всецело и абсолютно не как нечто материальное в мире, а как *вербальное определение в ее сознании*. Если она этого не осознает, это приведет ее к разочарованию и нервному потрясению. То же самое происходит со всеми другими обобщенными терминами, которые существуют только в сознании. Мы чрезмерно доверяем оценочным терминам (в противоположность сенсорным словам), таким как «красивый», «уродливый», «хороший», «плохой», «продуктивный», «полезный», «удивительный», «захватывающий», «травмирующий» и т. д., и сама по себе интенциональная ориентация может причинить нам вред.

Наши слова могут иметь и экстенсинальное, и интенсинальное значения. Высказывание «ночью мой сон охраняют ангелы» определенно имеет несколько интенсинальных значений, но экстенсинальные значения отсутствуют.

Когда мы говорим, что высказывание не имеет экстенсинального значения, мы всего лишь утверждаем, что мы не можем увидеть, потрогать, сфотографировать или каким-либо научным образом обнаружить присутствие ангелов.

Этот лингвистический признак доказал свою ценность, потому что экстенсинальные высказывания имеют эмпирическую и сенсорную природу. Таким образом, с их помощью мы можем завершить спор. «Длина этой комнаты — пять метров». Неважно, сколько предположений сделали люди насчет длины комнаты, все обсуждение прекращается, когда кто-нибудь измерит ее рулеткой.

С интенсинальными значениями это не так. В этом случае обсуждение и спор могут продолжаться бесконечно. «Вы отделали комнату **по-настоящему** красиво». Такое высказывание может спровоцировать какие угодно виды несогласия, потому что сказавший основал его не на «сенсорных», а на «несенсорных» оценках, значениях и определениях (интенсинальных значениях). Оно вообще не относится к сенсорным данным, поэтому никто не может получить информацию, необходимую для завершения дискуссии. Приведенное высказывание относится, главным образом, не к внешнему миру, а к *внутреннему миру оценок*.

Чтобы оспорить эти лингвистические плохие формулировки, мы можем сделать следующее.

1. **Разукрупнить чрезмерно определенные слова** интенсинальных высказываний и укрупнить недостаточно определенные слова. Это вызовет более богатую репрезентацию значения (значений) и отношения (отношений) человека. Спросите человека об экстенсинальном обосновании его интенсинальных значений.

Укрупнение — повышение уровня информации (индукция); ведет к более высоким абстракциям.

2. **Исследовать** предположения человека, касающиеся неопределенных терминов. Спросите: «Что предполагает это высказывание?» «Что вы предположили, утверждая это?» Это заставит его положить свою эпистемологию на стол.

4. Ложные вербальные разделения

Я использую эту фразу, чтобы подчеркнуть акцент общей семантики на «**элементализме**». Кожибски говорил, что мы часто берем реальность в целом, разделяем ее на части (в своей речи) и затем забываем о различии между «картой» и «территорией». В результате мы начинаем обращаться с идентифицированными «элементами карты» как с реальными и отдельными. То есть как если бы вы могли иметь «сознание» без «тела» или наоборот. Или «пространство» без «времени». Цитируя Эйнштейна, Кожибски предположил, что в случае территории мы име-

ем только «пространственно-временной» континуум, и это приводит нас к области квантовой механики. Мы имеем только «сознание-тело», «мысли-эмоции» и т. д.

Кожибски говорил, что мы часто берем реальность в целом, разделяем ее на части (в своей речи) и затем забываем о различии между «картой» и «территорией». В результате мы начинаем обращаться с идентифицированными «элементами карты» как с реальными и отдельными.

Слова выполняют полезную функцию, так как позволяют нам сортировать, отделять, подразделять и категоризировать постоянный поток взаимосвязанных процессов, происходящих в мире. Слова разделяют, сортируют, организуют и прерывают поток реальности. Вербально (но не на самом деле) мы разделяем мир посредством наших абстрактных идей. При помощи речи мы неизбежно **дихотомически** делим сильно взаимосвязанную реальность. Это создает «элементы» или куски реальности. Тем не менее мы иногда забываем, что искромсали территорию, и начинаем верить, что элементы существуют как отдельные сущности. Кожибски называл это «элементализмом».

В языке мы говорим о «теле» и «сознании», «эмоции» и «интеллекте», «пространстве» и «времени» и т. д. Объекты ссылки этих слов **не существуют в реальности как отдельные элементы**. Они не могут существовать как отдельные элементы. Их существование подразумевает взаимосвязанный процесс. Мы можем разделить их только на *вербальном* уровне при мышлении и разговоре. В лингвистической форме (ментальная концептуальная форма) мы обращаемся с ними, как с отдельными словами. Это делает их «элементалистскими» и неточными репрезентациями территории типа «ложь в действительность».

Так как мы не можем фактически, буквально или в действительности разделить «эмоции» и «интеллект», это разделение структурно нарушает обобщение «организм как целое». Это же имеет место и в случае «души» и «тела» и других случаев *вербального* разделения — с их помощью мы только запутываем понимание, затрудняем развитие и создаем идеи типа «ложь в действительность». Элементалистская терминология предполагает отчетливое разделение «разума» и «ощущений», «перцепта» и «понятия» и т. д. Для того чтобы бросить вызов этим элементализмам, делайте следующее.

1. Используйте дефис при ложном вербальном разделении. Когда вы встречаете в языке элементализм и дихотомическое деление, вставляйте между словами *дефисы*. Кожибски говорил, что этот функциональный прием позволяет нам заново соединить целостные процессы, которые мы можем разделить только вербально. «Маленькие черточки там и здесь могут иметь большую семантическую важность, когда мы имеем дело с символизмом». Следовательно, используйте «пространство-время», «разум-тело» и т. д. Слова «организм как целое» являются репрезентацией, которая напоминает нам о системности мира. Это напоминает нам о целостности и неделимости процессов, с которыми мы имеем дело.

2. Поставьте элементализм под сомнение. «Действительно ли X одиночно? В каком контексте происходит X? Можем ли мы иметь дело с X, не принимая во внимание Y или Z?»

5. Термины и фразы «или-или»

Другой способ мышления, возникший в аристотелевской логике, связан с рассмотрением и описанием явлений в понятиях «или-или», что, таким образом, приводит к двузначным терминам. Однако в большинстве случаев это является отображением типа «ложь в действительность» — исключением третьего, континуума и возможности «и-и».

Когда мы формулируем высказывания в формате «или-или», мы осуществляем репрезентацию территории и ориентируем себя на эту репрезентацию так, как если бы она допускала только два варианта рассмотрения, оценки и реагирования. А это редко является верной репрезентацией реальности.

В психологии мы создали ориентацию и набор репрезентаций «или-или» в классических спорах о наследственности/окружении, природе/воспитании, генетике/обучении. Такие понятия «ложь в действительность» предполагают, что мы можем разделить особенности организма на два отдельных класса: обусловленные наследственностью и обусловленные окружением. Это является примером исключенного третьего, закона аристотелевской логики, согласно которому исключается любой вид взаимодействия между данными факторами в качестве третьей возможности. Тем не менее, несомненно, что человеческий опыт возникает в результате *взаимодействия* между генами и окружением, между врожденными особенностями человека и воспитанием, которое мы получаем. Чтобы бросить вызов высказываниям в формате «или-или», проделайте следующее.

1. Проверьте реальность структуры «или-или». «Отражает ли это ситуацию "или-или"? Могу ли

я обнаружить что-нибудь промежуточное, какие-либо полутона или другие мления, рассмотрение которых может повлиять на мою репрезентацию этой реальности?»

2. **Исследуйте возможность «и-и».** «Можем ли мы рассмотреть это в большем фрейме или в других контекстах, в которых обе эти кажущиеся противоположными реакции будут истинными? В каких ситуациях мы можем считать оба этих варианта правильными и полезными?»

6. Псевдослова

Слова без объекта ссылки (замаскированные шумы и знаки).

Кожибски называл псевдослова «шумами» (в случае аудиального канала) и «знаками» (в случае визуального канала). При этом имеются лингвистические «карты», но они ни на что не ссылаются. В действительном мире или мире логики (логической действительности) не существует ничего, для чего эти слова могли бы являться истинными символами.

Когда мы используем слова, которые на самом деле ни на что не ссылаются, мы просто создаем шум. Что мы скажем о «картах», которые не соответствуют никакой реальной территории? Мы можем найти их интересными, даже занимательными. От них зависит научная фантастика! Но найдем ли мы их полезными в смысле получения достоверной информации или ориентирования в реальности? Нет. Они существуют как *псевдослова*. Это делает их коварными. Они выглядят как слова, они звучат как слова, однако не ссылаются ни на что реально существующее — ни в физическом мире, ни в мире значений и коммуникации. Это **слова без объекта ссылки**. Эти **шумы**, произведенные при помощи рта, или **знаки**, написанные на бумаге, только производят такое впечатление.

Как мы проводим различие между *истинными словами* и *псевдословами*? Какие критерии мы при этом используем? По определению, для того чтобы звук или образ функционировали как истинное слово, они должны являться *символами*, обозначающими что-либо кроме себя. Если они что-то обозначают или на что-то ссылаются, то **они являются истинными символами**, вызывают внутренние репрезентации и ментально «якорят» объект ссылки. Если они не удовлетворяют этому условию, они являются *просто шумами*. Они ни на что не ссылаются. Прежде чем шум или образ смогут функционировать как символы, что-то должно «существовать» (фактически или логически). Если это не так, то они функционируют как *семантические шумы*, или бессмысленные знаки.

Прежде чем шум (или знак при письме) сможет стать символом, **что-то должно существовать**. Затем символ может обозначать этот реальный предмет, процесс или это существующее понятие. В языке и «знаниях» существует два вида действительности: *физическая и логическая*. Так, единороги не существуют во внешнем мире естественной природы. Они не относятся к зоологии. Когда мы используем слово «единорог» в области зоологии, оно является псевдословом. Если мы употребляем это слово для ссылки на мифологию или человеческую фантазию, то слово обладает объектом ссылки, имеет значение и функционирует как символ.

Кожибски называл это видом **обмана**, так как это подразумевает (дословно) «использование *ложных репрезентаций*». В качестве иллюстрации можно привести слово «теплота». Грамматика классифицирует термин «теплота» как субстантивный (существительное). Однако физики несколько веков пытались найти некоторую «субстанцию», которая соответствовала бы субстантивной «теплоте». Они никогда не найдут эту «субстанцию». Она не существует. «Теплота» — это проявление «энергии», которая является результатом процесса, или действия, происходящего между процессами. Глагол или наречие («термодинамически») являются более точными репрезентациями объекта ссылки. Сегодня мы осознаем, что не существует такой «субстанции», как «теплота», поэтому мы говорим о *термодинамических процессах*.

То, что мы называем «теплотой», выражает *наше ощущение температуры*, результат энергии. «Теплота» описывает взаимоотношения между движущимися объектами. Использовать это слово без объекта ссылки означает участвовать в *лингвистической фантазии* типа «ложь в действительность». Неудивительно, что ученые, искавшие «теплоту», были плохо приспособлены к реальной жизни. В данном случае вербальный символизм языка ни на что не указывал, он не имел ссылки. С точки зрения лингвистики это слово ввело их в заблуждение, указав дорогу, которая привела в тупик.

Вербальные формы, которые не имеют значений и реальных объектов ссылки, функционируют как псевдослова, механизм нашего символизма. Так же и со *знаками* (шумы, которые мы можем написать). Они имеют вид слов, но нам не следует рассматривать их как слова, так как они ничего не говорят в данном контексте. В практической жизни мы часто даже не подозреваем, что множество шумов (знаков) функционирует, не имея значения.

Когда мы осознаем, что **многие «слова»** не имеют объекта ссылки, но мы используем такие псевдослова, это позволяет нам **не «покупаться»** на слова. Многие люди находят абсолютно шокирующим то, что

они так долго путали «карту» и «территорию». Однако как только мы провели это различие, мы в короткое время развиваем новые автоматические реакции на слова. Мы сначала проверяем слова, чтобы убедиться в том, что они являются истинными символами. Чтобы бросить вызов словам без объекта ссылки, проделайте следующее.

1. Проверьте реальность ссылки. Бросьте вызов псевдословам посредством *нахождения объекта ссылки*. Проиндексируйте объекты ссылки при помощи даты и времени. «Что бы я видел (слышал, ощущал), если допустить, что я мог бы это видеть (слышать, ощущать)? На какой вид измерения реальности ссылается это слово?»

2. Исследуйте возможность того, что слово не имеет объекта ссылки. «Может ли быть, что это слово, этот термин или эта фраза не имеют реальных объектов ссылки, а существуют как вымышленное или придуманное понятие? Ссылается ли этот лингвистический символ на что-либо в физической или логической действительности?»

7. Многопорядковость

Эти номинализации обладают другим качеством, а именно, они обозначают термины, которые не имеют специфических объектов ссылки, а только сверхобобщенные значения; при этом значения и объекты ссылки изменяются в соответствии с уровнем абстракции или контекстом. Они включают термины с бесконечным числом значений, то есть многопорядковые понятия. Они также обладают рефлексивностью, так что мы можем использовать эти термины по отношению к ним самим.

Многопорядковые слова, включающие опущения и обобщения, появляются в виде слов, которые мы можем использовать на многих различных уровнях абстракции. Некоторые из них являются столь многопорядковыми по природе, что функционируют как термины с бесконечным числом значений. Они являются наиболее общими терминами из используемых нами.

«Человечество», «наука», «математика», «человек», «образование», «нравственность», «политика», «религия», «здоровый смысл», «безумие», «железо», «древесина», «яблоко», «объект» и т. д. — мы используем эти термины не как однозначные, обозначающие константы некоторого вида, а как термины с изначально бесконечным числом значений или переменными объектами ссылки.

Большинство наших терминов состоит из названий, имеющих *бесконечное число значений стадий изменения содержания, следовательно*, они многопорядковы по природе. Они являются репрезентациями переменных с бесконечным числом значений и, в принципе, не являются неложными, ни истинными, а неоднозначны по значению. Чтобы рассмотреть, например, понятие «любовь» как многопорядковое, проделайте следующее.

1. Используйте координаты. Использование координат позволяет нам назначать переменным единственные значения. Для контекстуализации специфического объекта ссылки мы можем установить **временные** или **пространственные** координаты. Если слово или фраза выражает неопределенность, мы должны контекстуализировать уровень абстракции. Это делает многопорядковые слова специфическими, то есть не позволяет им остаться неопределенными. Эти слова часто являются **номинализациями**. Когда это так, просто **де-номинализируйте** их посредством восстановления скрытого глагола или процесса.

2. Разукрупните на каждом уровне абстракции специфические объекты ссылки. В данном случае это помогает образовать поведенческое и функциональное множество слов для отображения наших абстракций в специфических описаниях. Описательный язык **упорядочивает** события на объективном уровне в сенсорных терминах. Функциональные слова позволяют нам перевести динамические процессы в статические формы, а статические процессы в динамические формы.

3. Проверьте рефлексивность. Можете ли вы рефлексивно использовать слово по отношению к нему самому? Это является хорошей проверкой на многопорядковость. Так как мы определяем многопорядковые слова как термины, функционирующие на многих уровнях абстракции, это позволяет нам осознать их природу и то, как они функционируют в нашей речи. Можете ли вы использовать термин, перейдя на другой уровень абстракции? Этот вопрос проверяет многопорядковость. «Любите ли вы кого-нибудь? Любите ли вы любить его? Любите ли вы любить любовь?» «Есть ли у вас предрассудки? Как насчет предрассудков против предрассудков?» «Какая наука изучает это?» «Существует ли наука об этой науке?» Эта проверка рефлексивности не будет работать в случае не многопорядковых слов. «Какое красивое дерево!» «Можете ли вы представить дерево этого дерева?»

8. Персонализация

Я взял этот лингвистический признак из области когнитивной психотерапии и РЭПТ у Бека (Beck,

1976) и Эллиса (Ellis, 1979), которые создали списки **когнитивных искажений**, обуславливающих то, как мы отфильтровываем информацию и воспринимаем мир.

Двумя признаками из списка когнитивных искажений, которые, по-видимому, не вписываются в мета-модель, являются «персонализация» и **«эмоционализация»**. Человек, использующий эти когнитивные искажения, рассматривал бы, слышал бы информацию, события, слова и т. д. и реагировал бы на них так, как если бы все, происходящее снаружи, относилось к нему самому. При персонализации человек убежден в том, что он несет ответственность за внешние ситуации, за которые он никак не может нести ответственность. Затем он приходит к выводу, что если он так воспринимает вещи, ему следует *чувствовать* их определенным образом (эмоционализировать их). При эмоциональном рассуждении человек убежден в том, что *поскольку* он чувствует отрицательную эмоцию, *должна существовать* соответствующая негативная внешняя ситуация.

Эмоционализацией называется использование эмоций для сбора и обработки информации. При этом «эмоциям» придается слишком большое значение, и они рассматриваются как механизм сбора информации, а не как отражение оценок восприятия человеком вещей. При эмоционализации человек реагирует на вещи субъективно. **Персонализацией** называется восприятие явлений, особенно поступков других людей, как направленных на себя в виде атаки на собственную личность. Это относится к восприятию мира посредством эгоцентрических фильтров, которые рассматривают все происходящее как относящееся к себе.

Эти способы рассмотрения явлений, как и *идентификация*, берут начало в особенностях работы психики ребенка на ранних этапах жизни — в эгоцентричном рассмотрении мира в терминах себя, предположении, что мир вращается вокруг нас и что большая часть коммуникации и событий, происходящих с участием других людей, говорит что-то личное нам или о нас. Данная позиция основана на предположениях, что если я осознаю что-то, то я должен эмоционально ассоциироваться с этим.

Такая персонализация/эмоционализация проявляется в языке в виде личных местоимений («я», «меня», «мое»), слов, указывающих на себя, и в неявном виде.

«Том устраивает много шума, потому что он злится на меня».

Когда кто-нибудь говорит: «Линда игнорирует меня», — он селективно фокусируется на том (а также осуществляет отрицательную фильтрацию), что склоняет его к персонализации. Если мы спросим человека, что это *означает* для него, он может сказать: «У меня никогда не будет никаких друзей». В этом причинно-следственном высказывании, использующем кванторы общности («никогда», «никаких»), имеется другая персонализация, а также магическое чтение мыслей Вселенной!

«Что это означает?»

«Это означает, что я в полном одиночестве».

Персонализация является источником не только жалости к себе, но и «синдрома называния» и анти-социальной ориентации личности. После работы, перед тем как идти домой, Джо обычно пропускает с друзьями по стаканчику. Если он замечает, что дети продолжают играть на улице или смотреть телевизор, его первая мысль такова: «Их не волнует, что я тяжело трудился целый день». Если он приходит поздно (не предупредив, что задержится), а Бекки навела порядок на кухне, он автоматически думает: «Эта стерва никогда не готовит для меня нормальной еды». Если он ставит ее перед этим фактом (!) и она не отвечает незамедлительно, он думает: «Она игнорирует меня! Как она смеет!».

Чтобы преодолеть персонализацию, проделайте следующее.

1. **Спросите** о том, *как* человек узнал, что данное явление следует рассматривать как личное. «Как вы узнали, что Линда намеренно игнорирует вас и делает это для того, чтобы передать вам сообщение?»
2. **Исследуйте другие возможности.** «Если бы Линда была просто поглощена мыслями, как бы вы поняли это?»
3. **«Станьте "мета"»** для того, чтобы исследовать персонализацию как возможный привычный метафрейм. «Считаете ли вы обычно, что поведение или слова других людей говорят что-то о вас? Склонны ли вы обращать внимание на эти мысли?»

9. Метафоры

При рассмотрении языка мы находим много **метафор** как на уровне отдельных слов, так и на уровне высказываний. Они *прячутся в уголках нашего сознания*. Они, как *ангелы*, часто *застают нас врасплох*. В других случаях мы должны *раскрыть* их. Бóльшая

часть языка, по-видимому, *функционирует* при помощи *структуры* метафор. Фактически, некоторые теоретики предполагают, что весь язык *сводится* к метафорам. В самом деле, метафора, по-видимому, функционирует как существенная часть нашего процесса абстрагирования, — мы **сравниваем** то, что мы знаем, с тем, что мы пытаемся узнать и что пытаемся понять.

Лакофф и Джонсон (Lakoff & Johnson, 1980) рассматривали метафору как основной процесс структурирования знания. Они выдвинули теорию, согласно которой конкретные абстрактные структуры формируют основу абстрактного мышления и абстрактной речи.

«Когда мы используем гештальт из одной области опыта для структурирования опыта в другой области, мы понимаем опыт метафорично».

Следовательно, в процессе мышления, восприятия, понимания и общения мы постоянно находим, создаем и используем метафоры, полученные в одном опыте, для «наделения **СМЫСЛОМ**» другого опыта. Фундаментальной природой *метафоры* «является понимание и переживание одного вида события в терминах другого».

Основанная на аналогиях коммуникация включает *метафоры*, аналогии, сравнения, истории и огромное количество других видов фигуральных **ЯЗЫКОВЫХ** форм. Такой язык подразумевает и косвенно намекает, а не обозначает. Он наделяет коммуникацию меньшей непосредственностью, большей сложностью, неопределенностью и эмоциональностью. Это более характерно для языка поэтов, чем ученых. Я говорю «более», потому что ученые также постоянно используют метафоры, но скорее из-за их красоты и шарма. Чтобы стать чувствительными к метафорическому уровню и использованию языка, мы должны мыслить в терминах аналогий. Какие термины и высказывания подразумевают некоторую метафорическую связь? Какие метафоры использует говорящий человек для структурирования своего мышления и фрейминга?

Какие метафоры встречаются в следующих высказываниях? «Она атаковала наиболее слабое звено в его последовательности аргументов». «Его критика попала в цель». «Они разбили все мои аргументы». Из-за того, что общая система отсчета подразумевает конфликт, сражение, войну, мы можем определить эти метафоры как операционные. Говорящий метафорически сравнивает коммуникацию с войной. Как сильно это отличается от другой возможной метафоры: «Спорить с ним, все равно что толочь воду в ступе». «Мы долго ходили вокруг центрального вопроса». «Истина была где-то рядом».

Метафоры функционируют как **пресуппозиции**, так как мы обычно воспринимаем их на метауровнях. Это делает их главным образом неосознанными. Поэтому когда кто-нибудь говорит: «Сейчас я чувствую себя, как будто попал куда-то», — мы можем даже не заметить метафору путешествия, приключения и т. д. Фраза «это вертелось на кончике языка» наводит на мысль о «пространственной» метафоре по отношению к идеям и осмыслению.

Лингвистика сегодня

Гриндер и Бэндлер первоначально разработали метамодель на основе языковых паттернов, которые они услышали и смоделировали у Перлза и Сатир и позднее у Эриксона. Они делали это, используя средства трансформационной грамматики, поэтому в их первой книге «Структура магии» и приведено большое приложение по трансформационной грамматике. В одной из сносок они даже отметили новую область трансформационной грамматики — генеративную семантику.

Фактически, до публикации *их* книги в 1975 году трансформационная грамматика страдала от того, что Харрис (Harris, 1994) позднее назвал «лингвистическими войнами». Он описал войны в области лингвистики, возникновение в пределах трансформационной грамматики различных «школ» и «смерть» модели интерпретационной грамматики Хомского (Chomsky, 1957, 1965) и генеративной семантики Лакоффа.

Лакофф (Lakoff, 1987) позднее объяснил, почему трансформационная грамматика как лингвистическая модель потерпела неудачу в терминах философского различия между формальным математическим управляемым моделью процессом и способом, посредством которого люди на самом деле мыслят и обрабатывают информацию. Ранее он и другие ученые (Маккоули, Росс и др.) приняли первоначальную точку зрения Ноама Хомского, подразумевающую, что **значение**, в конечном счете, обнаруживается в основах глубинной структуры, и стали двигаться в этом направлении. Однако чем **далее** они продвигались, тем больше Хомский отступал от этого, затем перешел в атаку и, в конечном счете, переформулировал трансформационную грамматику так, что полностью удалил глубинную структуру в качестве объясняющего механизма. Он все более и более пытался объяснить все трансформационные правила в терминах механизмов только поверхностной структуры.

Сталкиваясь с все большим и большим количеством проблем в качестве лингвистической модели, трансформационная грамматика, как и генеративная семантика, в конечном счете уступила путь другим теориям и моделям. В 1990-х годах в этой области стали доминировать другие теории, среди которых пространственная грамматика Фауконье (Fauconnier, 1985), в которой он определил ментальное пространство, и когнитивная грамматика Лангакера, подробно изложенная в его двухтомной работе (Langacker, 1987, 1991).

Какое место во всем этом занимает НЛП и метамодель? Чтобы поставить этот вопрос, мы должны ответить на следующие вопросы:

- Насколько сильно метамодель зависит от трансформационной грамматики?
- В какой степени метамодель нуждается в форме глубинной и поверхностной структур трансформационной грамматики?

При разработке метамодели Бэндлер и Гриндер, несомненно, опирались на трансформационную грамматику, главным образом, из-за ее терминологии. Из этой области они позаимствовали и стали использовать такие термины, как «модальные операторы», «номинализации», «универсалии» и т. д.

Достаточно интересно, что во время разработки модели Бэндлер и Гриндер (и особенно их первоначальные сторонники) все дальше и дальше уходили от способа использования этих терминов в трансформационной грамматике. Фактически, никто из последующих авторов даже не привел в своей книге приложение по трансформационной грамматике и никто из тренеров НЛП не посвятил сколько-нибудь значительного времени изучению трансформационной грамматики как таковой.

Некоторые из тех же видов путаницы, которые привели Хомского к отказу от использования «глубинной структуры» в лингвистике, произошли и в области НЛП. Они связаны с использованием слова «глубинный» для обозначения более важного «смысла» в некоторых книгах по НЛП. Это также подчеркнуло то, от чего зависит метамодель, а именно систему логических уровней.

Неудивительно, что Альфред Кожибски (Korzybski, 1933, 1994) предложил именно систему логических уровней в своей модели «уровней абстракции». Он построил ее, опираясь на исследования нервных процессов, и эта модель связана с тем фактом, что нервная система сначала абстрагируется на уровне чувствительных рецепторов, трансформируя энергетические проявления мира в форму нервных импульсов. Но на этом нервная система не останавливается.

Затем она еще раз абстрагируется от возбуждения клеток в рецепторных окончаниях при трансформации и преобразовании этих форм «информации» в биоэлектрические импульсы, которые поступают в центральную нервную систему и мозг. Затем она абстрагируется от этих продуктов при передаче импульсов с использованием различных нейротрансмиттеров и т. д.

Метамодель предполагает именно такой вид уровней абстракции. То, что мы говорим в поверхностных выражениях, берет начало от «абстрагирования», резюмирования, синтезирования и т. д., происходящих на более низком уровне. В этом смысле метамодель не вступает в «брак» с трансформационной грамматикой — она имеет с ней только деловые отношения. Метамодель приняла только язык лингвистики и идею об уровнях обработки информации.

Сегодня в когнитивной грамматике мы видим новые достижения, которые на самом деле соответствуют модели репрезентаций, логических уровней, фреймов и контекстов НЛП лучше, чем трансформационная грамматика. В своей работе «Образ, метафора и понятие» Лангакер (Langacker, 1991) говорит о внутренней репрезентации информации/языка в терминах «ментальных образов», метафор и концептуальных категорий или доменов. Более полная информация на эту тему представлена в книге Майкла Холла (Hall, 1998) «Секреты магии».

Вопросы для размышления

1. Почему мы говорим, что метамодель функционирует как «суть магии»? Как она это делает?
2. Не возвращаясь к вышеизложенному материалу, составьте список тринадцати лингвистических признаков метамодели.
3. Где Бэндлер и Гриндер обнаружили источники метамодели? Назовите факторы, оказавшие влияние на метамодель.
4. Как вы объясните метамодель, если кто-нибудь попросит вас об этом?
5. Назовите три процесса моделирования или отображения.
6. Опишите «проверку при помощи тачки», которую мы используем в случае номинализации.
7. Какие дополнительные отличительные признаки, опираясь на работы Кожибски, добавил в метамодель Майкл Холл?



Гипноз. Часть I

Ошибки в понимании природы так называемого «гипноза»

Использование языка для создания нейролингвистических «реальностей»

Что можно узнать из этой главы:

- Что на самом деле означает «гипноз»
- Основные принципы гипноза
- Некоторые повседневные **трансовые** состояния
- Как получать доступ к гипнотическим состояниям и осуществлять их якорение
- Использование гипноза для придания сил

Гипнотизер гипнотизирует... *произнося слова*. Невероятно, не так ли?

Ранее мы говорили о том, что «гипноз» является *формой коммуникации и состоянием*, возникающим в результате определенного способа обработки языка. Что мы под этим понимаем? В этой главе мы определим этот термин и рассмотрим данный феномен.

Определение гипноза

Что мы получим, когда, в конце концов, выясним, что же делает гипнотизер? Какой способ использует гипнотизер для воздействия на сознание и эмоции, тело и нервную систему людей, участвующих в этом процессе? Он *просто произносит слова*. Подумайте об этом. Гипнотизер гипнотизирует... *произнося слова*. Невероятно, не так ли? **«Просто произнося слова»**. Как же это работает? Как может «гипнотизировать» произнесение слов?

Если дать более формальное определение, то «гипноз» буквально означает «сон» и подразумевает «состояние сна по отношению к окружающему миру», *вызванное тем*, что человек полностью сфокусировался на чем-то в своем внутреннем мире. Он внутренне сфокусировался на некотором воспоминании, чувстве, человеке, некоторой идее, мысли, репрезентации и т. д. Однако это определение недостаточно, и оно привело к неверному пониманию гипноза. Оно верно только в следующем смысле: *кому-то, наблюдающему за человеком в состоянии гипноза со стороны*, часто кажется, что человек находится в определенном состоянии сна. Кажется, что человек находится в транс-е, — это означает, что он как бы отсутствует, находится где-то в другом месте, потерялся в своих мыслях. Когда это случается в повседневной жизни, мы помахиваем рукой перед лицом такого человека и говорим: «Алло? Есть кто-нибудь дома? Земля вызывает Джона!»

Если дать более формальное определение, то «гипноз» буквально означает «сон» и подразумевает «состояние сна по отношению к окружающему миру», *вызванное тем*, что человек полностью сфокусировался на чем-то в своем внутреннем мире.

Но это только частично описывает **гипнотическое** состояние. Когда человек предпринимает внутреннее путешествие в свои мысли и «отбрасывает» внешние стимулы («гипнотическое» переживание), то внутри, в своих ощущениях и чувствах, он кажется себе *обладающим более ясным сознанием, более энергичным и более контролирующим себя*, чем когда бы то ни было.

Возможно, слово «транс» более уместно. Оно говорит о переходе (*transition*), который мы совершаем из одного состояния сознания в другое. Профессиональные коммуникаторы, психологи и гипнотизеры различают множество видов психических состояний, которые мы иногда называем «гипнотическими». Например, рассмотрим «дорожный транс». Я (М. Х.) всегда *вхожу в транс*, когда веду машину на протяжении 430 миль по шоссе 70 штата Канзас. Я никогда не могу оставаться достаточно внимательным, сохранять состояние сенсорной остроты («аптайм»), чтобы не «погрузиться внутрь себя» и не посетить более интересные места в своем сознании.

«Аптайм» — состояние, в котором внимание и чувства направлены вовне, к непосредственному окружению; все сенсорные каналы открыты.

Перед тем как продолжить, мы просим вас отложить в сторону все ассоциации, определения и переживания, связанные с этими терминами. Возможно, эти термины закорены у вас к таким вещам, как оккультизм, манипуляции сознанием, наркотические путешествия, сценические эффекты и т. д. Такие вводящие в заблуждение связи будут только поддерживать ваше незнание истинного значения «гипноза» как формы коммуникации и человеческого осознания.

Значения, которыми мы наделяем эти термины в НЛП, и их использование нами не имеют ничего общего с данными видами распространенных представлений. Если вам нравится использовать более комфортный повседневный язык при разговоре об этих понятиях, вы можете использовать в качестве замены одно из следующих выражений: «рассеянное внимание», «мечтания», «состояние перед засыпанием или пробуждением», «глубокие раздумья» или «сосредоточенность на внутреннем мире».

В НЛП мы не используем формальные методы гипнотической индукции. Вместо этого мы неформально используем *процессы естественного транс-деривационного поиска* (см. главу 13), происходящие тогда, когда разум человека осмысливает язык. Это означает, что разум слушателя всегда и неизбежно

«уходит внутрь себя» и использует хранимую логику (знания, воспоминания о событиях и переживания) для наделения объектов значениями. В этом смысле гипноз не противопоставляется рассудку или произвольному контролю. На самом деле он позволяет получить к ним доступ!

Какова ценность всего этого? Как только мы понимаем истинную природу гипнотического транса, мы начинаем осознавать, что люди естественно используют его деструктивным образом для создания проблем. Когда человек, подчиняясь своим влечениям, поступает вопреки собственным ценностям, мы говорим, что он «не думает», «выглядит одержимым», «не контролирует себя», «сошел с ума». Иначе говоря, значительная часть нашей работы с «трансом» и «гипнозом» будет состоять в выведении людей (в том числе и самих себя!) *из старых состояний транса*, то есть в дегипнотизировании!

С точки зрения медицины, гипнотический транс наблюдается при тета-уровне сна, когда в нашем мозге вместо химического нейротрансмиттера норадреналина доминирует ацетилхолин. При этом мы склонны уделять большее внимание не сенсорным стимулам окружающей среды, а внутренней информации, находящейся в хранимых в мозге паттернах, таких как воспоминания. Многие люди указывают на то, что при этом их визуальные образы становятся более яркими, и что у них снижается способность управлять собственным вниманием; большинство людей обычно отмечают это во время сна.

С точки зрения медицины, гипнотический транс наблюдается при тета-уровне сна, когда в нашем мозге вместо химического нейротрансмиттера норадреналина доминирует ацетилхолин.

Результаты недавних исследований по осуществлению контроля над сновидениями и вызова осознанных сновидений, а также антропологические исследования культур, придающих большое значение сновидениям, наводят на мысль о том, что субъективное ощущение меньшей способности управления вниманием может указывать просто на отсутствие тренировки, а не являться некоторой врожденной чертой. Очевидно, что люди могут неправильно использовать любую действенную модель, догадку и технологию (человеческую или механическую). Тем не менее, само по себе *неправильное употребление* чего-либо не является аргументом против *правильного употребления*.

Определив гипноз как переживание транса, нам следует отказаться от того, что мы видим о гипнозе

по телевизору и в кинофильмах, и сказать, что это совсем *не соответствует* действительности. Истории об «управлении сознанием» или о том, что люди принуждают поступать против своей воли, могут изрядно напугать. Но все это не является правдивой информацией о гипнозе. Это стоит в одном ряду с космическим кораблем «Энтерпрайз», летящим со скоростью *Warp-1* или *Warp-9*, превосходящей скорость света. Чистая научная фантастика!

Мы не можем заставить людей при помощи гипноза делать то, что нарушает их моральные принципы или ценности.

Мы можем сказать то же самое о «гипнозе на сцене» — шоу в чистом виде. Более того, существует огромное количество различных приемов, облегчающих подобное психологическое и визуальное жонглирование, создающее иллюзии и неправильное восприятие. Правда о том, что можно и что нельзя сделать при помощи гипноза, сводится к следующему: *мы не можем заставить людей при помощи гипноза делать то, что нарушает их моральные принципы или ценности*. Просто гипноз не работает таким образом! В последние годы в научных экспериментах по гипнозу предпринимались попытки обнаружить пределы внушаемости и гипнотического «управления». Результаты указывают на то, что гипноз не подавляет сознание человека. Милтон Эриксон однажды сделал комментарий, что *если бы мы могли управлять людьми* при помощи гипноза, существовало бы намного меньше больных и невротичных людей! Вы не можете заставить их сделать что-либо против их собственной воли — даже измениться к лучшему! Гипноз просто позволяет нам сфокусироваться на чем-либо важном и исключить неважное.

Что можно делать при помощи «гипноза»? Чем он ценен? Главным образом, мы можем использовать различные состояния транса для *активизации наших врожденных сил сознания и тела*. Поскольку данное переживание может облегчить концентрацию ума (фактически, это основная характеристика гипнотического состояния), мы можем использовать этот высокий уровень внутренней фокусировки и концентрации для активизации собственных ресурсов. Гипноз просто описывает **глубокое медитативное состояние**, в котором все наше сознание фокусируется на чем-то одном. Он функционирует как состояние, в котором человек может сказать: «Это именно то, что...». В качестве примера можно вспомнить, как спортсмены психологически подготавливают себя перед соревнованием.

Используя врожденный потенциал, мы **можем** получить доступ к целебным силам организма, замедлять дыхание, уменьшать частоту сердечных сокращений, замедлять **кровотечение**, уменьшать боль и делать многое другое, что обычно (в нормальном состоянии бодрствования) мы делать не можем. В этом нет ничего мистического или магического. Это просто один из способов существования людей как «поразительных и удивительных созданий».

Итак, «гипноз» — это естественное состояние сознания, происходящее ежедневно с каждым человеком. Когда сознание перестает видеть, **слышать** и ощущать то, что в данный момент находится во внешней среде, мы «входим в **транс**» и уходим в некоторое внутреннее состояние. Мы можем «глубоко **задуматься**», сконцентрироваться на чем-то важном, просто расслабить собственное сознание, медитировать, молиться, «не думать ни о чем конкретном», мечтать и т. д. Мы можем уйти внутрь сознания для создания образа того, что хотим совершить когда-либо в будущем.

Тот факт, что мы редко оцениваем такие состояния как «гипнотические», мешает нам заметить регулярность и повсеместность такого переживания. Это также мешает нам заметить, как просто и быстро мы входим в измененные состояния и выходим из них.

Утверждение, что в состоянии гипноза кто-то другой «контролирует» ваше сознание, ошибочно. Ничто не находится так далеко от правды. На самом деле имеет место противоположное. Многие люди, впервые испытавшие состояние транса, не оценивают его как гипноз именно по этой причине. «Я помню **все**, что думал и чувствовал». «Я чувствовал себя таким сосредоточенным и так сильно контролирующим свои переживания». Здоровое и правильное использование гипноза *позволяет человеку чувствовать больший контроль над собой, а не меньший*.

Здоровое и правильное использование гипноза *позволяет человеку чувствовать больший контроль над собой, а не меньший*.

В состоянии гипноза вы всегда можете сопротивляться. Вы можете сопротивляться так же сильно, как и в состоянии бодрствования. Вы можете сопротивляться входу в состояние гипноза. Вы также можете сопротивляться любым неприятным для вас инструкциям или внушениям. Фактически, люди всегда в конечном счете обнаруживают, что когда что-то оказывается неприятным для них, это приводит к разрушению гипнотического состояния и «выходу» из него.

Этот выход из состояния, это прерывание состояния также объясняет, почему большая часть повседневной коммуникации гипнотического характера *имеет очень плохое качество*. При такой коммуникации плохо осуществляется подстройка к реальности человека и плохо поддерживается гипнотическое состояние. Именно это учится делать хороший гипнотизер. В повседневной гипнотической коммуникации адресаты получают смесь слов, соответствующих и не соответствующих им. Люди выходят из такого состояния, если мы все время отсоединяемся от их внутренней реальности ценностей, убеждений, моральных принципов и т. д.

Гипнотическое состояние — это мощное средство, позволяющее нам получить доступ к состояниям большей чувствительности и **восприимчивости**, поэтому оно позволяет нам управлять сознанием. Почему это важно? Посредством доступа к комфортному, расслабленному состоянию и перехода в **состояние**, более восприимчивое к идеям и внушению, гипноз *делает нас открытыми для новых знаний и формулировок*. Мы ощущаем себя более восприимчивыми к идеям, необходимым для реализации наших программ. Это позволяет нам преодолеть собственные защитные реакции, барьеры и ограничения! Таким образом, это позволяет нам *запрограммировать* идеи, утверждения и даже убеждения, которые мы хотим встроить. Нам нравится думать об этом просто как об еще одном инструменте, позволяющем обновить сознание и изменить, таким образом, «личность».

Гипноз делает нас открытыми для новых знаний и формулировок.

Доктор Эрнест Росси (Rossi, 1988) писал:

«Человек, находящийся в состоянии гипноза, остается тем же человеком. Его поведение в состоянии транса изменяется, но даже при этом оно берет начало в жизненном опыте пациента а не психотерапевта. Самое большее, психотерапевт может повлиять только на способ самовыражения.

Наведение и поддержание транса позволяет получить особое психическое состояние, в котором пациенты могут реассоциировать и реорганизовать свои внутренние психологические трудности и использовать собственные способностями таким способом, который согласуется с их опытом. Гипноз не изменяет ни людей, ни их прошлую жизнь. Он позволяет людям больше узнать о себе и более адекватно выражать себя».

Итак, значение слова «гипноз» касается «подобного сну состояния» **глубокого**, сильного внутреннего фокусирования, создаваемого, главным образом, при помощи наводящих транс слов. Эти слова посылают нас «внутрь себя», так что мы осуществляем транс-деривационный поиск значения. Таким образом, сила слов в конечном счете происходит из нашей *атрибуции значений*. Мы делаем это, «**заходя**» в нашу внутреннюю «библиотеку ссылок», построенную нами за годы в своих файлах «памяти», в которых мы закодировали наши ценности, убеждения, представления и т. д. Все это просто описывает одну из внутренних способностей человека, позволяющую осуществлять атрибуцию значений объектам и иметь внутренний мир, а также является признаком наличия в нас «души».

Сознание и подсознание

Многое в НЛП, и особенно процессы на линии времени, требует, чтобы мы обладали практическим знанием о своих «частях» и о той части разума, которую мы называем «подсознанием». (Опять-таки, помните, что это является всего лишь способом обсуждения процессов и явлений — «картой», а не «территорией»!)

Иногда мы используем термин «части» для ссылки на нежелательные и неконтролируемые виды поведения и на особенности нервной системы, лежащие в основе таких видов поведения. Такие «части» личности являются результатом, в основном, значительных эмоциональных болезненных переживаний. Какое отношение это имеет к подсознанию? Прежде чем продолжить, мы хотим обсудить, как это связано с процессом вхождения в «транс». Не трактуйте эти понятия («сознание», «подсознание», «транс», «гипноз») буквально или как нечто материальное. Мы используем их, потому что находим их полезными — так же как мы находим полезным говорить о том, что солнце «всходит» и «заходит». Мы используем эти слова осторожно! Эпоха Средневековья закончилась — мы не покупаем птолемею модель вселенной, — однако мы продолжаем говорить, что солнце всходит и заходит. Мы делаем это ради удобства. С точки зрения «людей, находящихся на планете», эти термины работают. То же и с остальными терминами.

«Сознание» определяется в словаре как «осведомленность о собственном существовании и существовании окружения». Это соответствует тому, как мы употребляем данное слово. Мы используем слово «сознание» для обозначения осведомленности о

внутренних или внешних стимулах. В нервную систему человека поступает приблизительно два миллиона бит информации в секунду. Для поддержания здравого ума наш разум отфильтровывает большинство этих стимулов. Миллер (Miller, 1956) обнаружил, что мы, как правило, можем иметь дело только с семью плюс/минус двумя битами информации за раз.

Чтобы проиллюстрировать процесс фильтрации большей части информации, предлагаем вам обратить внимание на то, что мгновение назад вы опустили осведомленность о своем большом пальце правой ноги, левом верхнем клыке и т. д. Это указывает на различие между тем, о чем мы можем сознательно поддерживать осведомленность, и тем, насколько больше информации находится в нашем подсознании.

Представьте себе ваш разум как комнату. Фонарик в этой темной комнате высвечивает ту часть, которую вы переживаете как «сознание». Когда вы светите на предметы в этой комнате, вы видите содержимое комнаты и получаете информацию о нем — также и в случае сознательной осведомленности. В каждый момент мы видим только небольшую часть того, что знаем. Мы описываем наше сознание как тот естественный процесс нейронных взаимодействий, посредством которого мы можем видеть, слышать, знать и, следовательно, выбирать. Очевидно, что слова «сознание» и «подсознание» являются всего лишь метафорами. Мы не можем определить их расположение в мозге. Эти слова позволяют нам говорить о функциях мозга, но не о реальных сущностях. Карта никогда не равна территории!

Сознание в НЛП понимают как уровень осведомленности, который мы кодируем при помощи репрезентативной системы. Элемент в памяти представлен в виде комбинации картин, звуков, тактильных ощущений, вкусов, запахов и слов. Когда интенсивность сигнала или стимула выше определенного порога, репрезентации перемещаются в сознание. Когда внешний или внутренний стимул стимулирует воспоминание, оно становится осознанным в некоторой модальности. Взаимодействие между интенсивностью внешнего стимула и состоянием нервной системы определяет, станет репрезентация сознательной или нет. Следовательно, мы полагаем, что наша основная репрезентативная система будет посылать наиболее сильные сигналы. Поэтому наше сознание будет представлено, прежде всего, в основной репрезентативной системе (Dilts, 1983).

Неосознанное поведение вызывается в конкретной репрезентативной системе стимулом низкой интенсивности. Такая репрезентация будет осуществлять

ся при помощи одной из менее развитых репрезентативных систем. Человек не будет осведомлен о стимуле. Таким образом, значительная (если не наибольшая) часть нашего поведения не осознается. Мы дышим, движемся, вспоминаем, рассуждаем и т. д. неосознанно. Обычно мы осведомлены только о *содержании* идеи, но не обо всех внутренних процессах, которые делают ее возможной. Это подобно изображению на экране телевизора или на мониторе компьютера — мы видим только внешний конечный результат, но не процессы.

Неосознанное поведение вызывается в конкретной репрезентативной системе стимулом низкой интенсивности.

Возможно, для того чтобы знание стало автоматическим и воспринималось как часть нас самих, мы должны неоднократно обработать эту новую информацию в сознании. При обучении вождению автомобиля мы сознательно учимся пользоваться рычагом передач, педалями газа, тормоза, рулем и т. д., пока не сможем вести автомобиль, *не думая об этом* (!). Новое знание становится «вторым *«я»*», *«интуитивным»* или «неосознанным». В НЛП мы описываем это как перемещение знания из основной репрезентативной системы в неосознанную. Когда нам нужно вести автомобиль, поведение «включается» само. У нас нет необходимости сознательно запускать программу «вождения автомобиля». Мы можем занять сознание чем-нибудь другим! При этом наши реакции осуществляются автоматически. Это происходит на неосознанном уровне. Удивительно, не так ли? Разве при управлении автомобилем вы помните о том, как водить автомобиль? Нет. Ваша «программа» вождения располагается в какой-то неосознаваемой части вашей психики. (И кто-то говорит, что это — результат эволюции? Мы так не думаем.)

Наше подсознание (неосознаваемая часть психики) имеет дело с тем огромным объемом информации, который располагается вне осведомленности. Нейрофизиологи стимулировали мозг человека при помощи электродов и установили, что люди при этом не ощущают боли, потому что мозг не имеет болевых рецепторов. Пациент может оставаться в сознании во время такого исследования. Во время подобных экспериментов люди отмечают воспоминания о событиях своего детства. Описывая эти воспоминания, они могут даже имитировать голос ребенка. Люди хранят их в некоторой неосознаваемой части мозга, а стимуляция активирует воспоминания и переносит их в сознание.

Такие эксперименты информируют нас о том, что наше сознание записывает очень многое из происходящего, а также наши эмоциональные реакции. Нейрофизиологи и когнитивные психологи предполагают, что мозг записывает главным образом те события, которые происходят, когда мы находимся в напряженном эмоциональном состоянии.

Подсознание — все, что не осознается в данный момент.

Используя термин «подсознание», мы имеем в виду «не сознательное». Можем ли мы развить осознание — это другой вопрос. Некоторые аспекты работы мозга, по-видимому, полностью недоступны нам. Другие аспекты нам доступны, если мы ищем и развиваем навыки такого доступа.

Зигмунд Фрейд использовал этот термин и вложил в него многие ложные идеи. Он трактовал подсознание как «ид». По Фрейду, «ид» содержит наши сексуальные желания и примитивные потребности в агрессии, соперничестве, насилии и т. д. Он также был убежден в том, что эти потребности лежат *вне* нашего контроля (не слишком полезное убеждение!). Из-за того, что он наделил этот термин таким значением, он стигматизировал само понятие «подсознание» — он сделал его тем, чего стоит бояться, опасаться и избегать. В НЛП это не так. Мы считаем неосознаваемый аспект психики одной из способностей человека и, следовательно, другом, а не врагом. Было бы более точным описывать этот феномен как «отличное от сознательного», просто указывая на то, что мы не осознаем его.

В НЛП мы считаем неосознаваемый аспект психики одной из способностей человека и, следовательно, **другом**, а не врагом.

Учитывая это, можно утверждать, что *большая* часть нашего опыта лежит вне сознательной осведомленности. Осознанная часть (содержание) коммуникации — это лишь часть всего сообщения. Когда мы пытаемся осуществлять коммуникацию только посредством осознанных процессов, коммуникативная способность снижается. В этой «не основанной на сознании» модели разума мы рассматриваем наше сознание как дар подсознания. Ну а раз так, то сознание работает лучше всего тогда, когда обладает *всеми* ресурсами подсознания.

Мы обнаружили, что на вопрос «Что вы хотите?» клиент часто дает быстрый ответ. Затем, в ходе дальнейшего исследования, клиент понимает, что на самом деле он этого не хочет. Он хотел это в своем сознании (возможно, он думал, что ему «следует» хотеть это), но позднее, когда он узнал о некоторых своих менее осознанных ценностях и убеждениях, он обнаружил свои истинные желания. При этом его подсознание предоставляет ему больше правды (о нем самом), чем сознание.

Это не должно быть для нас сюрпризом. Как-никак, наше подсознание заботится о нас. Мы, несомненно, не управляем сердцем, легкими, почками, железами, иммунной системой и т. д. *сознательно*. У нас есть две нервные системы — центральная и автономная, и функция автономной нервной системы заключается в поддержании дыхания, сна, бодрствования, движения, мышления и т. д. Психотерапевт будет пытаться вызвать различные долговременные устойчивые изменения именно на этих неосознаваемых уровнях.

Измененные состояния и транс

Учитывая, что в нашем подсознании имеются огромные запасы знаний и опыта, мы должны научиться пользоваться этими запасами. К сожалению, *многие* люди оставляют их почти нетронутыми. Большая часть нашего поведения неосознаваема, поэтому мы думаем (ошибочно), что не можем повлиять на него, и просто позволяем ему происходить. Это проявляется в том, как мы говорим о себе. Мы делаем что-либо, а затем сожалеем об этом. При этом мы говорим: «Я ничего не мог поделать. Так получилось! Я чувствовал, как будто что-то управляло мной». Слишком часто мы используем это как *оправдание* того, что мы *не смогли* справиться с проблемой. Не зная источника проблемы, ее истинной природы и того, как добраться до ее начала, мы, по-видимому, не сможем эффективно решить ее.

Хорошо, дайте нам паттерны!

Как именно НЛП и процессы на линии времени помогают обнаружить эти неосознаваемые части? Путем использования трансa как измененного состояния, то есть состояния сознания и эмоций (расслабленного, безопасного, открытого, комфортного, восприимчивого и т. д.), позволяющего нам эффективно действовать на неосознанном уровне. Транс предоставляет нам доступ к этой части разума для хране-

ния и кодирования наших привычных паттернов, и в этом нет ничего загадочного, таинственного, демонического.

Транс — *измененное состояние, то есть состояние сознания и эмоций (расслабленное, безопасное, открытое, комфортное, восприимчивое и т. д.), позволяющее нам эффективно действовать на неосознанном уровне.*

А теперь еще кое-что о сознании — если у вас есть ограничивающие убеждения, заставляющие вас бояться себя, своих эмоций и переживаний, того, что вы можете сделать или почувствовать, если поступите неправильно, и т. д. (опять-таки, все это — метасостояния боли!), вы, таким образом, вырабатываете у мозга привычку держать неосознаваемые части в вытесненном состоянии. Подумайте об этом. Мы обладаем уровнем развития сознания, который коренным образом отличает нас от всех животных, — *мы можем познавать реальность и жить осознанно.*

Но если мы *боимся* что-то осознать или ненавидим это, если не знаем, как с чем-то обращаться, если мы злимся на что-то, испытываем вину по отношению к чему-то и т. д., то мы осуждаем себя в нашем активном сознании. Каково решение этой проблемы? Вытеснение осознания. Вытеснение моральных ценностей в подсознание, отречение от реальности, правды и т. д. Сделав это, мы обрекаем себя на тьму, на поверхностную жизнь с кипящим внутренним миром нерешенных проблем, на психосоматические заболевания и т. д. Не очень привлекательная картина, не так ли?

Если сознание при помощи таких ограничивающих убеждений может стать *специалистом по вытеснению*, то как мы можем отменить вытеснение? Как обнаружить неприятности, которые мы часто создаем и храним внутри себя? Очевидно, мы должны разработать определенный метод; кроме того, встреча с такими внутренними «демонами» требует значительного самоуважения, достоинства, а также безопасности и уверенности в себе.

Введение себя в транс для встречи с внутренней тьмой

В состоянии трансa сознание позволяет подсознанию обеспечивать себя информацией.

Преимущество трансa заключается в том, что это состояние позволяет нашему сознанию **полностью**

сфокусироваться на определенном переживании и погрузиться в него. В состоянии транса сознание позволяет подсознанию обеспечивать себя информацией. Таким образом, транс может быть вызван всем, что позволяет вам внутренне находиться на неосознаваемом уровне.

Фактически, *все мы* можем входить в транс и выходить из него каждую минуту. Транс просто позволяет нам не сойти с ума. Без транса мы бы видели, слышали и обрабатывали каждое слово и стимул вокруг нас! При помощи транса мы глубоко фокусируемся на чем-либо и отключаем другие стимулы. Прекрасный пример транса — *мечтания*. Случалось ли когда-нибудь, что, проехав за рулем автомобиля несколько миль, вы не могли вспомнить, как проезжали мимо определенных объектов? Или бывало ли так, что вы собирались приехать в знакомое место, а оказывались где-то еще? Когда вы приходили в себя, вы удивлялись, как вы оказались там. Добро пожаловать в страну транса!

В контактных видах спорта иногда бывает, что травмированные атлеты абсолютно не осознают свои повреждения до некоторого времени. Они так сильно концентрируются на игре, что не осознают повреждение... не осознают боль. Это транс.

Раненные в бою солдаты иногда отмечают, что не чувствовали боли до его окончания. Их сознание так концентрировалось на бое, что они не осознавали боль. Они тоже находились в трансе.

Такие случаи, фактически, являются примерами гипнотического контроля над болью. В НЛП мы рассматриваем гипноз или транс **просто** как форму сильной **концентрации** и, следовательно, как сдвиг сознания. Биологическая обратная связь функционирует как транс. Тренируя биологическую обратную связь, человек учится фокусироваться на функциях своего тела, особенно на вегетативных. С помощью специального оборудования пациенты следят за тем, как сознание влияет на тело или управляет им (дыханием, температурой, артериальным давлением — чем, как мы когда-то думали, мы не можем научиться управлять). Используя внешние процессы обратной связи, пациенты учатся управлять артериальным давлением и частотой сердечных сокращений, и они делают это при помощи транса, концентрируясь на определенных «**мыслях**», которые понижают давление и уменьшают частоту сердечных сокращений. Когда они делают это, они входят в глубокий транс. Ничего загадочного или таинственного — это часть нашего удивительного мира. Фактически, эффективность многих предлагаемых сегодня методов ослабления стресса основана на трансе.

Мы можем зафиксировать состояние транса на электроэнцефалограмме (ЭЭГ). Фиксируемые при

помощи энцефалографа волны делятся по частоте на четыре диапазона: бета (12-25 Гц), альфа (9-12 Гц), тета (5-8 Гц) и дельта (до 4 Гц). Бета-волны на ЭЭГ указывают на активное мышление. Альфа-волны указывают на расслабление. **Тета-волны** — на состояние транса. Когда человек засыпает, на ЭЭГ появляются дельта-волны.

Мы можем зафиксировать состояние транса на электроэнцефалограмме.

Ощущение транса

Как ощущается транс? Большинству людей **нравится** входить в транс **просто** потому, что при этом они себя хорошо чувствуют. На ЭЭГ частота волн, соответствующих состоянию транса ниже, чем частота волн в состоянии релаксации. Фактически, транс описывает состояние глубокого расслабления, комфорта, фокусировки, контроля и т. д.

Как рецептивное и внутренне сфокусированное состояние, транс может в значительной степени помочь психотерапевту или коммуникатору передать свои идеи. Так как реципиент находится в наиболее **восприимчивом** состоянии — расслабленности, открытости, погруженности в размышления, — это позволяет ему принять то, что имеет смысл, и сделать это глубокой частью своей реальности. Кроме того, учитывая, что открытое и доступное подсознание склонно принимать внушения некритично, человеку, с которым у нас установлен раппорт, будет легче следить за нашими сообщениями и воспринимать их.

Транс помогает нам заставить критическое сознание изменить свою позицию. Наше сознание склонно функционировать довольно эгоцентричным образом. Оно хочет все делать **по-своему**! Когда у него это не получается, оно встает на **тропу войны**. Затем оно может заблокировать коммуникацию с другими людьми, с подсознанием, с полезными творческими идеями и т. д. Не совсем разумные действия для «**разума**»!

Транс помогает нам заставить критическое сознание изменить свою позицию.

Транс позволяет нам «столкнуть» сознание с его пути так, чтобы оно не вмешивалось со своими за-

щитными реакциями, цинизмом и т. д. Тогда мы сможем услышать мудрость и позицию подсознания. Затем, когда наше сознание поймет ценность и силу подсознания, оно может даже общаться и сотрудничать с ним. В данном случае процессы на линии времени и приемы релаксации могут сильно помочь нам влечении людей.

Рассмотрим гипнотические эффекты историй и метафор. Психотерапевт, использующий терапевтические метафоры, разрабатывает их так, чтобы они и опыт клиента были изоморфны (похожи). Из-за такого сходства подсознание клиента может интерпретировать метафору в соответствии со своими потребностями. Клиент воспримет то, что услышал, и осуществит репрезентацию этого в терминах своего собственного опыта.

Когда мы читаем или слышим историю или метафору, наше сознание занимается деталями истории — содержанием. Но на неосознанных и более глубоких уровнях наша психика интерпретирует и слышит историю, лежащую за историей, и извлекает из нее уроки. Иногда мы можем заметить это, когда кто-нибудь говорит: «Я не знаю почему, но эта история по-настоящему затронула что-то в глубине меня». Занимая наше сознание не имеющей отношения к делу историей, психотерапевт/коммуникатор может ввести нас в транс для того, чтобы донести до подсознания свое сообщение.

В случае использования линии времени и других техник НЛП мы имеем дело в основном с неосознанными формами поведения. При рефрейминге такого поведения мы сначала устанавливаем коммуникацию с той частью человека, которая приводит к нежелательному поведению. Затем мы беремся за другие части (например, за креативную), которые могут привести к альтернативным формам поведения. Все эти части располагаются в основном на неосознанном уровне. Установление коммуникации с этими неосознанными частями требует состояния транса. Наша задача как психотерапевтов включает «сталкивание» сознания человека с его пути, чтобы мы могли помочь человеку решить проблемы, сохраненные и закодированные в подсознании. На самом деле большинство клиентов испытывают дистресс именно из-за того, что их сознание *потеряло раппорт* с подсознанием. Транс просто позволяет нам заново установить этот раппорт.

Наша задача как психотерапевтов включает «сталкивание» сознания человека с его пути, чтобы мы могли помочь человеку решить проблемы, сохраненные и закодированные в подсознании.

Когда люди спрашивают меня (М. Х.): «Где вы начали учиться гипнозу?», — я говорю: «В церкви!». Когда я позднее искал дополнительный тренинг, я уже обладал хорошими навыками гипноза — я мог совершать путешествие внутрь себя и создавать в своем сознании фантастические и прекрасные миры/идеи, абстракции и т. д.! Я также владел искусством очарования при помощи слов. Просто я никогда не думал об этом таким образом (в новой системе отсчета)! К тому же, это искусство было не вполне совершенным.

Истории как форма гипноза «связаны с психическими блоками нашего левого полушария. Истории информируют нас косвенно, что позволяет в значительной степени избежать когнитивного диссонанса». Истории кормят воображение и правое полушарие мозга картинками и драмами (Hall, 1985).

Если мы естественным образом используем истории для такого определения себя, то, слушая и переживая новые истории, мы можем переопределить себя. Это составляет ту психодинамическую силу, которая заключена в любой истории: от мелкой сплетни до кинофильма, фантастического рассказа, жизненного примера и т. д. С какой историей вы хотели бы начать делать свою жизнь осмысленнее, лучше и приятнее?

«Гипноз» как поэзия

Если вы убеждены в том, что «настоящие мужчины не читают стихи», пропустите этот раздел. Но если вы способны оценить чудо и магию поэзии, то, вероятно, вас не удивит, что паттерны поэзии и поэтического языка действуют во многом гипнотическим образом.

Язык делает так, что понятия уступают место эмоциям, настроению и состояниям. Переживания становятся центральными для человека. Поэзия побуждает нас использовать правое полушарие мозга в большей степени, чем левое. Таким образом, содержание, то, *что* сказано («деревья хлопали в ладоши от радости»), не так важно, как стиль, то, *как* это сказано. В данном случае мы не можем принять этот язык буквально без того, чтобы запутаться!

Поэзия вызывает в нас глубокие эмоции и, следовательно, позволяет нам испытывать огорчение, тревогу, гнев, радость, спокойствие, волнение и т. д. Такой вид гипнотической литературы может *изменить* человека. Он предоставляет человеку возможность катарсиса, очищения и изменения точки зрения.

Определение сознательных/ неосознанных аспектов психики

Бэндлер и Гриндер (Bandler & Grinder, 1979) в книге «Из лягушек — в принцы» (под редакцией Стива Андреаса) написали следующее:

«Не заблуждайтесь относительно слов "сознательно" и "неосознанно". Они нереальны. Они — просто способ описания событий, полезный в контексте, называемом психотерапевтическим изменением. "Сознательным" называется все, о чем вы осведомлены в конкретный момент времени. "Неосознанным" — все остальное».

Если говорить об этих терминах и их использовании для передвижения по территории человеческой осведомленности, «сознательно» является более сфокусированным определением, в то время как «неосознанно» охватывает очень многое. В данном случае оно означает «все остальное»! Соответственно, мы должны различать разнообразные виды *неосознанной осведомленности*. Таким образом, мы имеем, по крайней мере, следующие аспекты *подсознания*.

1. Сознательное, которое стало неосознанным.
2. Автономная нервная система, остающаяся «вне сознательной осведомленности».

3. Подсознательная информация, не достигающая порогового уровня осознания.
4. Забытая информация.
5. Вытесненная информация.
6. Метауровни осведомленности.

1. Когда сознательное становится неосознанным

Джордж Миллер (Miller, 1956) написал свою классическую работу «Магическое число 7+2» в начале развития когнитивной психологии. Эта отличительная особенность позволяет нам понять нашу когнитивную *обработку информации* в терминах «чанкинга».

Итак, мы говорим, что упорядочиваем и структурируем информацию объемом от 5 до 9 «чанков»* информации за раз. Все мы делали это, когда впервые изучали алфавит. Мы пришли в школу и увидели «Аа» на доске как «чанк» информации; учитель хотел, чтобы мы изучили его. Когда мы осваивали данный «чанк» в терминах визуального и аудиального распознавания и кинестетического воспроизведения (фактического написания этой буквы) — серьезное задание в те дни! — мы переходили к «Бб». В конечном счете, мы репрезентировали и сохраняли многие «чанки»... и когда это *становилось привычным*, мы делали это все менее *осознанно*.

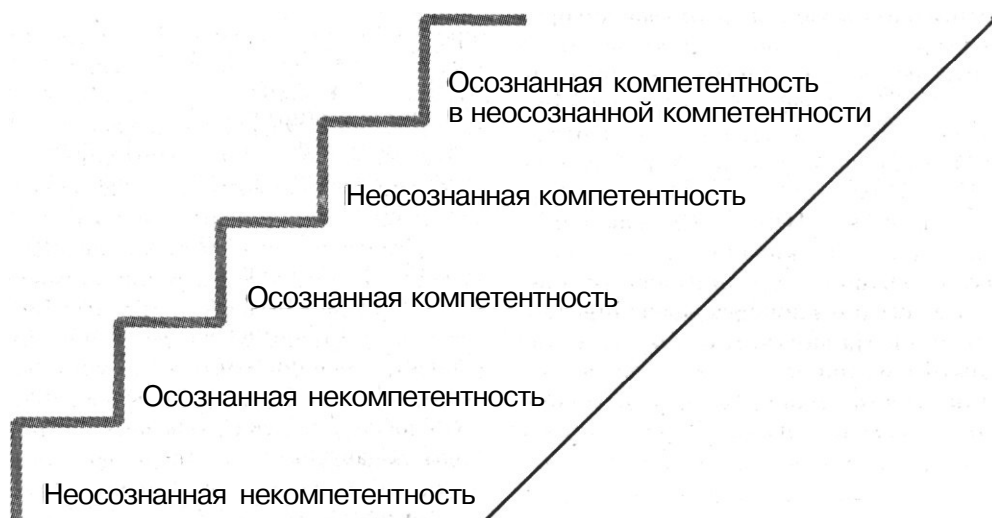


РИС. 9.1. Уровни обучения

* От англ. *chunk* — кусок.

Продолжая изучать алфавит, мы осваивали все большее количество «чанков». В конце концов, мы достигли предела «от 5 до 9 чанков» информации за раз (от А/а до З/з). Но тогда вмешался другой процесс. Когда наши «чанки» становились привычными, они начинали «группироваться» вместе, так что одним «чанком» становились «А/а Б/б В/в». Затем чанком становились «Г/г Д/д Е/е» и т. д. В конечном счете все 33 буквы стали *одним чанком*. Затем все эти знания сами по себе (группировка, «чанкинг» и то, как осуществлять «чанкинг»!) стали одним *неосознанным чанком*.

Иначе говоря, «чанки» укрупняются. Они *группируются вместе* для формирования все больших и больших изолированных последовательностей *заякоренных*, или связанных, вместе элементов информации, которые затем функционируют как отдельные единицы. Мы передвигаемся по сознательным/неосознанным уровням обучения следующим образом:

1. *Неосознанная некомпетентность* — мы некомпетентны и не знаем об этом!
2. *Осознанная некомпетентность* — мы достаточно умны, чтобы осознать свою некомпетентность!
3. *Осознанная компетентность* — обучение приводит к все лучшему и лучшему владению навыками и пониманию.
4. *Неосознанная компетентность* — знания группируются вместе и затем «выходят» из сознательной осведомленности.
5. *Осознанная компетентность в неосознанной компетентности* — состояние разума тренера (или эксперта), которое позволяет ему учить и тренировать других людей навыку посредством сознательного доступа к неосознанным данным (рис. 9.1).

Этот процесс развития от неосознанности к осознанию описывает стадии процесса обучения. Он указывает на то, что когда мы учимся чему-либо сознательно и заучиваем это так, что оно становится в нашей нервной системе *привычным*, это знание «встраивается» в то, что мы называем «подсознанием». При этом мы по-настоящему и глубоко «знаем» материал! Когда наши знания достигают этой стадии, они составляют нашу интуицию. Этот термин описывает наши «внутренние знания». Мы обладаем *интуитивным знанием* о предмете. Например, мы *интуитивно знаем*, как водить автомобиль, кататься на коньках, читать, решать математические задачи, играть на гитаре и т. д. В качестве отступления скажем, что Дэниел Деннетт (Dennett, 1991) считает, что фе-

номен «неосознанного вождения автомобиля» лучше описывать как «пример свертывания сознания в результате быстрой потери памяти».

Это также иллюстрирует один из «самых легких путей» к подсознанию — *осознанное обучение*. Мы можем *поместить информацию в свое подсознание* посредством обучения и избыточного обучения.

2. «Неосознанный разум» автономной нервной системы

Еще одним аспектом «подсознания» является «разум» (интеллект) нашей автономной нервной системы. Этот «разум» поддерживает наши сердечные сокращения, регулирует концентрацию нейротрансмиттеров, гормонов, биохимические процессы в нервной системе, управляет дыханием, внутренними органами пищеварения, эндокринной и иммунной системами и т. д. Этот «разум», очевидно, получает из внешней среды *входную информацию*, описывающую температуру, давление, концентрацию кислорода, запахи, гравитацию, равновесие (вестибулярная система) и т. д. Отвечая на такие «сообщения», он *обрабатывает* эту информацию в терминах своих внутренних потребностей и желаний. Затем он *действует в соответствии с этой информацией*, проявляясь в нейрофизиологических реакциях и поведении. Он делает это, не используя какую-либо *символическую систему* человека (язык, музыку, математику и т. д.).

Однако когда мы начинаем изучать механизмы, позволяющие нам войти в эту более «жестко смонтированную» часть нервной системы и опыта человека, мы понимаем, что этот мир работает преимущественно *неосознанным образом*. Или можно сказать, что им управляет наше «подсознание».

Теперь мы знаем, что стимулируя и активируя правое полушарие мозга для более яркого переживания и ощущения образов, сценариев и метафор; мы «гипнотически» создаем такую внутренне сфокусированную концентрацию, что она активирует процессы автономной нервной системы. Так мы можем управлять артериальным давлением, частотой сердечных сокращений, интенсивностью боли и т. д.

Как указывал Ноам Хомский в своем классическом лингвистическом исследовании, разгромившем бихевиористскую модель Скиннера, мы также обладаем «генетическим разумом». Мы не учим язык и не можем изучить его при помощи простых *ассоциаций* типа «стимул — реакция». Вместо этого мы имеем внутри себя некоторый генератор языка и некоторый механизм овладения языком, которые являются частью нашего видового наследия. Это позволяет нам неосознанно создавать и понимать слова — даже те, которые мы никогда прежде не слышали.

3. Подсознание

Другой аспект *неосознанной осведомленности* касается той информации, которая *не достигает* порогового уровня и, следовательно, *предшествует* осознанию. *Сигнальное значение* этой информации находится ниже уровня, который мы «ощущаем» осознанно. Роберт Дилтс описал эти аспекты в книге «Истоки НЛП» (Dilts, 1983). Здесь речь идет о таких подсознательных элементах, как свет вне пределов видимого диапазона, звуки/вибрация вне слышимого диапазона и т. д.

Существование еще одного «разума» внутри нашего разума, который может подслушивать (если можно так выразиться) информацию из внешней среды и который *не появляется* в осознании, позволяет найти второй «самый легкий путь» к неосознаваемой части психики, а именно **обучение без участия сознания**. По-видимому, многое оказывается в неосознаваемой части «разума», *минуя* осознание. Мы собираем лакомые кусочки информации и небольшие побочные сведения. Такая информация поступает «неосознанно». Мы *учимся*, но не знаем, *что* учимся — если не говорить о том, *чему* мы учимся.

Какой именно вид информации поступает к нам таким образом? Мы полагаем, что такая информация структурирована как встроенные команды, сдвиги тональности, коннотации, внушения, предположения, *метауровневый фрейминг* и т. д.

Такое «обучение», по-видимому, функционирует как *побочный эффект* того, что мы просто живем. То есть мы постоянно чему-то учимся, но не «знаем» (осознанно) об этом. Мы особенно ощущаем это в наших снах. Часто мы *включаем* в них звук текущей воды, будильника, человеческую речь, лай собаки и т. д. из внешнего мира, но продолжаем *спать, сделав этот стимул частью сна*. Однажды я (М. Х.) бродил мыслями где-то далеко, раскачиваясь при этом в кресле, а когда внезапно «очнулся» от задумчивости, заметил, что неосознанно синхронизировал свои раскачивания с какой-то фоновой музыкой.

Идея *перегрузки осознания* подробно описана в литературе, посвященной НЛП. Некоторые люди приняли эту идею и использовали ее в своих тренингах. Они так рекламировали свой подход: «Мы перегружаем осознание, чтобы в перегруженном состоянии все просто проскальзывало прямо в подсознание, немедленно давая вам неосознанную компетентность».

Как нам кажется, в этой связи возникают некоторые проблемы. Если **перегрузка** работает таким образом и так хорошо, то почему мы не организуем начальную, среднюю и высшую школы **так**, чтобы дети учились по 12 часов? Почему преподаватели не читают им лекции по четыре часа без перерыва, пере-

гружая их, чтобы все «просто проскальзывало» и они «получали это»? Почему мы этого не делаем? Работает ли перегрузка в вашем случае — становитесь ли вы вдруг «превосходной энергичной обучающейся машиной?»

Такого просто не бывает, не так ли? Допущение, лежащее в основе этой идеи, при внимательном исследовании *не подтверждается*. Обычно большая часть обучения происходит с участием сознания, которое усваивает информацию, принимает ее к исполнению, применяет ее, связывает с имеющимися знаниями и т. д. В данном случае мы имеем недобросовестную рекламу, которая не очень хорошо служит НЛП.

Очевидно, что в результате «побочного эффекта» человек *не* получает большого количества данных, а также, что эти данные даже не являются наилучшими. Как много этих данных? И как мы затем обрабатываем их полезным для себя способом?

4. Забытая информация

Мы называем *подсознанием* тот «разум» внутри нас, в котором мы **храним** все наши воспоминания и весь опыт. В 1950-х годах Пенфилд и другие исследователи обнаружили, что электрическая стимуляция различных областей мозга вызывает автоматическое припоминание давно забытых **переживаний**. Эти «воспоминания» не просто содержат «данные» в чистой или абстрагированной форме, но, по-видимому, являются *повторным переживанием* информации. Тогда ученые сделали вывод, что *все* когда-либо пережитое нами где-то записывается и хранится.

Однако более поздние исследования поставили под сомнение этот квантор общности. Теоретики, в конечном счете, пришли к выводу, что записывается *много* из пережитого, но не *все*. Мы не записываем в «памяти» то, на что мы не обратили внимание. Наше «незнание» такой информации не означает, что «она неосознанна». Это может означать, что мы не **закодировали** ее как важную для нас. Таким образом, если кто-то имеет «белое пятно» на своей линии времени, это *не обязательно* означает, что он перенес какую-то травму. Он мог просто не закодировать ничего значимого в этот **период**. Или он мог потерять интерес к информации, и она ускользнула.

Кроме того, мы можем **забыть информацию**, и это происходит на самом деле. Мы можем забыть предшествующие знания, переживания, разговоры и т. д. Просто просмотрите старые доклады и конспекты, которые вы написали, когда учились в школе 20 или 30 лет назад. Или прочитайте журнальные статьи о повседневных разговорах, переживаниях и событиях пятилетней давности, и вы удивитесь, что многое даже не узнаете. Это стало не просто *неосознанным*, но *неосознанным и недоступным*.

Недавно я (М. Х.) убедился в этом на собственном опыте, когда столкнулся со старыми записями, которые сделал во время занятий по тригонометрии при углубленном изучении математики. Я не просто забыл, что делал такие записи, — я даже не смог вспомнить их смысл. «Что же означает эта формула? Я не могу поверить, что когда-то знал это!»

5. Вытесненная информация

Хотя не Зигмунд Фрейд ввел понятие «подсознание», он, определенно, популяризировал его. При этом он сделал его частью культуры XX века. Соответственно, он говорил о *предсознании*, *сознании* и *подсознании*. Под *последним* он понимал ту часть «психики», которую мы подавляем и вытесняем. Он утверждал, что при *использовании* различных защитных механизмов мы создаем барьеры против осознания. Мы не *хотим* знать, что находится в нашем *подсознании*. Мы *боимся* знания (эта структура функционирует как метасостояние). Так как наше «это» (он называл это «принципом реальности») не может иметь дело с определенной информацией, оно *сдерживает*, *вытесняет*, *отвергает*, *отбрасывает* ее и т. д. Оно вырабатывает установку (программирует себя) *против* знания.

Фрейд смотрел на этот нездоровый аспект подсознания как на место вытесненных отрицательных эмоций, необузданных и запретных сексуальных фантазий и глубоких генетически обусловленных побуждений или «инстинктов», вроде предположенного им «инстинкта смерти».

Талант Фрейда позволил ему разработать многочисленные методы восстановления *вытесненной неосознаваемой информации*.

1. Свободные ассоциации: лежите спокойно и просто обращайтесь внимание на то, что вторгается в ваше сознание, позвольте этому случиться, не выталкивайте и не подавляйте это.
2. Запись и анализ снов: обратите внимание на образы и представления, которые ваше подсознание предлагает вам в снах. Записывайте свои сны, затем отделите явное содержание снов от их скрытого содержания.
3. Обратите внимание на «оговорки по Фрейду». Улавливайте неосознанные ошибочные высказывания, которые часто указывают на неосознаваемые мысли и осведомленность. Затем выясните, указывает ли это на какую-либо «программу» против определенного знания.

Относительно этого аспекта подсознания Милтон Эриксон (Erickson, 1976) говорил: «Ваши пациенты являются таковыми из-за того, что они потеряли раппорт со своим подсознанием». Это наводит на *мысль*,

что *истинное психическое здоровье* подразумевает хороший баланс и раппорт между сознательной и неосознаваемой «частями» разума. То, что мы называем «неосознаваемыми частями», развивается из-за нарушения гармонии между определенными частями разума. Разум больше не функционирует как единое целое.

6. Метауровниосведомленности

Другой аспект разума, который становится *неосознаваемым* и затем *показывает* силу и природу *подсознания*, связан с метауровнями осознания. Это относится к тем *системам отсчета*, которые мы конструируем по ходу жизни — тем фреймам, которые мы затем используем в качестве нашей метаурвневой системы отсчета. Это включает такие субъективные интеллектуально-эмоциональные явления, как убеждения, ценности, критерии, «правила», области знания, концепции и т. д.

Когда мы что-то изучаем, это не только становится *неосознаваемым*, но часто начинает функционировать на *метауровне* по отношению к повседневному осознанию исходного уровня. Такая информация становится нашими *метапрограммами*, нашими *метасостояниями*, нашими *метауровневыми* областями знания. Мы определенно можем перенести эти структуры *значений* (семантических) в сознание, но обычно они функционируют просто как системы отсчета, в которых мы живем и действуем, — как наша предполагаемая реальность.

Таким образом, осознанная мысль включает не только *осведомленность* о чем-либо, но и осведомленность более высокого уровня: осведомленность *об осведомленности* о чем-либо. Я могу *управлять* автомобилем с *осведомленностью* об улицах, людях, дорожных знаках и т. д., но пока я не буду иметь *осведомленность* об этой осведомленности, мне будет казаться, что я управляю автомобилем *неосознанно*. Розенталь (Rosenthal, 1990) в своей книге «Почему вербально выраженные мысли осознанны?» пишет, что осознанное состояние от неосознанного отличается *простое* свойство обладания «мыслью более высокого порядка о данном состоянии».

Паттерн НЛП для работы с подсознанием

Расширенный шестишаговый

1. **Установите раппорт.** Первый шаг касается установления раппорта с неосознаваемой частью разума. Когда человек объясняет проблему, присоеди-

нитесь к нему, **отзеркальте** его и подстройтесь к нему. Это позволяет нам установить раппорт с неосознаваемой частью. Мы можем начать установление коммуникации с этой частью с использования таких неспецифических глаголов, как «общаться» и «подтверждать». Такие слова побудят неосознаваемую часть говорить, используя свою собственную репрезентативную систему. Когда эта часть начнет говорить, мы можем присоединиться к ее предикатам. Кроме того, важно **помнить**, что подсознание часто использует репрезентативную систему, отличающуюся от репрезентативной системы, используемой сознанием. Когда клиент получает доступ к неосознаваемой части, обратите внимание на языковые признаки использования им другой репрезентативной системы. Если это так, присоединитесь к репрезентативной системе неосознаваемой части.

2. **Определите коммуникативные сигналы.** Затем, если проблема лежит вне сознательного контроля, нам нужно помочь клиенту установить осознанную коммуникацию со своей неосознаваемой частью. Если клиент **мог** или **может** сознательно контролировать поведение, позвольте ему сделать это. Однако в большинстве случаев люди обращаются за помощью именно потому, что у них имеется внутренний конфликт между осознанными желаниями и неосознаваемыми формами поведения, которые они не могут контролировать. Часто подсознание знает намного больше о потребностях человека, чем сознание. Подсознание также часто знает о потребностях клиента больше, чем мы. Поэтому мудрый психотерапевт будет интересоваться подсознанием.

Когда человек говорит: «Я хочу перестать набирать вес», — он дает знать, что пытался сознательно перестать переедать, но у него это не получилось. Сознательно он не использовал возможность выбора. Что мы должны сделать? Перейти сразу к источнику проблемы — к тому, как он составил свою карту реальности и сохранил ее в своем подсознании. Чтобы *обнаружить в неосознаваемой части позитивное намерение*, являющееся причиной проблемы, мы должны поговорить с ней. Таким образом, коммуникация с этой частью позволяет нам обнаружить ее позитивное намерение для человека. Когда мы обнаружим его, мы можем помочь клиенту найти альтернативные формы поведения, которые будут намного эффективнее.

3. **Получите доступ к неосознаваемой части при помощи вопросов/высказываний.** Теперь мы можем формально установить коммуникацию с неосознаваемой частью. Исходя из предположения, что в определенном контексте все формы поведе-

ния ценны и полезны, мы допускаем, что эта часть пытается сделать нечто важное. Это помогает нам установить с ней коммуникацию.

«Я признаю, что у вас есть часть, вызывающая такое поведение, которое вам не нравится и которое вы больше не находите полезным» (так мы вводим человека в метасостояние). «Это поведение имеет определенную ценность или значимость для вас; вы долгое время поступали таким образом. Вы также можете начать верить в то, что оно делает нечто полезное для вас, даже если вы не знаете, в чем именно заключается эта польза... Также вы осознаете, что вам уже не нравятся получаемые результаты, и вы желаете, чтобы это поведение **прекратило создавать вам проблемы**. Сейчас я не знаю позитивных намерений неосознаваемой части... Судя по вашим ответам, вы, вероятно, тоже. Но разве вы не хотели бы знать их? Поэтому давайте затронем эту вашу могущественную часть и посмотрим, *расскажет ли она нам, что полезное она хотела сделать для вас*. Когда мы установим с ней коммуникацию, мы должны обнаружить, **что** на протяжении, возможно, многих лет эта часть хотела сообщить вам. Мне интересно, что вы об этом думаете? Итак, сейчас мы можем предоставить ей такой шанс».

4. **Сделайте клиента чувствительным к сигналам от его подсознания.** Когда вы уходите внутрь себя и задаете вопрос неосознаваемой части себя, вы можете обратить более пристальное внимание на внутренние ощущения, образы или звуки, которые будут присутствовать в ответе. Вы не должны никак влиять на ответы. Ваша неосознаваемая часть, генерирующая поведение, будет осуществлять коммуникацию так, как пожелает, а вы можете просто наблюдать... за тем, как она отвечает. Просто спросите эту часть: «Не захочет ли моя часть, ответственная за это поведение, пообщаться со мной и *рассказать мне о своих позитивных намерениях?*».

Мы можем держать эту часть отдельно от поведения, если будем говорить о «части, которая генерирует данную форму поведения», а не о «(название формы поведения) части». При рефрейминге мы должны быть особенно внимательными, чтобы получить информацию о позитивных намерениях неосознаваемой части. Эти намерения будут отличаться от поведения, как «критика» (поведение отличается от попыток «исправить положение», «подкорректировать что-то, что я считаю проблемой» (намерение). Следовательно, когда мы формулируем высказывания и вопросы, мы должны позаботиться о том, чтобы говорить о неосознаваемой части и о поведении как о разных вещах.

Когда человек слышит наши слова и повторяет их внутри себя, мы должны очень внимательно следить за сдвигами или изменениями его физиологии. При этом мы осуществляем калибровку для того, чтобы **видеть**, можем ли мы обнаружить неосознаваемые реакции его автономной нервной системы. Мы часто будем наблюдать у человека изменения *при задавании вопроса!* Мы получим реакции и невербальные сигналы человека даже до того, как он осознает их. При этом мы наблюдаем за изменениями дыхания, подергиваниями пальцев, пожиманием плеч, изменением цвета лица и т. д. Все это является возможными сигналами от подсознания — внешними сигналами.

Иногда клиент будет отмечать ощущение, голос или картину внутри себя, — рассматривайте это как сигнал от подсознания. Он отличается только тем, что является внутренним.

5. Определите сигналы «да/нет». Когда мы получим сигналы от подсознания, мы можем использовать их, чтобы задавать конкретные вопросы, на которые можно ответить «да» или «нет». Если у вас есть внутренний сигнал, скажите: «Только для того, чтобы я ясно понимал тебя и мог лучше оценить твою цель, если это на самом деле означает “да”, пожалуйста, сделай этот сигнал **сильнее...**, а если это на самом деле означает “нет”, пожалуйста, **ослабь его**». Повторяйте это, пока не почувствуете, что вы уверены в этих сигналах. «Не усилил ли эта часть или внутреннее состояние, генерирующее данное поведение, этот сигнал “да”, чтобы я знал, что ты на самом деле имеешь в виду “да”». «А яркость этого сигнала “нет”, связанного с уменьшением яркости, ослабь еще сильнее, если я правильно понял это как твой сигнал “нет”».

Мы задаем вопросы «да/нет» в указанном порядке и обычно можем получить «ощущение “да”» или «ощущение “нет”». Наша внутренняя картина в случае «да» может стать ярче, ближе, насыщенней и т. д. Наш внутренний голос в случае «нет» может звучать громче, быстрее или может иметь другой тон. Наши внутренние кинестетические ощущения могут в случае «да» стать более теплыми или прохладными, а в случае «нет» — более напряженными.

Внешне мы можем заметить кивание головой в случае «да» или прекращение кивания в случае «нет». Иногда неосознаваемые ответы будут проявляться таким очевидным образом. Мы также можем заметить большее напряжение лицевых мышц в случае «нет» и их расслабление в случае «да».

6. Извинитесь перед неосознаваемой частью. Если ни вы, ни другой человек, по-видимому, не смогли обнаружить неосознаваемую реакцию, считай-

те, что эта часть *не будет* говорить с вами. Она отказывается. Что это значит? Наверное, она чувствует себя оскорбленной и недооцененной.

«При погружении вглубь себя вы, возможно, начнете осознавать, что тот способ, при помощи которого вы годами разговаривали с этой частью себя, оскорблял ее, так что она не чувствовала себя правой или оцененной, и это было вызвано тем, что вы просто не знали, что она пыталась сделать тем или иным образом что-то ценное для вас... но теперь, когда вы начали понимать это вы можете извиниться перед ней так, чтобы она узнала, что теперь вы хотите помириться и подружиться с ней, потому что если вы и она не объективно относитесь друг к другу, это только удерживает вас в состоянии тупика »

Сделав это, вернитесь назад к определению сигналов «да/нет».

7. Обнаружьте ее позитивные намерения. Определив сигналы «да/нет», пусть человек погрузится внутрь себя и задаст такой вопрос: «Позволишь ли ты мне сознательно знать, что ты пытаешься сделать для меня, что я смогу оценить как имеющее положительное значение?». Если ответом будет «да», пусть неосознаваемая часть проинформирует человека о своих позитивных намерениях. Если «нет», спросите человека: «Можете ли вы прямо сейчас продолжить и поверить в то, что ваша неосознаваемая часть имеет некоторое позитивное намерение, даже если она сейчас не расскажет вам о нем?».

8. Получите доступ к креативной части. Получите доступ к той части, которая творит, обновляет, придумывает новые фантастические идеи, и осуществите ее якорение. Теперь попросите часть, управляющую нежелательным поведением, сообщить свои позитивные намерения этой креативной части, и каждый раз, когда креативная часть будет создавать новое поведение, которое будет работать хорошо или лучше, чем старое, пусть она передает вам сигнал «да».

9. Осуществите подстройку изменений к будущему. Когда человек погрузится в себя, пусть он спросит свою неосознаваемую часть: «Не примешь ли ты на себя ответственность за использование одной из этих трех новых форм поведения в соответствующих контекстах?». Позвольте вашему подсознанию определить сигналы, которые будут запускать новые варианты выбора, и полностью ощутить простое и автоматическое обладание одним из этих новых вариантов, доступных в данном контексте.

10. **Проведите экологическую проверку.** Снова погружитесь внутрь себя и спросите: «Возражает ли какая-нибудь моя часть против обладания одним из трех этих новых вариантов вместо старого поведения?»

Так как же работает «гипноз»?

«Гипноз» работает на основе использования слов, которые побуждают разум человека «войти внутрь себя», чтобы наделить значением вашу речь. В основе «гипноза» лежат гипнотические языковые паттерны. Это относится к тем словам и лингвистическим структурам, которые «гипнотизируют» людей и «вводят их в транс». *Номинализации* являются самым лучшим «трансowym» языком («отношение», «самоуважение», «удовольствие», «мотивация», «расслабление»)! Эти «глаголы, превращенные в существительные», потеряли свои непосредственные объекты ссылки, неясно описывают процесс, и, в результате, для определения значения слова слушатель должен «войти внутрь себя» и произвести трансderivационный поиск референтного индекса.

Эти *индуцирующие транс* слова облегчают процесс гипнотизирования — пока человек не войдет в состояние «аптайм» и не осуществит мета моделирование слов. Индексирование таких слов при помощи вопросов метамодели по существу дегипнотизирует. Это происходит путем обращения вашего внимания вовне, «повышения» сознания («аптайм»), а не внутрь вас, «понижения» сознания («даунтайм»).

Когда я (М. Х.) занимаюсь гипнозом с клиентами, я знаю, что прежде всего использую эти *транс*овые слова.

«Вы теперь можете удобно лечь, осознавая растущее понимание того, что собираетесь испытать глубокое расслабление, которое позволит вам высвободить некоторый неиспользованный потенциал, так что вы сможете начать действовать в повседневной жизни намного более успешно, при этом ваша эффективность повысится таким образом, который ваше сознание и подсознание найдут приятным и приемлемым».

Разве вам это не понравилось? Вы пережили эти слова, когда читали их? Или вы читали их аналитически? Проверьте это. Дайте себе шанс заметить, как ваш разум обрабатывает такие слова и «наделяет их смыслом». Как-никак, весь «гипноз» связан с тем, что мы *обращаемся внутрь* и получаем доступ к кон-

цептуальной осведомленности внутри нашей души. Он сдвигает нас снаружи внутрь. О'Коннор и Сеймур (O'Connor & Seymour, 1990) так описали это владение гипнозом:

«Транс — это состояние, в котором вы имеете высокую мотивацию учиться у вашего подсознания, сосредоточившись на своем внутреннем мире. Это не пассивное состояние; вы также не находитесь под чьим-либо влиянием. Это сотрудничество клиента и психотерапевта, при этом реакции клиента позволяют психотерапевту узнать, что делать дальше».

«Абстрактные слова по самой своей природе обладают сильным гипнотическим эффектом, так как для того, чтобы "наделить их смыслом", вы должны войти в свой внутренний мир значений (идей, убеждений, понимания и т. д.) и получить доступ к понятийным ссылкам или создать их. Перемещаясь в свой внутренний мир абстракций (что вы можете с легкостью делать с открытыми глазами), вы развиваете свой внутренний фокус» (Hall, 1994).

«Креативное использование такой лингвистической неопределенности позволяет вам говорить гипнотическими языковыми паттернами. Чтобы стимулировать разум (свой или чужой) при помощи номинализаций, неспецифических существительных, глаголов и т. д., побудите реципиента использовать те высказывания, которые вызывают трансderivационный поиск, и создать на основе собственных значений переживания, состояния, эмоции и т. д., на которые указывают ваши слова. При этом лингвистическая неопределенность звучит чрезвычайно ясно. Это вызвано тем, что слушатель "наделяет смыслом" ваши слова, погружаясь в себя и объединяя их вместе со своими знаниями и пониманием. Вот как работают гипнотические языковые паттерны» (Hall, 1994c).

Кроме номинализаций, гипнотически работает любое слово, которое вызывает абстрактную оценку чего-либо. В НЛП проводят различие между **сенсорными и оценочными словами** — различие, которое указывает нам путь в страну гипнотического языка. Язык имеет отношение к тем «реальностям», которые мы не можем видеть, слышать, чувствовать, обонять или попробовать. Оценочные реальности чьих-либо значений, убеждений и ценностей существуют в мире, расположенном не вне нервной системы человека, а внутри нее. Они существуют как *нейросемантические абстракции*.

Поэтому каждый раз, когда мы сообщаем (себе или другим людям) оценочные значения, мы уча-

ствуем в гипнотическом процессе. Мы имеем дело с внутренними абстракциями. Чтобы «наделить их смыслом», другие люди должны принять внутренний фокус. Это объясняет то, почему мы, **американцы**, обычно не **«галлюцинируем»** конкретные существительные, обозначающие людей, места и предметы. Мы «галлюцинируем» псевдосуществительные — **номинализации** и оценки. В нашем мире мы «видим» **неуважение**, невежественность, лень и **оскорбления**, мы «слышим» обвинения и безответственность, мы «чувствуем» себя униженными. Знаете ли вы понятия, суждения и представления, которые вы «галлюцинируете»? В главе 10 мы перейдем к изучению языковых паттернов, вызывающих транс.

Вопросы для размышления

1. Что вы узнали в этой главе о гипнозе?
2. Каковы основные механизмы гипноза?
3. Назовите шесть **трансовых состояний**, испытываемых вами в повседневной жизни.
4. Какие характеристики гипнотического состояния делают его таким полезным средством при работе с сознанием?
5. Определите прием, который вы используете для доступа к расслабленному, внутренне сфокусированному состоянию.



10 глава

Гипноз. Часть II

Милтон-модель

Специфические языковые паттерны искусной неопределенности

Что можно узнать из этой главы:

- Значение и содержание Милтон-модели
- Почему мы говорим, что Милтон-модель противоположна метамодели
- Специфические языковые паттерны наведения транса
- Навык использования искусно неопределенного языка

Милтон-модель

После разработки **метамодел**и Бэндлер и Гриндер познакомились с Милтоном Эриксоном, всемирно известным гипнотерапевтом и основателем Американского общества клинического гипноза. Гриндер отмечает, что модель Эриксона является наилучшей моделью из тех, которые он когда-либо использовал (O'Connor & Seymour, 1990). Эриксон разработал абсолютно новый подход к психотерапии и коммуникации. Вскоре после изучения работы Эриксона Бэндлер и Гриндер опубликовали книгу «Паттерны гипнотических техник Милтона Эриксона. Том I» (Bandler & Grinder, 1975). Позднее, в соавторстве с Джудит Делозье, они опубликовали второй том этой книги (Bandler, Grinder, & DeLozier, 1977). Бэндлер

и Гриндер узнали от Эриксона о значении транса и измененных состояний сознания для психотерапии.

Многие базовые пресуппозиции НЛП основаны на изучении работы Эриксона. Он уважал подсознание клиента и считал, что все поведение имеет в своей основе позитивные намерения, что люди совершают наилучший выбор из доступных им вариантов и обладают ресурсами для того, чтобы осуществлять желаемые изменения и т. д. Мастерство Эриксона лежит в основе многих техник НЛП установления и поддержания раппорта (подстройки и ведения).

Используя метамодель, мы обращаемся к *специфическим деталям* для восстановления искаженной, обобщенной и опущенной информации, поэтому применение метамодели *выводит нас из транса*. При использовании **Милтон-модели** мы, наоборот, *осуществляем укрупнение* для создания новых обобщений,

«Укрупняющие» вопросы» диссоциируют проблемное состояние и ресурсы более высоких уровней (**метаресурсы**).
Источник лечения вы найдете «**наверху**».

В трансе
Общая информация — Укрупнение — Более общая картина
Вопросы:
«Это пример чего?»
«С какой целью...?»
«Каковы ваши намерения?»
«Что более важное вы получите, если будете обладать этим?»

Милтон-модель

Действительность
↑ ↓
Транспорт
↑ ↓
Автомобиль
↑ ↓
Шина
↑ ↓
Грунтозацеп

Метамодель

Вне транса
Специфика — Детали — Разукрупнение
Вопросы:
«Каковы примеры этого?»
«Что именно?»
Любой вопрос метамодели

Рис. 10.1. Укрупнение/разукрупнение

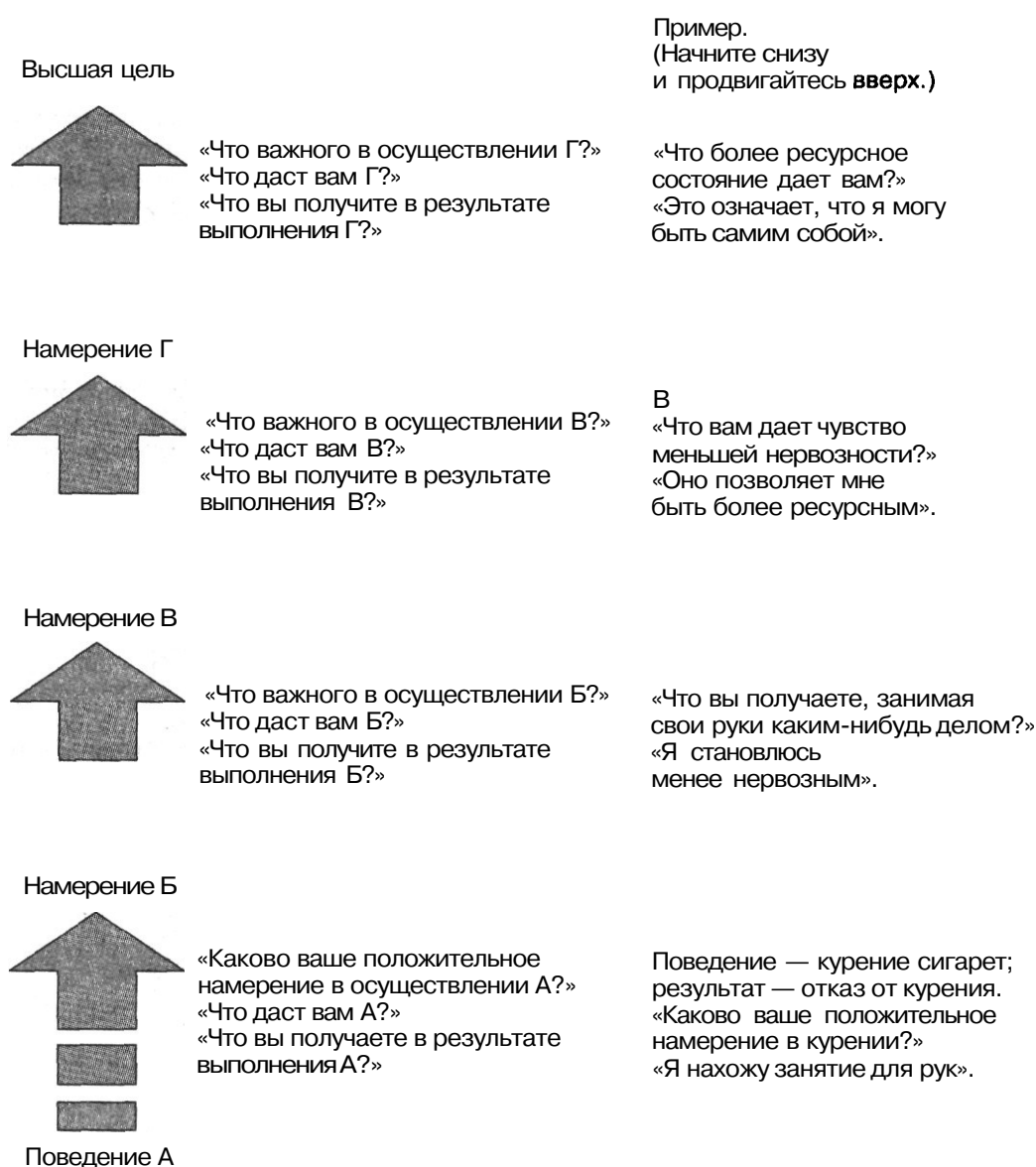


Рис. 10.2. Укрупнение — другой формат
(Источник: Young, 1999)

опущений и искажений. Вместо получения конкретной информации при использовании Милтон-модели мы поднимаемся к общей информации — к более общей картине. Милтон-модель — *зеркальное отражение* метамоделей (рис. 10.1).

В этой модели вы найдете множество искажений, обобщений и опущений. В ней мы намеренно используем язык так, чтобы дать клиенту возможность восполнить недостающие детали. Мы предоставляем кли-

енту открытый фрейм и *небольшой* контекст, чтобы его подсознание активировало внутренний поиск. Общие фразы побуждают человека во время этого поиска входить в транс. Поэтому языковые паттерны Милтон-модели способствуют этому процессу.

Милтон-модель — это зеркальное отражение метамоделей, поэтому мы вводим человека в транс, *используя нарушения метамоделей*. Мы не задаем вопросы — вопросы побуждают сознание подниматься

I (в состоянии «аптайм»). Ниже приведен пример творческого использования нарушений метамодели для введения человека в состояние транса.

Милтон-модель — это зеркальное отражение метамодели, поэтому мы вводим человека в транс, *используя нарушения метамодели*.

«Я знаю (чтение мыслей), что вы начали получать новые знания (номинализация) об огромном количестве важных для вас вопросов (неспецифическое существительное). Учиться, по-настоящему учиться хорошо (утраченный перформатив)... Приобретая новые знания (пресуппозиция), вы уже начали изменяться (причинно-следственные отношения), и я не знаю, какие чувства у вас это вызывает... но вы можете изменяться. Тот факт, что вы уже начали изменяться таким изящным способом, означает, что лечение (комплексный эквивалент) началось. Вы, возможно, переживаете эти изменения (пресуппозиция) в том, как вы себя чувствуете или просто в том, как вы говорите с самими собой. Так как изменения (номинализация) начались, это означает, что все (квантор общности) другие требующие лечения области также могут начать изменяться (все предложение — комплексный эквивалент). Вы можете измениться (модальный оператор возможности и неспецифический глагол) так, как требуется (модальный оператор необходимости). Изменяться — более или менее правильное решение (утраченный перформатив, неполное сравнение)»

В дополнение к этим категориям метамодели Милтон-модель предлагает и другие категории, список которых приводится ниже.

1. Краткие общие вопросы

Вы можете избежать сопротивления высказыванию, поместив в его конце вопрос, не так ли? Вопрос, добавленный в конец **высказывания**, приковывает к себе внимание, позволяя, таким образом, другой содержащейся в высказывании информации перейти непосредственно в подсознание. «Хорошо, что я делаю это, не так ли?» Краткие общие вопросы «переносят» в подсознание внушение, содержащееся в первой части высказывания.

Примеры:

Не так ли?

Знаете?

Верно?

Разве вы не знаете?

Не правда ли?

Разве вы не можете?

2. Подстройка к текущему опыту

Действенным средством установления раппорта и наведения транса является подстройка к текущему опыту клиента при помощи высказываний, которые «согласуются» с этим опытом и «похожи» на него. Подстройка к текущему опыту ассоциирует человека с внутренним фокусом.

«Вы можете чувствовать, что сидите в кресле или лежите... Читая этот материал, вы продолжаете вдыхать и выдыхать, сначала быстро и неглубоко, а затем, дыша *глубже*, вы можете стать более расслабленными, не так ли? Звуки в комнате и вне комнаты, слова на странице означают, что вы можете глубже и глубже погрузиться в транс».

Конечно, то, что вы обращаете внимание на звуки в комнате, не имеет никакого отношения к расслаблению, *пока* вы их не свяжете. Поэтому когда мы говорим с подсознанием, оно может сказать:

«Да, теперь, когда вы сказали это, я слышу звуки и могу дышать глубже и, конечно, это делает следующее высказывание о вхождении в транс гораздо более правдоподобным».

Примеры:

Вы слышите мой голос.

Мы в этой группе.

Вам это понравится больше.

Вы замечаете каждое моргание своих глаз.

Сидя здесь, вы теперь можете слышать внешние звуки...

А также вы можете слышать внутренние звуки...

Вы можете ощутить, как вас заливают свет...

Продолжая вдыхать и выдыхать...

Вы можете почувствовать, что глубже и глубже погружаетесь в транс.

3. Двойные связи

«Вы можете войти в транс сейчас или десять минут спустя; я не знаю, как вы поступите...» Если ваше подсознание приняло предположение, заключенное в этом высказывании, вы или уже вошли в транс, или сделаете это в ближайшее время. При двойных связях в фразе содержится невысказанное предположение. Родители, по-видимому, обладают естественным талантом использования двойных связей. «Джон, когда ты будешь делать домашнюю работу? До начала этой телевизионной передачи или сразу после ее окончания?» «Теперь, когда вы вошли в транс, какую руку вы хотите поднять? «Вы хотите, чтобы поднялась правая рука или левая?» Вопрос о том, какой руке будет соответствовать определенный образ (при визуальном сдавливании), является примером двойной связи.

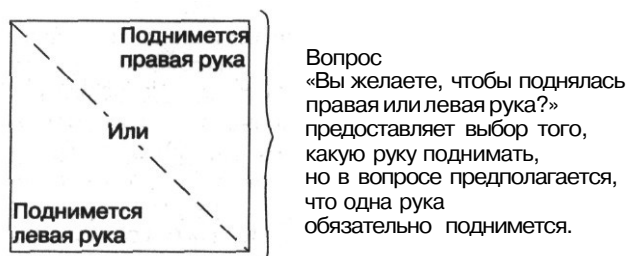


Рис. 10.3. Двойная связь

Примеры:

Вы хотите начать сейчас или позднее?
 Когда вы спите или при пробуждении...
 До того, как вы покинете эту комнату, или после...
 Когда вы ляжете спать, вы или будете видеть сны, или нет.
 Вы начнете изменяться сейчас или после этой сессии?
 Вы хотели бы бросить курить сегодня или завтра?
 Вы хотите купить этот автомобиль сейчас или сначала хотите проехать на нем?
 Вы либо будете, либо не будете (после чего следует неспецифический глагол).
 Используйте столько времени, сколько вам нужно, чтобы завершить это за следующие пять минут.
 Вы можете изменяться так быстро или так медленно, как хотите.
 Если вы не записали хотя бы одну двойную связь, вы или очень скоро автоматически подумаете об од-

ной, или удивитесь, когда вам в голову придет другая двойная **связь**, чтобы вы смогли ее записать.

4. Разговорные допущения

Разговорное допущение принимает форму вопроса в виде «модального оператора», который фактически является указанием сделать что-либо. Ответ на него требует утверждения или отрицания. Однако, по-видимому, такой вопрос минует сознание и **вызывает** в подсознании желание сделать то, о **чем** говорится в высказывании. Классический пример: «Вы могли бы закрыть дверь?» Вместо ответа «да» или «нет» большинство из нас просто закрывают дверь. Такие вопросы позволяют избежать авторитаризма.

Примеры:

Можете ли вы представить это?
 Вы выкинете это из головы?
 Вы можете описать это?
 Вы можете увидеть, что я говорю?
 Вы можете достичь этого уровня сейчас?
 Не правда ли, неплохо почувствовать, что это хорошо?
 Знаете ли вы, что вы уже знаете это?
 Можете ли вы приоткрыть свой разум на минуту?
 Как вы думаете, насколько легко вы можете **сделать** это?
 Можете ли вы вспомнить, когда вы по-доброму отнесли к себе?
 Похоже, что это будет работать?
 Вы готовы подписать контракт? .
 Вы считаете, что готовы осуществить желаемые изменения?
 Хотели бы вы... просто посидеть здесь... и расслабиться?
 Разве вы не хотели бы просто войти в это спокойное состояние?
 Вы не возражаете против того, чтобы записать здесь еще несколько разговорных допущений?

5. Расширенные цитаты

Сьюзен сказала, что она слышала, что Дэйв сказал, что Тэд Джеймс сказал «Я слышал, Ричард сказал, что НЛП предлагает некоторые из наиболее дей-

ственных, если не самые действенные, из доступных на сегодня средств изменения личности. Эти средства находятся в подсознании. Фактически, вы имеете доступ к ним на подсознательном уровне. Как только ваше сознание и подсознание устанавливают раппорт друг с другом, вы получаете полный доступ к этим ресурсам». Многие очень часто используют цитаты. Это отвлекает внимание от говорящего и устраняет сознание, так что информация может поступать в подсознание. Сосредоточиваясь на цитатах, слушатель входит в транс, так как они способствуют внутренней фокусировке. Расширенные цитаты позволяют удовлетворить нашу потребность в наделении высказываний смыслом.

Примеры:

В прошлом году в Сан-Диего Джон Гриндер рассказывал нам про африканского барабанщика, который спросил Джуди, слышала ли она, что глава деревни сказал, насколько просто создавать расширенные цитаты.

В прошлом году я встретил женщину, которая сказала, что знает человека, который упоминал, что его отец рассказал ему...

Боб сказал, что во время тренинга, проходившего четыре года назад, он рассказал историю о том, как Ричард Бэндлер цитировал Вирджинию Сатир, которая привыкла говорить, что...

Недавно я говорил с подругой, которая рассказала мне о своем разговоре с психотерапевтом, который рассказал ей о сеансе, во время которого клиент сказал, что...

Когда я недавно приехал в Шарлотт, штат Северная Каролина, вместе с Сэмом и Дорис, Сэм рассказал о том, как его мать сидела и объясняла детям, что отец сказал...

Недавно участница тренинга рассказала мне, что ее муж рассказал, что Боб просил его обратиться к вам с просьбой написать прямо здесь несколько расширенных цитат.

6. Выборочные нарушения ограничений

Выборочные нарушения ограничений — это неправильно сформулированные высказывания, приписывающее чувства животному или какому-нибудь неодушевленному объекту. «Выдумали когда-нибудь о своей ручке, пишущей машинке или текстовом редакторе? Только представьте, сколько записей они сделали за эти годы. Интересно, сколько? Они знают даже больше, чем **вы**». «Вы можете представить,

что ваше кресло о чем-то думает? Разве вы не знаете, что оно **устало**? Все-таки оно долгое время поддерживало ваш вес, разве не **так**?»

Примеры:

И стены имеют уши.

Этот гвоздь поранил мою шляпу.

Цветам нравится, когда их срывают.

Мой автомобиль знает, как туда ехать.

О чем говорят ваши действия?

Вы можете на минутку приоткрыть свое сознание и просто послушать, что вам говорят бабочки?

Потому что слова имеют собственную силу.

Кошек не волнует возмущение царапаемой ими мебели.

Когда он взял ложку, желе задрожало от страха.

Если бы ваша ручка могла рассказать нам все, что она знает.

Мой автомобиль любит ездить быстро, когда дорога зовет его.

Плачут ли деревья, когда сбрасывают листву?

Иногда печенье просто манит вас.

Вы знаете, о чем думает ручка?

Эти стены знают много таких историй.

Ваша ручка хорошо знает, как писать выборочные нарушения ограничений; просто поднесите ее к бумаге.

На семинаре по похуданию Бэндлер использовал следующие *выборочные нарушения ограничений*:

«Печь внутри вас...» Так он говорит о метаболизме тела.

«Я хочу поговорить с этой вашей частью... или вашим подсознанием».

«Именно это он встраивает в людей...»

«Ваш мозг делает бр-р-р-р-р...»

«Коробка шоколада леди Годиwy зовет вас».

7. Фонетическая неопределенность

Многие слова звучат одинаково, но имеют различные значения. Они называются омофоны, или звуковые близнецы. Использование их в речи отвлекает сознание. Подобная неопределенность возникает вследствие одинакового звучания звонких и глухих

согласных (*плот/плод*), некоторых безударных гласных (*старожил/сторожил*), слияния **при** произнесении предлогов и частиц (*он же ребенок/он жеребенок*), одинакового звучания собственных имен и названий неодушевленных объектов (*Роза/роза*). Пытаясь отсортировать такую неопределенность, клиент входит в транс.

Примеры:

Рог — рок

Дужка — душка

Лиса — леса

На три (умножить на три) — натри (натри сыр)

Мой (местоимение) — мой (глагол)

Одно — одно

Влез — в лес

Ел хлеб с ухой/сухой

Иль я/Илья тобою очарован

Не под дождем — постоим, подождем

8. Синтаксическая неопределенность

Синтаксическая неопределенность имеет место, когда мы не можем непосредственно из контекста сразу определить функцию (синтаксис) слова. Например: *мать любит дочь*. Что точно означает это высказывание, кто кого любит? Из конструкции предложения как таковой нельзя определить, какое слово является подлежащим, а какое — сказуемым. Такую неопределенность можно создать за счет, например, использования существительных, у которых совпадают формы именительного и винительного падежей и при этом оба они могут являться, как субъектом, так и объектом действия. Еще один вариант — использование омофонов, которые являются разными частями речи.

Примеры:

Солнце закрыло облако.

Велосипед разбил грузовик.

Глубокое расслабление вызывает медленное дыхание. !

Я люблю сестру больше брата.

Кто велит вам верить?

9. Неопределенность границ

Неопределенность границ имеет место, когда вы не можете из контекста **определить**, какая часть высказывания относится к другой его части. В *организацию входят здоровые мужчины и женщины*. Означает ли это, что только мужчины являются «здоровыми», или мы включаем в категорию здоровых людей и женщин? Вы можете сконструировать неопределенность границ за счет союза «и», помещаемого между объектами, нескольких дополнений или использования местоимения в сложном предложении.

Примеры:

Глубокое дыхание и расслабление...

Я сегодня ездил на лошади в голубых джинсах.

Моя сестра обедает со своей подругой, потому что она сегодня свободна.

Сначала на сцену вышла певица, а потом на нее влез ведущий.

Во дворе гуляли собаки с хозяевами, которые громко лаяли.

Хотя диссоциация весьма эффективна, когда мы стремимся заякорить состояние, нам требуется ассоциированное состояние.

10. Пунктуационная неопределенность

Существует три вида пунктуационной неопределенности. К первому можно отнести высказывания, сформулированные так, что запятая радикально меняет смысл предложения в зависимости от того, где она стоит: *Казнить нельзя помиловать**

Вторая форма включает *неуместные паузы*. Эта форма высказываний наблюдается в тех случаях, когда вы начинаете э... ммм... высказывание и сразу полностью... ммм... не заканчиваете... его. Такие высказывания провоцируют чтение мыслей и в боль-

* В английском языке синтаксическую двусмысленность можно создавать при помощи глагола и окончания *-ing*. При этом высказывание конструируется так, что в нем отсутствует ясность того, является ли оканчивающееся на *-ing* слово прилагательным или глаголом. Например: *Hurting people can feel difficult*. Означает ли это высказывание, что когда вы встречаете причиняющих боль людей, это может создать вам эмоциональные проблемы, или это означает, что причинение людям боли ощущается как сложная проблема?

шой степени способствуют наведению транса. Это прекрасно делает диктор Пол Харви, когда говорит «...доброй...**день**». Третий тип пунктуационной неопределенности включает *неполные предложения*. При этом вы начинаете высказывание и никогда... Затем вы переходите к следующему высказыванию, выражающему абсолютно другую мысль.

Примеры («блуждающая» запятая):

Мальчик читал быстро переворачивая одну страницу за другой.

Врач может быть сейчас у себя в кабинете.

А где бы вы посоветовали поставить запятую в завещании одного эксцентричного афинского богача, который, в качестве условия для получения денег выдвинул наследникам требование: «Поставить статую золотую пику держащую»?

Примеры (неуместные паузы):

Моя жена оставила меня... ждать ее у магазина.

Я, кажется, потерял... нить моих рассуждений.

11. Утилизация

Эриксон использовал утилизацию в полной мере. Он использовал все, что говорил клиент. Он использовал каждый звук и каждое событие, происходившие в комнате. Во время одного из моих (Б. Б.) тренингов со стены упал учебный плакат. Тэд Джеймс сказал: «Старые понятия падают». Однажды когда я использовал с клиентом гипноз, играла расслабляющая музыка. Внезапно кассета закончилась. Я знал, что вскоре магнитофон щелкнет и выключится. Поэтому я сказал: «Сейчас вы услышите щелчок. Это означает, что вы полностью и абсолютно избавитесь от боли». Вскоре магнитофон щелкнул, и тело клиента дернулось, полностью освободившись от эмоции.

Примеры:

Клиент: «Я не думаю, что знаю».

НЛП-практик: «Верно, вы не думаете, *вы знаете*».

Клиент: «Я не могу быть загипнотизирован».

НЛП-практик: «Верно. Вы не можете быть *загипнотизированы*».

Клиент: «Я не заключил сделку».

Продавец: «Верно, потому что вы еще не задали один вопрос, который позволит вам заключить сделку».

12. Встроенные команды

Посредством встроенных команд Эриксон мастерски отдавал указания подсознанию. Он *выделял слова*, которые хотел отправить в подсознание. Чтобы отдавать такие команды и выделять слова, мы должны понизить тон голоса и увеличить его громкость. «Посредством встроенных команд **вы можете** проинструктировать подсознание клиента **выздороветь прямо сейчас**». Скажите, *вы получили команду* из выделенных слов? Когда ваш клиент находится в диссоциированном состоянии над своей линией времени, это дает возможность *послать встроенные команды* его подсознанию. При использовании техник на линии времени клиент войдет в очень глубокий транс.

13. Аналоговое маркирование

Если Эриксон хотел, чтобы слова отправились в подсознание, он **маркировал их**. **Маркирование** — это подчеркивание специфических слов или фраз при помощи изменения тональности голоса. Отдавая команды и выделяя слова, понижайте тон голоса и одновременно увеличивайте его громкость. Посредством встроенных команд **вы можете** проинструктировать подсознание клиента **выздороветь прямо сейчас**. Получили ли вы команду из маркированных слов?

Аналоговое маркирование — использование тона голоса, выражения лица, жестов или прикосновений, чтобы невербально подчеркнуть некоторые слова во время разговора; маркированные слова передают дополнительное сообщение.

14. Произношение слов по буквам

Джон Бартон говорит, что, произнося ключевые слова по буквам, мы привлекаем к ним внимание. Это помогает навести транс. Вы з-н-а-е-т-е, что произношение слов по буквам вводит в транс, не так ли?

15. Связывающий язык

Это относится к вербальному процессу описания наблюдаемого и проверяемого поведения слушателя (подстройки). Затем, используя «связывающие слова», говорящий переходит к описанию (ведению) желаемого поведения. Конечно, люди индивидуально реагируют на каждый паттерн. Связывающий язык включает процесс утилизации, соединенный со специфическими связывающими словами.

А. Конъюнкция

Используйте для связи наблюдаемого поведения и желаемого опыта конъюнкцию, например, союз

«и». Конъюнкция связывает высказывание подстройки с высказыванием ведения. (*X* и *У*). Пример: «Вы сидите здесь, дышите и читаете этот документ, и вы можете начать дышать более глубоко и становиться более расслабленным». Цель в данном случае включает связь высказывания подстройки с высказыванием ведения, так чтобы последнее выглядело логически вытекающим из первого. Таким образом, связь разрушает информационные границы для усиления ощущения непрерывности. Дополнительные высказывания подстройки еще больше улучшают эффект (*X* и *X* и *X* и *У*). Например: «Вы сидите в кресле (подстройка) и читаете эту статью (подстройка), и я разговариваю с вами (подстройка), и вы можете дышать глубже и расслабиться более основательно (ведение)».

Б. Дизъюнкция

Использование противоположной или отрицательной формы конъюнкции иногда может привести к тем же результатам (*X* и *X* и *X*, но *У*). Примеры: «Я не знаю, предпочитаете ли вы продолжить смотреть на этот лист бумаги (подстройка) или смотреть куда-нибудь еще (подстройка) или дышать глубже (подстройка), но я знаю, что вы можете осознанно войти в транс, который будет прекрасно соответствовать вашим настоящим потребностям (ведение)».

В. Адвербиальная клауза, или подразумеваемый каузатив

Каузативы часто выполняют функцию обозначающих время слов, подразумевающих, что одно событие неизбежно связано во времени или вызывается другим событием. Основными подразумеваемыми каузативами являются: (1) «Если *X*, то *У*». «Если вы начали дышать глубже, то вы можете расслабиться еще сильнее». (2) «Когда *X*, тогда *У*». «Когда вы комфортно усядетесь в кресле, тогда вы можете позволить своим глазам медленно закрыться». (3) «В то время как *X*, происходит *У*». «В то время как вы вспоминаете то конкретное время и место, вы можете начать входить в комфортный транс». (4) «После *X* следует *У*». «После того как вам станет очень комфортно, вы можете позволить трансу усилиться». (5) Другими подразумеваемыми каузативами являются: «часто», «по мере того», «до», «в течение», «вслед за» и «на протяжении».

Чтобы ознакомиться с этими языковыми паттернами, напишите для каждого их вида по пять предложений. Включите в свое упражнение нарушения метамоделей. Вы найдете, что эти навыки наиболее полезны во всех областях коммуникации, и что они очень помогают при публичных выступлениях.

Заключение

«Гипноз» и транс не являются ничем новым, странным, магическим, удивительным или таинственным. Наше сознание может «подниматься» (состояние «аптайм») и «опускаться» (состояние «даунтайм»). Когда оно уходит внутрь, мы попадаем в другой мир, внутренний мир значений, убеждений, понятий — духовный мир, в котором мы создаем свою нейросемантическую реальность.

Мы не можем избежать этого. Мы можем только осознать и понять это; мы можем понять, как гипноз и транс работают в повседневной коммуникации; это даст нам больший выбор и больший контроль над ними. Это позволит нам умело выбирать наших гипнотизеров. Мы сможем узнать, когда «входить в транс» и когда выходить из него! Мы не позволим себе бессознательно или неосознанно поддаться плохим внушениям, которые постоянно пытаются осуществить некоторые люди. Мы сможем узнать, как дегипнотизировать себя от дисфункциональных негативных внушений, оставшихся (в нашем разуме) с детства. Мы сможем принять профилактическую установку по отношению к коммуникации позитивных, улучшающих внушений для себя и других людей. Это даст нам возможность осуществлять профессиональную осознанную коммуникацию.

Резюме Милтон-модели языка

Языковые паттерны Милтон-модели с использованием нарушений метамоделей

1. Чтение мыслей.
2. Утраченный перформатив.
3. Причинно-следственные отношения.
4. Комплексные эквиваленты.
5. Пресуппозиции.
6. Кванторы общности.
7. Модальные операторы необходимости.
8. Модальные операторы возможности.
9. Номинализации.
10. Неспецифические глаголы.
11. Простые опущения.
12. Отсутствие референтного индекса.
13. Неполные сравнения.

Милтон-модель. Продолжение**Этапы коммуникации**

14. Краткие общие вопросы.
15. Подстройка к текущему опыту.
16. Двойные связи.
17. Разговорные допущения.
18. Расширенные цитаты.
19. Выборочные нарушения ограничений.
20. Фонологическая неопределенность.
21. Синтаксическая неопределенность.
22. Пунктуационная неопределенность.
23. Утилизация.
24. Встроенные команды.
25. Произношение слов по буквам.

1. Определите свой хорошо сформулированный результат.
2. Установите раппорт и осуществите его проверку.
3. Соберите информацию при помощи вопросов метамодеи.
4. Используйте языковые паттерны Милтон-модели для того, чтобы:
 - а) наводить транс;
 - б) ориентировать язык на результат;
 - в) отдавать встроенные команды, приводящие к результату.

Связывающий язык

25. Конъюнкция, X и Y .
26. Дизъюнкция, X и X и X , но Y .
27. Адвербиальные клаузы (подразумеваемые каузативы).

А. Если X , то Y .

Б. Когда X , тогда Y .

В. Во время X происходит Y .

Г. После X следует Y .

Вопросы для размышления

1. Что мы понимаем под «Милтон-моделью»?
2. Опишите, что означает фраза «искусная неопределенность»?
3. Каким образом Милтон-модель функционирует противоположно метамодеи?
4. Какие отличительные признаки Милтон-модели уже входят в ваш языковой репертуар?
5. Какие отличительные признаки вы бы хотели использовать по-настоящему квалифицированно? Почему?



Гипноз. Часть III

Истории, метафоры, аналогии

(Написано на основе Hall & Bodenhamer, 1997d)

Что можно узнать из этой главы:

- Роль «истории» или метафоры как гипнотического паттерна
- Как использовать рассказы для наведения транса
- Способность метафор вызывать изменения
- Как изменять свою личную историю

Роберт Дилтс (Dilts, 1976) определил «метафору» как «риторический прием, когда о чем-либо говорится так, как если бы это было чем-то **другим**». Слово «метафора» само по себе буквально означает «переносить». Таким образом, при помощи метафоры мы переносим сообщение в сознание другого человека. Слушатель интерпретирует структуру метафоры в системе отсчета своего собственного опыта.

Роберт Дилтс (Dilts, 1976) определил «метафору» как «риторический прием, когда о чем-либо говорится так, как если бы это было чем-то **другим**».

Однако из-за того что мы помещаем сообщение в рамки не связанной с ним истории, оно обычно минует сознание **и**, таким образом, это позволяет под-сознанию получить сообщение. Хорошо сконструированная метафора как набор направлений мысли, который изменяет убеждения в процессе разговора, должна обладать *структурой, похожей* на опыт человека. Это сходство на структурном уровне, фактически, побуждает подсознание интерпретировать метафору в связи с собственными потребностями и описывается термином «изоморфизм».

Как коммуникативные механизмы, история, метафора и рассказ являются намного более надежным способом вызова изменений, чем прямой совет.

Как коммуникативные механизмы, история, метафора и рассказ являются намного более надежным способом вызова изменений, чем прямой совет. Как это объяснить? Частично это обусловлено тем, что в метафоре подразумеваемое сообщение замаскировано.

Кроме того, так как история имеет многоуровневую структуру, мы можем использовать ее для одновременной коммуникации на многих уровнях. Милтон Эриксон был очень талантлив в этом. Он использовал метафоры для одновременной коммуникации и с сознанием, и с подсознанием. При этом, посылая сознанию шутивное и занимательное сообщение, он в то же время при помощи структуры истории затрагивал более глубокие интересы человека. Сначала поверхностная история занимала сознание, а затем при помощи **содержащихся** в истории аналогий в подсознание «перемещалось» сообщение более глубокой (или высокой) структуры. Соответственно, при гипнозе мы главным образом **используем** историю и метафоры.

Теоретически, с точки зрения метамодели языка, способ работы метафоры заключается в представлении поверхностной структуры значения при помощи поверхностных высказываний, составляющих содержание истории. На этом уровне *мы просто слышим историю*. Но в то же время глубинная структура значения активизирует трансderivационный поиск в нашей библиотеке ссылок, который затем связывает нас с историей на этом уровне. Главным образом, это происходит вне сознательной осведомленности. Мы устанавливаем связи неосознанно.

Иногда этот процесс может дать хороший лечебный эффект на бессознательных уровнях. При таком лечении мы занимаемся «перекрестным отображением субмодальностей». Истории функционируют как метауровень по отношению к обработке более низкого уровня, осуществляемой автономной нервной системой.

Как и в случае других паттернов рефрейминга, о которых мы упоминали, метафоры функционируют непосредственно в наших внутренних репрезентациях. С помощью метафор мы переводим новые стратегии, значения, состояния, **понятия** и т. д. на более низкий уровень. Различие заключается только в том, что метафоры функционируют вне сознательной осведомленности. В данном случае мы используем историю и рассказ для опробования новых значений в формате «как если бы».

Подозревали ли вы, что история, метафора, рассказ, поэзия и т. д. могут быть связаны с такими глубокими и сложными процессами? На поверхности история кажется такой простой. Но преобразующая сила истории лежит не на поверхности, а под ней.

Природа и процесс повествования включают три основных компонента:

- 1) трансderivационный поиск;
 - 2) замена референтных индексов (символизм);
 - 3) изоморфизм.
-

Трансderivационный поиск

Трансderivационный поиск — это тот нейролингвистический процесс, посредством которого мы, услышав символы (слова, язык и т. д.), **заходим** в банки памяти, библиотеку ссылок и получаем доступ к внутренним **ссыл-**

кам для наделения символов значениями. Этот поиск мы осуществляем внутри себя. (Представьте трансderivационный поиск как путешествие в своем внутреннем мире.)

Когда мы **описываем** опыт, мы перемещаемся от фактического опыта к *описанию опыта*. Мы перемещаемся с территории на нашу «карту» «территории». Теперь наш язык, являясь описанием или символической вербальной репрезентацией опыта, перемещает нас в нейросемантическое измерение реальности. На этом уровне опыт существует только как **внутренняя ментальная репрезентация**. Она не содержит в себе внешней реальности. Она существует только как наша внутренняя парадигма или модель мира.

Язык всегда располагается на **метауровне** по отношению к опыту.

Это означает, что язык всегда располагается на **метауровне** по отношению к опыту. Язык функционирует на более высоком уровне абстракции, чем внутренняя репрезентация, на которую он ссылается. Поэтому для того чтобы язык «работал», он должен вызывать внутри нас сенсорные репрезентации. Мы понимаем язык, когда слова (в качестве символов) заставляют нас видеть, слышать, ощущать, обонять и т. д. объекты ссылки на экране нашего разума.

Что вызывает слово «автомобиль» в терминах сенсорных репрезентаций? Вызывает ли оно у вас образ черного «Понтиака», как у меня (Б. Б.)? Наверное, нет. Эта ссылка является результатом моего трансderivационного поиска. Куда привел вас ваш трансderivационный поиск? Ну конечно, к «Тойоте» (М. Х.)!

Что вызывает слово «собака»? Куда приводит вас ваш трансderivационный поиск? У меня вызывает внутренняя репрезентация черного коккер-спаниеля. Какую породу собак в своей библиотеке ссылок нашли вы?

Так мы наделяем язык смыслом. Мы «понимаем» посредством поиска среди усвоенных и сохраненных визуальных, аудиальных, кинестетических, обонятельных и/или вкусовых ощущений, соответствующих языковым символам, которые мы используем и слышим. Поэтому мы говорим, что язык (весь язык) функционирует метафорическим образом.

Весь язык функционирует метафорически.

Процесс установления связи между слышимым языком и внутренними репрезентациями мы называем «трансderivационным поиском». Когда мы совершаем переход от поверхностной структуры метафорического языка к его глубинной структуре, мы осуществляем внутренний поиск. Так, когда мы слушаем историю или метафору, наш мозг и наша нервная система осуществляют неосознанный трансderivационный поиск для соединения метафоры и нашей модели мира. Метафора помогает нам в этом. Истории активируют у слушателей поиск в их «банках памяти» для наделения услышанного смыслом в контексте их собственных моделей мира.

Замена референтных индексов

Очевидно, что работа с историями/повествованиями и метафорами связана с *символизмом*. Символы — это любые объекты, ситуации или люди, которые становятся якорями определенных реакций. Многие повседневные метафоры имеют вид «Когда-то я знал человека, который..». Что здесь является символом? Слово «человек». Дальнейшие связи возникнут на основе сходств, имеющих в истории. Такие символические связи иллюстрируют понятие «замена референтных индексов».

Это означает, что когда кто-нибудь рассказывает о своем опыте, но делает это с достаточной неопределенностью (искусной неопределенностью!), мы, как слушатели, воспринимаем историю в терминах своего собственного опыта. Вы сами знаете, что делаете это! При этом мы сдвигаем или заменяем референтный индекс. (Не волнуйтесь, полиция разума не арестует вас за это!) Когда мы делаем это, мы начинаем слушать историю с сопереживанием. Это позволяет истории влиять на нас и «обращаться к нам».

Сдвиги референтных индексов происходят все время. Все мы делаем это ежедневно много раз. Это происходит и на сознательном, и на подсознательном уровнях. Мы искажаем наши сенсорные репрезентации, меняем референтный индекс, «входим» в историю, и история накладывает свои чары. Затем в действие вступает магия.

Истории, рассказы, метафоры и т. д. стимулируют замену референтных индексов. При этом истории приобретают *качество «как если бы»* и затем начинают свою работу внутри нашего разума и тела. Когда это происходит, мы внезапно чувствуем, что переносимся в другое время, место, в другое тело и т. д. «Заклинание» вводит нас в транс. Мы теряем ощущение времени, места, себя, окружения и т. д., так как переносимся в новые, другие миры и реальности.

Истории, рассказы, метафоры и т. д. стимулируют замену референтных индексов.

Затем животное, другой человек и даже неодушевленные объекты внутри истории трансформируются и принимают специальные значения. Они часто становятся для нас влиятельными символическими репрезентациями. В истории мы попадаем в мир *легенды*. Темы, главные и побочные сюжетные линии, драмы, комедии, трагедии, победы, героические путешествия и т. д. определяют, описывают, ограничивают и/или освобождают нас. Уайт и Эпстон (White & Epston, 1990) на основе этого удивительного явления недавно разработали абсолютно новую психотерапевтическую модель. Конечно, притчи Иисуса существовали еще до Уайта и Эпстона. Развитию нарративной психотерапии также способствовали Фридмен и Кумбз (Freedman & Combs, 1990, 1996), занимающиеся НЛП.

Изоморфизм

Основной фактор, определяющий ту силу, с какой истории или метафоры трансформируют значения и изменяют **формулы**, состоит в том, что история имеет структуру, похожую на структуру нашей жизни и нашего опыта.

Основной фактор, определяющий ту силу, с какой истории или метафоры трансформируют значения и изменяют **формулы**, состоит в том, что история имеет структуру, похожую на структуру нашей жизни и нашего опыта. Это сходство структур мы называем **изоморфизмом**.

Это сходство структур мы называем **изоморфизмом**. Люди, **события**, эмоции, драмы и т. д., описываемые в истории, соответствуют сходным форматам нашей жизни. Это делает историю значимой для нас.

Изоморфизм как сходство структур также объясняет то, как и почему мы так просто, даже неосознанно, можем использовать историю для сдвига наших референтных индексов. Дилтс предложил такое объяснение:

«Изоморфизм включает формальное сходство между репрезентациями различных реакций... Рассмотрев функционирование других систем, люди могут многое узнать о возможностях собственного поведения. Если мы представим себя в определенной ситуации не львом, а птицей, это откроет нам множество различных вариантов реакций, а многих других лишит. В общем, символы определяют структурные аспекты метафоры, в то время как изоморфизм имеет дело с относительно небольшими или синтаксическими компонентами.

Нейронная сеть мозга постоянно обобщает информацию, делая возможным обучение. Изоморфизм описывает способность мозга включать информацию о поведении одного класса в другой похожий класс. Это является обучением с помощью перекрестных классов»*

Изоморфизм описывает способность мозга включать информацию о поведении одного класса в другой похожий класс.

Дэвид Гордон приводит великолепный пример выбора изоморфных связей при конструировании метафоры в процессе семейной психотерапии**. Он не является завершенной метафорой, но дает нам пример того, как при конструировании метафор выбирать изоморфных персонажей.

Специфический выбор объектов, ситуаций и/или персонажей при конструировании метафор не особенно важен. При создании метафор имеет значение, как связаны символы и потребности клиента. В реальной жизни персонажами являются, несомненно, реальные люди, имеющие отношение к жизни человека. При конструировании метафор вы можете использовать животных, людей, ситуации или их комбинацию. Однако правило утверждает, что они должны быть изоморфными потребностям клиента. Рассмотрим следующий пример.

Реальная ситуация	Метафора
Отец	Капитан
Мать	Помощник капитана
Сын	Юнга
Семья	Экипаж корабля
Отец редко бывает дома	Капитан часто запирается в каюте

* Robert Dilts, *Roots of Neuro-Linguistic Programming* (Cupertino: Meta Publications), p. 77.

** Gordon, *Therapeutic Metaphors* (Cupertino: Meta Publications, 1978), p. 42.

Реальная ситуация	Метафора
Сын совершил проступок	Юнга поднял не те паруса
Мать оправдывает сына	Первый помощник поправляет юнгу и пытается поднять верные паруса, прежде чем это заметит капитан
Отец обнаружил проступок, пришел в ярость и ушел	Капитан обнаруживает это, приходит в ярость, что ему никто не доложил, и удаляется в свою каюту
Нет решения	Нет решения
Повторение проблемы	Повторение проблемы , пока не будет найдено ее решение

Милтон Эриксон описывает, как он использовал этот процесс при работе с парой, имеющей в браке проблемы, вызванные сексуальным поведением. Эриксон поговорил с мужем и женой об их кулинарных пристрастиях. Он обнаружил, что их кулинарные предпочтения соответствовали сексуальному поведению, являвшемуся источником проблем. Муж предпочитал простую пищу и любил сразу приступить к основным блюдам, в то время как жене нравилось задержаться на закусках и деликатесах. В качестве психотерапевтического средства Эриксон посоветовал им планировать приемы пищи вместе, так чтобы и муж, и жена могли получить удовольствие. Супруги, конечно, не имели представления о значимости этого события, но были приятно удивлены, когда обнаружили, что их половая жизнь после этого значительно улучшилась.

Теперь я спрашиваю вас: «Как вы думаете, какой медицинский термин описывает главную сексуальную дисфункцию в их половой жизни?» Метафора, которая удовлетворяет требованиям сходства структурных компонентов и изоморфизма проблемной ситуации, может быть не просто эффективной, но и приводить к полному излечению. В последние годы жизни Эриксон в своей работе использовал почти исключительно метафоры.

Метафора, которая удовлетворяет требованиям сходства структурных компонентов и изоморфизма проблемной ситуации, может быть не просто эффективной, но и приводить к полному излечению.

Трансформация значения при помощи метафоры

Использование языковых форм метафоры, аналогии, истории и т. д. позволяет нам осуществлять рефрейминг в процессе разговора. Рассмотрим следующие короткие истории.

1. «Река течет к океану так быстро, как только может».
2. «Вода, взятая в плен плотиной, все же мечтает о море».
3. «**Моя** подруга постоянно жаловалась, что ее муж поздно приходит домой. Но после того как он умер, она часто думала о нем и жалела, что тут он не **опоздал**».
4. «У меня когда-то был друг, который постоянно жаловался, что одежда для его дочери-подростка очень дорого стоит. Затем его дочь погибла в автотрагедии. Сейчас он хотел бы иметь возможность тратить деньги на ее **одежду**».
5. «Если хирург опаздывает к вам на обед из-за того, что спасает кому-то жизнь, означает ли это, что вы его не волнуете?»
6. «Это то же самое, что плевать против ветра».

Чтобы описать кого-нибудь в рассказе или при помощи метафоры, подумайте, о чем вам напоминает конкретная проблема, тема или забота. На что это похоже? Часто *всесторонний подход к вопросу* мы осуществляем лучше всего тогда, когда перестаем думать о проблеме и думаем о чем-нибудь другом (особенно если мы расслабляемся и наслаждаемся), и затем вдруг в сознании возникает идея, которую мы потом связываем с проблемой.

В нарративной психотерапии в качестве основного способа выявления проблем мы используем **экстернализацию** проблемы, ситуации, темы, идеи, эмоции и т. д. Разделяя человека и **поведение** (как и все другие функции и их продукты, особенно мысли и эмоции), мы подчеркиваем другой центральный аспект повествования, а именно:

Человек — это не проблема;
Проблема — это проблема.

Таким образом, когда мы **экстернализируем** проблему, мы изменяем наше мышление и эмоции по отношению к событиям нашей жизни, мыслям, эмоциям и т. д. Это приводит к созданию *предпочитаемой истории*, которую мы можем создать, опираясь на уникальные результаты и блистательные мгновения.

Как Гнев помешал вам достичь успеха на этой неделе?

Когда Злость заставила вас вернуться к той истории?

Какую тактику использовала ваша Трусость, чтобы обмануть вас и заставить сдаться? Как вы оказывали сопротивление Трусости?

Соединение настоящего состояния с желаемым

Настоящее состояние в НЛП определяется как состояние клиента при осуществлении им нежелательного поведения. Под желаемым состоянием мы понимаем результат, которого клиент желает достичь. Мы должны обращать пристальное внимание на то, чтобы приведение клиента в желаемое состояние соответствовало модели хорошо сформулированного результата. Цель ваших метафор (и всей НЛП-терапии) заключается в перемещении клиента из настоящего состояния в желаемое.

Мостом между проблемой (настоящим состоянием) и успешным результатом (желаемым состоянием) являются подстройка и ведение.

Для того чтобы переместить клиента из настоящего состояния в желаемое, мы строим между ними мост. Мостом между проблемой (настоящим состоянием) и успешным результатом (желаемым состоянием) являются подстройка и ведение.

Подстройка

При вызове изменений подстройка является одним из важнейших средств. Подстройка — это процесс, посредством которого психотерапевт входит в модель мира клиента и разделяет его точку зрения на мир. При подстройке к клиенту используйте его язык, тему (темы) и историю (истории).

В приведенном выше примере Эриксон использовал прием пищи в качестве метафоры, описывающей проблемы супругов. Таким образом, если клиент, который страдает от дисгармонии в браке, пускается в долгое обсуждение, касающееся приготовления и приема пищи, психотерапевт может задаться вопросом: «Он говорит о еде или о проблемах своего брака?»

Всегда прислушивайтесь к истории, лежащей за историей. В структуре историй клиента вы часто будете обнаруживать метафоры, подразумевающие нечто иное. Эти метафоры могут дать вам систему отсчета для разработки психотерапевтических метафор. В таких случаях психотерапевт подстраивается к клиенту, перенимая его язык, тему (темы) и/или метафоры. В примере, в котором приготовление и прием пищи соответствовали конфликту в браке, Эриксон подстроился к истории и вернул ее клиентам обратно в форме метафоры, которая способствовала лечению.

Ведение

Когда вы подстроились к клиенту, ваша обязанность как психотерапевта заключается в ведении клиента при помощи метафорического символизма к его желаемому результату. Важно помнить, что это не гарантирует решение проблемы клиента. Метафора может работать, а может и не работать. Метафора является **моделью**, которую мы можем использовать для облегчения изменений. Иногда в самой метафоре отсутствует соответствие, достаточное для вызова изменения.

***Ведение** — изменение ваших собственных действий после установления раппорта так, чтобы другой человек следовал вашему примеру; способность вести — признак хорошего раппорта.*

Неспецифичность содержания метафоры предоставляет клиенту выбор. Подсознание клиента может выбирать, стоит ему принять метафору или отвергнуть ее. Часто подсознание клиента может принять одни компоненты метафоры и отвергнуть другие. Иногда метафора может оказывать воздействие на те аспекты жизни клиента, к которым вы непосредственно не обращались. Научитесь оценивать способность подсознания направлять лечение в те области, которые в этом наиболее нуждаются. Эриксон доверял подсознанию клиентов так же, как и собственному. В самом деле, значительная часть мастерства Эриксона основывалась на том, что он полностью принимал способность подсознания делать для клиента самое лучшее.

Неспецифичность содержания метафоры предоставляет клиенту выбор.

Любой аспект жизни клиента обладает необходимым для изменения потенциалом. Следовательно, подсознание может обобщить метафору на другие стороны жизни клиента, аналогичные представленным в метафоре.

Язык в целом функционирует как метафора. Фактически, весь язык является путем к проблеме, для решения которой клиенту нужна ваша помощь. Как говорилось ранее, клиент часто будет предоставлять вам метафору, используя историю другого человека или даже не связанную с темой историю. Он будет делать именно это, а не описывать проблему. Подстроиться к клиенту — означает войти в его модель мира. Эта психотерапевтическая модель не вводит неосознаваемую информацию в сознание клиента насильно. Вместо этого вы, как психотерапевт, работаете с метафорами клиента. Именно это делал Эриксон, связывая метафору, описывающую прием пищи, с проблемами в браке в приведенном выше примере.

Из-за того, что нервная система человека может организовать себя изоморфным образом, возникают сходства между репрезентациями на нервном уровне. Планирование приемов пищи и удовольствие от них изоморфно переносились на сексуальную активность супругов. Работа мозга в гораздо большей степени основана на структурных отношениях между репрезентативными системами, чем на содержании. В самом деле, содержание мало значит по сравнению со структурой репрезентативной системы. Помните, что, исключая поддержание функций организма, мозг на уровне репрезентаций может выполнять только шесть функций: создавать картины, звуки, испытывать тактильные, обонятельные и вкусовые ощущения и создавать слова. Сходство между изоморфизмом метафор и репрезентациями нервной системы (картинами, звуками, тактильными, обонятельными, вкусовыми ощущениями и словами) позволяет метафорам вызывать изменения. Таким образом, любой переработанный человеком опыт, очевидно, будет похож на репрезентации других аспектов его жизни. Подстройка к клиенту подразумевает, что вы позволите метафоре работать в соответствии с подсознанием клиента. Это дает нам возможность проводить искусную и элегантную психотерапию.

Из-за того, что нервная система человека может организовать себя изоморфным образом, возникают сходства между репрезентациями на нервном уровне. Работа мозга в гораздо большей степени основана на структурных отношениях между репрезентативными системами, чем на содержании.

После подстройки к клиенту психотерапевт при помощи метафоры ведет клиента к решению проблемы. Опять же, это не говорит о том, что мы решим проблему клиента. Метафора может работать, а может и не работать. Как все методы НЛП, метафоры являются просто еще одним инструментом в вашем психотерапевтическом наборе. Метафоры так устроены, что они предлагают клиенту стратегию, которая будет вести их к решению проблемы, если подсознание решит принять метафору. Эриксон вел супругов к решению проблемы при помощи метафоры, связанной с приемом пищи. Когда они стали успешно готовить пищу и наслаждаться ей, они изоморфно связали это достижение со своей половой жизнью.

Использование рефрейминга в метафорах

Рефрейминг является методом превращения проблем в ресурсы. Согласно одной из основных базовых пресуппозиций НЛП, все значения зависят от контекста. Контекст в значительной степени определяет значение всего того, что мы говорим, слышим или о чем думаем. При рефрейминге то, что мы сначала рассматривали как проблему, становится основой ресурса. Рефрейминг чрезвычайно важен при психотерапевтическом использовании метафор. Метафора предоставляет отличный фрейм для рефрейминга.

Метафора предоставляет отличный фрейм для рефрейминга.

Неспецифические глаголы, номинализации, встроенные команды и аналоговое маркирование

Метафоры создают контекст для наиболее эффективного использования рефрейминга и некоторых уже изученных вами языковых паттернов. Метафоры также создают контекст, в котором использование неспецифических глаголов, номинализаций, встроенных команд и аналогового маркирования становится более эффективным. Мы рассмотрим эти пат-

терны еще раз. Метафора по своей природе вводит клиента в легкий транс. Языковые паттерны Милтон-модели усиливают этот процесс. Таким образом, мудрый психотерапевт будет включать язык Милтон-модели в структуру своих метафор.

Метафора по своей природе вводит клиента в легкий транс. Языковые паттерны **Милтон-модели** усиливают этот процесс.

Неспецифические глаголы

Неспецифические глаголы — это те глаголы, в которых отсутствуют детали действия. Дэвид Гордон приводит следующую иллюстрацию.

1. Джон вошел в чулан.
2. Джон подкрался к чулану, осторожно открыл дверь и заскочил внутрь головой вперед, захлопнув за собой дверь ногой.

Вы, конечно, заметили, что во втором предложении приведены специфические детали того, как Джон оказался в чулане. Хотя Джон избрал для этого нелепый способ, вы обладаете намного более подробным описанием того, как он сделал это. С другой стороны, первое предложение дает мало деталей и позволяет клиенту интерпретировать его самому, опираясь на то, как он сам входит или входил бы в чулан*. Чем больше возможности интерпретации метафорического описания вы оставите подсознанию клиента, тем лучше. Поэтому неспецифические глаголы являются средством, помогающим вводить клиента в транс.

Номинализации

Номинализации являются отличным дополнением к психотерапевтическим метафорам. Вспомните, что номинализации — это процессные слова, превращенные в существительные. Номинализация останавливает процесс. Если вы не можете увидеть, услышать существительное, почувствовать его запах или вкус, это указывает на то, что вы столкнулись с номинализацией. Невозможность погрузить предмет, обозначаемый словом, в тачку, является классическим описанием номинализации в НЛП. Если вы подставите слово в пустое место в фразе «Происходящий _____», и она будет иметь смысл, вы, вероятно, имеете дело с номинализацией. Номинализации опускают значительные объемы информации. Рассмотрим такое высказывание: «У меня плохие отно-

шения». В данном случае мы имеем номинализацию — слово «отношения». Вы не можете увидеть, услышать «отношения», почувствовать их запах или вкус. Вы также не можете погрузить «отношения» в тачку. Изменение глагола «относиться» в существительное «отношения» привело к номинализации глагола. Другими примерами номинализации являются слова «образование», «болезнь», «уважение», «дисциплина», «дружба», «решение», «любовь», «страх», «стратегия» и «ощущение». Пока вы не захотите кого-нибудь загипнотизировать, номинализация нашего опыта будет не очень полезной. Однако в психотерапии номинализация опыта может как раз принести пользу, потому что номинализации инициируют трансderivационный поиск. Из-за того, что номинализации опускают значительный объем информации, они заставляют слушателя уйти внутрь, произвести поиск связанных с ними значений и использовать их. «Уход внутрь» описывает трансderivационный поиск. Рассмотрим предложение «Ральф завел дружбу». Видите ли вы номинализацию? Это слово «дружба». Процесс дружеского общения был остановлен и превращен в «дружбу». Это предложение, употребленное в метафоре, побуждает клиента инициировать трансderivационный поиск и применить вместо слова «дружба» свое собственное значение. Использование номинализации в метафорах дает клиенту возможность деноминализировать слово, то есть превратить номинализацию обратно в процесс по собственному выбору.

Встроенные команды

Встроенные команды являются еще одним инструментом Милтон-модели, полезным при построении психотерапевтических метафор. Эриксон мастерски отдавал подсознанию указания при помощи встроенных команд. Чтобы сформировать встроенную команду, употребите в высказывании имя клиента, оно привлечет его внимание к тому, что следует за этим. Предположим, вы хотите, чтобы клиент «выбросил из головы» некоторые негативные чувства. В вашей метафоре вы можете сказать о ком-то, кто «выбросил из головы» какие-то отрицательные эмоции. В метафоре вы можете сказать что-нибудь вроде «А теперь, как и тот человек, Ральф, **выбросьте из головы эти эмоции!**».

Эриксон также **маркировал** слова, которые он хотел доставить в подсознание. **Маркирование** — это акцентирование специфических слов или фраз путем изменения тональности голоса. Отдавая команды и маркируя слова, понизьте тон и увеличьте громкость голоса. При помощи встроенных команд **вы можете**

См.: David Gordon, Ibid, p. 53.

приказать подсознанию человека выздороветь. (Создали ли вы команду из выделенных слов?) В психотерапевтических метафорах важнейшими элементами являются изоморфные понятия и/или персонажи. Выделение этих элементов приковывает к ним внимание сознания и/или подсознания клиента.

16. Метафоры являются неманипулятивной формой коммуникации.

17. Чтобы наделить историю смыслом, слушатель должен уйти внутрь к своему собственному опыту. Использование метафор — один из самых простых способов доступа к глубинной структуре.

Резюме. Польза метафор

1. Метафоры обращаются к подсознанию.
2. Метафора предлагает такой способ решения проблем, который позволяет клиенту наслаждаться их решением. Клиент создает на основе метафоры фильм, а фильм, в свою очередь, осуществляет лечение.
3. Люди отождествляют себя с персонажами метафоры.
4. Метафоры помогают управлять психотерапевтическими отношениями.
5. В метафору вы можете встроить указания.
6. Метафоры позволяют уменьшить сопротивление.
7. Метафоры создают отличный фрейм для рефрейминга. Осуществите рефрейминг проблемы в истории или метафоре.
8. Метафоры усиливают эго. Когда люди слышат историю о том, как другие люди решили подобные проблемы, они могут отождествить себя с ними и испытать по этому поводу позитивные чувства.
9. Когда вы используете метафоры в процессе коммуникации, вы моделируете прекрасный способ коммуникации.
10. Метафоры предоставляют удивительную возможность напомнить другим людям об их собственных ресурсах и помочь им извлечь эти ресурсы.
11. Метафоры помогают снизить чувствительность людей к их страхам. Метафоры являются еще одним инструментом диссоциации.
12. Метафорические описания вызывают гораздо больший интерес, чем большинство остальных форм коммуникации. Они немедленно приковывают внимание.
13. Метафоры более надежны, чем указания.
14. Метафоры предоставляют возможность гибкости.
15. Метафоры являются особым средством установления раппорта.

Метафора бойлерной фабрики

Однажды, когда Милтон Эриксон был студентом, он шел по улице в своем городе и увидел на другой стороне довольно большое здание, из которого доносился шум. Он посмотрел вверх и увидел на здании вывеску, на которой было написано, что это бойлерная фабрика «Такая-то». Я не **знаю**, известно ли это вам, но в те дни для отопления достаточно больших гостиниц использовались паровые котлы. Представьте себе паровой котел размером с комнату, обшитый листами стали соответствующей толщины, соединенными сверху заклепками через каждые два фута или двумя заклепками на фут или, может быть, тремя. Заклепки у краев листов стали удерживали внутри котла огромное давление.

Будучи любопытным, Эриксон сказал себе, что тут, наверное, можно будет кое-чему научиться, поэтому он перешел улицу, и даже переходя улицу, он слышал, что шум становится все сильнее и сильнее. Он подошел к бойлерной фабрике и вошел **внутри**. Он говорил, что **внутри** шум был ужасным. Я думаю, что там среди разных стальных листов и других вещей туда-сюда ходили люди, скрепляли заклепками листы, ну, вы сами догадываетесь. И эти люди ворочали стальные **листы**... Эриксон увидел, что рабочие ходят то туда, то обратно по своим делам. Они **обшались** друг с другом и понимали друг друга, но Эриксон не мог их слышать... внутри бойлерной фабрики. Это вызвало у него любопытство. Он сказал себе: «Мне кажется, тут есть чему научиться». **Итак**, он остановил одного рабочего и сказал: «Можете ли вы позвать ко мне хозяина фабрики? Я хочу, чтобы вы попросили его **выйти наружу**. Я должен поговорить с ним».

Итак, хозяин фабрики **вышел наружу** и Эриксон сказал: «Я студент, интересуюсь тем, как происходит процесс обучения, и хотел бы переночевать на вашей фабрике». Хозяин сказал: «Хорошо». Итак, Эриксон сходил домой, взял подушку и одеяло и вернулся на бойлерную фабрику. Он говорит, что когда он снова **оказался внутри**, шум все равно был ужасным: клепка, подвоз стали и т. д. Через некоторое время он на-

шел укромное место в углу, положил там подушку и одеяло и лег. Я думаю, что он находился в стороне от рабочих, но даже там шум был ужасным... Однако он говорит, что примерно в полночь он умудрился взять и удалить шум из своего сознания; после этого он заснул.

Анализ метафоры

О чем говорит эта метафора и что она делает? Милтон Эриксон идет вниз по улице, видит что-то на другой стороне и приближается к этому. Что это означает с точки зрения структуры? С точки зрения структуры он диссоциируется. Он переходит улицу, подходит к фабрике и говорит: «Это интересно». Итак, мы даем изображение крупным планом. Это не только увеличивает изображение, но когда он заходит внутрь, он ассоциируется или диссоциируется? Когда он заходит внутрь, он ассоциируется. Что же он там слышит? Он диссоциируется. Что он слышит? Шум, доносящийся из бойлерной фабрики. Это предусматривает внутреннюю аудиальную модальность. Итак, он слышит шум, доносящийся из бойлерной фабрики.

Вот он переходит улицу, смотрит вверх, видит веску и входит внутрь. Что происходит, когда он оказывается внутри? Там так шумно, что он не может думать. Метафора предлагает непосредственное соответствие или изоморфные отношения с тем, что иногда происходит в головах людей. Своим жестом рукой я превращаю эту комнату для тренинга в бойлерную фабрику. Итак, мы закрываем каждого человека внутри этой комнаты, то есть бойлерной фабрики. Мы берем заклепки и скрепляем ими стены, чтобы убедиться, что каждый человек в конкретном месте (комнате для тренинга) находится в трансе. Таким образом, в этой метафоре комната является замкнутым пространством обучения и безопасным местом.

Итак, Эриксон заходит внутрь бойлерной фабрики. Он смотрит вокруг, и что же дальше? Внутри фабрики люди общаются, но он не может слышать их. Что это? Не подозревая о подсознании, он говорит: «Ого! Я думаю, тут есть чему научиться». Опять-таки имеется непосредственное соответствие тому, что происходит в этом классе. Что он говорит? Он обнаружил что-то, чему можно научиться, поэтому он признал важность коммуникации с подсознанием и говорит: «Можете ли вы позвать ко мне хозяина фабрики? Я хочу, чтобы вы попросили его выйти наружу». Хозяин выходит. Эриксон говорит, что он хотел бы переночевать сегодня на бойлерной фабрике. Затем он идет домой, берет подушку и одеяло,

находит укромное место в углу и засыпает. Это подразумевает транс, верно? Что же он делает перед тем как заснуть? Он говорит, что смог взять и удалить шум из своего сознания; после этого он заснул. Мы используем визуальный якорь, взяв весь шум, поместив его в коробку и отложив ее в сторону. Эта кажущаяся простой метафора в своей структуре имеет многое относительно устройства классной комнаты (или клиента), чему стоит научиться. Держу пари, что это имеет еще большее отношение к... Ваше подсознание знает, к чему еще это имеет отношение, не так ли? Это отличная метафора для установки состояния обучения. Я (Б. Б.) узнал ее от Тэда Джеймса.

Конструирование метафор

Главная цель метафоры заключается в подстройке к поведению клиента и его ведении при помощи истории. Конструируя метафоры, помните следующее.

1. Перенесите референтный индекс с клиента на какой-нибудь персонаж истории.
2. Подстройтесь к проблеме клиента, сделав так, чтобы поведение персонажей истории и происходящие с ними события были подобны ситуации клиента.
3. Используйте контекст истории для доступа к ресурсам клиента.
4. Закончите историю так, чтобы последовательность событий приводила персонажей истории к разрешению конфликта и достижению желаемого результата.

Начало всего НЛП

Я учился по модели «Начало всего НЛП» Джона Овердорфа и нашел ее наиболее полезной и в психотерапии, и при обучении НЛП. Анализируя паттерны НЛП, вы обнаружите, что они проводят клиента по этапам этой модели. Она также предоставляет общую основу для построения ваших метафор.

1. Ассоциируйте клиента с проблемой.
2. Диссоциируйте клиента от проблемы.
3. Обнаружьте ресурсы клиента и ассоциируйте его с ними.
4. Ассоциируйте ресурсы с проблемой.
5. Осуществите подстройку ресурсов к будущему.

Основные этапы создания метафоры

- 1. Определите очередность интересующих вас действий и/или событий.** Они могут изменяться в пределах от конфликта между внутренними частями до физического заболевания, проблем во взаимоотношениях между клиентом и его родителями, боссом или супругой (супругом).
- 2. Определите новые желаемые результаты и варианты выбора.** В НЛП мы устанавливаем коммуникацию с воображаемым результатом. Метафоры являются уникальным способом такой коммуникации. Держите в уме визуальную конструкцию вашего результата и при создании метафоры для клиента позвольте этому результату управлять вашим подсознанием.
- 3. Замените референтные индексы.** Отобразите все существительные (объекты и элементы) для определения персонажей истории. Персонажем может быть любой объект, одушевленный или неодушевленный, от камней до обитателей леса, ковбоев, книг и т. д. Если вы сохраняете отношения между персонажами, их выбор не имеет значения. Вы, наверное, часто будете использовать персонажи известных волшебных сказок и мифов.
- 4. Установите изоморфные отношения между ситуацией и поведением клиента и ситуацией и поведением персонажей истории — отобразите все глаголы (отношения и взаимодействия).** Определите черты поведения, такие как стратегии и характеристики репрезентаций, которые будут сходны с аналогичными чертами в настоящей ситуации клиента (то есть подстройтесь при помощи истории к ситуации клиента).
- 5. Определите новые ресурсы и получите к ним доступ в терминах персонажей и событий истории.** Вы можете сделать это, проводя рефрейминг повторного доступа к забытым ресурсам. Вы можете не конкретизировать ресурс, позволяя подсознанию клиента выбрать его содержание.
- 6. Если вы заметите сопротивление по отношению к истории, используйте неопределенности и прямые цитаты для прерывания последовательности событий в ней.** Осознанное понимание, конечно, не всегда препятствует метафорическому процессу.
- 7. Сделайте решение настолько неоднозначным, насколько необходимо для того, чтобы позволить**

подсознанию клиента произвести подходящие изменения.

- 8. Если возможно, осуществите подстройку к будущему.**

Упражнения на метафоры

I. Построение ассоциаций

Основа психотерапевтических метафор заключается в сходстве. Человек (люди), объект (объекты) и/или предметы в метафоре и модель мира клиента являются структурно сходными (изоморфными). Сходство заключается в самих элементах, в их отношениях между собой и с другими элементами, в предположениях, лежащих в основе элементов, или в воздействии этих элементов на клиента. Следующее упражнение должно направить вас в русло изоморфного мышления. Очевидно, что такой тип мышления является важнейшим условием конструирования метафор.

1. Разделитесь на группы по три человека.
2. Распределите среди участников роли: «А» играет роль психотерапевта, «Б» — клиента, а «В» — роль металичности.
3. «Б» думает об известном актере, политике, спортсмене или о каком-нибудь другом известном человеке.
4. «А» задает наводящие вопросы, вроде: «Если бы "Б" стал частью природы, что бы это было?». Или «Если бы "Б" стал автомобилем, то это был бы автомобиль какой модели, какого цвета и т. д.?», «Если бы "Б" стал предметом мебели, то каким именно?». Некоторые из вопросов могут не привести к полезным ответам. Некоторые могут быть очень полезными. Например, если бы задуманным политиком был Джерри Форд, то на вопрос об автомобиле был бы получен хороший ответ. Если бы это был Джордж Буш*, то вопрос о природе сразу выдал бы его.
5. «В» помогает «А» задавать вопросы.
6. Поменяйтесь ролями.
7. Цель этого упражнения — поощрить «Б» создавать краткие метафоры, чтобы помочь «А» и «В» отгадать задуманного человека, обнаружить сходства,

*Буш» (*bush*) в английском означает «куст».

и помочь всем научиться думать ассоциативным или изоморфным образом.

II. Сходство

1. Разделитесь на группы по три человека.
2. Участник «А» высказывает *очень общее утверждение* (большой чанк), вроде «Семинары похожи на _____» (или «Жизнь/свадьба/церковь/школа похожа на _____»).
3. «Б» спонтанно быстро заполняет пропуск чем-то очень конкретным (малый чанк), вроде слова «река» («ванна», «банкет», «женщина», «мужчина», «вечеринка» и т. д.). Итак, утверждение теперь читается так: «Семинары похожи на *реку*».
4. «А» высказывает первую возникшую у него ассоциацию, неважно насколько глупой или странной она может звучать. «Они просто текут и текут», «Иногда они оказываются очень глубокими», «Иногда вода становится мутной» или «В некоторых из них много рыбы».
5. Поменяйтесь ролями.

III. Психотерапевтическая метафора

1. Выполняется в группах по три человека.
2. Участник «А» делится проблемой (или изображает ее в ролевой игре) с «Б» и «В» но *не* обсуждает ее решение. «А» потребуется 5 минут, чтобы придумать историю (или проблему), которую он расскажет. Если вы выберете ролевую игру, убедитесь в том, что вы хорошо отрепетировали историю и что можете рассказать ее конгруэнтно, полно, с невербальными сигналами.
3. Выслушав историю, «Б» и «В» на протяжении 15 минут разрабатывают психотерапевтическую метафору, предполагая адекватное и разумное решение. В это время «А» уходит в другую группу и присутствует при развитии метафоры участников «Б» и «В» из этой группы. «А» может вносить любые полезные предложения. «Б» и «В» осу-

ществляют тщательную экологическую проверку, опуская все потенциально неприятные данные или все возможные случаи неправильного понимания, которые мог допустить их клиент («А»).

4. Через 15 минут «А» возвращается в свою исходную группу. В каждой группе «Б» рассказывает метафору с использованием предпочитаемых «А» языковых и голосовых паттернов, жестов, аналогового маркирования и т. д. Результат упражнения подстраивается к настоящему состоянию и ведет к желаемому результату.
5. Когда «Б» рассказывает метафору, «В» следит за невербальными признаками реакции «А» на метафору «Б». «В» уделяет особое внимание невербальным сдвигам, указывающим на неосознанное согласие и понимание (или несогласие/непонимание).
6. Все участники делятся информацией о своих наблюдениях, сделанных в ходе упражнения. «А» сообщает об изменениях внутреннего состояния и говорит, какие элементы метафоры были наиболее и наименее эффективными. «Б» делится наблюдениями, которые сделал, когда излагал метафору. «В» делится всеми метанаблюдениями.

7. Поменяйтесь ролями.

Вопросы для размышления

1. Каким образом «история» или метафора действуют как «гипнотический» языковой паттерн?
2. Дайте определение метафоры.
3. Назовите три основных компонента метафоры.
4. Объясните, почему мы говорим, что весь язык функционирует метафорическим образом.
5. Почему при разработке и использовании метафор такую важную роль играет изоморфизм?
6. Что означает подстройка и ведение в контексте использования метафоры?

12 глава

Категории по Сатир

Внесение разнообразия в коммуникацию

Что можно узнать из этой главы:

- Пять категорий коммуникации по Сатир
- Как использовать эти категории для **распознавания** паттернов

Вплоть до своей смерти в 1980 году Вирджиния Сатир была самым выдающимся семейным психотерапевтом в мире. На протяжении своей карьеры она написала много работ и часто выступала с лекциями. Сегодня у нее немало последователей во многих отраслях и в разных странах; они используют ее техники, чтобы излечивать дисфункциональные семьи. Вирджиния Сатир была прекрасной моделью для Ричарда Бэнделера и Джона Гриндера на начальной стадии развития НЛП.

Категории

Категории по Сатир

1. Обвиняющий.
 2. Заискивающий.
 3. Расчетливый.
 4. Отстраненный.
 5. Уравновешенный.
-

Вирджиния Сатир заметила, что люди склонны использовать один из пяти типов языкового поведения. Она назвала эти пять паттернов так: Обвиняющий, Заискивающий, Расчетливый, Отстраненный, Уравновешенный. Эти категории описывают общие стили коммуникации, которые дают достоверную информацию о том, как данный человек предпочитает общаться с другими.

Обвиняющий обыкновенно ищет человека, на которого можно возложить ответственность за то, что все идет не так, как надо. Обвиняющий проецирует свои чувства и мысли на других людей. Некоторые относятся к ним как к скунсам, так как они «обрызгивают» людей своими словами. Они используют строгие жесты и обыкновенно указывают пальцем на другого человека. Кванторы общности, комплексные эквиваленты и утраченные перформативы служат Обвиняющему для того, чтобы «задать им как следует!» До тех пор, пока Обвиняющий не захочет измениться, он обычно чувствует себя очень одиноким.

Заискивающий отзеркаливает Обвиняющего в том, что тоже хочет переложить на кого-нибудь вину. Однако он пытается перенести ответственность так, чтобы другие воспринимали его самого как приятного человека. Заискивающий может даже принять на себя вину за все. Заискивающий использует такие нарушения метамоделей, как причинно-следственная связь, неспецифические глаголы и модальные операторы. В отличие от Обвиняющего, Заискивающий не

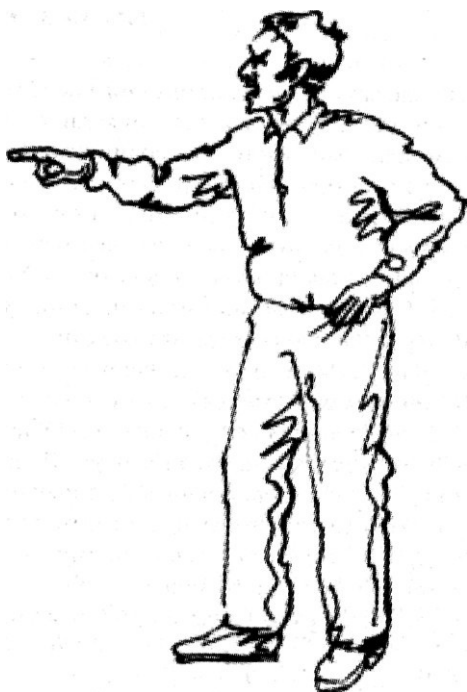
использует язык убеждений и угрожающие жесты. Заискивающий действует скорее как черепаха, чем как скунс. Вместо того чтобы «обрызгать» другого человека, Заискивающий спрячется в свой панцирь. Он пытается вызвать у вас чувство вины с помощью установки «бедный я, несчастный». Утверждение «как получается, что я забочусь обо всем мире, но никто не заботится обо мне» кратко выражает чувства Заискивающего.

Расчетливый использует язык, который скрывает эмоции. Его защита заключается в том, чтобы никогда не выдать себя. Он отзеркаливает Мистера Спока из «Звездного путешествия»: рациональный, всегда сохраняет контроль, неэмоциональный и т. д. Расчетливый оказывается похожим на Мистера Невозможного. Некоторые, возможно, скажут, что такие люди — равнодушные и нечувствительные. В браке и других близких отношениях супруг или значимый для Расчетливого другой могут воспринимать его как холодного и отчужденного. Это всегда вызывает много проблем. Часто такие люди живут обособленно. Расчетливый использует язык как буфер. Они передают много «ты»-сообщений. Часто они снимают с себя ответственность, говоря: «Можно сделать вывод...». Отмечайте нарушения метамоделей в форме утраченных перформативов, номинализаций, опущенных референтных индексов, идентифицируя Расчетливого. Большинство бюрократов и бухгалтеров действуют как Расчетливый.

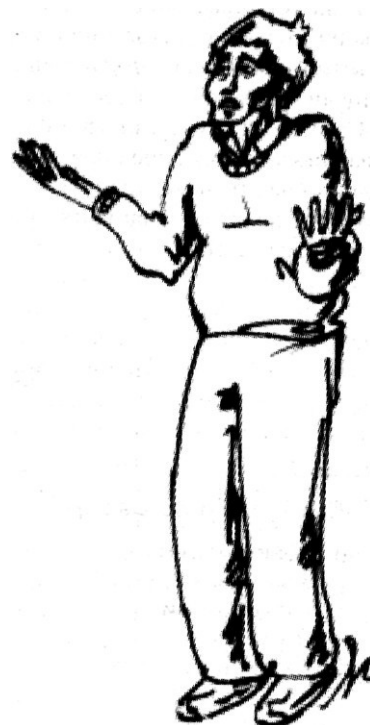
Отстраненный в какой-то момент оказывается Обвиняющим. В другой момент он продемонстрирует характеристики Заискивающего. Затем он переключится на тип Расчетливого. Он просто перепрыгивает с одного вида поведения на другой, поэтому его и называют Отстраненным. Он вызывает замешательство и говорит с огромной скоростью. Он использует утраченные перформативы, обобщения и опущенные референтные индексы.

Уравновешенный не обладает большим количеством характеристик. Основные характеристики Уравновешенного вытекают из отсутствия любых других категорий Сатир. Уравновешенный воспринимается как человек, основывающийся на фактах и конгруэнтный. Вы можете положиться на то, что Уравновешенный называет правдой в его понимании. Физиология и язык отражают конгруэнтность Уравновешенного. Единственная отрицательная характеристика Уравновешенного связана с тем, что многие люди не хотят знать правду. Это приводит к тому, что они негативно реагируют на Уравновешенного.

Наблюдая за языком телодвижений, вы можете в большинстве случаев распознать категории Сатир в действии. Обвиняющий часто демонстрирует позы, дыхание и жесты, которые соответствуют визуальной личности. Он много указывает пальцами, при этом



Поза Обвиняющего



Поза Заискивающего



Поза Расчетливого



Поза Отстраненного

ладонь и палец опущены вниз. Заискивающий соответствует кинестетику. Часто его ладони повернуты вверх, как будто говоря: «Пожалуйста». Расчетливый отзеркаливает аудиально-дигитальную личность. Расчетливый обыкновенно стоит со скрещенными руками. Отстраненный принимает физиологию всех вышеуказанных типов, переключаясь с одной манеры поведения на другую.

После того как вы проведете с человеком довольно много времени, вы установите ту категорию по Сатир, которую он предпочитает. В состоянии стресса мы обыкновенно выдаем предпочитаемую нами категорию. Поэтому используйте сенсорную остроту, когда собираете информацию от человека, находящегося в состоянии стресса. Не делайте поспешных выводов о предпочитаемой категории по Сатир. Слушайте и смотрите в течение некоторого периода времени, прежде чем сделать заключение. По мере того как меняются ситуации и контекст, наше использование категорий Сатир может существенно изменяться. По всей видимости, когда вы находитесь в состоянии стресса и полностью ослаблены, вы действуете исходя из разных категорий по Сатир.



Поза Уравновешенного

Подстройка к категориям по Сатир

Когда вы подстраиваетесь к категориям по Сатир, как правило, вы не присоединяетесь к ним так же, как к предикатам. Если вы будете присоединяться к категориям по Сатир, вы прервете раппорт и усилите манеру поведения, которую демонстрирует человек. Сама Сатир всегда рекомендовала отсоединение во всех случаях, кроме как при взаимодействии с Уравновешенным. Как мы отмечали при описании раппорта (см. главу 2), вы можете присоединяться к физиологии и громкости голоса рассерженного Обвиняющего, но не к его угрожающим словам и тональности. Ответ Обвиняющему с позиции Обвиняющего приведет к спору. Заискивание перед Заискивающим приводит к соревнованию по хныканью. Если вы будете отвлекать Отстраненного, это приведет к хаосу. Присоединение к Расчетливому с помощью поведения Расчетливого может сработать, но разговор будет состоять из банальностей и заумных мыслей. Большинство глав комитетов ведут собрания в стиле Расчетливого, и по этой причине считаются скучными и, следовательно, непродуктивными. Таким образом, Уравновешенный — это единственная из категорий Сатир, к которой вы можете спокойно присоединяться.

Как использовать категории Сатир в коммуникации? Во-первых, если вы не знаете, что делать, начните с манеры поведения Расчетливого. Он предпочитает не рисковать, и его разговор бессодержателен. Такое поведение даст вам время на принятие решения о том, что делать дальше. Всегда избегайте манеры поведения Отстраненного. Действия с позиции Отстраненного заставляют других думать, что у вас серьезные личностные проблемы.

Сатир предполагала, что всегда существует неконгруэнтность между тем, что говорит нам физиология человека, и тем, что на самом деле он чувствует. У Обвиняющего может быть строгий и указующий палец, но в то же время у него может быть поверхностная и самоуверенная установка. Однако такая позиция может довольно хорошо скрывать неудачи и чувство одиночества. Заискивающий может всей своей позой показывать, что он переживает беспомощность, но внутри он может чувствовать бесполезность. Снаружи Расчетливый может показаться спокойным и стремящимся к сотрудничеству, но внутри он может чувствовать себя неудобно и уязвимо. Отстраненный может говорить и вести себя как легкомысленный человек, но на самом деле может чувствовать себя неуравновешенным и нелюбимым.

Стресс практически неизбежно **заставляет** нас сменить **манеру** поведения Уравновешенного на одну из оставшихся. Большинство людей научились чувствовать себя комфортно в предпочитаемой категории по Сатир. Однако такая категория может служить плохим средством преодоления трудностей, так как она скорее уменьшает, чем увеличивает количество возможностей у человека. В состоянии стресса нам необходимы все доступные средства коммуникации. Входя в предпочитаемую нами категорию по Сатир, мы ограничиваем наши реакции на окружающих. В стрессовом состоянии нам необходим доступ ко всему разнообразию способов реагирования. Мудрый коммуникатор будет развивать умение использовать все категории.

В стрессовом состоянии нам необходим доступ ко всему разнообразию способов реагирования. Мудрый коммуникатор будет развивать умение использовать все категории.

Упражнение

Категории по Сатир (3 человека)

1. «А» играет роль 14-летнего подростка, который хочет пойти на свидание. «Б», родитель, только что сказал: «Нет. Ты же знаешь, что, согласно нашим правилам, тебе должно исполниться **шестнадцать**, прежде чем ты пойдешь на свидание». «А» отвечает: «Почему я не могу пойти? Ты мне не доверяешь. Все мои друзья моего возраста ходят на свидания. Их родители доверяют им, но ты мне не доверяешь. **Я никогда, никогда** тебе этого не **прощу!**»
2. «Б» отвечает, используя по очереди каждую из пяти категорий. В конце каждого ответа «В» помогает «А» и «Б» рассматривать их мысли и чувства. Обратите особое внимание на то, как различные ответы каждый раз позволяют получить доступ к различным внутренним состояниям «А» и «Б», а также как «Б» отвечает, присоединяясь к словам «А» соответствующими позой, тоном, жестами, выражением лица и т. д.

Примеры ответов

Обвиняющий: «Мне надоело слушать подобные разговоры. Ты знаешь наши правила. Я все вре-

мя говорил тебе, пока ты еще был ребенком, что ты не начнешь встречаться раньше, чем тебе исполнится шестнадцать. Ты никогда меня не слушаешь. **Я** родитель, а ты ребенок. До тех пор пока ты живешь в этом доме и ешь за моим столом, ты всегда будешь делать то, что я тебе говорю. Продолжай в том же духе, и я не разрешу тебе ходить на свидания, пока тебе не исполнится **восемнадцать!**»

Заискивающий: «Нет, дорогой, пожалуйста, не веди себя так. **Я**, правда, тебе доверяю. **Я** чувствую себя так плохо, когда ты так говоришь со мной. У меня сегодня предменструальный синдром и я, возможно, немного раздражена. **Я** не хочу быть придирчивой и искренне хочу быть хорошей матерью. Пожалуйста, не сердись на меня. Мне больно, когда ты сердишься на меня. Пожалуйста, прости меня».

Расчетливый: «Ты можешь подумать, что я единственный родитель, который проявляет ответственность, не разрешая детям ходить на свидания раньше шестнадцати лет. Однако я точно знаю, что другие родители придерживаются того же правила. В любом случае, я не отвечаю за детей чужих родителей. **Я** отвечаю за тебя, и я принимаю ответственность за то, чтобы определить, когда ты достаточно повзрослеешь, чтобы ходить на свидания. Исследования **доказывают**, что большинство подростков еще недостаточно **взрослые**, чтобы ходить в одиночку на свидания, пока им, по крайней мере, не исполнилось шестнадцать. Знаешь, и мне когда-то было четырнадцать. Как ответственный родитель, я озабочен твоим благополучием. Хотел бы ты, чтобы я вел себя по-другому? Ты должен простить меня. **А** я должен нести за тебя ответственность. И так как я люблю тебя, я решаю запретить тебе ходить на свидания, пока тебе не исполнится шестнадцать. Дальнейшая дискуссия бесполезна. Поэтому наше обсуждение закончено».

Отстраненный: «Что ты имеешь в виду, говоря, что я не доверяю тебе? Ты приводишь меня в бешенство. Ты очень обижаешь меня, когда ведешь себя подобным образом. Ты знаешь, дорогой, что я хотел бы дать тебе столько самостоятельности, сколько возможно. **Я** хотел бы, чтобы ты стал ответственным взрослым. И для того чтобы ты вырос таким, я должен дать тебе свободу. Однако я должен принимать решения на основе **того**, каков, на мой взгляд, твой нынешний уровень зрелости. О, ты так огорчаешь меня, когда говоришь, что я не доверяю тебе. Ты знаешь, это не так. Пожалуйста, не говори мне,

что я не доверяю тебе. Ты заставляешь меня чувствовать себя каким-то тираном. Однако надо понимать, как легко принять плохое решение, основанное на гормонах, а не на разуме. И ты слышал о СПИДЕ, не так ли?»

Уравновешенный: «Дорогой, я очень люблю тебя, независимо от того, скажу я "да" или "нет". В данной ситуации, я уверен, что "нет" это тот ответ, который дает любящий родитель. Поэтому я говорю "нет!"».

Категории Сатир в публичной речи

Категории Сатир являются неоценимыми инструментами для публичного оратора. Умение использовать все категории поможет вам установить раппорт с каждым человеком в аудитории.

Категории Сатир являются неоценимыми инструментами для публичного оратора. Умение использовать все категории поможет вам установить раппорт с каждым человеком в аудитории. Воспроизводите

тон и физиологию каждой из категорий в ходе своей речи. Используйте манеру поведения Обвиняющего, когда вы ходите что-то доказать. Многие годы, работая проповедником, я (Б. Б.) был уверен в своих способностях Обвиняющего. Часто я заходил в этом слишком далеко. Многие люди уставали от возложенной на них вины. Поэтому когда вы произносите публичную речь, используйте манеру поведения Обвиняющего в разумных пределах. Используйте манеру поведения Заискивающего для завоевания симпатии. Используйте манеру поведения Расчетливого, чтобы создать впечатление беспристрастного и логичного человека. Используйте манеру поведения Отстраненного, чтобы развлечь аудиторию и завладеть ее вниманием. Используйте манеру поведения Уравновешенного, чтобы убедить аудиторию в своей искренности. Попеременно используйте все эти категории на свое усмотрение, и вы сможете ввести людей в невероятное количество состояний.

Вопросы для размышления

1. Как бы вы использовали пять категорий по Сатир, расширяя свой стиль коммуникации?
2. Почему полезно знать, распознавать и использовать эти категории?



МОДЕЛЬ НЕРВНЫХ ПРОЦЕССОВ НЛП

Якорение: управление нервными процессами

Разговор на беззвучном языке

Что можно узнать из этой главы:

Удобная для использования в НЛП форма выработки условного рефлекса по Павлову

Как «якорить» переживания и состояния

Многочисленные возможности процесса якорения

Паттерны трансформации с использованием якорения

Я (Б. Б.) вырос в гористой сельской местности Северной Каролины. Мой отец мыслил и вел себя как типичный горец. Он приучал нас к суровой дисциплине. Не злоупотребляя физическими наказаниями, он в то же время ожидал и добивался от нас желаемого поведения. Я до сих пор помню тот особенный взгляд, который он бросал на меня, когда мое поведение не отвечало его ожиданиям. Завидев *тот* взгляд, я понимал, что разумнее всего немедленно изменить поведение! Если поведение не менялось, следовала прогулка за амбар и особое наказание веткой. Узкие ветки кустарника, росшего возле амбара, вызывали, когда отец охаживал меня ими пониже спины, такие же ощущения, как от ударов кожаным ремнем. Так что когда отец бросал на меня тот особый взгляд, я реагировал моментально. Он закорил меня к этому взгляду.

- После успеха сил союзников в операции «Буря в пустыне» многие гордились этой победой, — поэтому вид развевающегося флага США всякий раз вновь вызывал в нас это чувство.
- Когда мы едем по дороге и подъезжаем к прямоугольному ящику с тремя фонарями на нем, мы обращаем внимание на красный свет сверху, на желтый в центре и на зеленый внизу. Когда свет меняется на желтый, мы замедляем ход. Когда свет меняется на красный, мы без раздумий отпускаем педаль газа и жмем на тормоза.
- Пока не умерла его жена, Джо регулярно посещал церковь. Но после заупокойной службы, которая прошла в его церкви, Джо больше туда не возвращался. Стоит ему подумать о посещении церкви, он видит в воображении гроб жены. Этот образ влечет за собой чувство безутешного горя, и Джо начинает плакать. Поэтому, пытаюсь уменьшить горе, он перестал ходить в свою церковь.

Концепция «стимул—реакция»

Что общего у этих случаев? В каждом из них *не-что* вызывало воспоминания, ощущения и поведение. Эта связь «стимул—реакция» впервые была экспериментально исследована русским физиологом Иваном Павловым, изучавшим безусловные и условные рефлексы у собак. Проводя свои опыты, Павлов открыл, что когда собаки видят, обоняют и пробуют мясо, у них возникает слюноотделение. Давая собакам мясо, он сопровождал процесс звоном колокольчика. После нескольких сеансов выработки условного рефлекса достаточно было только звона колоколь-

чика, чтобы вызвать у собак реакцию слюноотделения. Это наблюдение легло в основу бихевиоризма и теории научения.

Бэндлер и Гриндер открыли *«удобное для пользователя» применение условных рефлексов* (классического обусловливания), обнаружив, что пусковой стимул (якорь) можно использовать как механизм для перемещения «опыта» во времени и пространстве.

Поскольку наше научение в значительной его части следует этой модели, мы также приобретаем различные внутренние/внешние реакции (мысли и чувства, состояния, действия и т. д.), *связанные* или соединенные с различными и порой неосознаваемыми стимулами. В НЛП якорением называется естественный процесс, посредством которого любой элемент переживания (компонент любой сенсорной модальности) может воссоздавать (пробуждать) всю совокупность переживаний. И так как индивидуальные навыки являются *результатом* развития и упорядочения репрезентативных систем, стимулы, пробуждающие любую часть репрезентации, будут часто выступать в роли спускового механизма для всей совокупности переживаний.

Якорение — процесс, посредством которого любой элемент переживания (компонент любой сенсорной модальности) может воссоздавать (пробуждать) всю совокупность переживаний.

Поскольку якорение происходит постоянно, фактически оно не представляет собой ничего нового. Обычно мы его не замечаем. Может быть, у нас нет модели (концептуальной схемы) для того, чтобы его осмыслить. Оно просто происходит, — но происходит *вне* рамок нашего сознания. Именно этот факт сам по себе и делает якорение столь мощным механизмом, который мы можем научиться использовать более целенаправленно.

Одним из самых заметных событий в моей жизни (Б. Б.) явилось получение степени доктора богословия в Юго-Восточной баптистской теологической семинарии. Вспоминая это событие, я ярко *вижу* величание церкви, переполненный зал и то, как в начале церемонии по проходу между рядами шли преподаватели. И вновь *переживаю те же чувства*, что и тогда. Они возвращаются. Каждый преподаватель был одет в мантию и капюшон, соответствующие учебным факультетам и дисциплинам. В здании величественно *звучал* большой орган. Я вспоминаю похвально-здоровительную речь доктора Эймо Скоггина.

Обращаясь к нам, доктор Скоггин сказал: «Когда я стал доктором наук, мой отец заявил: "Сынок, эта степень — как завиток на свином хвосте — выглядит довольно симпатично, но цена ей грош"». Кульмина-

цией дня стал миг, когда ректор Рэндэлл Лоули надел на меня капюшон. Сегодня один взгляд на мантию, которую я надеваю, чтобы свершить обряд венчания, *воскрешает в моей памяти все эти впечатления*. Мантия служит якорем для всей совокупности этих переживаний. Звук органа тоже напоминает о них.

***Якорь** — внутренняя или внешняя репрезентация, воспроизводящая другую репрезентацию.*

Что мы подразумеваем под понятием «якорь»?

Якорем называется внутренняя или внешняя репрезентация, воспроизводящая другую репрезентацию. Вид докторской мантии или звук органа вновь пробуждали мои мысли и чувства, связанные с тем событием. Взгляд на мантию вызывал воспоминание целиком со всеми его внутренними репрезентациями. Если воспоминание задействует все репрезентативные системы, мы называем его **четырекортежным**. Почему **четыре**-, а не **пятикортежным**? Потому что мы объединяем обонятельную и вкусовую репрезентативные системы воедино. Таким образом, термин «**четырекортежный**» передается аббревиатурой *ИАКО*, в которой буква «О» обозначает одновременно и обонятельную и вкусовую репрезентативные системы. Любая из упомянутых репрезентаций, будучи запущенной, вызовет в памяти всю совокупность переживаний. Дилтс (1983, Dilts) отмечал:

«Этот процесс является результатом взаимодействия синаптических и электрических паттернов, возникающих в процессе деятельности нервной системы»

Наша жизнь изобилует якорями. Сейчас, когда **бихевиористы** склоняются к мысли, что все наше поведение — это результат условных реакций, приверженцы НЛП рассматривают жизнь как комбинацию условных рефлексов и осознанно выбранных якорей.

Во всем, что нас окружает, можно распознать якоря. Некоторые из них мы уже упоминали. Якоря охватывают все репрезентативные системы. В число **аудиальных** якорей входит, например, и такой: «Вкус у «Винстона» хорош...». Полагаю, те, кому сейчас за тридцать, сразу мысленно услышат продолжение слогана («...как закуришь, так поймешь»), хотя этот

рекламный ролик и крутили более двадцати лет тому назад.

Большое количество **аудиальных** якорей связано с церковью и церковными службами: радость при звуке церковного колокола, аромат благовоний в храме, пасторский речитатив «Вознесем молитву Госиоду», мелодия любимого гимна. Теле- и радиопродюсеры знают силу таких якорей. Поэтому они заполняют часы эфира прелестными старыми шлягерами. Создатели рекламы тоже неплохо используют аудиальные якоря.

Недавно мы с женой ехали на автомобиле (Б. Б.). Мы проехали совсем немного, когда она заметила, что забыла пристегнуть ремень безопасности. Я спросил: «Ты когда-нибудь забывала пристегиваться, сидя за рулем?» — «Нет, только когда сажусь на пассажирское сиденье». И вдруг она осознала, что у нее есть кинестетические и визуальные якоря, связанные с сиденьем водителя. Каковы же они? Вдавливание сиденья, вид предметов из этого положения и т. д. С пассажирским сиденьем подобные кинестетические и визуальные якоря не были связаны. Зато когда она садилась за руль, эти якоря срабатывали (воспроизводились), и рука автоматически тянулась к ремню безопасности. Однако на пассажирском месте она часто забывала пристегиваться. Оно не обеспечивало ей якорей для пристегивания ремня безопасности. Этот пример отражает специфичность многих якорей и их подсознательную природу.

Осторожно: негативные якоря!

Устоялись ли столь же прочно в нашей жизни и негативные якоря? Да. Представьте семью, принимающую друзей на гражданской панихиде. Умерла мать жены, и многие пришли отдать ей дань уважения; жена глубоко опечалена, друзья один за другим подходят и обнимают ее. Женщина **может** подсознательно связать объятия и чувство горя.

И спустя дни или месяцы, когда муж неожиданно обнимает ее, женщину охватывает необъяснимый приступ рыданий! Ее переполняет горе. Она получила непреднамеренный доступ к состоянию, и теперь проведет какое-то время в попытках осознать природу своих негативных чувств к мужу! По существу, у нее развивается негативная условная реакция на **прикосновения мужа**. Тут старые психологические школы постараются вернуть нас к поиску травм, ключевых вех в процессе развития и к греческой мифологии, чтобы дать **объяснение** неосознаваемым процессам. В действительности же перед нами всего

лишь пример случайного якоря. Поэтому избавление от негативных якорей с одновременным обучением тому, как устанавливать позитивные якоря, становится важным средством поддержания хороших отношений.

Якорение в качестве механизма выработки условной реакции дает в руки психиатру практический инструмент для изменения состояния пациента. Бэндлер и Гриндер (Bandler & Grinder, 1979) писали, что около 90% того, что мы делаем в ходе психотерапии, включает в себя изменение «кинестетических реакций, возникающих у людей в ответ на аудиальные и визуальные стимулы».

Бэндлер и Гриндер (Bandler & Grinder, 1979) писали, что около 90% того, что мы делаем в ходе психотерапии, включает в себя изменение «кинестетических реакций, возникающих у людей в ответ на аудиальные и визуальные стимулы».

Якорение прощения

Бывший прихожанин позвонил мне (Б. Б.) по поводу одного из своих коллег (Джима), который весьма эмоционально воспринял тяжелый удар — уход жены после четырнадцати лет совместной жизни. За две недели, прошедшие с момента ее ухода, Джим потерял в весе около восьми килограммов. Его сильно мучили эмоциональные переживания... Я заставил Джима подумать о «времени» (используя некоторые процессы, связанные с «линией времени»), применив якорение с целью вывести его из эмоционального расстройства, чтобы он мог примириться с реальностью. Как и все мы, Джим в прошлом совершал ошибки, вызывавшие у него чувство вины. Будучи христианином, он верил, что Иисус простил его, но Джим не простил себя сам.

Линия времени — метафора для выражения того, как мы храним наши образы, звуки и другие ощущения в памяти и воображении; способ кодирования и обработки понятия «время».

Расспрашивая Джима о прощении Христа, я закорил состояние всепрощения, коснувшись его колен. Потом я попросил Джима «вернуться в прошлое» по его линии времени, к периоду, предшествовавшему моменту совершения тех ошибок. Джим

исполнил мою просьбу, и я воспроизвел якорь, чтобы он мог пережить чувство всепрощения по отношению к тем конкретным событиям. Затем, удерживая якорь, связанный с его коленом, я попросил Джима перенестись вперед во времени, неся с собой это чувство всепрощения. В результате якорение духовного ресурса (прощения) позволило Джиму распространить прощение Христа на свои ошибки.

Сознательное якорение в психотерапии

Сначала я (Б. Б.) умеренно использовал якорение в психотерапии. Однако теперь, благодаря практике, наработанной со временем, я регулярно прибегаю к якорению (используя преимущественно вербальные и тоновые якоря). Я недооценивал возможности якорей из-за их простоты. В действительности мы неминусом и непрерывно устанавливаем и воспроизводим якоря. Никто не может прожить без этого. НЛП всего лишь позволяет нам осознать этот процесс. Знание нейролингвистического приема якорения дает представление о том, как «первые впечатления формируют длительные впечатления». Устойчивость первых якорей объясняется тем, что они задают фрейм. Осознанная установка якорей для самих себя и других дает нам возможность контролировать этот процесс. Мы можем устанавливать якоря, которые хорошо служат нам и другим, выявляют в нас все лучшее и создают контекст для принятия новых идей и научения.

Устойчивость первых якорей объясняется тем, что они задают фрейм.

Надлежащим образом установленный якорь вызовет немедленную реакцию, что подтвердит базовую пресуппозицию НЛП о научении с одной попытки.

Хоть якорение и берет начало в теории Павлова о стимуле и реакции, эти два процесса различаются в некоторых деталях. Выработка условного рефлекса по принципу «стимул—реакция» в большинстве случаев требует некоторого количества сочетаний стимула и подкрепления. При якорении же обычно уда-

ется создать связь с первой попытки. В модели «стимул—реакция» мы закрепляем желаемое поведение путем постепенного положительного обусловливания. Подкрепление может иметь форму похвалы, улыбки, похлопывания по спине или любого другого поощрительного стимула. Поощрение будет продолжаться до тех пор, пока желаемое поведение не станет для человека привычным. Этот процесс требует времени. Как правило, программа внешнего поведения усваивается в качестве внутреннего состояния посредством повторений, осуществляемых на протяжении двадцати или тридцати дней. Затем поведение становится автоматическим и неосознаваемым. С другой стороны, надлежащим образом установленный якорь вызовет немедленную реакцию, что подтвердит базовую пресуппозицию НЛП о научении с одной попытки.

Общаясь или отправляя сообщения, мы каждый раз **якорим репрезентации**. Мы используем слова (звуковые и/или визуальные символы — сигналы) для **репрезентации** чего-то большего, а также, чтобы пробудить мысли, репрезентации, идеи, воспоминания, значения и т. д. Слова, описывающие чувственные ощущения, моментально активируют объекты ссылки. «Коричневая собака весом около пятнадцати килограммов, ростом около полуметра, насквозь промокшая под дождем, воняющая, будто провела ночь в помойной яме, стояла и отряхивалась в моей гостиной!»

Это называется вербальным якорением. Слова используются, чтобы пробудить, вызвать в воображении другого человека различные образы, звуки, эмоции, запахи и чувства. Все преуспевающие специалисты в области коммуникации используют якорение, хотя обычно прибегают к нему, не зная точно, как действует этот прием. Хорошие рассказчики сочетают определенные сообщения или переживания с определенными модуляциями голоса более осознанно. Они якорят состояния, переживания и репрезентации.

Развитие искусства эффективного якорения

Когда мы умело используем якорение, мы можем добиться немедленного отклика на новый стимул в виде желаемого поведения и состояния. Чтобы установить якоря быстро и точно, придерживайтесь следующей последовательности действий.

Чтобы правильно установить якорь, сначала определите текущее состояние, откалибруйте его характерные особенности, сигналы и индикаторы. Затем

увяжите с этим состоянием некий стимул **ИАКО**. Установив якорь, прервите состояние и проверьте, может ли стимул вновь вызвать это состояние (см. ниже). Затем вызовите любое желаемое состояние и дайте как можно более полное сенсорное описание этого состояния. Свяжите с ним новый стимул. Прервите состояние и проведите проверку.

Состояния и/или переживания, для которых необходима система поощрений, вероятно, являются метасостояниями, а не простым первичным состоянием. Подобные состояния подразумевают такое наложение логических уровней, что вы, по существу, выстраиваете не только программу мыслей и эмоций, связанных с каким-либо предметом, но и мыслей и эмоций, связанных с теми мыслями и эмоциями. В этом случае можно закрепить якорь, скомпоновав несколько якорей. Якоря komponуются посредством одновременного якорения нескольких схожих состояний.

Якоря komponуются посредством одновременного якорения нескольких схожих состояний.

У вас есть выбор: поменять якорь или стереть его. Более сильный кинестетический якорь способен «стереть» более слабый. Жена, получившая негативный якорь на гражданской панихиде, может стереть этот якорь более сильным позитивным якорем, что повлечет за собой «коллапс» и прекращение его действия.

Четыре принципа якорения

ЕСТЬ четыре принципа якорения

1. Используйте **уникальное** положение для установки якоря.
2. Устанавливайте якорь в момент наивысшей **интенсивности** состояния.
3. Делайте якорь как можно более **обособленным и чистым**.
4. Точно выбирайте **время** для установки якоря.

В отличие от научения по принципу «стимул—реакция», якорение может произойти в результате одноразового научения. В некоторых случаях якорь

может сохраняться годами или всю жизнь. Если якорение происходит в определенных условиях (высокая интенсивность состояния, уникальный стимул, эффективная связь между якорем и соответствующим поведением), достаточно одного повтора, чтобы процесс стал перманентным. Ранее мы упоминали рекламный слоган «Вкус у «Винстона» хорош...». Заякорил ли вас этот стимул продолжать «как закуришь, так поймешь»? Какова длительность этого якоря? Ниже описаны четыре принципа эффективного якорения.

1. Уникальность: используйте уникальное положение для установки якоря

Устанавливая якорь, выбирайте для него уникальный стимул. Тот факт, что рукопожатия являются элементом общепринятого поведения, объясняет, почему рукопожатия не действуют в качестве якоря. Мы постоянножимаем кому-то руки, но разным людям и по-разному. В противном случае, кто бы ни устанавливал первый якорь, он бы навсегда закреплял «смысл/значение» рукопожатия! Рукопожатие всегда вызывало бы определенное состояние! В действительности же рукопожатиям недостает уникальности даже для того, чтобы установить якорь. Напротив, чем более уникально положение якоря, тем лучше. В этом случае у якоря больше шансов «зацепиться» и продолжиться.

Чем более уникален стимул, тем лучше якорь. При кинестетическом якорении обращайте внимание на то, с каким местом связан якорь, каковы его размер, сила прилагаемого давления, длительность прикосновения и т. д. **Выбирайте** положение, в которое вы легко и с точностью можете вернуться. Избегайте якорения на одежде человека — одежда смещается, ее часто меняют, таким образом, будет меняться ее положение по отношению к телу.

При якорении собственных состояний выбирайте удобный для вас стимул. Выбирайте уникальный якорь, что-нибудь такое, чего вы обычно не делаете. Например, сожмите мочку уха или коснитесь большим пальцем мизинца. Для кинестетических якорей выбирайте на вашем теле точки, до которых редко дотрагиваетесь. Я (Б. Б.) создал якорь релаксации, нажимая большим пальцем на мизинец. Уникальное положение якоря удлиняет период его действия.

В связи с усилением якорей Дилтс (Dilts, 1983) отмечал, что подкрепление якоря повышает его эффективность. Однако эффективность якоря зависит от исходного переживания.

«Наложение» якорей подразумевает сочетание дополнительных ресурсных состояний с заякоренным ресурсным состоянием. «Наложение» увеличивает способность якоря вызывать сильные позитивные состояния. Якоря также можно *освежать*. Я периодически освежаю якорь релаксации. Пребывая в состоянии глубокой релаксации, я жму большим пальцем левой руки на мизинец левой руки, освежая, таким образом, якорь релаксации.

«Наложение» якорей подразумевает сочетание дополнительных ресурсных состояний с заякоренным ресурсным состоянием.

2. Интенсивность: устанавливайте якорь в момент наивысшей интенсивности состояния

Мы создаем якорь, применяя стимул в момент, когда человек переживает интенсивное состояние. Благодаря этому якорь связывается с этим состоянием. Это означает, что воздействие и функционирование якоря зависит от физического и психологического состояния человека в момент установки якоря, и его последующего воспроизведения.

«Интенсивность» состояния связана с тем, насколько сильно, эмоционально, живо, глубоко и т. д. человек переживает это состояние. Предположим, вы хотите заякорить у клиента ресурсное состояние. Вы просите его вспомнить момент, когда он чувствовал себя обладающим необходимыми ресурсами. «Вспомните момент, когда вы чувствовали, что могли бы завоевать весь мир!» По мере того как клиент входит в это состояние, оно приобретает интенсивность, клиент словно бы заново переживает состояние, полностью восстанавливая то, что видел, слышал и чувствовал в тот момент.

Разным людям требуется разное время, чтобы изменить свое внутреннее состояние, также различается и интенсивность, с которой они переживают его. Некоторые меняют состояния быстро, а то и мгновенно! Для того чтобы уследить за ними, требуются навыки оценки сенсорных сигналов.

Вспомните переживание полугодовой или годовой давности. Попытайтесь увидеть себя в момент переживания и обратите внимание на то, что ваше воспоминание об этом переживании (испытывая которое, вы были несколько моложе) диссоциировано. Теперь войдите в этот «фильм» и переживите его, находясь в нем. Тем самым вы переживаете состояние, как если бы оно имело место здесь и сейчас. Диссоциация зна-

чительно снижает эмоциональность переживания. Многие методы НЛП используют мыслительно-эмоциональную способность к ассоциации и диссоциации. Хотя в иных случаях диссоциация весьма эффективна, когда мы стремимся заякорить состояние, нам требуется ассоциированное состояние.

При якорении состояния эффект будет сильнее, если опираться на ассоциированное состояние, а не диссоциированное.

Когда человек входит в ресурсное состояние, используйте сенсорную остроту, чтобы провести калибровку по мере того, как он это делает. Отмечайте изменения цвета лица, мышечного тонуса, дыхания. Затем, в момент наивысшей интенсивности состояния, установите якорь. Таким образом, на уровне нервной системы устанавливается связь между состоянием и якорем. Сознание и тело всегда связаны. Якорение работает, поскольку оно позволяет получить доступ к заякоренному состоянию. Воспроизводя якорь, мы активизируем те нейроны, которые ответственны за хранение запомнившегося состояния.

3. Чистота: якорь должен быть как можно более обособленным

«Чистота» якоря подразумевает, что у него нет конкурирующих переживаний. Входя в желаемое состояние, извлеките ресурсное переживание таким способом, чтобы не извлекать «загрязняющие», конкурирующие мысли и эмоции. Избегайте обращения к двум различным переживаниям. «Чистота» подразумевает определенность, отчетливость состояния.

Вспоминая состояние, не допускайте противоречивых внутренних диалогов. Они собьют вас с толку. Используйте внутреннюю речь, чтобы усилить состояние, к которому стремитесь. С интенсивным запомнившимся состоянием не будут конкурировать переживания, способные ослабить его. Если вы вызовете референтное переживание в его простейшей, чистой форме, это уберет желаемое состояние от «загрязнения».

При якорении используйте навыки сенсорной остроты, чтобы не пропустить момент, когда человек полностью погружается в интенсивное состояние. Попросите его несколько раз вспомнить состояние — это поможет ему сосредоточиться. Когда вы увидите, что он достиг пика переживания, установите якорь.

Визуальные и аудиальные якоря

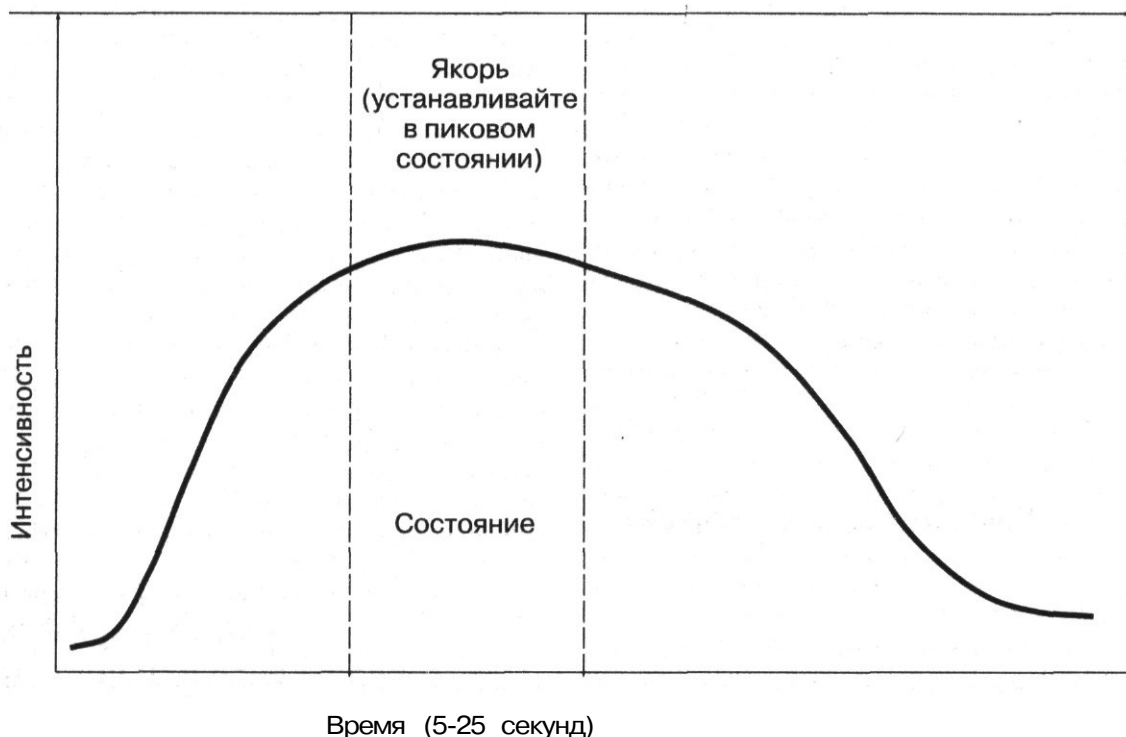


Рис. 13.1. Точное якорение

4. Точность: Точно выбирайте время для установки якоря

Для точности якорения старайтесь определить и использовать правильную хронологию, то есть устанавливайте якорь, когда вы видите, что состояние достигает максимальной интенсивности. Когда вам покажется, что состояние достигло пика и пошло на убыль, уберите якорь. Это нужно делать, чтобы не заякорить «ослабевающую реакцию» (!) или переход в другое состояние. «Передержка» якоря может загрязнить его, если человек войдет в другое состояние. Когда я вижу, что у человека повышается интенсивность состояния, я без раздумий воспроизвожу якорь. По мере того как состояние интенсифицируется, я увеличиваю нажим на якорь. Как только состояние начинает ослабевать, я немедленно убираю якорь. Якорь можно удерживать от 5 до 25 секунд (рис. 13.1). Навыки сенсорной остроты подскажут вам, как долго удерживать якорь.

Для установки аудиальных якорей используйте специально отобранные слова или звуки. Мы часто используем слово «расслабься», чтобы заякорить состояние релаксации, и произносим его с расслабляющей интонацией. Мы говорим «расслабься» низким и мягким голосом. Таким образом, и слово, и интонация устанавливают аудиальный якорь для релаксации.

Состояние можно заякорить и на другие звуки: кашель, шелканье пальцами или шелчок ручки — на любой аудиальный стимул. Подобные стимулы хорошо работают в группах. Кроме того, звук обычно сопровождается особой мимикой, выражением лица, осанкой и т. д., что добавляет еще и визуальные якоря. Когда человек или группа переживают желаемое состояние, поднимите руку и покашляйте. Теперь, как только у вас возникнет желание, чтобы человек или группа вернулись в то же состояние, повторите ту же самую процедуру. Секрет отчасти заключается в том, чтобы воспроизвести процедуру в точности. Она запустит якорь, воспроизводящий то самое состояние.

Пять шагов к якорению

Пять шагов к якорению:

1. Установите раппорт.
2. Объясните суть приема (задайте фрейм).
3. Вызовите и заякорите желаемое состояние.

4. Прервите состояние (нарушите состояние).
5. Опробуйте якорь, воспроизведя его.

Якорение подразумевает осуществление серии шагов. Придерживайтесь их, развивая способность к якорению как эффективный инструмент улучшения жизни и извлечения внутренних ресурсов. Якорение можно использовать, чтобы прервать негативное состояние и вывести из него человека. Когда мы страдаем, у нас преобладают негативные состояния. Чтобы вывести человека из таких состояний, необходимо применить к ним якорение.

Якорение само по себе не излечит клинические состояния, например, депрессию. Для вмешательства в сложных случаях потребуются другие приемы.

1. Установите раппорт

Отзеркальте физиологию, интонацию и предикаты человека, чтобы войти в его мир. Благодаря этому он почувствует себя спокойно и доверится процессу.

2. Объясните процесс

Хотя мы можем использовать только аудиальные или визуальные якоря, использование большего количества якорей, относящихся ко всем системам, даст лучшие результаты. Воздействие аудиальных и визуальных якорей не столь очевидно, как воздействие кинестетических якорей. И поскольку обычно их действие не осознается, нам не нужно объяснять процесс.

Используя кинестетические якоря, я (Б. Б.) всегда предупреждаю клиента об этом. Собираясь применить кинестетические якоря, я сначала прошу у клиента разрешения сесть рядом и дотронуться до него. Почему? Потому что многим визуальным людям не нравится, когда кто-то «вторгается в их пространство», например, подсаживаясь к ним поближе. Они предпочитают иметь рядом с собой свободное пространство, позволяющее видеть, что происходит вокруг. Поэтому я всегда прошу у них разрешения сесть поближе и всегда его получаю. Я всегда объясняю таким людям цель прикосновения к их колену или руке. Но если проделать такое без объяснения... Попробуйте и увидите, к чему это приведет!

3. Вызовите и заякорите желаемое переживание (позитивное или негативное)

Помогая человеку вспомнить желаемое или негативное эмоциональное состояние, мы хотим помочь ему вновь пережить сильное, интенсивное, «чистое»

переживание. Работая с позитивными состояниями, мы стремимся к интенсивному ощущению внутреннего состояния, — мотивированного, напряженного, компетентного, ресурсного и т. д. Мы спрашиваем: «Вы ощущали когда-нибудь чувство уверенности?» — «Да». — «Хорошо, тогда позвольте себе вспомнить место и время, когда вы ощутили это чувство уверенности, когда конкретно это произошло? Что вы видели в это время? И где?»

По мере того как мы помогаем человеку конкретизировать время, место, действующих лиц и особые аспекты воспоминания, он все сильнее сосредоточивается на конкретном событии. Многие люди, мыслящие гештальтами (имеющие метапрограмму общей классификации), испытают вспышки зрительных образов, звуков и ощущений, связанных с многочисленными переживаниями.

Всегда помните, что ключ к якорению состоит в получении доступа к интенсивному состоянию человека и полному погружению в него. Человек ассоциируется с состоянием, видя, слыша и ощущая так, как если бы он вновь переживал то же самое. Он рассматривает детали собственными глазами, слышит собственными ушами и т. д. Ассоциация с переживанием позволяет мысленно еще раз пережить его в настоящем.

Грамотный фокусирующий опрос облегчит ассоциацию человека с переживанием. Для того чтобы мыслить в терминах фокусирующих вопросов, при вызове состояния задействуйте **четырёхкортежную модель**. Четырёхкортежная модель объединяет основные репрезентативные системы (**ВАКО**). Используя четырёхкортежную модель, чтобы помочь человеку войти в желаемое состояние, извлеките его репрезентации, связанные с каждой из систем, и закорите каждую репрезентацию в момент ее полного осознания. Следующие вопросы помогут человеку ассоциироваться с переживанием. Задавая их, вы, по сути, создаете дополнительный якорь. (Верхние индексы ^e и ⁱ означают внешние и внутренние репрезентации.)

V^e Вспоминая мотивацию, ясно ли вы видите происходящее вокруг?

V Сопровождается ли воспроизводимое ощущение мотивации еще какими-нибудь мысленными образами?

A^e Насколько хорошо вы слышите происходящее вокруг?

A^e Как звучит ваш собственный голос, когда вы вспоминаете ощущение мотивации?

A^d Происходит ли у вас внутренний диалог?

Kⁱ Как вы себя чувствуете, заново переживая это воспоминание?

K^e Какие внешние телесные ощущения вы испытываете?

Kⁱ Если обратить внимание на дыхание, верхней или нижней частью грудной клетки вы дышите?

Kⁱ Учащается ли ваше дыхание, когда вы переживаете это состояние?

O Сопровождается ли ощущение мотивации воспоминанием об особых запахах или вкусе?

Когда вы просите клиента рассмотреть переживание во всех этих ракурсах, он воспроизводит его во всех нюансах и, воссоздавая репрезентации, вновь погружается в то состояние. Если вы скомпонуете якоря, наложив их друг на друга, вы получите полностью воссозданное переживание — мощный якорь для мотивации или любого другого желаемого состояния.

4. Прервите состояние так, чтобы человек из него вышел

Установив якорь, остановите процесс. Прервите состояние. Скажите или сделайте что-нибудь, не имеющее никакого отношения к процессу. Это прервет данное состояние сознания и эмоций и отгородит человека от него. Достаточно просто встать и обойти вокруг клиента, чтобы прервать состояние. Затем попросите его «очистить экран» сознания. Попросите его глубоко вздохнуть (глубокий вздох, как правило, влечет за собой изменение физиологии и, следовательно, состояния). Перемените на мгновение тему беседы.

5. Проверьте якорь, применив его

Если вы использовали колено, чтобы заякорить мотивацию, дотроньтесь до того же места таким же способом, как и тогда, когда устанавливали якорь. Прикосновение в точно определенном месте с точно рассчитанным нажимом станет для нервной системы человека стимулом, ассоциированным с данным ресурсным состоянием. Используя навыки сенсорной остроты, оцените ответные реакции человека. Если его лицо, физиологическое состояние, дыхание, мышечный тонус и т. д. указывают на мотивационное состояние (и сам человек его подтверждает), знайте, что вы установили хороший якорь. Когда вы воспроизводите якорь, мотивационное состояние должно возвращаться без сознательного усилия со стороны клиента.

Если вы не наблюдаете ничего похожего на мотивационное состояние, рассматривайте это как обратную связь и расспросите человека о внутреннем состоянии и его мыслях и ощущениях. Поскольку якорение функционирует как невербальная форма коммуникации (отправка сигнала/символа), схожая с вербальной коммуникацией, *мы никогда не знаем, что мы сообщили*. Пока мы чего-либо не увидим, не заметим и не расспросим человека о его мыслях, эмоциях, воспоминаниях, фантазиях, убеждениях, ценностях и т. д., мы не узнаем, какое сообщение ему отправили или какое состояние закорили. Так что смело задавайте вопросы. Что осознает и чувствует человек? Какой трансдеривационный поиск он проделал? Где бы он ни блуждал и какую бы информацию ни обрабатывал во время якорения, — вы *это* закорили!

Однажды на семинаре, на глазах у двадцати участников, я (М. Х.) попросил у одной дамы разрешения извлечь и закорить состояние твердой решимости, связав якорь с прикосновением к ее колену. Когда я прикоснулся к ее колену, раньше, чем она «подготовилась» к этому, мое прикосновение закорило мысли и эмоции более старых воспоминаний о ком-то, с ней заигрывавшем! Это подтвердили едва различимые признаки (!): она оттолкнула мою руку, на ее лице возникло выражение ужаса, она села неестественно прямо, ее мышцы напряглись, дыхание затруднилось. «Когда вы заглянули... внутрь себя... какие воспоминания, мысли и эмоции внезапно нахлынули на вас?» — спросил я через мгновение.

Когда она объяснила, я просто заметил: «Так у вас уже здесь есть якорь!» — «Да». — «И куда более мощный, судя по тому, что я увидел!» — «Думаю, что так». — «Попробуем другую точку для якорения». Она согласилась, дала мне правую руку, и я положил два пальца на ее предплечье. Как только мы закорили таким образом сильное ресурсное переживание, мы повторили опыт с полдюжины раз для демонстрации его группе, а также для ее самоутверждения. Затем, коснувшись сначала ее предплечья, я сказал: «И когда вы чувствуете это... всецело и полностью ... зная, что эта твердая решимость дает вам возможность оставаться верной своим ценностям, убеждениям, данному Богом достоинству... и вы можете... ослабить и аннулировать это...» (тут я прикоснулся к ее коленному якорю).

Ее ответная реакция была слабой. «Мне кажется, я не могу понять, что думаю или ощущаю. Отчасти это старые чувства, но...».

Этот прием называется *коллапсом якорей*. Установите хороший якорь. Продолжайте контролировать человека, чтобы подтвердить его внутреннее переживание. Используйте обратную связь для обучения и для обогащения переживания. Повторяйте якорение на всем протяжении процесса.

Упражнения

I. Якорение состояний 1 (три человека)

1. Участник «А» просит участника «Б» вспомнить конкретный случай, когда «Б» чувствовал себя высоко мотивированным. («Б» может выбрать любое другое позитивное состояние.)
2. «А» определяет вместе с «Б» точку для применения якоря.
3. «Л» вводит «Б» в желаемое для якорения яние и воспроизводит якорь. «А» и «В» осуществляют калибровку переживания «Б», связанного с желаемым состоянием. «А» последовательно **вы** полняет четыре шага процедуры якорения:
 - I. Выбрать определенное место для установки якоря.
 - II. Установить якорь в момент пиковой **интенсивности** переживания.
 - III. Убедиться, что вы имеете дело с чистым состоянием, то есть удостовериться, что «Б» не ведет внутренний диалог и не испытывает **конкурирующих** переживаний.
 - IV. Правильно рассчитать момент применения якоря, то есть установить якорь, когда «Б» войдет в желаемое состояние, и удерживать его в течение 5-25 секунд, пока состояние не начнет ослабевать.
4. «Л» просит «Б» прервать состояние, «очистив экран», изменив ритм дыхания и/или сменив тему разговора.
5. «А» проверяет якорь «Б», извлекая и воспроизводя его. «А» и «В» калибруют ответную реакцию «Б», чтобы увидеть, вспомнил ли «Б» желаемое состояние.

II. Якорение состояний 2 (четыре человека)

1. «А» получает доступ к трем различным состояниям «Б» (например, радость, ощущение компетентности, разочарование, надежда, приятный сюрприз, чувство успеха, раздражение и т. д.) и якорит их. «А» якорит эти состояния на спине «Б», так чтобы «Г» не видел якоря.

Примечание. Установите якоря в нескольких дюймах друг от друга, так как на спине не очень много чувствительных рецепторов и большие

участки кожи воспринимаются недифференцированно, и заякорите три достаточно разных состояния, например, раздражение, радость и чувство успеха.

2. Проверьте каждый якорь, позволив «Г» увидеть ответную реакцию (калибровать ее), но не местоположение якоря. В это время «В» (металлическость) контролирует процесс, чтобы убедиться, что «А» чисто устанавливает якоря и получает надлежащие ответные реакции.
3. «А» воспроизводит якоря, по одному за раз, а «Г» определяет, какое состояние «А» вызывает у «Б» (№ 1, № 2 или № 3). Упражнение продолжается до тех пор, пока «Г» не угадает четыре или пять раз подряд. Если же покажется, что якоря неустойчивы, «А» может вернуться и переустановить их.

III. Якорение и трансдеривационный поиск (три человека)

Кинестетическое якорение служит отличным инструментом для инициации трансдеривационного поиска. Я (Б. Б.) обнаружил, что это особенно актуально для людей кинестетического типа. Помогая клиенту вернуться в прошлое для выяснения основной причины проблемного состояния, используйте кинестетический якорь, чтобы инициировать и продолжать поиск. Выполните следующую процедуру:

1. «А» просит «Б» «подумать о проблемном состоянии», основную причину которого вы хотели бы обнаружить. Для пользы этого упражнения совету «Б» выбирать не слишком сильное проблемное состояние. В этом упражнении мы хотим выявить основную причину, но не пытаемся устранить ее. Это будет позже.
2. «А» вызывает у «Б» особенно яркое воспоминание об этом проблемном состоянии. Используя навыки сенсорной остроты, «А» якорит проблемное состояние «Б».
3. Используя языковые паттерны Милтон-модели, «А» возвращает «Б» к его самому раннему воспоминанию об этой проблеме. В течение всего трансдеривационного поиска «А» удерживает якорь. «А» может говорить что-нибудь вроде: «Сейчас, когда вы ощущаете эту проблему, я хочу, чтобы вы вернулись назад во времени к другим воспоминаниям об этой проблеме. Вообразите, например, что ваша жизнь похожа на фотоальбом. И по мере переживания этого состояния, просмотрите картинки других воспоминаний, когда вы ощущали то же самое. Просто перелистайте воспоминания как странички личного фотоальбома,

содержащего историю вашей жизни. Первое воспоминание повлечет за собой другие. Просто не препятствуйте этому».

4. «А» удерживает якорь «Б» в течение всего времени, пока «Б» производит поиск в своем банке памяти. Обнаружив причину проблемы или исчерпав свои воспоминания, «Б» сообщит об этом «А».

Внимание: В случае если у «Б» возникнут понастоящему тяжелые воспоминания, «А» поможет «Б» прервать состояние. «А» предложит «Б» встать, глубоко вздохнуть и взглянуть вверх. В следующих разделах этого руководства вы обнаружите описание методов, более подходящих для работы над решением глубоко скрытых проблем.

Поменяйтесь ролями и повторите цикл.

IV. Трансдеривационный поиск: ограничение чувств. Хорошо помогает при тревоге (три человека)

«Универсальный опыт» содержит чувства, которые испытывают практически все представители человеческой расы, отсюда и название «универсальный». Сюда относятся как чувства, ограничивающие нас (разочарование, горе, утрата и т. д.), так и те, что заметно украшают жизнь (удивление новому и волнующему и т. д.). В описанном ниже упражнении мы используем якорение и трансдеривационный поиск (ТДП), чтобы устранить ограничивающие чувства:

1. «А» побуждает «Б» вспомнить недавние положительные чувства, связанные с обучением, мотивацией или просто пробуждением интереса к жизни. Когда «Б» вспоминает и ассоциируется с характерным воспоминанием, «А» кинестетически якорит это состояние.
2. «А» посредством использования кинестетического якоря побуждает «Б» вспомнить, по меньшей мере, три других случая, когда он ощущал это позитивное состояние. Удерживая якорь, «А» говорит «Б»:

«Теперь используйте это ощущение, чтобы вернуться к тому моменту вашей жизни, когда вы, будучи моложе, испытывали те же чувства: готовность плодотворно обучаться (усиление мотивации или интереса к жизни)».

Или:

«Просто расслабьтесь и позвольте вашему подсознанию отобрать аналогичные переживания плодотворного обучения (мотивации, инте-

реса к жизни), чтобы удивиться и обрадоваться, вспомнив прежние времена, когда вы испытывали столь прекрасные чувства».

Или:

«Правильно, наслаждайтесь этим чудесным переживанием плодотворного обучения (мотивации, интереса к жизни) и вновь переживайте эти прекрасные чувства. Затем, как только почувствуете себя готовым, позвольте этим чувствам провести вас назад в прошлое, чтобы обнаружить там другое столь же приятное воспоминание».

Продолжайте процесс до тех пор, пока «Б» не вспомнит и не выявит три аналогичных позитивных переживания. Все это время «А» удерживает якорь, убеждаясь, что «Б» полностью погружается в каждое из вспомнившихся переживаний. Уберите якорь, когда «Б» полностью погрузится в позитивное состояние.

3. Теперь «А» побуждает «Б» переместить извлеченные ресурсы в будущее, в момент, когда, по мнению «Б», у него может возникнуть потребность в этих ресурсах. «А» просит «Б» определить будущий момент, когда он, вероятно, ощутит, что его ограничивают некие подсознательные ощущения.

В настоящий момент «А» воспроизводит ресурсный якорь «Б» и сообщает ему: «Сейчас, когда вы осознаете все эти позитивные ресурсы, оставаясь при этом ассоциированным с данным состоянием, я хочу, чтобы вы перенеслись в воображаемое будущее, только на этот раз пусть вы окажетесь в нем со всеми этими ресурсами. Обратите внимание, как вы реагируете теперь, имея такие мощные ресурсы».

Поменяйтесь ролями и повторите цикл.

V. Ваш собственный якорь состояния «аптайм»

Иногда нам необходимо осознание того, что происходит вокруг нас. В такое время нам необходимо перенаправить внимание от самих себя к окружающему. Консультируя кого-нибудь, обучая или совершая сделку, мы должны осознавать происходящее вокруг. Представьте, например, что вы сидите перед человеком, который проводит с вами собеседование перед приемом на новую работу. Будет ли полезно сфокусироваться на этом человеке? Когда обстоятельства потребуют, чтобы мы сосредоточили внимание на происходящем вокруг нас, ваш собственный якорь, описанный ниже, немедленно активизирует нужное состояние.

1. Найдите спокойное место. В поисках спокойствия отправляйтесь в ваше излюбленное место. Неважно, где оно находится — в доме или на открытом воздухе. Добравшись до места, сядьте, расслабьтесь и наслаждайтесь миром.

2. Наблюдая за происходящим вокруг, потренируйтесь мысленно погружаться в себя и выходить «наружу». Продолжайте упражнение, пока не осознаете полностью, на что похоже ощущение сосредоточенности на внешнем окружении. Обратите внимание на каждую из репрезентативных систем, попробовав задействовать все каналы. Можно заткнуть уши, чтобы помочь себе сконцентрироваться на визуальных ощущениях, сделать их более отчетливыми. Можно, наоборот, закрыть глаза, чтобы лучше слышать. По возможности игнорируйте внутренние картинки или внутренние диалоги. Сосредоточьтесь на мире вокруг вас.

А. Обратите внимание на свои ощущения. Ощутите кромки, поверхности, структуру, твердость и прочие свойства окружающих вас объектов. Обратите внимание на ощущения от вещей, до которых дотрагиваетесь, на которых сидите, ощущения вашей кожи и т. д.

Б. Обратите внимание на зрительные впечатления. Отметьте мельчайшие движения или неподвижность, цвет, тени, тона, сравните расстояния и характер освещенности. Используйте как детализированный, так и широкий обзор.

В. Обратите внимание на то, что слышите. Вслушайтесь в разницу тонов и высоту звука. Обратите внимание на источник звуков. Если вокруг есть люди, вслушивайтесь в высоту и ритм их голосов. Прислушайтесь к своим вдохам и выдохам.

Г. Обратите внимание на обонятельные ощущения. Какие запахи вы чувствуете: резкие или едва уловимые? Эти запахи исходят с близкого расстояния или издалека?

Д. Обратите внимание на все, что пробуете на вкус, включая перемены, которые ощущаются во рту.

3. Когда полностью осознаете все, на что обратили внимание, установите якорь на тыльной стороне левой ладони пальцем правой руки. Устанавливайте якорь, лишь получив доступ к каждой репрезентативной системе. Зрительный якорь накладывайте на кинестетический. Аудиальный якорь устанавливайте поверх обоих предыдущих. Таким способом вы скомпонуете общий якорь.

4. Теперь воспроизведите якорь, чтобы он одновременно активизировал все репрезентативные системы. Обратите все свое внимание вовне. Не допускайте внутренних картинок или диалогов.

5. Прервите состояние, сменив ритм дыхания и очистив экран.

6. Прервав состояние, снова воспроизведите якорь.

Если ваше внимание автоматически и полностью сосредоточивается на происходящем вокруг без малейшего сознательного усилия, то у вас есть чистый и мощный якорь. Сейчас вы испытываете состояние «аптайм». Если что-то не получилось, повторите описанную выше последовательность шагов.

VI. Ваш собственный якорь состояния «интайм»

У вас может возникнуть необходимость сосредоточиться на собственных переживаниях. Важность этого подчеркивал сам Иисус Христос. Он говорил: «Возлюби ближнего твоего, как самого себя». Иисус говорит, что любовь к самому себе — неперемное условие любви к другим людям. Невозможно возлюбить ближнего, не возлюбив самого себя здоровой любовью. Установка якоря состояния «интайм» поможет вам возлюбить самого себя. Эту процедуру можно применить к излюбленным духовным образам, чтобы развить молитвенную и медитативную стороны вашей жизни. Так же, как и с якорем состояния «аптайм», проделайте это упражнение в одиночестве.

1. Найдите спокойное, удобное место, где можно посидеть или полежать в уединении.

2. Позвольте вашему вниманию обратиться внутрь себя. Продолжайте до тех пор, пока вы не перестанете сознавать окружающие шумы, кинестетические ощущения или видимые образы. Возможно, вам захочется закрыть глаза. Если вы воспринимаете окружающее преимущественно на слух, могут пригодиться беруши. Обратите внимание на каждую из внутренних репрезентативных систем и проделайте следующее.

А. Обратите внимание на внутренние ощущения.

Обратите внимание, насколько по-разному вы ощущаете собственные внутренние органы. Отметьте, какие эмоции вы испытываете. Вспомните ощущения от предметов, которых касались, — гладких, шероховатых, горячих, холодных и т. д. Можете фантазировать и выдумывать предметы, которые вам хотелось бы потрогать.

Б. Обратите внимание на то, как выглядят в вашем представлении разные предметы. Внутренним зрением рассматривайте детали увиденных предметов и мест, где вы побывали. Отметьте различия между вещами, которые вы видели, и вещами, которые только вообразили. Обратите внимание на ваше мысленное описание разницы между вещами, которые вы видели на самом деле, и вещами, которые только вообразили.

В. Обратите внимание на любой внутренний голос и вслушайтесь в него. Вспомните разговоры и музыку. Выдумайте еще какие-нибудь разговоры. Выдумайте звуки, которых никогда не слышали.

Г. Вообразите запахи и вкусы. Вспомните ароматы, которые обоняли, и вкус, которым наслаждались. Теперь вообразите какие-нибудь запахи и вкус, с которыми никогда не сталкивались.

3. Когда почувствуете, что полностью осознаете то, на что обратили внимание, устанавливайте якорь. Установите якорь на тыльной стороне правой ладони пальцем (пальцами) левой руки. По мере получения доступа к репрезентативным системам восприятия усиливайте воздействие якоря. Установите якорь для внутреннего видения поверх якоря для ощущения, а поверх них обоих — якорь для слуха.

4. Воспроизведя якорь, получите доступ ко всем внутренним системам одновременно.

А. Вспомните переживание, восстановите то, что ощущали, видели, слышали и т. д. в конкретной ситуации.

Или:

Б. В рамках каждой из репрезентативных систем выберите переживание, на которое стоит обратить внимание. Например, рассмотрите один предмет, вслушайтесь в другой, ощутите третий и понюхайте или попробуйте на вкус что-нибудь, не имеющее ничего общего с остальными вещами. Проделав это, вы испытаете ни с чем не сравнимые ощущения.

5. Повторяйте процесс до тех пор, пока не сможете внутренне сосредоточиться (полностью и автоматически, без малейшего сознательного усилия), коснувшись определенного места на тыльной стороне правой ладони. Это состояние называется «интайм», или «даунтайм».

Эти два якоря дают вам возможность быстро, чисто, почти автоматически сосредоточиться на окру-

жающем мире и эффективно контролировать происходящее вокруг или погрузиться в себя для наблюдения за процессами, происходящими в вашем внутреннем мире.

VII. Упражнение «Круг совершенства»

В этом упражнении технология якорения применяется с целью закрепить ресурсное состояние в проблемных ситуациях. Представленная в данном виде процедура опирается прежде всего на визуальную репрезентативную систему и лишь затем — на аудиальную. Упражнение требует участия, по меньшей мере, двух человек. Данная версия рассчитана на троих участников. Эту процедуру также можно проделывать самостоятельно. «А» является оператором, «Б» играет роль клиента, а «В» выступает наблюдателем.

1. **«Б» выбирает ситуацию, в которой текущее поведение не обеспечивает желаемого результата.** «Б» делает моментальную фотографию (отдельный фрейм) проблемной ситуации или контекста. «А» координирует его действия и наблюдает за входом «Б» в переживание и выходом из него.
2. **«А» должен прервать состояние «Б», попросив его очистить экран и изменить ритм дыхания.**
3. **«А» спрашивает «Б», какие ресурсы, использовавшиеся им в прошлом, могли бы в случае их применения помочь в преодолении проблемного состояния или ситуации.** «А» выясняет, какими ресурсами обладает «Б» при обращении к проблемной ситуации или контексту, — эта ситуация должна будет отразить их полный потенциал. «А» тщательно калибрует «Б», отмечая характерные физические «сдвиги», связанные с каждым из представленных ресурсов. «А» помогает «Б» выбирать ресурсы, которые, по мнению «Б», позволят ему справиться с проблемной ситуацией, если, конечно, они присутствуют и доступны для «Б».
4. **«А» просит «Б» выбрать определенное место на полу, куда смотрит «Б».** «А» помогает «Б» видеть себя при последовательной демонстрации каждого из ресурсов (связанных с конкретными прошлыми переживаниями), продолжаясь, пока «Б» не увидит их все на выбранном месте. «А» накладывает переживания одно на другое, чтобы объединить для «Б» аудиальные и кинестетические компоненты каждого ресурса и убедиться в полной репрезентации переживания.
5. **«А» просит «Б» вступить в круг (определенная область на полу), чтобы всецело ощутить эти ресурсы, стоя в «Круге совершенства».** По оче-

реди обратитесь к каждому из ресурсов. Вы визуально компонуете ресурсный якорь.

6. **«В» наблюдает за ходом упражнения, следя, чтобы «А» и «Б» оставались на верном пути.** Кроме того, «В» следит за тем, чтобы «Б» получил полный набор ресурсных состояний. «В» каждый раз требует от упражнения совершенства.
7. **Когда «Б» запрограммирует «Круг совершенства», «А» возвращает «Б» в кресло или в любое другое исходное положение.** Затем «А» говорит «Б», что, услышав хлопок в ладоши, «Б» должен немедленно встать в «Круг совершенства». Если «Б» засомневается, вступать или не вступать в круг, «А» должен взять «Б» за руку и отвести в «Круг совершенства». Побывав в «Круге совершенства», «Б» выходит из него.
8. **Затем «А» просит «Б» вспомнить проблемное поведение или ситуацию.** По мере физического «сдвига» «Б» к состоянию, которое «А» ранее видел, «А» хлопает в ладоши (если требуется, отводит «Б» в круг за руку) и убеждается, что «Б» идет прямо в свой «Круг совершенства». Затем «А» дает «Б» указание прочувствовать дополнительные ресурсы ситуации, обращая внимание на все перемены и эффекты, испытываемые «Б», отмечая все происходящее. Пока «Б» остается в круге, «А» просит его рассмотреть, как окружающие реагировали на «Б», получившего доступ к новым ресурсам.

Примечание. Поскольку большинство ресурсов будут функционировать по отношению к проблеме на **метауровне**, я (Б. Б.) обнаружил, что помогая клиенту в интеграционном процессе, полезнее будет использовать язык модели метасостояния. Скажите «Б», переживающему определенное состояние в «Круге Совершенства»: «Вызовите Ресурс 1 (название ресурса), чтобы повлиять на проблему (название проблемы)». Придерживайтесь этого языка при работе с каждым ресурсом.

9. **«А» выводит «Б» из круга и спрашивает, получил ли он желаемое.** Если да, приступайте к следующему шагу. Если нет, измените, добавьте и устранили необходимые ресурсы, повторив шаг 3.
10. **Затем «А» просит «Б» вновь войти из стартовой позиции в «Круг совершенства».** На этот раз «Б» входит в круг без помощи «А» (тот не хлопает в ладоши и не ведет его за руку).
11. **«А» осуществляет подстройку к будущему для «Б».** «А» просит «Б» выбрать ситуацию или контекст, которые идентичны проблемной ситуации или похожи на нее и могут возникнуть в течение двух ближайших недель. После того как «Б» сде-

лал выбор, «А» содействует его переживаниям, «перемещая» «Б», ассоциируя его с будущим событием. Убедитесь, что этот новый опыт является для «Б» отличным подтверждением его нового потенциала, спросив его об этом.

Поменяйтесь ролями и повторите цикл, чтобы дать всем участникам возможность найти свой «Круг совершенства».

VIII. Коллапс якорей: интеграция частей

Во время обучения на НЛП-практика я (Б. Б.) вызвался для добровольной демонстрации метода НЛП, называющегося «коллапс якорей». Тренеру Джину Рунй требовался участник, переживший негативное состояние и желавший помощи. За несколько месяцев до семинара я сложил с себя обязанности пастора, которые исполнял в течение десяти лет, Я пережил сильное огорчение. Это огорчение сопровождалось сильными отрицательными эмоциями, которые требовалось нейтрализовать. Джин, по-видимому, не интересовался сутью моих переживаний, хотя группа отчасти их разделяла. Когда я вошел в негативное состояние, Джин закорил его на моем левом колене. Он следовал всем надлежащим процедурам якорения, включая проверку. Потом Джин попросил меня активизировать в памяти позитивное ресурсное состояние. Джин закорил это состояние на моем правом колене. Он помог мне активизировать несколько позитивных состояний. С каждым позитивным состоянием он компоновал позитивный якорь на моем правом колене.

Целью Джина было установить позитивный якорь, достаточно эффективный, чтобы разрушить или преодолеть негативный якорь. Он попросил меня оценить силу негативного состояния по шкале от единицы до десяти. Я оценил ее в десять баллов. Джин попросил меня оценивать каждое позитивное состояние в сравнении с силой негативного состояния. По мере того как Джин компоновал позитивные состояния на моем правом колене, я должен был давать каждому из них оценку. Джин продолжал добавлять эти состояния, пока сумма не превысила десять. Когда он убедился, что позитивный якорь стал сильнее, чем негативный, он синхронно воспроизвел оба якоря. Мое сознание оказалось в состоянии замешательства. Я испытывал все разновидности весьма причудливых чувств. Мой взгляд блуждал вокруг. Когда я успокоился, Джин убрал палец с негативного якоря. На позитивном якорю он задержался примерно на пять секунд. Затем он снял палец и с позитивного якоря. Эта процедура оставила меня в позитивном состоянии. Интересно, что боль, которую я

испытывал, добровольно вызвавшись участвовать в демонстрации, значительно уменьшилась. Я всего лишь помнил, что у меня были болезненные переживания. И я уверен, что мне доведется вновь испытать подобные чувства, — но уже по другому поводу. На мой взгляд, коллапс якорей оказался эффективным и дал мне возможность нового выбора.

Упражнение на коллапс якорей

Предположим, вы закорили в двух разных местах два противоположных состояния и одновременно воспроизвели оба якоря. Что произойдет, когда вы примените оба якоря? Вообразите, что каждое состояние является отдельной психологической частью. Если закорить состояния и синхронно воспроизвести их, негативное состояние разрушится и уступит место более сильному позитивному состоянию. Разумеется, в том случае, если вы испытаете негативное состояние, которое окажется сильнее позитивного, позитивное состояние разрушится и уступит место негативному. По-видимому, нервная система не может выдержать одновременно два несовместимых состояния. Поэтому когда старые паттерны разрушаются, нервная система создает новые. Чтобы разрушить якоря, закорите нежелательное негативное состояние. Затем закорите более мощное позитивное состояние (компоная якоря, если нужно) и разрушите с его помощью негативное состояние.

- 1. Установите раппорт с вашим клиентом.**
- 2. Определите негативное состояние, которое хотите устранить.**
- 3. Определите позитивное состояние, необходимое для преодоления негативного состояния (или нескольких состояний).** Может быть, вам потребуется скомпоновать несколько позитивных состояний на одном и том же месте, чтобы получить достаточно мощное состояние, способное преодолеть негативное состояние. Попросите клиента оценить негативное состояние по шкале от 1 до 10, это может помочь вам в ваших действиях. Пусть клиент оценивает каждое состояние по мере того, как вы их компоуете, до тех пор пока не получится число, по меньшей мере на два превосходящее показатель негативного состояния.
- 4. Закорите позитивное состояние.** Прodelайте последовательность из четырех шагов, чтобы установить хороший якорь:
 - А.** Попросите клиента вспомнить позитивное состояние и ассоциироваться с ним.
 - Б.** Свяжите с пиком переживаний клиента определенный стимул.

В. Измените состояние человека.

Г. Воспроизведите и проверьте якорь.

Калибруйте позитивное состояние.

5. Заякорите негативное состояние. Повторите процедуру, описанную в пункте 4. Калибруйте негативное состояние.

6. Последовательно введите клиента в каждое из состояний, по очереди используя якоря. Вы можете говорить, например: «В некоторых случаях вы можете ощутить "негатив" (воспроизводите негативный якорь), в этих ситуациях можно почувствовать и "позитив" (воспроизводите позитивный якорь)». Повторите несколько раз, не прерывая каждое из состояний.

7. Одновременно воспроизведите оба якоря. Воспроизводя последовательно ресурсный якорь, а затем якорь проблемного состояния, скажите «Б»: «Что происходит, когда вы переносите ваше состояние (название позитивного состояния) на (название проблемного состояния)?». Удерживайте оба якоря. Внимательно следите за физиологическим состоянием человека. Возможно, вы увидите признаки изменения или замешательства. Обычно взгляд человека блуждает из стороны в сторону, пока мозг завершает интеграцию.

Примечание. Воздействуя позитивным состоянием на проблемное состояние, вы в действительности начинаете рассматривать проблемное состояние в терминах метасостояния. Использование языка метасостояния улучшит интеграцию. Всякий раз, когда вы берете мысль более высокого уровня и сливаете ее с мыслью более низкого уровня, вы осуществляете то, что называется «переводом в метасостояние». В НЛП мы стремимся открыть ресурсы для того, чтобы провести преобразование проблемных состояний в ресурсные состояния. Для того чтобы преобразовать проблемное состояние в ресурсное, ресурсные состояния должны восприниматься на более абстрактном уровне, чем проблема. Следовательно, по определению, все ресурсные состояния функционируют как метасостояния или понятия более высокого уровня. Когда мы говорим: «Воздействуйте этой ресурсной мыслью на проблемное состояние», — мы просто подразумеваем, что эти две мысли сольются, осуществив рефрейминг проблемного состояния в ресурсное. Если мы закорили проблемное состояние, а затем — ресурсное, и воспроизвели оба якоря одновременно, мы заставляем мозг обрабатывать оба понятия одновременно. Эти понятия сливаются и более широкое понятие осуществляет рефрейминг менее широкого, — таким образом, с помощью ресурсного состояния мы переводим на мета-уровень проблемное состояние.

8. Когда клиент успокоится, сначала отпустите негативный якорь. Удерживайте позитивный якорь еще около пяти секунд.

9. Проверьте свою работу, попросив клиента войти в проблемное состояние, или воспроизведя негативный якорь. Вы должны увидеть, что человек входит в состояние, промежуточное между двумя противоположными состояниями. Если позитивный якорь оказался особенно сильным, он сразу же войдет в позитивное состояние.

10. Подстройтесь к будущему, попросив клиента представить ситуацию, в которой он испытывал негативные чувства до проведения коллапса якорей. Попросите его прокрутить эту ситуацию в воображении, пока вы калибруете его состояние. Если вы не удовлетворены его состоянием или он все еще выглядит подавленным, узнайте у клиента, какие ресурсы ему требуются, чтобы преодолеть это негативное состояние, а затем повторите процедуру.

IX. Изменение личностной истории

Этот паттерн дает вам возможность подкорректировать прошлое, чтобы оно не служило основанием для возникновения неприятных ощущений, приписывания себе негативных качеств и т. д. Теперь вы сможете использовать подобные воспоминания как ресурсы для обучения и продвижения в будущее с позитивным настроем и верой.

Паттерн

1. Получите доступ к проблемному воспоминанию.

Получите доступ и извлеките из памяти человека проблемное, нежелательное или неприятное чувство. Затем установите эффективный якорь для этого состояния. Калибруйте состояние человека.

2. Проведите трансderivационный поиск (ТДП).

Используйте якорь, чтобы помочь человеку восстановить предыдущий опыт, когда он испытывал похожее чувство. Используя якорь по ходу ТДП, вернитесь к предшествующим переживаниям, к моменту, когда у клиента впервые возникло данное состояние. Заметив, что человек вновь испытывает то же самое негативное состояние, калибруйте его, попросите человека остановиться и повторно заякорите состояние. Спросите его: «К какому возрасту относится данное переживание? В каком возрасте вы себя ощущаете, имея эти мысли и испытывая эти чувства?».

3. **Продолжайте ТДП.** Продолжайте, используя якорь и помогая человеку вернуться назад, опираясь на его чувство времени, обнаружить от трех до шести похожих переживаний данного негативно-го состояния. Каждый раз спрашивайте о его возрасте.
4. **Прервите состояние.** Пусть человек вернется в настоящее время. «Ну, а теперь скажите, какой особый ресурс мог бы вам понадобиться в прежних ситуациях, чтобы почувствовать себя лучше и более эффективно справиться с состоянием?» Извлеките и закорите это ресурсное состояние.
5. **Проведите коллапс якорей.** Воспроизведите якорь негативного состояния одновременно с ресурсным, и пусть человек теперь вернется к предшествующему переживанию. Одновременно с этими действиями спросите: «Как выглядит ваше прошлое воспоминание теперь, когда вы знаете, что возвращаетесь назад, обладая ресурсом? Как сильно этот ресурс изменяет ваше переживание?» Пусть человек еще раз пройдет по своей личной истории, останавливаясь на каждом из прошлых воспоминаний с ресурсным якорем, так что его история начнет меняться, а переживания станут удовлетворительными.
6. **Устраните неполадки.** Если человек испытывает трудности с изменением прошлого опыта, верните его в настоящее, извлеките и закорите дополнительные ресурсы, добавив их к существующему ресурсному якорю.
7. **Прервите состояние.** Как только у клиента изменятся прошлые переживания, пусть он прервет состояние. Спустя небольшой промежуток времени попросите его подумать о том неприятном или нежелательном чувстве.
8. **Проведите проверку.** Что происходит? Изменились ли воспоминания? Каким образом? Появилось ли у человека ощущение ресурса вместо проблемного состояния (№ 1)?
9. **Подстройтесь к будущему.** Пусть в заключение человек подумает о похожих переживаниях, которые могут ожидать его в будущем.

Х. Изменение личной истории с точки зрения модели метасостояния

1. **Определите проблему (первичное состояние).** Подумайте о том, с каким периодом вашей жизни и конкретным местом связана беспокоящая вас «проблема».

- А. Как, на ваш взгляд, они порождают «проблему»?
- Б. Какая возникает эмоция, когда вы погружаетесь в это воспоминание? Что она означает?
- В. Выйдите из проблемного состояния.

2. Займите позицию наблюдателя в этом переживании (метасостояние).

- А. Перемещайтесь по вашей линии времени (диссоциированно) — вернитесь к событию, породившему проблему, и наблюдайте проблему с метапозиции.
- Б. Рассмотрите, как вы, более молодой, переживаете это конкретное событие.
- В. Если у вас трудности с диссоциацией, поставьте воображаемую ширму (например, из плексигласа) на метадистанции между «собой» диссоциированным и «собой» внутри этого события.

3. Соберите данные с позиции наблюдателя (метасостояния).

- А. В каких ресурсах нуждались вы, будучи моложе?
- Б. В каких ресурсах нуждались другие участники события?
- В. Определите необходимые ресурсы.

4. Вернитесь в настоящее и получите доступ к ресурсам.

- А. Получите доступ к каждому из необходимых ресурсов и закорите их.
- Б. Усилите и проверьте якоря для ресурсов.

5. С позиции наблюдателя переместите ресурсы (метасостояние).

- А. Предоставьте себе, более молодому, все необходимые ресурсы и позвольте событию разворачиваться с их участием. Представьте себя, дающего себе же, более молодому, дополнительные ресурсы. Наблюдайте, как разворачивается событие, не затрагивающее этот ресурс.
- Б. Предоставьте другим участникам «фильма» необходимые им ресурсы.
- В. Проведите «экологическую проверку»:
 - Обеспечивает ли новый ресурс лучший исход?
 - Улучшает ли это жизнь?
 - Дает ли это вам «карту», более удобную в применении?

6. Ассоциируйтесь с ресурсным состоянием (пункт 5 выше).

7. Двигайтесь в состоянии ассоциации вперед по своей личностной истории, имея дополнительные ресурсы.

- А. Перенесите добавленные ресурсы в ваше будущее, улучшая и обогащая год за годом вашу линию времени.
- Б. Позвольте добавленным ресурсам влиять на все аспекты вашей жизни.

XI. Коллапс визуальных якорей: преодоление сомнения

Во время своих обучающих семинаров по НЛП Тэд Джеймс предлагал участникам выполнить упражнение по преодолению сомнения. Джеймс делал это, чтобы психологически подготовить их к показательному разбиванию сосновой доски рукой. Это упражнение является ярким образцом применения концепции интеграции частей. Вы можете проделать это упражнение самостоятельно. Если вы левша, замените всюду лево на право.

1. Встаньте **равно**. Вытяните обе руки перед собой. Закройте глаза и вспомните **момент**, когда вы чувствовали себя всемогущим. Вспомнив это время, вчувствуйтесь в свое тело, почувствуйте то, что чувствовали тогда, услышьте то, что слышали, увидите то, что видели. Теперь сосредоточьтесь на этом **ощущении всемогущества** и распространите его по всему телу. Создайте его образ и поместите его в правую ладонь.
2. Очистите экран. Теперь я хочу, чтобы вы вспомнили момент, когда чувствовали **всеобъемлющую любовь к себе**. Позвольте этой любви окутать вас. Полностью погрузитесь в это ощущение, видя и слыша то, что видели и слышали тогда. Сосредоточьтесь на этой любви и создайте ее образ. Разожмите правую ладонь и поместите в нее этот образ. Затем сожмите ладонь. Вновь очистите экран.
3. Я хотел бы, чтобы вы вспомнили момент, когда **не могли ошибиться...** момент, когда вы знали, что все в ваших силах. Вспомните момент, когда вы знали, что в ваших силах получить все желаемое. Вспомнив этот момент, сосредоточьтесь на своем теле. Смотрите собственными глазами, слушайте то, что слышали, рассматривайте то, что видели, чувствуйте то, что чувствовали. Полностью погрузитесь в тот момент, когда знали, что все в ваших силах. Прочувствуйте это ощущение могущества, навеянного знанием, что в ваших силах получить все, что пожелаете. Возьмите эту энергию и рас-

пространите ее по всему телу. Создайте ее образ и поместите в правую ладонь. Затем сожмите ее.

4. Теперь очистите экран. Вспомните время, когда вы были по-настоящему **энергичны**. Выберите момент, когда энергия переполняла вас. Вы чувствовали себя таким энергичным. Вам хватило бы сил сделать все, что бы вы ни пожелали сделать. Сосредоточьтесь на своем теле, увидите то, что видели, услышьте то, что слышали, прочувствуйте то, что чувствовали. Возьмите всю эту энергию и наполните себя ею. Создайте ее образ и поместите в правую ладонь. Затем сожмите ее. Просто удерживайте этот образ в своей правой ладони.
5. Теперь вспомните веселое время, момент, когда вы **безудержно смеялись**. Сосредоточьтесь на своем теле и увидите то, что видели, услышьте то, что слышали, и почувствуйте то, что чувствовали. Теперь возьмите этот смех и хорошее настроение и создайте их образ. Поместите этот образ в правую ладонь и держите там.
6. Теперь разожмите правую ладонь и рассмотрите образ этой энергии, мощи и хороших чувств. Взгляните на цвет. Взгляните на размер. Что произнес бы этот образ, если бы заговорил с вами? Поднесите его к уху и выслушайте все, что он хочет сказать. Какие звуки он издает? Теперь отметьте, как приятно ощущать его. Отметьте размер, вес и текстуру всей этой энергии. После всего этого с любовью сожмите его в правой ладони.
7. Сомневаетесь ли вы в том, что становитесь именно таким, каким вам хотелось бы быть? Сотворите образ этих сомнений и поместите его в левую ладонь (или правую, если вы левша). Возьмите все сомнения, какие только могут у вас возникнуть, и поместите их в левую ладонь. Прислушайтесь к тому, что они вам говорят. Прочувствуйте все эти сомнения.
8. Теперь возьмите то хорошее, что находится в вашей ведущей руке, и перелейте его в другую руку, производя при этом как можно больше шума. Продолжайте переливать сомнения и энергию из руки в руку до тех пор, пока они не станут идентичны друг другу. Смотрите на них до тех пор, пока они не начнут походить друг на друга цветом, размером, очертаниями и текстурой. Когда они станут в точности похожи друг на друга, еще раз вспомните время, когда ощущали себя всемогущим, бесконечно любимым, и время, когда все было в ваших силах. Поместите все это в вашу ведущую руку, любовно обхватите ладонью и сожмите ее. Теперь вы можете активизировать эти чувства когда пожелаете.

ХII. Сцепление якорей

Что делать, когда желаемое состояние слишком далеко от имеющегося? В некоторых ситуациях состояние оказывается настолько большим, что двухшаговый процесс коллапса якорей не работает. Одним из примеров является переход от состояния тупика к состоянию мотивации. Некоторым людям мотивация кажется слишком далекой от безвыходного состояния, чтобы осуществить интеграцию. Тупик не связывается с мотивацией. На уровне нервной системы тупик не может объединиться с мотивацией. Решением этой проблемы является сцепление якорей. Используя данный прием, мы помещаем между этими двумя состояниями другие состояния.

Я (Б. Б.) использую для этой процедуры костяшки пальцев. Можно также остановиться на тыльной стороне ладони или руки. Этот прием заключается в выборе состояний, которые постепенно приведут имеющееся состояние человека к желаемому, или сцепят их. В качестве примера я возьму переход от состояния тупика к состоянию мотивации. Состояние тупика — это имеющееся состояние. Состояние мотивации представляет собой желаемое состояние. Однако желаемая перемена слишком велика для двухшагового процесса коллапса якорей.

Поэтому решение состоит в том, чтобы определить несколько шагов, которые помогут привести от тупика к мотивации. Вы якорите каждое из состояний, в том числе имеющееся и желаемое. Ниже перечисляются шаги этого процесса. По мере их прохождения я буду объяснять процесс. Вы можете проделать это упражнение с двумя другими людьми. Оно наиболее эффективно при трех участниках.

1. **Установите раппорт с клиентом.**
2. **Объясните клиенту, что вы будете прикасаться к нему с целью якорения.**
3. **Определите проблемное состояние.** Для иллюстрации мы используем в качестве проблемного состояния состояние тупика.
4. **Определите конечное состояние.** Мы выбираем в качестве конечного состояния мотивацию.
5. **Выстройте цепочку.** Построение цепочки — решающий фактор в успехе этой процедуры. Ваш выбор состояния, которое выведет человека из тупика, предопределяет эффективность процедуры. Попросите клиента: «Вспомните последний раз, когда выходили из тупика. Как вы это делали?» Если он не может вспомнить момент, когда выбрался из тупика, попросите его представить, как он это сделал бы. Спросите у клиента, какая мотивация для него действенна. Для некоторых людей мотивацией служит движение «прочь» от

чего-нибудь. В НЛП мы называем этих людей «идушими прочь». Их направляющий фильтр (метапрограмма или нервный фильтр) — движение прочь от того, чего они не хотят. Вам придется выбрать негативное состояние, например, страх, чтобы вывести их из состояния тупика. Этот первый шаг должен послужить для человека главным проводником.

Направляющий фильтр других людей, наоборот, движет их в направлении желаемого. Их мотивацией является влечение к чему-либо или кому-либо. Чтобы вывести такого человека из состояния тупика, нужно выбрать состояние вроде жажды или страстного желания чего-либо. Расспрашивайте клиента, пока не добьетесь ответа, что же выведет его из тупика. Для примера возьмем человека, относящегося к типу «идуших прочь». Страх — основная мотивация в его жизни. Таким образом, мы сделаем страх первым шагом по пути из тупика.

Выбрав первый шаг, начинаем достраивать остаток цепочки. Сколько шагов требуется для цепочки? Ответ: столько, сколько надо! Обычно требуется от трех до шести шагов. Клиент даст вам знать об этом. Я (Б. Б.) описываю имеющееся состояние, затем оставляю место и описываю желаемое состояние. Потом я показываю запись клиенту и решаю, как заполнить середину.

- А. Имеющееся состояние (тупик).
- Б. Промежуточное состояние № 1 (страх).
- В. Промежуточное состояние № 2 (покой).
- Г. Промежуточное состояние № 3 (безопасность).
- Д. Промежуточное состояние № 4 (давление).
- Е. Желаемое состояние № 5 (мотивация).

В этом списке я привел возможные состояния, которые выведут человека, «идушего прочь», из тупика к мотивации. Отметьте, что давление служит примером негативного состояния, но предоставляет мощный фактор мотивации для человека, «идушего прочь». Опрашивая клиента, оцените каждый шаг. Используя навыки сенсорной остроты, вы можете определить, является ли каждый шаг гармоничным следствием предыдущего. Человек расскажет вам об этом и вербально и невербально.

6. **Вызовите и заякорите каждое состояние по отдельности.** Выстроив цепочку, вызовите и заякорите каждое состояние. Включите сюда имеющееся и желаемое состояния. Следуйте процедурам правильного якорения. Убедитесь в этом, проверив каждый якорь. Может быть, вы захотите скомпоновать якоря.

7. **Теперь вы готовы к использованию якорей.** Этот шаг является ключевым в данной процедуре. Чтобы сцепить или связать якоря, вы должны надлежащим образом воспроизвести их. Сначала воспроизведите якорь имеющегося состояния (тупика). Держите палец на промежуточном состоянии № 1 (страхе). Когда имеющееся состояние достигнет пика, отпустите этот якорь и воспроизведите якорь промежуточного состояния № 1. Не воспроизводите их одновременно. Это приведет к коллапсу якорей. Вы не должны допускать этого при сцеплении якорей.
8. Прервите состояние, попросив клиента очистить экран, глубоко вздохнуть и т. д.
9. **Сцепив имеющееся состояние с промежуточным состоянием № 1, проверьте цепочку.** Проверяйте, воспроизводя якорь имеющегося состояния. Если ваше сцепление работает, клиент должен войти в состояние тупика, а затем в промежуточное состояние № 1 (страх).
10. Прервите состояние, попросите клиента очистить экран, глубоко вздохнуть и т. д.
11. **Теперь воспроизведите якорь имеющегося состояния (тупика), наблюдайте, как клиент входит в состояние тупика, а затем в промежуточное состояние № 1 (страх). Когда клиент войдет в промежуточное состояние № 1 (страх), на пике страха воспроизведите промежуточное состояние № 2 (покой).**
12. Прервите состояние.
13. Проверьте цепочку. **Воспроизведите якорь имеющегося состояния. Ваш клиент должен перейти от «тупика» к «страху», а затем к «покою».**
14. Прервите состояние.
15. **Воспроизведите якорь имеющегося состояния (тупика).** Вы увидите «тупик», затем «страх», затем «покой». Когда «покой» достигнет пика, воспроизведите промежуточное состояние № 3 («безопасность»). Прервите состояние и проведите проверку.
16. **Повторите это с каждым состоянием, включая желаемое состояние мотивации.**

Успешное завершение этой процедуры позволит клиенту выбрать, находится ли ему в состоянии «тупика» или в состоянии «мотивации». Событие, которое вызвало состояние тупика, теперь может стать причиной возникновения мотивации. У клиента появляется возможность выбора. А человек, имеющий выбор, в большинстве случаев предпочтет жить не в состоянии «тупика», а в состоянии «мотивации».

По прочтении этой главы вы, возможно, согласитесь со мной в том, что знание **якорения** дает полезный инструмент. Какие якоря возникают в результате нашего поведения? Есть ли у нас негативные якоря, которые нужно устранить? Есть ли в вашей семейной жизни негативные якоря, от которых стоит избавиться? Раздражает ли вашу супругу (супруга) определенная интонация вашего голоса? Какие реакции вы получаете от ваших детей? Вы можете заякорить позитивное поведение ваших детей. Как только вам захочется, чтобы они вели себя хорошо, воспроизведите якорь. Якорение дает простой инструмент для контроля над состоянием. Если ребенок ведет себя так, как вам хочется, заякорите это поведение в любой репрезентативной системе или комбинации трех репрезентативных систем. У меня (Б. Б.) нет детей. Зато у меня есть одиннадцатилетняя племянница, обожающая меня. Я заякорил позитивный якорь на ее руке. Каждый раз, когда я воспроизводил этот якорь, она бросала на меня странный взгляд и вела себя идеально.

Можно привести бесконечное множество примеров использования якорей священниками и учителями. Я стоял на правой стороне кафедры всякий раз, когда упоминал о приверженности вере и решимости. Если я говорил о чем-то негативном, то стоял на левой стороне кафедры. Догадаетесь, с какой стороны кафедры я стоял, когда приглашал людей пройти к алтарю в знак их приверженности вере? Вы можете наблюдать, как проповедники проделывают то же самое. Однако я (Б. Б.) сомневаюсь, что они осознают, что делают.

Случалось ли вам подражать популярному оратору? Со страхом и трепетом вы поднимались на трибуну. Вы спрашивали себя: «Смогу ли я повторить его выступление?» Но вы можете не просто подражать, а моментально установить раппорт с аудиторией. Наблюдайте, какими якорями пользуется оратор. Отмечайте его жесты. Наблюдайте, как он держится и в каком месте стоит. Использует ли он аудио-визуальные вспомогательные средства? Заимствуйте у него якоря. Никто не поймет, как вы достигаете мгновенного раппорта с аудиторией, пока не вникнет в НЛП.

XIII. Визуальные и аудиальные якоря: сценическое якорение

Как установить визуальный или аудиальный якорь? Устанавливая аудиальные якоря, можно использовать определенные слова или звуки. Например, я (Б. Б.) часто использую слово «расслабьтесь», чтобы заякорить состояние релаксации у клиента. Но я использую не только это слово, но также определенную тональность голоса. Я проговариваю это сло-

во низким и мягким голосом. Таким образом, и слово, и тональность устанавливают у клиента аудиальный якорь для релаксации. Для аудиального якоря можно также использовать кашель, щелканье пальцами или щелчок ручкой. Это эффективно при работе с группами. Кашель обеспечивает не только аудиальный якорь, но и визуальный. Когда человек или группа входит в желаемое состояние, поднимите руку и покашляйте. Всякий раз, когда захотите, чтобы человек или группа вошли в аналогичное состояние, повторите ту же самую процедуру. Повторите процедуру в точности. Она воспроизведет якорь и активизирует аналогичное состояние или поведение.

В качестве визуального якоря я использую знак «большой палец вверх». Часто одновременно с использованием этого знака я произношу позитивное утверждение вроде «Я могу сделать все, что угодно...». Таким образом я устанавливаю и аудиальный, и визуальный якорь. Я использую якорь «большой палец вверх» со своими студентами. Всякий раз, когда мне хочется вовлечь своих студентов в деятельность, я воспроизвожу этот якорь. Я называю эту процедуру «сценическим якорением». Якорь «большой палец вверх» работает примерно так же, как местоположение на кафедре, с помощью которого священник якорит определенное состояние у прихожан (см. выше).

Примечание. Продавец мог бы попросить покупателя вспомнить и описать предыдущую крупную покупку. Описывая покупку, покупатель должен мысленно восстановить свою стратегию приобретения. Когда покупатель достигнет при воспроизведении стратегии момента, касающегося реальной покупки чего-либо, продавец должен установить якорь. Определив потребность покупателя в предлагаемом им товаре и описав его, продавец во время примерки может воспроизвести якорь. Это переместит покупателя обратно в ситуацию покупки товара.

Устанавливая сценические якоря, якорите желаемое состояние аудитории при помощи определенного положения на сцене. При этом постарайтесь сами физиологически и тонально на него настроиться. Пожелав воссоздать нужное состояние, вернитесь в ту точку сцены, в которой находились, устанавливая якорь, и сами настройтесь на тональность и физиологию состояния, которое желаете воссоздать. Эта процедура вызовет у аудитории ранее заякоренное состояние.

Вы также можете создать последовательность сценических якорей. Предположим, у вас возникло желание перевести аудиторию из состояния апатии в состояние возбуждения. Так как между апатией и возбуждением расстояние велико, большего успеха можно достичь, создав последовательность переходов к желаемому результату. Эта процедура строит-

ся на основе той же модели, что и предыдущая процедура сцепления якорей. Единственное различие заключается в том, что на сцене вы используете визуальные и аудиальные якоря, а не кинестетические. Задача состоит в том, чтобы придумать состояние, которое послужит для аудитории первым шагом на пути к выходу из состояния апатии. Напряженное любопытство будет способствовать выводу аудитории из состояния апатии. Затем спросите себя, каким должно быть следующее состояние на пути к возбуждению? Как насчет состояния столкновения с проблемой? Подвигнет ли оно аудиторию к возбуждению? Да, вероятно, так и будет. Потребуется ли нам еще одно промежуточное состояние между этим состоянием и возбуждением? Для полной уверенности давайте введем еще одно состояние. Звеном между состоянием столкновения с проблемой и возбуждением могло бы стать ожидание. Таким образом, ваша цепочка от апатии к возбуждению может выглядеть следующим образом:

Первый шаг: Апатия.

Второй шаг: Напряженное любопытство.

Третий шаг: Столкновение с проблемой.

Четвертый шаг: Ожидание.

Пятый шаг: Возбуждение.

Сдвигая состояние аудитории от апатии к возбуждению, вы сцепите эти якоря. Итак, сначала выберите для себя место на сцене и заякорите состояние апатии. Обязательно сами войдите в это состояние, прочувствуйте физиологию и тональность состояния апатии. Затем выберите другое место на сцене и заякорите состояние напряженного любопытства. Проиллюстрируйте состояние любопытства, погрузившись в него. Повторите процедуру с каждым из оставшихся состояний. Установив якоря, повторите их цепочку два-три раза. Чтобы ускорить процесс, вы проведете аудиторию по цепочке состояний, просто перемещаясь в разные точки сцены. Возбуждает, не правда ли?

XIV. Коллапс якорей: продвинутый визуальный паттерн

Этот паттерн дает возможность интегрировать части при конфликте. Если у вас имеются две конфликтующие внутренние репрезентации, они устанавливают разные программы убеждений, восприятия, эмоций и поведения. Они запускают несовместимые нервные паттерны. Данный паттерн осуществит интеграцию этих двух моделей мира.

Паттерн

- 1. Определите внутренний конфликт.** Определите и выделите части. «У вас есть часть, ответственная за X, не правда ли?» Придумайте для каждой из них название или ярлык и отметьте внутреннюю репрезентацию каждой части.
- 2. Теперь сформируйте зрительный образ каждой части, а затем поместите их в разные руки.** Например, часть «Игра» поместите в правую руку, а часть «Работа/Бизнес» — в левую.
- 3. Отделите намерения от поведения.** Проведите рефрейминг каждой части, определив, насколько ценной и заслуживающей благоприятной оценки выглядит каждая часть. (Это видоизменяет фрейм, давая человеку возможность осознать позитивную значимость или назначение каждой части.)
- 4. Установите коммуникацию.** Спросите каждую часть себя, какие ресурсы, предоставляемые другой частью, могут способствовать более эффективному функционированию? Как задействовать игровую часть наиболее полезным для вас образом? Как применить себе на пользу рабочую часть? В большинстве случаев эта часть будет отвечать вербальной, визуальной или кинестетической реакцией. Прислушайтесь к вербальной реакции. «Теперь, когда вы осознали, что эти две части имеют одинаково позитивное назначение на более высоком уровне, какие ресурсы каждой части могла бы использовать другая?» Начните с более позитивной части. «Переместите ресурс в другую часть... обратите внимание, насколько иначе теперь выглядит и ощущается эта часть».
- 5. Вообразите, как будет выглядеть, звучать, ощущаться часть, объединяющая ресурсы других частей.** Позвольте третьему образу сформироваться между двумя предыдущими, так чтобы он постепенно вбирал в себя все большее количество ценных качеств двух других частей.
- 6. Позвольте сформироваться последовательности зрительных образов, представляющих превращение (метаморфозу) каждой части во время создания репрезентации центрального образа.**
- 7. Затем попросите человека, проделывающего описанные выше действия, свести руки вместе и одновременно с этим объединить между собой (или осуществить их коллапс) мысленные образы, так чтобы получился третий образ.**
- 8. И в завершение попросите человека переместить внутри себя интегрированный образ.** Расположи-

те этот интегрированный образ, объединивший достоинства обеих частей, перед собой и затем переместите его внутрь себя.

- 9. Проведите проверку.** Обдумайте конфликтную ситуацию. Что происходит? Как вы себя чувствуете? В чем разница? Что переменилось?

Заключение

Слова не являются единственной символической системой для коммуникации с самим собой и окружающими. Невербальная коммуникация — это тоже «язык», посредством которого мы можем общаться (и общаемся). Другой вопрос — насколько *сознательно* и *целенаправленно* протекает общение. Используя понятия бихевиоризма, теории научения и классического обусловливания, НЛП создает язык, модель и многочисленные методы, необходимые для целостного понимания этого измерения коммуникации.

Теперь мы можем обратиться к исследованию «якорей» и «процессов якорения» в нашей жизни и в жизни тех, кто живет и работает рядом с нами. Мы можем исследовать «сообщения» и нейросемантические состояния, которые они вызывают. Мы можем также развить навыки использования якорей и применять их в повседневной жизни более осознанно, отдавая себе отчет в том, как мы это делаем, например, наедине с любимыми или с аудиторией на публичной лекции.

Вопросы для размышления

1. Что такое «якорение»?
2. Как Павлов открыл процесс якорения и как он его назвал?
3. Перечислите четыре принципа якорения.
4. Как установить якорь?
5. Что вы чувствовали, используя якоря в различных упражнениях?
6. Что значит «коллапс якорей»?
7. Как коллапс якорей связан с интеграцией частей?
8. Подумайте о якорении в контексте публичной лекции или презентации — чему вы научились?

Фокусирование на субмодальностях

Что можно узнать из этой главы:

Объяснение субмодальностей
Новое понимание секретов субмодальностей
Некоторые психотерапевтические вмешательства с использованием субмодальностей
Упражнение на исследование субмодальностей
«Лечение» головной боли и других дискомфортных ощущений
Перекрестное отображение с помощью субмодальностей
Субмодальности на линии времени
Паттерн «Шоколад леди Годивы»
Паттерн «Взмах»
Паттерн изменения формирования убеждения
Паттерн горя/потери

Приходилось ли вам слышать, как кто-то говорит: «Я чувствую себя сегодня довольно уныло»? Подумайте над значением фразы «Я ясно слышу вас». Мы постоянно слышим такие метафорические высказывания. До открытий, сделанных в НЛП, большинство из нас рассматривали их просто как метафоры и, следовательно, как символы, не имеющие большого значения. Однако, опираясь на НЛП, мы теперь знаем, что такие метафоры **часто являются буквальным описанием внутренних репрезентаций говорящего**. Мозг воспринимает такие высказывания и «наделяет их смыслом» на буквальном уровне чаще, чем мы иногда думаем. Понятие «субмодальности» связано с одним из основных способов функционирования нашей нервной системы и **программирования** ею наших эмоций, действий, навыков и т. д.

Понятие «субмодальности» связано с одним из основных способов функционирования нашей нервной системы и **программирования** ею наших эмоций, действий, навыков и т. д.

Мы описали три основных способа «мышления». А именно мы думаем при помощи картин, звуков и ощущений (тактильных и проприоцептивных). «Мышление» также осуществляется при помощи обонятельных, вкусовых ощущений и метарепрезентативной системы слов. Однако мы формулируем свои внутренние репрезентации главным образом в картинах, звуках и/или ощущениях. Учитывая это, *область субмодальностей* позволяет нам обнаружить дальнейшие различия своих внутренних репрезентаций.

Вспомните приятное переживание.

Визуально: Вы представили картину, не так ли? Вы видите ее в цвете или черно-белой? Она выглядит трехмерной или плоской, как фотография? Видите ли вы себя на картине (диссоциированно) или вы видите ее своими собственными глазами (ассоциированно)? Заключена ли картина в рамку, или вы видите ее как панорамную фотографию? Вы видите фильм или неподвижную картину? Она расположена далеко или близко? Картина выглядит яркой, тусклой или имеет среднюю яркость? Вы видите ее в фокусе или не в фокусе? Где она расположена? Вы видите ее слева, справа или прямо перед собой? Где вы видите картину?

Аудиально: Имеет ли воспоминание звук? Он звучит громко или приглушенно? Тон звука мягкий или резкий? Его тембр богатый или бедный? В каком направлении расположен источник звука? Он передвигается быстро или медленно? Звук звонкий или глухой? Слышите ли вы его в стерео или в моно?

Кинестетически: Содержит ли воспоминание в себе какие-нибудь ощущения? Как интенсивно вы их испытываете? Испытываете ли вы ощущение так, как если бы оно имело текстуру? Если бы оно имело вес, насколько тяжелым оно было бы? Если бы это ощущение имело форму, то какую? Оно теплое или холодное? Какой частью своего тела вы его ощущаете?

Эти **качественные** различия внутренних репрезентаций в НЛП называют **субмодальностями**. Репрезентативная система включает в себя субмодальности визуальной, аудиальной и кинестетической модальностей. Термин «субмодальности» звучит так, как будто мы обнаружим «субразличия». Однако как мы узнали в главе 1, это описывает ситуацию не совсем верно. Эти **качества или свойства** репрезентаций являются строительными блоками внутренней репрезентативной системы, но не на подуровне. Внутренние репрезентации всех переживаний, несомненно, включают в себя субмодальности. Уайатт Вудсмолл отмечал:

Субмодальности являются строительными блоками репрезентативной системы.

«Если сознание/тело способно проводить какие-либо различия, оно должно обладать определенным способом проведения этих различий; способ, при помощи которого оно на самом деле делает это, опирается на различия в субмодальностях, посредством которых осуществляется внутренняя репрезентация различных вариантов»*

Мозг человека определяет параметры переживаний, опираясь на субмодальные свойства (а также на словесные значения, которыми мы их наделяем). Все свои переживания, эмоции и даже убеждения разума мы репрезентируем при помощи субмодальностей. Более двух тысячелетий назад один мудрый человек сказал: «Каковы мысли в душе его, таков и он»**. Итак, наш мозг обрабатывает информацию,

Wyatt Woodsmall, *LifeLineTherapy* (Arlington: Advance Behavioral Modeling, 1989), p. 4.
Книга притчей Соломоновых, 23:7.

используя субмодальности и словесные значения, которыми мы наделяем репрезентации для создания реальностей. Это, в свою очередь, дает начало эмоциям, которые определяют поведение. И на исходном уровне репрезентаций, и на метауровнях наше репрезентативное кодирование обладает различными качествами (субмодальностями).

Отличительные признаки, приведенные в примере, связанном с приятным переживанием, представляют собой только несколько субмодальностей в каждой репрезентативной системе. Однако именно они являются ключевыми. На рис. 14.1 приведен более полный список субмодальностей.

Различные виды субмодальностей

Рассматривая субмодальности, вы заметите *различия* даже в пределах одной субмодальности. Обсудим визуальные субмодальности. Какие различия вы можете заметить между картиной, выглядящей цветной или черно-белой, и картиной, кажущейся далекой или близкой?

Это различие исходит из того факта, что картина выглядит *или* черно-белой, *или* цветной. Мы не создаем (и не можем создать) картины в промежуточной кодировке. (Не все тренеры НЛП соглашались с этим заключением. Они считают, что все субмодальности относятся к аналоговой категории.) Однако в случае картины, кажущейся далекой или близкой, визуальный образ может иметь некоторые промежуточные значения из данного диапазона. Картина может быть расположена на расстоянии пяти метров от вас, трех метров или прямо перед вашим носом.

Дигитальные субмодальности функционируют как выключатель: могут быть или «включенными», или «выключенными». Субмодальности, которые могут принимать множество значений из определенного диапазона, мы называем **аналоговыми** субмодальностями.

Таким образом, некоторые субмодальности функционируют подобно выключателю: могут быть в положении либо «включено», либо «выключено». Например, элементы картины могут двигаться, или картина может оставаться неподвижной. Оба варианта не могут иметь место одновременно. Такие виды

субмодальностей мы называем **дигитальными субмодальностями**. Субмодальности, которые могут принимать множество значений из определенного диапазона, мы называем **аналоговыми субмодальностями**. «Положение» является примером аналоговой субмодальности. Более полное понимание субмодальностей обычно развивается у нас после того, как мы научимся изменять их и обращать внимание на вызываемые этим изменением переживания. Произошедшее событие существует как факт. Мы не можем изменить его. Однако сегодня мы реагируем не на факт, а на наше *воспоминание* об этом событии. Поэтому хотя мы не можем изменить свершившийся факт, мы можем изменить то, как мы воспринимаем воспоминание и осуществляем его внутреннюю репрезентацию.

Когда мы, наделяя наши внутренние репрезентации новыми значениями, осуществляем изменение восприятия, мы также изменяем субмодальную структуру этой внутренней репрезентации. Аналогично, когда мы осуществляем изменение при помощи субмодальных сдвигов, мы всегда активируем фрейм более высокого уровня, который наделили значением более высокого уровня. Поэтому мы можем осуществлять сдвиги восприятия и при помощи слов (посредством рефрейминга), и при помощи субмодальностей (посредством перекрестного отображения). В любом случае для осуществления и сохранения сдвига мы должны «переместить» проблемное состояние во фрейм более высокого уровня (желаемое состояние).

Хотя мы не можем изменить свершившийся факт, мы можем изменить то, как мы воспринимаем воспоминание и осуществляем его внутреннюю репрезентацию.

Рассмотрим что-либо, что вызывает у вас гнев. При воспоминании такого переживания, вы, вероятно, получаете картину стимула, вызывающего гнев. Эта картина выглядит цветной или черно-белой? Вы видите ее трехмерной или плоской? Видите ли вы себя на картине (диссоциированно) или вы видите все события как бы собственными глазами (ассоциированно)? Как правило, диссоциация от воспоминания удаляет значительную часть эмоций, если не все. Ваша картина выглядит как панорама, или она заключена в рамку? Двигается какой-нибудь элемент картины или нет? Как далеко расположена картина? Она выглядит яркой или тусклой, в фокусе или не в фокусе? Где вы видите картину относительно себя?

Визуальные	1	2	3	4
Картина черно-белая или цветная?				
Близкая или далекая?				
Яркая или тусклая?				
Положение?				
Размер картины?				
Ассоциирована/диссоциирована?				
В фокусе или не в фокусе?				
Фокус изменяется или нет?				
В рамке или панорамная?				
Фильм или неподвижная картина?				
Ускоренный, нормальный или замедленный фильм?				
Контрастность?				
Трехмерная или плоская?				
С какого угла видна?				
Количество картинок (сдвиг)?				
Аудиальные				
Положение звука				
Направление				
Внутренний или внешний?				
Громкий или тихий?				
Быстрый или медленный?				
Высокий или низкий? (высота)				
Тональность				
Тембр				
Наличие пауз				
Ритм				
Продолжительность				
Уникальность звука				
Кинестетические				
Положение				
Размер				
Форма				
Интенсивность				
Твердость				
Движение/продолжительность				
Вибрация				
Давление/теплота				
Вес				

Рис. 14.1. Контрольный список субмодальностей

Исследование и определение различий субмодальностей двух образов мы называем *сравнительным анализом*.

Теперь подумайте о чем-то, что вызывает у вас чувство полного спокойствия и расслабления. Подумайте о каком-нибудь внешнем стимуле, на который вы обычно реагируете спокойствием, так что это вызывает у вас более глубокое и полное дыхание и расслабление всех мышц. Увидьте картину этого стимула. Теперь определите те же субмодальности этой второй картины расслабления, что и в случае гнева. Вы обнаружите некоторые различия. Мы называем это *сравнительным анализом*. При этом вы исследовали и определили различия субмодальностей двух противоположных основных состояний: гнева и расслабления.

Итак, для того чтобы осуществить вмешательство, возьмите образ гнева и придайте ему субмодальности мягкого и спокойного расслабления. Если картина гнева выглядела черно-белой, а расслабления — цветной, сделайте картину гнева цветной. Изменение субмодальностей гнева в субмодальности расслабления обычно изменяет то, как вы ощущаете гневное состояние. Ваше состояние гнева будет ощущаться более спокойным, мягким и положительным. В итоге вы получите «расслабленный гнев».

В этом случае мы не изменили ничего, кроме внутренней репрезентации гнева. Содержание воспоминания осталось тем же. Действительно, «каковы мысли в душе человека, таков и он». Это также показывает силу субмодальностей.

В этом примере мы работали с явлением основного уровня (с гневом). Мы не использовали метауровневые явления, такие как убеждение, неверие, понимание и т. д. Явления более высоких метауровней *не сдвигаются* при перекрестном отображении субмодальностей. Фрейм значения расслабления находится на более высоком уровне абстракции, чем основной уровень гнева. При изменении «гнева» в «расслабление», то есть при влиянии «расслабления» на «гнев», большинство людей испытывают сдвиг.

Метауровневые явления не сдвигаются при перекрестном отображении субмодальностей.

Если вы не чувствуете успокоения своего гнева, это значит, что ваш гнев находится на более высоком

уровне, чем расслабленное состояние. Вы наделили свой гнев намного большим значением (более высокий метауровень). Если у вас имеется это переживание, спросите себя: «Какова цель моего гнева?». Задавайте этот вопрос до тех пор, пока не перейдете во фрейм более высокого уровня, который сможете использовать для регулирования своего гнева. Например, когда я (Б. Б.) работал с одним своим старым переживанием гнева, я спросил себя: «Боб, какова была природа того гнева?». Я получил (из глубины сознания) такой ответ: «Для подтверждения его существования». «Хорошо, Боб. Какова была причина подтверждения существования твоего гнева?» В глубине сознания мгновенно возник такой ответ: «Я был прав!». «Боб, какова была причина того, чтобы оказаться правым?» «Чтобы другие считали меня стоящим человеком». Стоп! Это не сработает. Гнев никогда не дает мне ощущение собственной ценности. А что дает? Мои духовные убеждения дают мне ощущение собственной ценности. Итак, я могу сдвинуть мой гнев «вверх» к моей духовной репрезентации Иисуса или попросить Иисуса повлиять на мой гнев. Догадаться, что при этом произойдет с гневом? Он пропадет.

Процесс изменения субмодальностей одного образа в субмодальности другого мы называем *перекрестным отображением* субмодальностей.

Изменяя внутренние репрезентации посредством изменений субмодальностей, вы обнаружите, что некоторые субмодальности приводят к более сильным изменениям, чем другие. Например, изменяя картину замешательства в картину уверенности, вы можете обнаружить, что изменение ее положения изменяет и другие субмодальности. Процесс изменения субмодальностей одного образа в субмодальности другого мы называем *перекрестным отображением* субмодальностей. При перекрестном отображении обычно две или три субмодальности (как и у многих людей, в моем случае это положение) приводят к изменениям других субмодальностей. Если это происходит, вы имеете дело с *критической субмодальностью* или, как говорят некоторые, *ведущей субмодальностью* (драйвером). Изменяя одно переживание в другое посредством перекрестного отображения субмодальностей, мы используем драйверы. Это является одним из способов использования сравнительного анализа различных переживаний.

При *перекрестном отображении* обычно две или три субмодальности приводят к изменениям других субмодальностей. Если это происходит, вы имеете дело с *критической субмодальностью* или, как говорят некоторые, *ведущей субмодальностью (драйвером)*.

Опять-таки, хотя вы не можете изменить события, произошедшие в вашей жизни и причинившие вам много боли, вы можете изменить свои внутренние репрезентации этих воспоминаний. Изменяя внутренние репрезентации, вы можете изменить то, как вы ощущаете эти события. Изменяя то, как вы их ощущаете, вы изменяете свои реакции на похожие события. Таким образом, управление своими внутренними репрезентациями событий и воспоминаний позволяет нам управлять чувствами по отношению к различным событиям. Репрезентативные системы, ключи глазного доступа и субмодальности — основные способы структурирования наших субъективных переживаний. Мы также должны принимать во внимание то, как мы устанавливаем последовательность использования своих внутренних репрезентаций в процессе мыслительной и физической деятельности. Установление последовательности использования репрезентативных систем при построении мыслей и поведения мы называем **стратегиями**.

Репрезентативные системы, ключи глазного доступа и субмодальности — основные способы структурирования наших субъективных переживаний. Другим строительным блоком субъективных переживаний является установление последовательности использования этих ключевых элементов в процессе мыслительной и физической деятельности. Установление последовательности использования репрезентативных систем при построении мыслей и поведения мы называем **стратегиями**.

Более подробное описание того, как метаязыки и метасостояния влияют на субмодальности, можно найти в книге «Структура мастерства: снимаем маску с метаязыков "субмодальностей"» (Hall & Bodenhamer, 1999, Empowerment Technologies, Grand Jet, CO, USA).

Психотерапевтические вмешательства с использованием субмодальностей

Упражнения

I. Упражнение на исследование субмодальностей

(выполняется в группе из трех человек)

Берите по одной субмодальности из приведенного выше списка и используйте их для изменения переживания (переживания основного уровня) в качестве совместного исследования. Перед тем как перейти к другой субмодальности, кратко поделитесь своими переживаниями друг с другом. Я советую вам выбрать визуальную субмодальность, такую как положение, размер и/или яркость. Если вы будете работать с метаязыковыми переживаниями, процесс может не работать. Если он работает, обратите особое внимание на то, какие **качества** субмодальности работают. Затем исследуйте его при помощи метаязыкового анализа. Какая ресурсная мысль более высокого уровня (метасостояние) вызывает сдвиг переживания?

Изменяйте только одну субмодальность за раз, чтобы обнаружить, как ее изменения влияют на переживание. При этом следите за экологией! Это упражнение устроено так, что ведет вас только к исследованию субмодальностей. К вмешательствам мы перейдем позднее, в дополнительных упражнениях. Если сдвиг вызывает неприятные ощущения или приводит к протесту, отнеситесь к этому с уважением и исследуйте какую-нибудь другую субмодальность. Обратите внимание на следующее:

Экология — забота о гармонии в самом себе, а также об отношениях между собой и окружением или системой.

- 1 Сдвигаются ли вместе с данной субмодальностью какие-нибудь другие?
2. Изменяется ли при этом интенсивность или качество ваших ощущений?
3. Спросите себя: «В каком контексте этот сдвиг субмодальности может привести к более полезному поведению?» «Как я могу использовать его для того, чтобы сделать свою жизнь лучше?»
4. Попробуйте кроме визуальных какие-нибудь аудиальные и кинестетические (тактильные [внешние])

и проприоцептивные (внутренние)) отличительные признаки.

II. «Лечение» головной боли и других дискомфортных ощущений*

1. Оцените головную боль по шкале от 1 до 10. Это, во-первых, инициирует процесс диссоциации; во-вторых, даст образец для сравнения; в-третьих, позволит клиенту «разукрупнить» головную боль на части и, наконец, позволит ему постоянно чувствовать подкрепление, вызываемое успехом при уменьшении головной боли, например, с 7 до 6.
2. Осуществите репрезентацию головной боли, создав в своем сознании картину или фильм. Этот этап диссоциирует головную боль и переводит ее из общей формы в конкретную. Вместо того чтобы головная боль контролировала человека, он сам начинает контролировать ее.
3. Если картина содержит движущиеся элементы, вызывающие боль, вы можете попросить человека изменить движение. Предположим, что он испытывает головную боль как удары молота. Попросите его представить между молотом и местом удара что-нибудь, что уменьшит силу ударов, например подушку. Спросите его: «На сколько баллов вы бы сейчас оценили свою головную боль?».
4. Измените цвет головной боли так, чтобы она уменьшилась с ____ до _____. Этот простой субмодальный метод часто приводит к эффективному изменению.
5. Спроецируйте картину головной боли на киноэкран и уменьшите размер картины, пока боль не будет оцениваться всего лишь 3 баллами. Так как размер картины обычно является действенным субмодальным драйвером, сохраните его на время уменьшения главного компонента головной боли. Если человек испытывает сложность, используйте двойную диссоциацию; пусть испытуемый выйдет из своего тела, находящегося в кресле кинотеатра и смотрит на себя, смотрящего на себя с головной болью на экране.
6. Уменьшите размер картины на экране, пока она не станет небольшим воздушным шариком. Позвольте шарiku начать подниматься. Когда он достигнет облаков, головная боль уменьшится до 1 балла.
7. Теперь наблюдайте за шариком, исчезающим в облаках. Когда вы больше не сможете видеть его, у

вас останется только слабое воспоминание о головной боли.

Если вы заметили, на многих этапах этого процесса **качество** репрезентации (ее субмодальности) используется как фрейм метауровня. Вы берете диссоциацию (голубой цвет, ощущение прохлады и т. д.) и делаете так, что она влияет на переживание основного уровня — на головную боль.

Вы можете использовать этот метод по отношению к нежелательным чувствам, таким как гнев, депрессия и желание поест. Познакомьте испытуемого с методикой, использованной в случае лечения головной боли. Затем сделайте так, чтобы лечение головной боли стало метафорой удаления нежелательных чувств. Попросите его представить чувство, от которого он хочет избавиться, как что-то, расположенное внутри воздушного шарика. Затем пусть он представит, как эти чувства медленно, одно за другим, выходят из воздушного шарика. Наконец, ускорьте процесс, так чтобы он требовал времени не больше, чем нужно вам для того, чтобы сказать «Раз!».

III. Перекрестное отображение субмодальностей (выполняется в группе из трех человек)

1. «Б» думает о проблемном состоянии и соответствующем ресурсном состоянии, которое, как он считает, необходимо ему для преодоления проблемного состояния. «А» говорит «Б»: «Подумайте о контексте, в котором вы ощущаете себя в тупике, или в котором вы каким-либо другим образом ощущаете себя обладающим меньшим количеством ресурсов, чем хотели бы». «А» осуществляет калибровку состояния «Б». Когда «Б» получит доступ к проблемному состоянию, и «А» осуществит его калибровку, «А» говорит «Б»: «Теперь подумайте о том времени, когда у вас было ресурсное состояние, которое, как вы считаете, могло бы вам помочь в этом контексте тупика». «Б» позволяет «А» убедиться в том, что ресурс обладает всеми характеристиками, необходимыми «Б» в проблемном состоянии. «А» калибрует это состояние вместе с «Б».
2. «А» узнает у «Б» о различиях между визуальными, аудиальными и кинестетическими субмодальностями проблемного состояния и ресурсного состояния. «А» записывает субмодальности каждо-

* По книге: Burt Wasserman, «The Cure» for Headaches and Other Uncomfortable Feelings, in *Anchor Point* (Franktown: Cahill Mountain Press, Inc., April, 1993), p. 4-7.

го образа и отмечает их различия (сравнительный анализ). «Б» ничего не рассказывает о содержании; при этом вы найдете сравнительный анализ намного более легким. Когда клиент обращается к содержанию, он оставляет процесс. Помните, что изменение осуществляется на уровне процесса. «А» заносит субмодальности обоих состояний в контрольный список субмодальностей.

«А» спрашивает у «Б»: «Как ваши переживания в проблемном состоянии отличаются от переживаний в ресурсном состоянии?». Пусть «Б» сообщит о наблюдаемых различиях субмодальностей. Затем вы можете спросить о других субмодальностях. Пусть «Б» удерживает оба образа в сознании одновременно.

3. Перекрестное отображение. «А» говорит «Б»: «Теперь подумайте одновременно и о проблемном состоянии, и о ресурсном состоянии. Вы будете удерживать содержание проблемного состояния, а я попрошу вас изменить способ, которым вы испытываете это состояние. Возьмите субмодальности проблемного состояния и примените их по отношению к ресурсному состоянию». Сначала используйте визуальные субмодальности, а затем, если понадобится, аудиальные. Используйте кинестетические субмодальности только в том случае, если они важны для «Б».

Переносите по одной субмодальности за раз. После того как «А» попросит «Б» изменить одну субмодальность, он спрашивает у него, изменились ли другие субмодальности. Если да, «А» ставит звездочку возле изменяемой субмодальности; это означает, что она является ведущей, или критической, субмодальностью. Верните субмодальность в ее исходное состояние. Мы осуществим изменение после проверки каждой субмодальности.

«Б» использует гипнотические языковые паттерны Милтон-модели. «А» направляет «Б», используя, например, такие высказывания: «Вы можете позволить черно-белой картине стать цветной, и это изменение цвета позволит вам переместить образ проблемного состояния в то же место в ресурсном состоянии, и т. д.».

4. Перекрестное отображение субмодальностей. Используя драйверы, которые «А» определил на 3 этапе, он направляет «Б» к сдвигу субмодальностей проблемного состояния в субмодальности ресурсного состояния.
5. Проверка. «А» спрашивает у «Б»: «Чувствуете ли вы теперь в этом контексте, что обладаете ресурсами?» Если тот невербально или **вербально** указывает на то, что еще не полностью обладает дос-

тупными ресурсами, попросите его сравнить «почти ресурсное состояние» с «ресурсным состоянием» и определите все различающиеся субмодальности. Перекрестно отображайте эти субмодальности, пока «Б» не получит доступ к состоянию полного обладания ресурсами (сохраняя то же «проблемное» содержание).

6. Подстройка к будущему. «А» говорит «Б»: «Представьте себя когда-нибудь в близком будущем в похожем контексте. Обратите внимание на то, как вы теперь испытываете это состояние, обладая дополнительными ресурсами». «А» осуществляет калибровку невербальных реакций «Б». Отвлеки-тесь на несколько минут и поговорите о чем-нибудь другом (прервите состояние), затем еще раз проведите проверку, спросив «Б» о содержании или о контексте проблемы.

Субмодальности «линии времени»

Психотерапия на «линии времени» является эффективным вмешательством НЛП. Таким образом, понимание того, как мы кодируем наши «линии времени», является для человека, использующего НЛП, эффективным средством обучения. Это упражнение на субмодальности «линии времени» познакомит вас с представлением *понятия* «времени» как линии. Психотерапия на «линии времени» основана на визуальной субмодальности положения, которую мы используем в качестве метафрейма.

Эффективность методов психотерапии на «линии времени» основана на визуальной субмодальности положения.

Как ваш мозг различает время

Вспомните, что в НЛП мы фокусируемся, главным образом, на процессе или структуре, а не на содержании. Поэтому мы задаем вопрос: «Как наш мозг понимает время?» Что, происходящее внутри головы, позволяет нам знать о различии между прошлым, настоящим и будущим? Как мы узнаем о последова-

тельности событий в прошлом? Мозг должен делать что-то для этого, иначе мы не смогли бы разделять события, происходящие в нашей жизни. Одна подсказка заключается в самом способе, которым мы говорим о времени:

«Это еще впереди».

«Я постоянно оглядываюсь назад и не могу избавиться от этого».

Такие высказывания являются пространственными метафорами понятия времени, и описывают, как мы при помощи метафор наделяем **«понятия»** смыслом. Пространственная метафора времени позволяет нам «установить **положение»** времени в пространстве относительно своего тела.

Проведите следующий эксперимент. Подумайте о чем-нибудь, что вы регулярно делаете. Вы можете подумать о поездке на работу или о чистке зубов. Вспомните время около пяти лет назад, когда вы делали это. Конечно, вы, наверное, не сможете вспомнить конкретное время. Однако представьте время около **пяти** лет назад, когда вы, вероятно, осуществляли это действие. Теперь вспомните, как вы делали это два года назад. Затем вспомните, как вы делали это на прошлой неделе. Хорошо. Представьте это же в настоящем. Теперь представьте, как вы делаете это на следующей неделе, два года спустя и пять лет спустя.

Когда вы вспоминали и представляли данную деятельность, вы, вероятно, наблюдали в своем сознании ряд картин. Посмотрите на эти картины еще раз и скажите, какие различия субмодальностей вы замечаете.

Черно-белой или цветной выглядит каждая картина?

Содержит ли каждая картина движущиеся элементы?

Тремерной или плоской выглядит каждая картина?

Вы видите себя на каждой картине или вы видите картину собственными глазами?

Каждая ли картина заключена в рамку или выглядит как панорама?

Насколько яркими выглядят картины?

Становится ли яркость больше или меньше, когда вы уходите дальше в прошлое?

Как далеко вы видите каждую картину?

Как различается фокус картин?

Где вы видите каждую картину в своем поле зрения?

Способ, которым мы кодируем время, позволяет нашему мозгу мысленно различать **«прошлое»**, **«настоящее»** и **«будущее»**. Он также позволяет нам знать, к насколько давнему времени относится данное воспоминание. Мы также можем различать про-

шлое и настоящее, прошлое и будущее и знаем, насколько далеко находится это будущее. Обычно мы делаем это неосознанно. Подсознание помнит положение воспоминаний. Тэд Джеймс в своих тренингах, посвященных психотерапии, на линии времени задает такой вопрос: «Когда вы проснулись этим утром, как вы узнали, что это вы?» Мы знаем это, потому что обладаем набором воспоминаний, и когда мы смотрим в зеркало, мы сравниваем то, что видим, с прошлыми воспоминаниями о **том**, как мы выглядим, и говорим: «Да, это я». В НЛП мы называем этот набор воспоминаний линией времени. Наше ощущение идентичности является метауровневой системой отсчета.

При работе с линией времени важнейшим компонентом является положение картин. Большинство людей кодируют и сохраняют «время» линейным образом. Обратили ли вы внимание на важность положения в списке субмодальностей линии времени? Это связано с тем, что для «времени» вы используете пространственную метафору. Кодирование «времени» при помощи положения — основной способ репрезентации мозгом времени последовательным образом.

Для кодирования изменений времени мозг должен выбрать аналоговую субмодальность.

Из-за пространственной метафоры (линии), используемой в случае «времени», для кодирования и сохранения «времени» мы используем, главным образом, визуальную субмодальность положения. Хронологическое расстояние по времени мы кодируем в терминах размера и/или расстояния. Яркость и интенсивность указывают на другие аспекты времени. У нас есть «потухшие воспоминания», «смутное или мрачное прошлое» или «яркое будущее».

Кодирование «времени» при помощи положения — основной способ репрезентации мозгом времени последовательным образом.

Аудиальные субмодальности не позволяют осуществить одновременный доступ к воспоминаниям. Неточность кинестетических субмодальностей у большинства людей исключает всякий смысл их использования для хранения времени. Мы можем репрезентировать намного больше информации визуально, чем при помощи **аудиальной** или кинесте-

тической системы. Конечно же, каждый человек обладает своим собственным способом хранения времени. Итак, одна система имеет преимущество перед другими. Однако способ, при помощи которого вы храните время, имеет определенное значение. Что случится, если ваше прошлое появится прямо перед вами? Ваши воспоминания, появившиеся прямо перед вами, будут управлять вашим состоянием и поведением.

Билл пришел ко мне в состоянии депрессии. Год назад его бросила девушка. Работая с Биллом, я обнаружил, что картина ее ухода располагалась прямо перед его лицом. Я использовал определенные вмешательства. Главное изменение состояния Билла было вызвано перемещением образа от его лица, назад, за его затылок.

IV. Субмодальности «линии времени» (выполняется в группе из трех человек)

1. **«Б» выбирает действия, которые выполняет достаточно часто.** Возьмите, например, поездку на работу, чистку зубов, завтрак и т. д.
2. **«А» подводит «Б» к тому, чтобы он подумал о нескольких случаях выполнения данной деятельности.** (Если «Б» испытывает трудности при извлечении из памяти конкретных воспоминаний, ему следует просто представить, как он выполнял/будет выполнять эти действия).
 - а) год назад;
 - б) неделю назад;
 - в) вчера;
 - г) сегодня;
 - д) завтра;
 - е) на следующей неделе;
 - ж) в следующем году.
3. **«А» узнает у «Б» различающиеся субмодальности каждого воспоминания.** Проверьте в этом упражнении все три основные репрезентативные системы. Уделите пристальное внимание таким параметрам, как положение картины, ассоциация/диссоциация, расстояние, размер, четкость, внутренний диалог и т. д.
Для определения различий этих картин при их неизменном содержании «Б» будет некоторым образом осуществлять к этим картинам внутренний доступ. Как он узнает, что одна картина относит-

ся к прошлому, другая — к настоящему, а третья — к будущему? Как он узнает различия между давним и недавним прошлым?

4. Поменяйтесь ролями.

5. Обсудите результаты, поделившись сходствами и различиями.

6. Поэкспериментируйте с личными формами времени для того, чтобы узнать, как это изменяет переживания. Предположим, что в воспоминаниях о прошлом вы ассоциированы, а в картинах будущего — диссоциированы; что случится, если вы измените это на противоположное? Или, предположим, что ваше будущее появляется слева, а прошлое — справа; что случится, если вы измените это? Какой эффект произведет переключение с одной картины на другую? Поэкспериментируйте с другими субмодальностями. **Когда закончите, верните все в исходное состояние.**

V. Паттерн «Шоколад леди Годивы»

Апатия является чувством, с которым время от времени вынуждено бороться большинство из нас. Допустим, вы вынуждены что-то сделать, но в настоящее время вам делать это не хочется. Вы вынуждены сделать это или чувствуете, что должны, но не даёте себе сделать это конкретное задание из-за того, что не получаете при этом удовольствия. Для изменения чувства апатии на желание Ричард Бэндлер разработал паттерн изменения субмодальностей, названный им паттерном «Шоколад леди Годивы». Желание (хотение, принуждение) и нежелание (апатия) сделать нечто можно рассматривать как переживания основного уровня. Сдвиг этих переживаний легко осуществить при помощи перекрестного отображения субмодальностей.

1. **«Б» начинает с размышления о чем-то, по отношению к чему он испытывает энтузиазм или принуждение.** Этот метод получил свое название из-за способа, при помощи которого некоторые люди принуждают себя съесть чрезмерное количество шоколада. В своем образе используйте все три репрезентативные системы.
2. **«Б» думает о чем-либо, что он должен или что ему нужно сделать и от чего мог бы при этом получить удовольствие.** Решение должно быть конгруэнтным целой системе. «Б» выбирает то, что он не только вынужден, но и хочет сделать. «Б» делает экологическую проверку, спрашивая о том, не возражают ли какие-нибудь части, чтобы он получил удовольствие в процессе увлеченного выполнения этого решения.

3. «А» направляет «Б» при формировании образа решения (№ 2) в своем разуме. Затем «А» просит «Б» сделать небольшое отверстие точно в середине образа.
4. «А» направляет «Б» на формирование образа № 1 позади образа № 2. «Б» будет видеть небольшую часть образа № 1 через отверстие в образе № 2.
5. Теперь «А» направляет «Б» на то, чтобы «Б» позволил отверстию раскрыться, но только *с той скоростью, какая нужна ему для того, чтобы полностью почувствовать реакцию на образ № 1*. Затем «А» просит «Б» закрыть отверстие, но *не быстрее той скорости, при которой «Б» может удерживать чувства, вызванные переживанием образа № 1*.
6. «А» просит «Б» повторить описанный в пункте 5 процесс еще три или четыре раза. «Б» выполняет эти повторы быстро. Перед каждым повтором прерывайте состояние. Убедитесь в том, что чувства, вызываемые образом № 1, присоединились к чувствам, вызываемым образом № 2.
7. «А» просит «Б» одновременно представить образ № 2 и испытать чувства, вызываемые образом № 1.
8. Поменяйтесь ролями.

VI. Паттерн «Взмах»

Паттерн «Взмах» позволяет изменять воспоминания или заменять визуальные компоненты стертых воспоминаний. В книге «Используйте свой мозг для изменений»* Бэндлер описал метод, предназначенный для влияния на специфические формы поведения, которыми клиент больше обладать не хочет. Паттерн доказал свою эффективность при удалении нежелательных привычек. Он также служит очень эффективным инструментом для удаления негативных образов и замены их позитивными. Паттерн «Взмах» дает человеку, практикующему НЛП, эффективное средство создания новых ответов. Это приводит к позитивным изменениям поведения.

Данный метод создает новое направление работы мозга человека. Паттерн «Взмах» имеет два основных элемента:

1. Цепь, которая ведет от сигнала, вызывающего проблемное состояние, к желаемому состоянию.
 2. Мотивационная часть, использующая диссоциированный образ себя с привлекательными субмодальностями.
- Здесь мы приводим краткое содержание общей модели «Паттерн «Взмах»».

1. **Определите специфический вид поведения, который вы желаете изменить.** Метод доказал свою эффективность в случае привычки грызть ногти, переедания и иногда курения. Лучше всего он работает при изменении второстепенных привычек. Хотели бы вы отвечать кому-нибудь иначе, не так, как вы отвечаете сейчас?

2. **Определите точный сигнал, который запускает нежелательную реакцию.** Как вы узнаете, когда нужно совершать нежелательные действия? Испытываете ли вы ощущение, звук или картину? Если бы вы должны были научить кого-нибудь, как делать это, что бы вы сказали ему? Если сигнал приходит снаружи, получите образ того, что именно вы видите. Ассоциируйтесь с переживанием. В случае привычки грызть ногти этим сигналом может быть образ руки, движущейся ко рту. Как и большинство методов НЛП, паттерн «Взмах» работает лучше с визуальными образами. Однако аудиальные и кинестетические сигналы также будут работать. Определите субмодальности сигнала.

Задавайте вопросы по следующей схеме:

А. «Когда у вас проявляется нежелательное поведение?» (Это помещает человека в соответствующий контекст и, таким образом, создает контекст для ответа на следующий вопрос.)

Б. «Что из того, что вы видите/слышите/ощущаете, вызывает у вас желание осуществить нежелательное поведение?» Если человек не знает этого, и вы не можете это обнаружить, вы можете найти сигнал, который должен существовать перед запуском поведения, например, приближение руки к лицу в случае привычки грызть ногти.

В. «Создайте большой, яркий, ассоциированный образ того, что вы видите непосредственно перед началом нежелательного поведения». Откалибруйте внешнее невербальное поведение клиента.

Г. «Теперь отложите эту картину в сторону на короткое время».

3. **Создайте образ обладания желаемым результатом.**

Задайте следующие вопросы:

А. «Как вы видите себя с желаемым изменением?»

Б. «На кого бы вы были похожи, если бы не осуществляли нежелательное поведение?»

В. «Как бы вы выглядели, если бы осуществляли желаемое поведение?»

Г. «Создайте диссоциированную картину». Помните, что в НЛП вы ассоциируетесь с текущим и

* Richard Bandler, *Using Your Brain For a Change*, p. 131–152.

диссоциируете с желаемым состоянием. В ассоциированной картине вы уже имеете ощущение полученного желаемого результата. Таким образом, **ассоциированная** картина не будет мотивировать вас. Картина должна представлять собой привлекательный и желаемый образ. Чем более желанным кажется состояние, тем выше вероятность, что паттерн «Взмах» сработает.

4. Создали ли вы экологичное желаемое состояние?

Проверьте желаемое состояние при помощи модели хорошо сформулированного результата.

- А. Сформулировали ли вы его позитивно?
- Б. Опишите его сенсорным языком.
- В. Ваше желаемое состояние инициируется и контролируется вами?
- Г. Ваше желаемое состояние соответствует всем контекстам вашей жизни?
- Д. Учли ли вы соответствующие вторичные выгоды?
- Е. Какие ресурсы вам понадобятся?
- Ж. Экологично ли ваше желаемое состояние для всей вашей системы? Есть ли какая-нибудь ваша часть, не согласная с тем, чтобы вы обладали этим состоянием?

Задайте следующие вопросы:

- А. «Сформулировали ли вы свой результат позитивным образом?»
 - Б. «Что вы будете видеть, слышать и ощущать, когда будете обладать своим результатом?»
 - В. «Зависит ли ваше желаемое состояние от вас и только от вас?»
 - Г. «Где, когда, как и с кем я хочу обладать этим результатом? Хотите ли вы обладать этим результатом всегда и везде безо всяких ограничений?»
 - Д. «Что вы потеряете, если получите свой результат?»
 - Е. «Что вы уже имеете и в чем нуждаетесь для получения своего результата?»
 - Ж. «Как обладание этим результатом повлияет на жизнь окружающих вас людей?»
5. **Примените к образам паттерн «Взмах», используя их размер и яркость.** Возьмите картину и сделайте ее яркой и большой. Убедитесь в том, что вы ассоциированы с картиной. **Скажите клиенту:** «Закройте глаза и увидите перед собой большой яркий ассоциированный образ себя в текущем состоянии (в котором вы находитесь сейчас). В левом нижнем углу картины поместите маленькую,

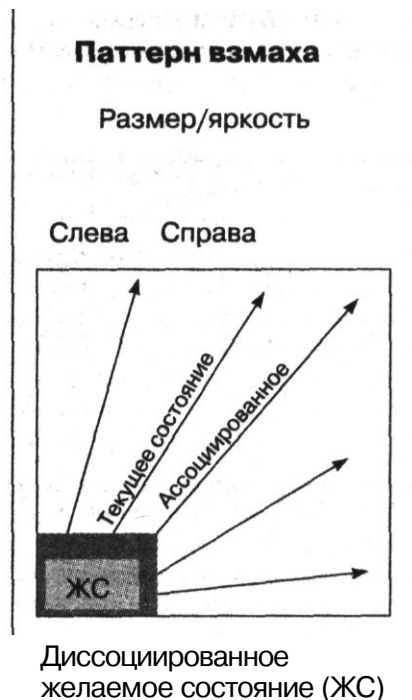


Рис. 14. 2. Паттерн «Взмах» I — использование размера/яркости

тусклую и диссоциированную картину образа желаемого состояния (рис. 14.2.). Теперь возьмите большую яркую картину и быстро сделайте ее маленькой и тусклой. В это же время сделайте маленький тусклый образ желаемого состояния большим и ярким. Сделайте это очень быстро. Помните, что мозг обучается быстро. Когда клиент выполняет эту процедуру, скажите «Ра-з-з-з!» для того, чтобы помочь вызвать изменения. Очистите экран. Повторите эту процедуру по меньшей мере пять раз.

- 6. **Подстройтесь к будущему, проверив результаты.** Попросите клиента подумать о сигнале, запускающем нежелательное поведение. Если он приводит к получению нового образа, процесс завершен. Если нет, перейдите к следующему этапу.
- 7. **Применение к образам паттерна «Взмах» с использованием расстояния.** Если размер и яркость не работают, драйвером может стать расстояние. Возможно, вы захотите проверить это. Следуйте вышеописанной методике, только вместо использования маленькой тусклой картины, расположенной в углу, вы применяете паттерн «Взмах» с использованием расстояния. Попросите клиента представить картину, вызывающую нежелатель-

Паттерн взмаха

Положение/размер/расстояние

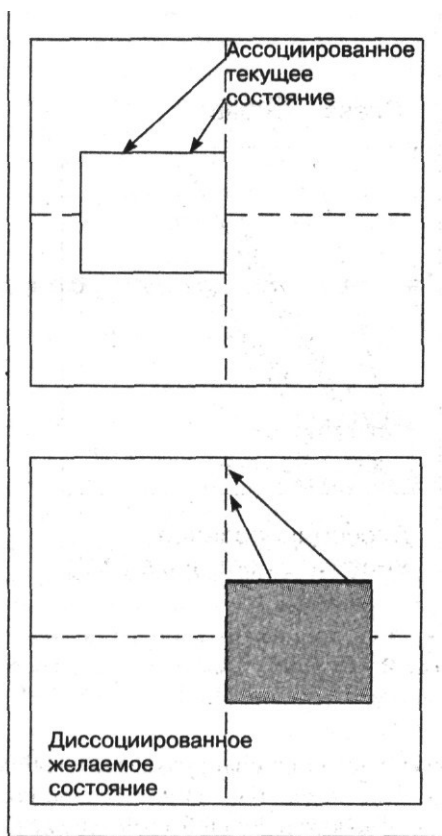


Рис. 14.3. Паттерн «Взмах» II - использование положения/размера/расстояния

ное поведение, и отдалять ее к горизонту до тех пор, пока она не станет черной точкой. Поместите на горизонте маленькую, тусклую и диссоциированную картину желаемого результата. Затем попросите клиента приблизить с горизонта картину желаемого поведения. Попросите клиента сделать это по-настоящему быстро. Повторите это пять или шесть раз и выполните проверку (рис. 14. 3.).

Убеждения

То, что мы считаем истинным или не истинным, в значительной степени определяет наше поведение. В самом деле, убеждения — это очень важная сила, управляющая нашей жизнью. Если вы убеждены в том, что сможете выполнить что-то, вы, вероятно, на

самом деле сможете. Если вы убеждены в том, что не сможете выполнить конкретное задание, ваши шансы не справиться с ним действительно велики.

Убеждение связано с обобщением связей между переживаниями.

Убеждение связано с обобщением переживаний, связей между ними и их значений. Предположим, вы не смогли выполнить какое-то задание. С этого момента вы начинаете считать, что вы всегда будете терпеть неудачу, пытаясь выполнить схожее задание. Итак, вы осуществили обобщение, связав первую неудачу при выполнении задания с неизбежными неудачами при выполнении схожих заданий.

Медицинское сообщество все лучше осознает роль убеждений в выздоровлении. В **одном** исследовании у ста пациентов был диагностирован рак в терминальной стадии. Однако затем исследователи обнаружили, что эти люди еще живы, хотя прошло от десяти до двадцати лет. Они получали различное лечение. Некоторые подвергались стандартному медицинскому лечению: хирургическим операциям, химиотерапии и воздействию радиоактивного излучения. Некоторые получали немедицинское лечение, вроде акупунктуры. Лечение некоторых людей заключалось в специальных диетах и особенном питании. Еще одна группа обратилась к психологии и религии. Некоторые из них вообще не получали лечения. Репортер, который брал интервью у этих людей, обнаружил у всех них одну общую черту: *все они были убеждены в том, что получаемое ими лечение работает*. В каждом случае пациент исходил из обобщения, что конкретный вид терапии приведет к излечению рака. И поскольку они были убеждены в этом, так и случилось. Используя субмодальности, посредством нейротрансмиттеров и иммунной системы они осуществили обобщение от средства лечения к действительному физическому излечению. *Наш мозг узнает, в чем мы убеждены, в чем мы сомневаемся и во что не верим, из структуры наших внутренних репрезентаций, и это иногда связано с различиями субмодальностей*. Более подробно мы рассмотрим этот феномен в упражнении по изменению убеждений.

Наш мозг узнает, в чем мы убеждены, в чем мы сомневаемся и во что не верим, из структуры наших внутренних репрезентаций, и это иногда связано с различиями субмодальностей.

Вы, наверное, слышали об **эффекте плацебо**. При этом экспериментатор дает испытуемому неактивный препарат, обычно таблетку глюкозы, но делает это так, что испытуемый убежден в том, что получил настоящее лекарство. Наблюдается интересный феномен. Примерно в трети случаев плацебо работает так же эффективно, как и настоящее лекарство. Некоторые исследования показывают, что в 54% случаев плацебо работает так же хорошо, как настоящий морфий. Этот феномен хорошо документирован, поэтому при испытании лекарств экспериментаторы, конечно же, всегда принимают во внимание эффект плацебо.

Роберт Дилтс пишет:

«Было проведено даже обратное исследование; при этом как реагиовавшим, так и не реагиовавшим на плацебо людям давали настоящее лекарство. Им давали обезболивающие, такие как морфий, и оказалось, что люди, реагиовавшие на плацебо, более чем в 95% случаев эффективно реагировали и на морфий. Другая группа реагировала на морфий в 46% случаев. Разница примерно в 50% указывает на то, что в некоторых случаях убежденность требуется для эффективности даже настоящих лекарств.

Было показано, что плацебо дает эффект даже при лечении рака. В одном исследовании людей подвергали «химиотерапии плацебо», и у трети из них выпали все волосы.

Наиболее эффективным аппаратом электросудорожной терапии в штате Калифорния был тот, который не работал три года. Перед тем как поместить пациентов в аппарат, им давали общий наркоз, так что эти душевнобольные люди думали, что они подвергаются воздействию электрошока, хотя на самом деле это было не так. И это давало лучший эффект, чем реальная электросудорожная терапия»*

Убеждения действительно имеют очень важное значение для нашего поведения и здоровья. Большинство глубинных убеждений, хотя, конечно же, не все, мы встраиваем в детстве. Родители, сверстники, учителя и окружение способствуют формированию наших убеждений даже до того, как мы достигнем зрелости достаточной, чтобы иметь возможность выбирать, какими убеждениями мы хотим обладать, а какими нет.

Встраивание — процесс вкладывания в тело и разум новой **ментальной стратегии** (способа действий), в результате которого она становится автоматической; часто до-

стигается применением якорения, метафор, притч, **рефрейминга**, подстройки к будущему и т. д.

Можем ли мы **изменить** убеждения, которыми решили не обладать и которые каким-либо образом ограничивают нас? Да, НЛП предоставляет техники, необходимые для стирания или изменения старых нежелательных убеждений и создания новых. В этом практическом курсе мы изучим одну технику изменения нежелательных убеждений — перекрестное отоображение субмодальностей.

VII. Паттерн изменения убеждения

Как ваш мозг узнает о различии между тем, в чем он убежден и что считает истинным, и тем, что считает ложным? Как ваш мозг узнает о различии между убежденностью, неверием, недоверием и сомнением?

В НЛП мы традиционно полагали, что ответ на эти вопросы касается **различий субмодальностей**. Соответственно, для изменения убеждений Бэндлер и другие специалисты разработали несколько вариантов использования сдвигов субмодальностей и «отображения» процессов. В более недавнее время Холл (Hall, 1997, 1998) и Боденхаммер в своей книге «Структура мастерства» (Bodenhamer, 1999) поставили их под сомнение.

Безусловно, убеждения имеют свое собственное кодирование. Однако это структурное кодирование **не** происходит просто на репрезентативном уровне. Оно объясняет, как вы **думаете об убеждении**, репрезентируете его полным, основательным, привлекательным образом и т. д., но все же **не то, как вы уверены** в нем. Это на самом деле невероятно и удивительно. Мы можем **думать**, не имея **уверенности**.

Следовательно, **убежденность** должна включать **не только** репрезентации, но и **что-то еще**. Она должна включать еще один элемент осведомленности — определенный способ мышления **о первых мыслях**.

То, что мы узнали об **убеждениях**, сводится к следующему: чтобы иметь убеждение, человек должен начать с мысли — репрезентации чего-нибудь. Она может включать способ репрезентации существования чего-либо, связи между двумя событиями (структура причинно-следственной связи), значимости и ценности чего-либо (конструкция значения), идентичности чего-либо (убеждения в идентичности), того, что человек предполагает и допускает по отношению к окружающему миру (онтологические убеждения и убеждения в пресуппозициях) и т. д. После того как человек создаст один из этих процес-

* Robert Dilts, *Changing Belief Systems with NLP* (Cupertino: Meta Publications, 1990), p. 11-13.

сов отображения, он должен **подтвердить истинность репрезентации**. Без метауровневого **подтверждения истинности** репрезентации человек не получит «убеждение». Он получит только «мысль», набор репрезентаций.

Опираясь на понимание структурной природы убеждений, можно заключить, что для трансформации или изменения убеждения мы должны **опровергнуть истинность**, валидность или полезность репрезентации. Мы можем сделать это при помощи **рефрейминга** понятий и репрезентаций с использованием метамодели. Мы можем сделать это также, обнаружив **противоположные идеи примеры**. Это освобождает в нашем внутреннем мире «пространство», необходимое для последующего конструирования другой идеи или другого понятия, которые мы сможем утвердить в качестве убеждения.

НЛП предлагает несколько техник изменения убеждений. Ранние модели были полностью основаны на технике **перекрестного отображения субмодальностей**. Мы обнаружили, что при этом люди в большинстве случаев не получают желаемых результатов. Если человек находит, что конкретное перекрестное отображение субмодальностей работает, обычно это вызвано тем, что оно позволило человеку изменить фрейм старой структуры реальности и, таким образом, предоставило возможность встраивания другого убеждения.

Сбор и подготовка информации

1. Определите старое нежелательное убеждение.

«А» просит «Б» **подумать о том убеждении, которым он не желает обладать**. «Б» думает об убеждении, которое каким-либо образом ограничивает его или приводит к нежелательным последствиям. «А» узнает у «Б» субмодальности нежелательного убеждения. «А» спрашивает «Б»: «Как вы представляете себе это убеждение?» Используйте в этом упражнении визуальные субмодальности репрезентации: цветная/черно-белая, фильм/неподвижная картина, трехмерная/плоская, в рамке/панорамная, ассоциированная/диссоциированная, яркая/темная, в фокусе/не в фокусе, далекая/близкая и положение. После определения этих визуальных субмодальностей «А» спрашивает у «Б», имеются ли в этой репрезентации **аудиальные** или кинестетические субмодальности, которые кажутся важными. Если да, узнайте о них. «Б» приводит список этих субмодальностей в левой верхней части чистого листа бумаги.

Затем запишите **язык** убеждений. Как человек выражает идею или понятие, которые ограничивают его и создают различные трудности? С каким по-

нятием связано это убеждение? Какой *тип убеждения* оно репрезентирует: существования, онтологии, причинно-следственных отношений, значения или другое?

2. Подумайте о чем-либо, в чем вы сомневаетесь и относительно чего чувствуете неуверенность.

«Теперь подумайте о чем-то, в чем вы сомневаетесь. Вы чувствуете неуверенность относительно истинности или ложности этого. Вы просто не знаете. Это может быть, но этого может и не быть. Вы не уверены в этом, вы сомневаетесь». Определите субмодальности переживания сомнения и неуверенности. «Как вы представляете себе это сомнение?» Составьте список соответствующих субмодальностей в правой верхней части листа бумаги. Запишите их рядом с субмодальностями **нежелательного убеждения** (№ 1) в том же порядке.

Также определите **язык** сомнения или ощущения неуверенности. Как вы выражаете это для себя?

3. Проведите сравнительный анализ. Теперь выполните сравнительный анализ этих двух переживаний: убеждения и сомнения. Отметьте звездочкой (*) различающиеся субмодальности. Определите, как различается язык двух переживаний.

4. Проверьте структуру репрезентаций убеждений.

Проверьте все отмеченные звездочками (*) различия субмодальностей убеждения и сомнения. Это нужно для того, чтобы определить, какие субмодальности дадут наибольший эффект при изменении убежденности в сомнение. После проверки каждой субмодальности «А» просит «Б» вернуть ее в исходное состояние.

5. Определите новое желаемое убеждение.

«Какое новое убеждение вы хотели бы иметь вместо старого ограничивающего, которое вам перестало нравиться?» Исследуйте новое убеждение «Б» при помощи модели хорошо сформулированного результата и убедитесь в том, что оно сформулировано правильно. Например, проверьте, что «Б» сформулировал это убеждение в позитивных терминах, не используя отрицания. Уделите особое внимание определению **языка** нового улучшенного убеждения.

Пример: Используйте высказывание «Я могу научиться изменяться в ответ на обратную связь», вместо «Я не хочу быть неспособным изменить свои действия». Определите субмодальности нового убеждения. «Как вы представляете себе это убеждение так, что оно ощущается желаемым, привлекательным и реальным?» Составьте список субмодальностей в левой нижней части листа бу-

маги. Также убедитесь в **том**, что «Б» думает о новом убеждении в терминах способности или процесса, а не обладания желаемой целью.

- 6. Определите структуру сильного убеждения.** Попросите «Б» подумать о чем-либо, в чем он убежден без тени сомнения, например «Завтра взойдет солнце», «Мать любит меня», «Бог любит меня». Определите субмодальности такого неоспоримого убеждения. «Как вы представляете себе это сильное убеждение?» Составьте список его субмодальностей в левой нижней части листа бумаги, рядом с субмодальностями *желаемого убеждения* (№ 5) в том же порядке. Осуществите калибровку «Б» для будущей проверки.

Убедитесь в том, что «Б» излагает и формулирует это новое убеждение так, что оно ощущается сильным, прочным, реальным и привлекательным.

- 7. Выполните еще раз сравнительный анализ.** Сопоставьте новое желаемое убеждение (№ 5) и неоспоримое убеждение (№ 6). Составьте список визуальных, аудиальных и кинестетических субмодальностей убеждений, а также определите их язык. Отметьте звездочкой (*) различающиеся субмодальности и языковые форматы.
- 8. Проверьте структуру убеждений.** Проверьте все отмеченные звездочками различия субмодальностей *нового желаемого убеждения* (№ 5) и *твердого неоспоримого убеждения*. Это нужно для определения того, какие субмодальности окажут наибольший эффект при изменении нового желаемого убеждения в неоспоримое. После проверки каждой субмодальности перед тем, как перейти к следующей, просите человека вернуть ее в исходное состояние.

Процесс изменения убеждения

- 9. Превратите нежелательное убеждение в сомнение.** Используя один или несколько наиболее действенных субмодальных драйверов, которые вы обнаружили в пункте № 4, попросите «Б» изменить субмодальности нежелательного убеждения в субмодальности сомнения. Пусть человек **выскажет** старую мысль так: «Может быть да, но может быть и нет. Я не знаю. Я очень сомневаюсь в этом».
- 10. Превратите новое желаемое убеждение в твердое неоспоримое.** Используя один или несколько наиболее действенных субмодальных драйверов, которые вы обнаружили в пункте № 8, помогите человеку изменить субмодальности нового желаемого убеждения (№ 5) в субмодальности

твердого неоспоримого убеждения (№ 6). При этом предложите ему использовать язык **утверждения**, надежности и неоспоримости, чтобы задать фрейм для идеи или понятия, которые человек хочет использовать в качестве **функционирующего** убеждения.

- 11. Проверьте структуры убеждений.** У вас есть два способа проверки.

Первый способ. Попросите «Б» подумать о новом желаемом убеждении. При этом осуществите калибровку «Б» чтобы проверить, соответствует ли его физиология твердому неоспоримому убеждению.

Второй способ. Определите субмодальности нового желаемого убеждения «Б», **Новое убеждение** теперь должно иметь те же субмодальности и языковые паттерны, что и твердое неоспоримое убеждение (№ 6). Если они не совсем совпадают, «А» подводит «Б» к такому изменению **субмодальностей** и языка нового желаемого убеждения, чтобы они соответствовали субмодальностям и языку истинного убеждения.

- 12. Подстройка к будущему.** «Теперь переместитесь в будущее, ассоциируясь с воображаемым временем, в котором без этого изменения вы бы чувствовали соблазн вести себя в соответствии со старым нежелательным убеждением, и обратите внимание на то, как вы реагируете теперь, обладая новым убеждением». Осуществите калибровку реакций «Б».

VIII. Паттерн горя/потери*

Часть I

- 1. Определите «потерю» (отсутствие/пустоту).**

«А» просит «Б» подумать о реальной потере, например, о потере в результате смерти или развода. Или «А» может попросить «Б» подумать о потенциальной потере, например, значимого человека, страдающего от хронического заболевания. Если «Б» выберет потенциальную потерю, вы будете иметь дело с «заблаговременным горем», работа над которым позволяет справиться с возможной будущей потерей. «А» следует убедиться в том, что репрезентация «Б» включает то, что «Б» ценит и не хочет потерять, а не человека после смерти или развода. Состояние, придуманное Андреас: «Горе вызывает то, что вы *ценили*, чего вам теперь не хватает — смех и игра ребенка, особые качества, надежды на будущее и т. д.». Если «Б»

представляет больного ребенка или гроб, спросите его: «Как вы узнали, что потеряли что-то **ценное?**» или «Как вы узнали, что это имело значительную ценность и заслуживает того, чтобы горевать об **этом?**» Задавайте подобные вопросы, пока «Б» не подумает о каком-нибудь ценном переживании, а не о его отрицании. В данном паттерне эта часть играет крайне важную роль. Без нее паттерн горя работать не будет.

2. **Определите структуру «потери».** «А» спрашивает «Б»: «Как вы представляете себе этого человека — потерю этого **человека?**» Используйте в этом упражнении визуальные субмодальности репрезентации: **цветная/черно-белая**, фильм/неподвижная картина, трехмерная/плоская, в рамке/панорамная, ассоциированная/диссоциированная, яркая/темная, в фокусе/не в фокусе, далекая/близкая и положение. После определения этих визуальных субмодальностей «А» спрашивает у «Б», имеются ли в этой репрезентации **аудиальные** или кинестетические субмодальности, которые кажутся значимыми и важными. Если да, определите их. «Б» приводит список этих субмодальностей в левой верхней части чистого листа бумаги.

Структура потери будет тем или иным образом содержать ощущение пустоты. Человек попытается представить человека, предмет, переживание, ценность и т. д., а затем для создания значения «превратить это в призрак» — «на самом деле этого больше нет».

3. **Определите структуру наличия и полноты (ресурсного человека).** «А» просит «Б» подумать о значимом для него человеке, который умер или больше не живет с ним рядом, но при **воспоминании** о котором «Б» больше не ощущает потери. «Б» выбирает такого человека, смерть или потеря которого вызвала у него горе, но при воспоминании о котором в настоящее время «Б» ощущает полноту или его наличие, как если бы тот человек «в некотором роде все еще был с ним». Этот человек является для «Б» в некотором смысле ресурсом.

Иногда человек может оказаться неспособным определить такой ресурс. В таком случае попросите клиента подумать о человеке, который обычно доступен, но в данный момент живет в другом месте. Ресурсом может явиться ребенок, живущий в другом месте. Или я **могу** попросить человека вспомнить любимого учителя, который еще жив, но проживает в другом месте. *Человек подойдет при условии, что клиент будет ощущать его как ресурс, имеющийся в его распоряжении.*

«А» определяет субмодальности ресурсного человека «Б». «А» спрашивает «Б»: «Как вы пред-

ставляете себе этого ресурсного человека?» «Б» приводит список соответствующих субмодальностей в правой верхней части листа бумаги. Запишите их рядом с субмодальностями *нежелательного убеждения* (№ 1) в том же порядке.

4. **Выполните сравнительный анализ.** Сопоставьте эти два переживания (№ 1 и № 2). Отметьте звездочкой различающиеся субмодальности. Обратите внимание на то, как человек говорит о каждом Переживании, и определите специфический язык каждого из них.
5. **Проверьте структуры переживаний.** «А» предлагает «Б» проверить все (помеченные звездочкой) различия субмодальностей 1 и 2 переживаний. Это нужно для определения того, какие субмодальности окажутся наиболее действенными при изменении горя/потери в наличие/полноту. После проверки каждой субмодальности «А» просит «Б» вернуть ее в исходное состояние.
6. **Проведите экологическую проверку.** «А» спрашивает у «Б»: «Возражает ли какая-нибудь ваша часть против восприятия человека № 1 как человека № 2? Отнесется ли какой-нибудь из членов вашей семьи неодобрительно к тому, что вы прекратите горевать?» Удовлетворите при помощи **рефрейминга** все возражающие части. Например, если «Б» скажет, что если он не будет горевать, тем самым он не отдаст покойному дань уважения, вы можете осуществить **рефрейминг**, спросив: «Что может быть лучшим способом отдать дань уважения этому человеку, чем радостное сохранение его в своем сердце на протяжении всей оставшейся жизни и расходование ресурсов, которые он дал вам, на то, чтобы сделать свою жизнь более полной?»
7. **Отобразите различия субмодальностей с одного человека на другого.** Используя субмодальные драйверы, обнаруженные в пункте № 4, «А» подводит «Б» к изменению переживания потери (№ 1) в **переживание наличия/полноты** (№ 2). Как правило, содержание репрезентации будет оставаться неизменным. Однако иногда для соответствия структуре текущего переживания содержание необходимо отрегулировать. Также перекрестно отобразите то, что человек говорит о потере, когда примиряется с ней и полностью принимает ее.
8. **Проверка.** «А» говорит «Б»: «Подумайте сейчас о переживании "потери". Ощущается ли оно вами как ресурс; как исходное переживание "**полноты**"?» «А» проверяет субмодальности бывшего переживания потери «Б». Они должны оказаться теми же, что и субмодальности переживания на-

личия/полноты. Иногда субмодальности этих переживаний могут слегка отличаться. В таких случаях используйте эти различия для завершения изменения.

Часть II

В части I вы использовали перекрестное отображение субмодальностей для трансформации переживания прошлой потери в имеющийся в настоящем ресурс. В части II вы будете направлять клиента на поиск переживаний, которые смогут заменить в настоящем и в будущем переживания, связанные с утраченным человеком, и на осуществление этой замены. Это делается с помощью подстройки к будущему, призванной гарантировать то, что человек уладит свою собственную жизнь.

- 1. Получите доступ к ценному переживанию.** «А» просит «Б» вызвать тот связанный со значимым человеком опыт, который вы только что трансформировали из потери в полноту, и репрезентировать его таким образом, который кажется ему естественным и самым простым. Представьте перед собой пустой экран. Поместите на одной стороне этого экрана образ данного человека.
- 2. Определите ресурсы.** «А» говорит «Б»: «Я знаю, что этот человек многое значил для вас. Он дал вам многое, что позволяет вам улучшить свою жизнь сейчас и в будущем. Получите репрезентацию (образ) того, как этот человек дарит вам ресурсы, качества и ценности, которые помогут вам сейчас и в будущем. Поместите этот образ на второй стороне экрана». «А» осуществляет подстройку к «Б». Иногда клиенту для получения такого образа потребуется несколько минут и небольшая тренировка. «А» вспоминает некоторые качества, ценности и ресурсы, которые узнал от «Б» в предыдущей беседе, и указывает на них «Б» для того, чтобы помочь ему сформировать такой образ.
- 3. Выполните экологическую проверку.** «А» спрашивает «Б»: «Возражает ли какая-нибудь ваша часть против того, чтобы сделать эти переживания или инструкции частью вашего будущего? Будет ли кто-нибудь в вашей жизни иметь возражения

против того?» Перед тем как продолжить, отрегулируйте эту репрезентацию и/или осуществите ее рефрейминг так, чтобы это удовлетворяло все возражающие части.

- 4. Встраивание в будущее.** «А» говорит «Б»: «Теперь возьмите ресурсы, качества и ценности, которые этот человек дал вам, с собой в будущее, и обратите внимание на то, какую форму примут эти ресурсы, и как они помогут вам жить с другими людьми». «А» может предложить «Б» представить последовательность образов, в которых «Б» использует эти ресурсы для улучшения своей жизни. Эти репрезентации должны выглядеть привлекательно и убедительно, но они не должны быть слишком конкретными. Они должны выглядеть в чем-то неопределенно и неясно, допуская множество возможностей. Большинство клиентов получают при этом очень ценный опыт.

Вопросы для размышления

1. Опишите различия между дигитальными и аналоговыми субмодальностями.
2. Если бы вы хотели узнать критические, или ведущие, субмодальности какого-нибудь человека, как бы вы попытались их установить?
3. Что означает «перекрестное отображение» с использованием субмодальностей?
4. Какие субмодальности вы находите наиболее критическими в ваших репрезентациях «времени»?
5. Как субмодальности объясняют паттерн «Взмах»?
6. Какие проблемы связаны с использованием термина «субмодальности»?
7. Какие слова или термины мы предлагаем в качестве более точной и эффективной альтернативы «субмодальности»?
8. Как работают субмодальности при вызове изменений?



ПРОДВИНУТОЕ НЛП-МОДЕЛИРОВАНИЕ

15 глава

Стратегии

Что можно узнать из этой главы:

- «Стратегии» НЛП как способы, позволяющие **узнать о том**, что делает мозг
- Как использовать язык репрезентативных систем в качестве языка стратегий
- Как извлекать и распаковывать стратегии
- Как прекращать использование стратегий, разрабатывать и перерабатывать стратегии
- Как встраивать стратегии

Часть I. Определение элементов субъективного опыта*

«Карта» — не «территория»»

Korzybski, 1933

Являясь **«изучением структуры субъективного опыта»**, НЛП включает в себя три наиболее влиятельных и существенных компонента опыта: нервные процессы, язык и программирование. Следовательно, **нейролингвистическое программирование** описывает взаимодействия между сознанием и телом и то, как взаимодействия этой системы создают нашу нейролингвистическую «модель мира». Результатом этого взаимодействия являются наши эмоции, поведение, коммуникации и т. д.

Первые процессы описывают вклад, который вносит тело в создание наших **«состояний»**, и поведение, берущее начало в этих состояниях. **Лингвистика** отражает то, как мы репрезентируем внешний мир внутри сознания и тела при помощи различных символических систем (слов, фраз, метафор, жестов, математики, музыки, искусства и т. д.). **Программирование** описывает те форматы, процессы, технологии, парадигмы и т. д., посредством которых мы организуем свою нейролингвистику полезным образом.

Для того чтобы создать основание для дальнейшего исследования, в части I этой главы мы знакомим вас с **моделью НЛП**. Вы узнаете об установленных при помощи НЛП **аспектах субъективного опыта**, которые и определяют уникальность этой модели **нейролингвистики** человека. В части II мы приведем резюме **модели стратегий** НЛП. В части III вы найдете пошаговые инструкции по работе со стратегией решения, стратегией правописания, стратегией мотивации и стратегией обучения.

НЛП — модель моделей

Первоначально модель НЛП появилась в результате эксперимента по **моделированию** образцов человеческого мастерства. Лингвист (Джон Гриндер) и программист (Ричард Бэндлер) объединили свои ресурсы для того, чтобы изучить психотерапевтические навыки, которые использовали Вирджиния Сатир и Фритц Перлз при общении со своими клиентами. В результате этого первоначального моделирования

Бэндлер и Гриндер (Bandler & Grinder, 1975) создали **эксплицитную модель** имплицитных моделей, используемых Сатир и Перлзом при управлении своими реакциями, **поведением**, языком и т. д. Бэндлер и Гриндер назвали эту модель модели **«метамоделью языка в психотерапии»**. Так началось НЛП.

Бэндлер и Гриндер пришли из тех дисциплин, в которых научились думать в терминах разбиения сложных действий и лингвистических паттернов на меньшие элементы (чанки). В конечном счете, они обнаружили эти элементы субъективного опыта в сенсорных репрезентативных системах. Итак, в качестве основных компонентов субъективного опыта они использовали сенсорные формы осведомленности (визуальная, **аудиальная**, кинестетическая, обонятельная и вкусовая).

Бэндлер и Гриндер использовали «биокомпьютерную» модель мозга и поэтому предположили, что можно запрограммировать его систему обработки информации. Они хотели знать, как **внутренняя** структура последовательностей использования репрезентативных сенсорных систем может приводить к высокопродуктивным видам поведения. Это дало начало модели стратегии.

Затем при помощи вопроса «Как это работает?» они смогли обнаружить последовательность использования этих элементов. «Как работает этот элемент субъективного опыта (например, психотерапевтическая коммуникация, мотивация встать утром, сохранение ресурсов в условиях отрицательной обратной связи и т. д.)?» «Что происходит в первую очередь, во вторую и в третью?» Бэндлер и Гриндер использовали «биокомпьютерную» модель мозга и поэтому предположили, что можно запрограммировать его систему обработки информации. Они хотели знать, как внутренняя структура последовательностей использования репрезентативных сенсорных систем может приводить к высокопродуктивным видам поведения. Это дало начало модели стратегий.

Философия/ эпистемология НЛП

Эпистемология НЛП является конструктивистской и основана на идеях, впервые высказанных Им-

* Эта глава является переработанным вариантом главы 1 книги Майкла Холла «НЛП: Становимся "мета" на логических уровнях» (Hall, 1997).

мануилом Кантом, а затем развитых в рамках общей семантики. *Эпистемология* описывает то, что мы знаем; как мы узнаем, что именно мы знаем, и как мы узнаем, что мы это знаем. Частью эпистемологии НЛП является высказывание Альфреда Кожибски (Korzybski, 1933/1994): «*Карта*» — не «*территория*». То, что мы знаем и испытываем «внутри» себя («субъективный опыт»), коренным образом отличается от того, что существует «снаружи» (то есть от «*территории*»). То, что мы знаем и испытываем внутри себя, является «картой» по отношению к «*территории*» — карта может *репрезентировать* территорию, соответствовать ей, отражать ее, символизировать ее — но она *не является* территорией. Эти два феномена («карта» и «территория») находятся на разных уровнях (поверхностно называемых «субъективным» и «объективным» уровнями опыта). Как пишут Дилтс, Бэндлер, Гриндер и Делозье (Dilts, Bandler, Grinder & DeLozier, 1980), это означает, что мы не оперируем непосредственно самим миром:

«Вместо этого мы оперируем закодированными интерпретациями окружающей среды, получаемыми и испытываемыми нашими сенсорными репрезентативными системами: образами, звуками, запахами, вкусами и ощущениями (тактильными и проприоцептивными). Информация о нашем внутреннем мире (как и о наших внутренних состояниях) воспринимается, организуется, группируется и передается по внутренней системе нервных путей, которые заканчиваются в мозге, нашем центральном биопроцессоре. Эта информация затем преобразуется при помощи внутренних стратегий обработки, которые есть у каждого человека»

Мы оперируем непосредственно, но не с миром, а с нашими «картами» мира. Модели, которые мы создаем для взаимодействия с миром, требуют того, чтобы мы определили и репрезентировали две вещи: (1) набор структурных элементов и (2) синтаксис.

Мы оперируем непосредственно, но не с миром, а с нашими «картами» мира. Модели, которые мы создаем для взаимодействия с миром, требуют того, чтобы мы определили и репрезентировали две вещи: (1) набор структурных элементов и (2) синтаксис. Структурные элементы являются составными компонентами, а синтаксис — набором правил или инструкций, описывающих то, как мы можем собрать эти компоненты вместе.

Эпистемология НЛП является конструктивистской, поэтому, как и другие западные научные мо-

дели, она основана на сенсорном опыте и преобразовании факторов окружающей среды в факторы решений. Следовательно, она фокусируется в большей степени на *форме*, а не на содержании, но отличается от других моделей тем, что включает наблюдателя.

Исследуя то, как мозг формирует (или конструирует) внутренние репрезентации, создающие состояние сознания, НЛП принимает системный подход к сознанию и телу. Сознание и тело, культура, язык и т. д. образуют сложную систему, в которой ни одна часть не функционирует изолированно от других частей.

Под *конструктивизмом* мы здесь понимаем тот факт, что мы имеем дело не с территорией (реальностью первого уровня), а только с создаваемыми нами *внутренними реальностями*.

Сначала Кожибски придерживался модели соответствия истины, то есть он считал, что наша модель должна соответствовать территории. Затем он приводил доводы в пользу прагматической модели истины, то есть говорил, что нам нужна модель, которая позволила бы нам эффективно функционировать, даже если «карта» не совсем точно соответствует «территории».

Компоненты субъективного опыта

Для формирования режимов осведомленности мозг использует ощущения (сенсорные модальности).

Итак, все начинается с сенсорной репрезентативной системы, которая делает эксплицитным то, о чем мы думаем в терминах образов, звуков, ощущений, запахов и вкусов. При помощи органов чувств (глаз, ушей, мышечных и тактильных ощущений) мы получаем данные из внешнего мира. Затем, используя эти видимые, слышимые и ощущаемые формы, мы «думаем» для «репрезентации» того, что увидели, услышали, ощутили и т. д. Для формирования режимов осведомленности мозг использует несколько сенсорных модальностей. Мышление невозможно без этих основных режимов. Эти компоненты составляют саму форму наших отделенных мыслей. Мы обрабатываем информацию, получаемую по сенсорным каналам. Ради удобства в НЛП репрезентативные системы обозначаются следующим образом:

- V* — визуальная (образы, картины);
- A* — аудиальная (звуки, тон),
- At* — аудиально-тональная (звуки);
- K* — кинестетическая (тактильные и внутренние ощущения тела);
- O* — обонятельная (запахи);
- G* — вкусовая (вкусовые ощущения);
- M* — моторная (движения).

Эти репрезентативные системы можно считать *внешними* или *внутренними* источниками данных, поэтому иногда мы обозначаем это, добавляя индекс *e* или *i*, например *Ve* (визуальная внутренняя система). Эти репрезентативные системы можно также считать *запомненной информацией*, сохраняемой внутри нервной системы (*r*) или *сконструированной в воображении* (*c*).

- r* — запомненная информация (*ВАК*);
- c* — сконструированная информация (*ВАК*);
- i* — внутренний источник информации (трансдеривационный поиск);
- e* — внешний источник информации (состояние «аптайм», сенсорная осведомленность).

Для обозначения того, что мы используем мета-репрезентативную систему, слова и язык, мы используем следующую нотацию:

Ad — **аудиально-дигитальная** система (языковая система, слова, внутренняя речь).

Посредством этих *репрезентативных систем* мы *еще раз представляем* себе информацию. Наше мышление основано на внешних сенсорных модальностях (**ВАК** **плюс** язык). При помощи этих «инструментов» мы создаем личные «карты» мира для следования по жизни. Большинство из нас *предпочитает* одну репрезентативную систему другим и, фактически, злоупотребляет ее использованием, игнорируя остальные.

Эти репрезентативные системы функционируют как составные компоненты поведения. Используя категории и классы, мы проводим мысленные различия. Каждая сенсорная модальность имеет специфические качества, которые являются свойствами репрезентативных систем. Эти качества в НЛП традиционно называются *субмодальностями*. Мы предпочитаем называть их «качествами модальностей» или «отличительными свойствами репрезентаций». Они предоставляют мозгу специфическую информацию для сортировки и кодирования опыта. Обычно

мы не осознаем модальности, но можем легко сделать их осознанными, просто получив о них осведомленность. Такая осведомленность позволяет нам изменять субмодальную структуру опыта.

Основные визуальные субмодальности:

Яркость
Фокус
Цвет
Размер
Расстояние
Контрастность
Движение
Направление
Передний/задний план
Расположение

Основные аудиальные субмодальности:

Высота звука
Непрерывность/прерывность
Ассоциированность/диссоциированность
Темп
Громкость
Ритмичность
Продолжительность
Расстояние
Четкость

Основные кинестетические субмодальности:

Давление
Расположение
Степень
Форма
Текстура
Температура
Движение
Продолжительность

Интенсивность

Частота

В конечном счете, мы форматируем или программируем наше поведение, наши навыки и способности при помощи комбинирования и установления последовательности использования репрезентаций, осуществляемых при помощи нервной системы.

Затем мы форматируем или программируем наши поведение, навыки и способности при помощи комбинирования и установления последовательности использования этих репрезентаций, осуществляемых при помощи нервной системы. Обработка нами входных стимулов осуществляется при помощи последовательности внутренних репрезентаций, которую мы называем «стратегией». Итак, при *построении стратегии* мы фокусируемся на процессах распаковки и реорганизации поведения в эффективные передающиеся последовательности. Так мы можем задать формат новых, более эффективных способов деятельности.

«Картографирование»: создание «карт» для описания территории

Бэндлер и Гриндер считают, что при создании внутренних «карт» мира (наших «программ») мы используем *три процесса моделирования*. Это опущение, обобщение и искажение, и они определяют то, как мы абстрагируемся от территории и преобразуем ее в репрезентативную «карту».

Опущение

Мы осуществляем опущение из-за того, что не можем обработать все миллиарды бит информации, вторгающиеся в нашу нервную систему в каждый конкретный момент. Это ошеломило бы нас. Наш сенсорный аппарат также не позволяет ввести все доступные данные. Наши глаза видят только очень узкую часть светового спектра. Наши уши воспринимают только очень узкий диапазон звуковых частот. Итак, мы имеем дело с реальностью не непосредственно, а косвенно, при помощи мозга и нервной системы. Мы регистрируем только малую часть поступающих образов, звуков, ощущений, запахов и вкусов. Избирательно обрабатывая информацию, наш мозг защищает нас. Опущение становится про-

блемой только тогда, когда мы опускаем существенные или важные элементы информации.

Хаксли (Huxley, 1954) говорит, что функция мозга и нервной системы заключается в:

«защите нас от ошеломления и замешательства, вызванного огромным количеством по большей части бесполезной и нерелевантной информации, посредством отбрасывания в каждый момент большей части того, что в противном случае мы должны были бы воспринять или запомнить. Для обеспечения биологического выживания информация должна поступать в сознание через *редукционный клапан мозга и нервной системы*. То, что выходит с другой стороны, представляет собой ничтожно маленькую струйку осознанной информации, которая помогает нам выжить на этой планете» (курсив наш).

Далее он описывает, как при помощи языка мы выражаем и подтверждаем переживание «мира уменьшенной осведомленности».

Миллер (Miller, 1956) в своей классической работе утверждал, что осознание имеет предел, равный 7 ± 2 элементам информации за раз. Это значительно ограничивает наши знания и нас самих. Поэтому для того чтобы наше «подсознание» управляло восприятием, научением и «программами», они должны стать привычными. Когда мы многократно повторяем определенный мыслительный паттерн, он выпадает из сознания, как если бы мы хранили его неосознанно. В этой модели *осознание* считается «результатом деятельности нервной системы». Репрезентация становится осознанной только тогда, когда достигает определенного уровня интенсивности. Осознание может работать с 7 ± 2 элементами информации за раз (элементы в сознании связаны с формированием паттерна опыта, который мы еще не сделали неосознанным), поэтому когда информация достигает статуса *TOTE*, она выпадает из сознания, освобождая его для новой информации.

Миллер (Miller, 1956) в своей классической работе утверждал, что осознание имеет предел, равный $7 + 2$ элементам информации за раз.

Обобщение

Чрезмерное количество информации приводит к тому, что мы делаем обобщения, нужные для резюмирования паттернов. Обобщая при помощи категоризации, организации, абстрагирования и перевода знаний на более высокий уровень, мы упрощаем мир. Мы делаем обобщения, относя предметы с похожей функцией, структурой, природой и т. д. к одной ка-

тегории. Обобщая, мы опираемся на **гештальты** значений, значимые конфигурации и синтез информации. Мы ищем паттерны, и когда находим повторяющийся время от времени опыт, мы часто приходим к заключению, что имеем дело с паттерном. Это сохраняет нам время и избавляет от проблем, так как мы не должны постоянно сталкиваться с новым миром. Мы делаем обобщения, чтобы внести в мир порядок и значение; это основано на нашей способности замечать паттерны похожих синтаксиса, содержания, формы и значения.

Искажение

При построении моделей мы неизбежно искажаем информацию, опуская и обобщая данные. Мы воспринимаем территорию через наши фильтры восприятия. Когда мы встраиваем наши программы, наши «мысли» (репрезентативные системы) перемещаются на более высокий логический уровень в качестве убеждений, ценностей и установок (искажения более высокого уровня). Когда мы «видим» в чем-то потенциал, мы искажаем. Когда мы наделяем что-то значением или ценностью, мы искажаем. Этот процесс моделирования не является ни хорошим, ни плохим, просто наша нервная система таким образом обрабатывает и организует данные. Следовательно, «цвет» существует не во внешнем мире, а внутри нашей нервной системы.

Каждая форма искажения (например, убеждения, ценности, образы восприятия) «организует» нас. В конечном счете, формат искажения *психологически организует* саму нашу «суть» или личность (то, как мы думаем, воспринимаем, чувствуем, оцениваем, верим и поступаем). Иначе говоря, наши «карты» рефлексивны в том смысле, что они формируют нас по своему образу. Убеждения и ценности, берущие начало в «картографировании», вызывают у нас «состояния сознания», которые, в свою очередь, определяют, мотивируют нас и управляют нами. Это создает особенности нашей «личности» (Hall & Bodenhamer, 1997b).

Каждая форма искажения (например, убеждения, ценности, образы восприятия) «организует» нас.

Моделирование, создающее «карты» стратегий

Что же является результатом опущений, обобщений и искажений? *Внутренняя «карта» мира — парадигма*. Мы создаем эту «карту» для того, чтобы

перемещаться по реальности. Это объясняет, почему очень интеллектуальные люди могут совершать глупые поступки. У них есть внутренняя «карта», которая потребовала этого! Их «карты» «программируют» или контролируют их восприятие, поведение, коммуникации, навыки, состояния и т. д. Если их «карты» привели к опущению чего-то существенного, к поспешному обобщению принципа, правила или убеждения, к чрезмерному искажению, то программы (стратегии) могут организовать и мотивировать их непродуктивным образом.

Что же является результатом опущений, обобщений и искажений? *Внутренняя «карта» мира — парадигма*. Мы создаем эту «карту» для того, чтобы перемещаться по реальности.

Эти процессы и знания мы называем *стратегиями*. Когда мы «запускаем мозг» и нервную систему с определенным образом структурированными и организованными опущениями, обобщениями, искажениями и т. д., наш мозг привыкает «приходить в одно и то же место». Он разрабатывает стратегию, или последовательность использования репрезентативных систем, для создания опыта. По этой причине мы говорим, что каждый опыт имеет внутреннюю структуру. Даже у таких дезорганизованных состояний, как безумие, замешательство, стресс, промедление и т. д., есть определенный специфический сенсорный план.

Стратегии являются просто формальными описаниями того, что мы делаем внутри своей головы и нервной системы для создания конкретного поведения, состоящего из мыслей, эмоций, убеждений, ценностей, состояний, навыков, опыта, коммуникации или чего-нибудь еще. Все виды поведения (обучение, запоминание, мотивация, выбор, коммуникация, изменение и т. д.) являются результатом систематически упорядоченных последовательностей сенсорных репрезентаций.

Все виды поведения (обучение, запоминание, мотивация, выбор, коммуникация, изменение и т. д.) являются результатом систематически упорядоченных последовательностей сенсорных репрезентаций.

Заключение

В этом простом введении в понятия, составляющие «сознание», «личность» и субъективный опыт

человека, описаны неотъемлемые элементы нашего поведения. Теперь нас интересует, как эти элементы объединяются и сочетаются для создания «субъективного опыта».

Часть II. Модель стратегий НЛП

Исследование осознания

Наше сознание бродит по разным местам. Вы можете быть в этом уверены! В наших мыслях, эмоциях, нервных процессах, поведении мы иногда чувствуем, как нас перемещает поток сознания. Мы встали утром, размышляя о своих делах (или делах кого-нибудь другого!), и затем вдруг в сознании возникает мысль, активируя наши воспоминания так, что мы внутренне переносимся в другое место и время... и обнаруживаем, что испытываем интенсивные знакомые эмоции!

Как мы можем *исследовать* эти изменения и места, в которые нас приводит сознание? Для этого нам надо сосредоточиться на элементах субъективного опыта — на *кодировании* «мыслей» в терминах *сенсорных систем* и субмодальных качеств. Нам нужно посмотреть на внутренний «экран сознания» и обратить внимание на *кодировки*. Если каждое поведение и каждое переживание имеют структуру, то объяснение любого поведения (ключ к любому поведению) лежит в его *кодировке*. Феноменологически, внутренне мы «осознаем» что-либо в терминах «ощущений», которые первоначально использовали для ввода информации.

Феноменологически, внутренне мы «осознаем» что-либо в терминах «ощущений», которые мы первоначально использовали для ввода информации.

Если эти внутренние репрезентативные системы являются *ингредиентами*, которые мы смешиваем для создания всего нашего «опыта», включая мышление, стиль мышления, эмоции, поведение, «личность» и т. д., то как эти элементы связаны друг с другом? Какие связи определяют их порядок, последовательность, значение, время использования и т. д.? Этот вопрос приводит нас к следующей области НЛП — к стратегиям. Но перед тем как мы отправимся туда, я хочу задать вам один вопрос. Как

НЛП впервые пришло к исследованию течения и движения сознания при помощи модели стратегий?

«Когда-то была модель "стимул — реакция"..."»

Когда в начале XX века зародилась современная психология, за признание боролись несколько новых моделей «сознания» и «личности».

Вильгельм Вундт в Германии и американский популяризатор его идей Титчнер представили теоретическую модель, которая, подчеркивая важность сенсорных систем, *почти* соответствовала модели НЛП. Но Вундт ненавидел практические приложения и мысли о чем-то клиническом как недостойные его — поэтому он сохранял свою модель исключительно теоретической. Согласно Вундту и структурализму, психология должна являться «наукой о разуме». Сегодня мы встречаем многие аспекты его модели в других психологических моделях.

Зигмунд Фрейд из Вены объединил «жесткую науку» медицины с очень «мягким» искусством мифологии и гипноза и создал психоанализ. Его модель начиналась с дикого, примитивного, неконтролируемого ид, исполненного сексуальных, агрессивных, злобных, мятежных сил, а в дополнение к ид Фрейд постулировал наличие двух других сущностей — осознанного *эго*, которое вносит «принцип реальности», влияющий на ид в попытках ограничить его дикие примитивные побуждения, и суперэго. Затем, когда суперэго все более и более программируется правилами, принятыми дома, в культуре, обществе, на работе и т. д., оно все больше ограничивает иррациональное и абсолютно эгоистичное внутреннее ид. Согласно Фрейду и психоаналитикам (и даже неопсихоаналитикам), психология должна являться «наукой о бессознательном».

Джон Уотсон и бихевиористы придерживались других взглядов. Они предполагали, что в терминах построения научной психологии внутренний «черный ящик» «разума» или «сознания» не имеет значения. Поэтому они направили психологию в совершенно другое русло. Они определили психологию как «науку о поведении». Становясь все более и более влиятельными в 1920-е, 1930-е, 1940-е и 1950-е годы, бихевиоризм и теория научения популяризировали теорию субъективного опыта человека, построенного по принципу «стимул — реакция».

Теория «стимул — реакция» пыталась объяснить функционирование человека исключительно в терминах условных рефлексов. «Этот стимул вызывает эту реакцию». «Это расстройство пищеварения явля-

ется результатом такого-то конкретного условного рефлекса, выработавшегося тогда-то». Эту модель, основанную, главным образом, на работе русского ученого Павлова, исключительно эффективно популяризировали два человека: Джон Уотсон в начале и Б. Ф. Skinner в середине XX века. Миллер, Галантер и Прибрам (Miller, Galanter, & Pribram, 1960) пишут:

«Сэр Чарльз Шеррингтон и Иван Петрович Павлов — два человека, которые, наверное, более всего ответственны за утверждение в психологии взгляда на человека как на набор рефлексов типа "стимул — реакция"»

«А затем принцип "стимул — реакция" превратился в ТОТЕ»

Затем пришла информационная эпоха компьютеров, кибернетических систем и когнитивной революции Джорджа Миллера и его коллег. Многие известные бихевиористы (например, Эдвард Толмен) начали все чаще и чаще приводить доводы в пользу существования промежуточной переменной между стимулом и реакцией. В статье «Когнитивные карты крыс и людей», опубликованной в *Psychological Review*, Толмен (Tolman, 1948) написал следующее:

«[Мозг] намного больше похож на пункт управления картами, чем на устаревшую телефонную станцию. Входные стимулы соединяются с исходящими реакциями не просто по принципу «один к одному». Напротив, входные импульсы обычно

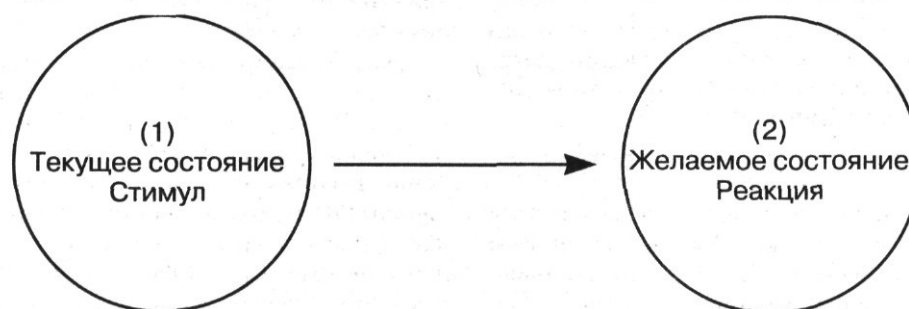
обрабатываются и перерабатываются в центральном пункте управления во *временную, когнитивную карту окружения*. Это временная карта, указывающая маршруты, пути и связи с окружением, которые в конечном счете и определяют итоговые реакции животного (при условии наличия этих реакций)» (курсив наш).

Классический ответ Ноама Хомского (Chomsky, 1956) Скиннеру по поводу источника и природы «языка» в сознании человека нанес смертельный удар по бихевиоризму. Затем вышла в свет книга Миллера, Галантера и Прибрама «Планы и структура поведения» (Miller, Galanter & Pribram, 1960).

Они вышли за рамки простой бихевиористской модели «стимул — реакция» и рефлекторной дуги и использовали свою недавно разработанную *модель ТОТЕ*. Эта модель описывает блок-схему субъективного опыта человека от стимула до внутренней «обработки» в терминах *проверки* человеком стимула по сравнению с внутренними моделями (планами, ожиданиями, мыслями, идеями, парадигмами), *действия* или над стимулом, или над картой для их изменения, *проверки* конгруэнтности или ее отсутствия и *выхода* из программы.

И модель «стимул — реакция», и модель *ТОТЕ* описывают *процесс моделирования*. Он начинается с некоторого стимула в некотором текущем состоянии и следует за процессом получения некоторой новой, улучшенной реакции, приводящей человека в более желаемое состояние. Итак:

И модель «стимул — реакция», и модель *ТОТЕ* описывают *процесс моделирования*.



(3) Ресурсы, необходимые для перехода от текущего состояния к желаемому

Рис. 15.1. Модель ТОТЕ

Включив обратную связь и результат, модель TOTE улучшила модель рефлекторной дуги «стимул — реакция».

Включив обратную связь и результат, модель TOTE улучшила модель рефлекторной дуги «стимул — реакция».

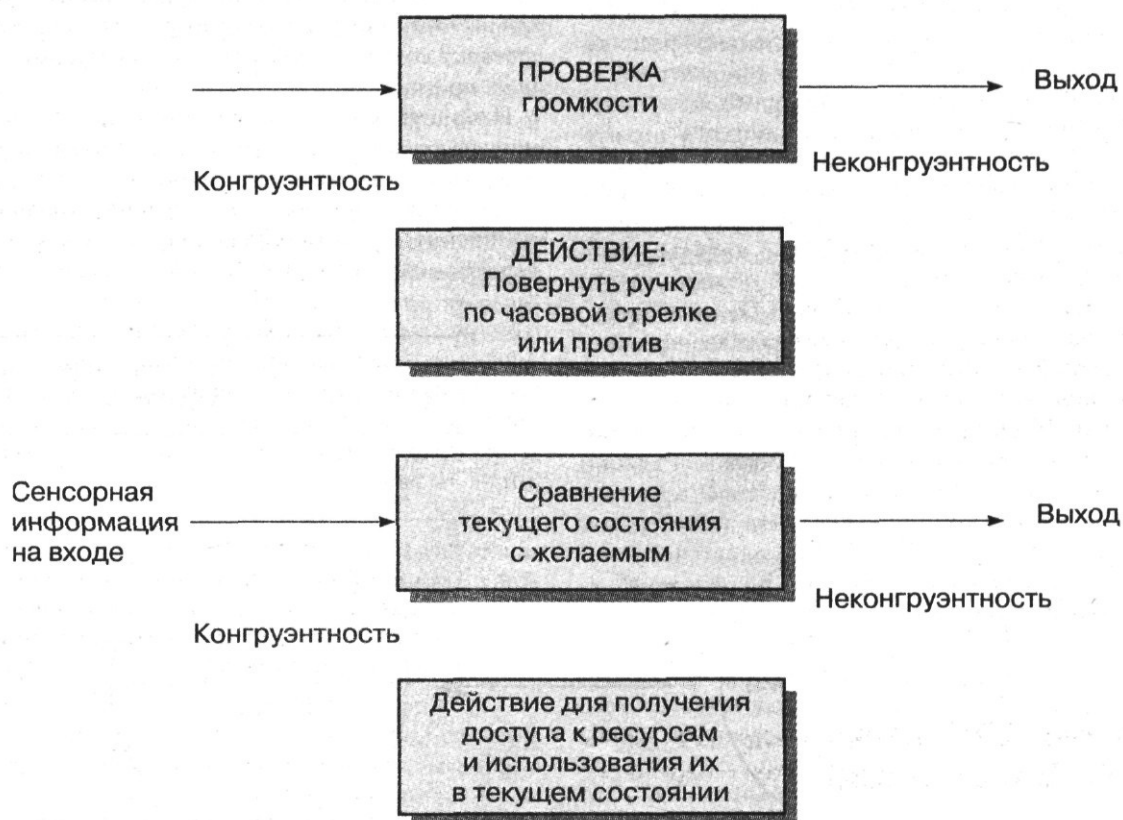
Она также предложила формат запускаемой стимулом последовательности внутренней обработки. Проверка относится к тем условиям, которым должны отвечать действия для того, чтобы произошла реакция. Для прохождения проверки система на стадии обратной связи изменяет некоторый аспект стимула или внутреннего состояния человека. Дилтс с коллегами (Dilts et al, 1980) иллюстрируют работу TOTE на примере настройки радио (рис. 15.2).

«Когда вы настраиваете громкость радиоприемника или магнитофона, вы непрерывно про-

веряете громкость звука, прислушиваясь к нему. Если звук слишком тихий, вы совершаете действие, поворачивая ручку по часовой стрелке. Если вы перестараетесь и звук станет слишком громким, вы поворачиваете ручку против часовой стрелки, уменьшая громкость звука. Когда вы настроите усилитель на подходящую громкость, вы выходите из TOTE "настройка громкости звука", усаживаетесь в удобное кресло и продолжаете чтение».

«Что отражают эти стрелки? Что может перемещаться в их направлении от одной рамки к другой? Мы обсудим три варианта: энергия, информация и управление».

Дилтс и его коллеги рассматривают информацию в соответствии с методом измерения количества информации, разработанным Норбертом Винером и Клодом Шенноном. Затем они обсуждают понятие «управления» и пишут об информации как о «набо-



Модель TOTE предполагает, что мы можем достигнуть совершенного поведения, если будем:

- 1) удерживать в сознании будущую цель,
- 2) обладать сенсорными и поведенческими подтверждениями достижения цели;
- 3) обладать набором действий, процедур или вариантов выбора, позволяющих достигнуть цели.

Рис. 15.2. Модель TOTE Дилтса
Источник: Dilts, 1980

ре инструкции», управляющих реакциями или поведением.

«Существует предположение, что то, что перемещается вдоль стрелок... является чем-то неуловимым, называемым *управлением*. Стрелки могут располагаться только последовательным образом. Это понятие чаще всего встречается при обсуждении вычислительных машин, где управление действиями машины последовательно переходит от одной инструкции к другой, когда машина выполняет список инструкций введенной в нее программы.

Представьте, что вы ищете конкретную тему в книге. Вы обращаетесь к предметному указателю и находите ее. Когда вы по очереди просматриваете каждую ссылку, можно сказать, что ваше поведение управляется этим списком чисел, и при этом управление передается от одного числа к следующему. Передачу управления можно обозначить, нарисовав стрелки от одного номера страницы к другому но в данном случае стрелки будут означать нечто совершенно отличное от двух вышеназванных значений».

Действия на *стадии проверки* могут привести к конгруэнтности или к неконгруэнтности. Если обнаруживается неконгруэнтность, процесс *вернется* к проверке. Если обнаруживается конгруэнтность, это приводит к *выходу*. Эта модель показывает, что для достижения нового состояния результата важно непрерывное применение ресурсов в текущем состоянии. Успех приходит в результате неоднократного сравнения текущих состояний с желаемыми результатами, а также доступа к ресурсам и их применения вплоть до достижения конгруэнтности двух состояний.

Модель *TOTE* предполагает, что мы можем достичь совершенного поведения, если будем: 1) удерживать в сознании будущую цель; 2) обладать сенсорными и поведенческими данными, указывающими на достижение цели; 3) обладать набором действий, процедур или вариантов выбора, позволяющих достигнуть цели.

Затем НЛП улучшило модель TOTE и создало «стратегии»

Создатели НЛП разработали свою модель стратегий на основе модели *TOTE* (*Test-Operate-Test-Exit*—Проверка-Действие-Проверка-Выход), предложенной когнитивными психологами Миллером, Галантером и Прибрамом в качестве более полного и улучшенного варианта старой модели «стимул — реакция». Модель *TOTE* предоставила основной формат

описания специфических последовательностей видов поведения как последовательностей действий, которые объединяются в функциональную единицу поведения, обычно не достигающую порога осознания.

Разрабатывая модель ментальных стратегий, Дилтс, Бэндлер, Гриндер и Делозье (Dilts, Bandler, Grinder & DeLozier, 1980) связали ее с шаблоном *TOTE*. При этом они улучшили и расширили *TOTE* так, чтобы она включала обнаруженные ими элементы субъективного опыта: сенсорную репрезентативную систему, субмодальности, ключи глазного доступа, лингвистические предикаты и т. д. Используя эти элементы, человек может научиться распаковывать неосознанные стратегии, осуществлять якорение элементов друг с другом, выполнять рефрейминг их значений и, следовательно, разрабатывать и встраивать стратегии. Они думали, что это станет четко сформулированной моделью моделирования мастерства.

Разработчики НЛП улучшили модель *TOTE*, определив, каким образом мы осуществляем *проверку и действие* в терминах репрезентативной системы и субмодальностей. Еще одним улучшением стало утверждение, что проверка условий и стадии действий осуществляются при участии репрезентативной системы. Это позволило разработать улучшенные методы работы с *TOTE*. Например, для проверки чего-нибудь человек мог сравнить *внешнюю* и *внутреннюю* запомненную информацию (*Ve/Vi*). «Выглядит ли это слово так, как запомненный мною правильный его вариант?» Человек мог сделать это и в кинестетической (*Ke/Ki*) или в аудиальной (*Ae/Ai*) системе. Конгруэнтность (которая приводит к выходу из программы) и неконгруэнтность (которая приводит к продолжению выполнения программы) также представлены с использованием одной из репрезентативных систем.

Разработчики НЛП улучшили модель *TOTE*, определив, каким образом мы осуществляем *проверку и действие* в терминах репрезентативной системы и субмодальностей.

В этой модели может иметь место *проверка* двух сохраненных внутри или созданных репрезентаций. Она может включать проверку интенсивности, размера, цвета репрезентации и т. д. Для выхода из программы может потребоваться, чтобы *определенные* ощущение, звук или образ достигли определенного *порогового* значения.

Более того, обычно одну репрезентативную систему мы предпочитаем больше, чем другую, и можем использовать свою предпочитаемую *репрезентатив-*

ную систему при выполнении проверок и действий, даже если это работает не очень хорошо и создает трудности и ограничения. Эта улучшенная модель показывает, что эффективность часто связана просто с обучением приведению репрезентативной системы в соответствие заданию (то есть визуальной репрезентативной системы — обучению правописанию, аудиальной — музыкальному заданию). Фактически, цель *TOTE* и анализа репрезентативных систем изначально *включает нахождение наиболее подходящей репрезентативной системы для осуществления шагов*, приводящих к желаемому результату. Так мы можем научиться использовать все наши репрезентативные системы в качестве ресурсов обучения и действия.

Цель *TOTE* и анализа репрезентативных систем изначально *включает нахождение наиболее подходящей репрезентативной системы для осуществления шагов*, приводящих к желаемому результату.

Стратегии обучения правописанию мы делим на визуальные и фонетические. Фонетическая стратегия такова: $A^e \rightarrow A_i/A_e$.

Визуальное кодирование английского языка не соответствует фонетическим правилам, поэтому люди с визуальной стратегией последовательно показывают при произнесении слов по буквам гораздо лучшие результаты. Фонетическая стратегия очень хорошо работает в случае чтения, но не в случае произнесения слов по буквам. Визуальная стратегия такова:

$$A^e \rightarrow V^e \rightarrow K^{i+} \text{ или } - \rightarrow \text{Выход} (A^e \text{ или } K^e)$$

(Сначала вы слышите звучание слова, когда кто-нибудь говорит: «Произнесите по буквам_____». Затем вы запускаете проверку визуально запомненной информации. Если она кажется верной после второй проверки, вы выходите, произнося слово по буквам или записывая его. Если она кажется неверной, вы возвращаетесь к припоминанию другого визуального образа).

Использование «анализа стратегий» отслеживания ментальных процессов

Резюмируя стратегии, Дилтс, Бэндлер, Гриндер и Делозье (Dilts, Bandler, Grinder & DeLozier, 1980) пишут:

«Все наше явное поведение управляется стратегиями внутренней обработки. Каждый из нас обладает конкретным набором стратегий, с помощью которых мотивирует себя встать утром из постели, делегирует служащим обязанности, обучается и преподает, проводит деловые переговоры и т. д.».

Мы анализируем стратегию, разбивая ее структуру (*TOTE*) на компоненты репрезентаций и находя порядок (последовательность) использования этих репрезентаций при конкретном действии. При этом мы «узнаем», что мозг делает (репрезентативно) для создания опыта на уровне нервных процессов. Согласно модели *TOTE*, при этом мы осуществляем проверку входной информации; совершаем над ней действия; возможно, возвращаемся к повторной проверке и, в конечном счете, выходим из «программы».

Мы анализируем стратегию, разбивая ее структуру (*TOTE*) на компоненты репрезентаций и находя порядок (последовательность) использования этих репрезентаций при конкретном действии.

Выражаясь образным языком, мы можем думать о *репрезентациях* как о кнопках телефона, которые мы нажимаем, когда хотим позвонить кому-нибудь. Если мы хотим пойти на вечеринку, мы должны ввести определенные сигналы (цифры телефонного номера) в определенной последовательности. Аналогично, упорядочение наших внутренних репрезентаций приводит к различным результатам, что зависит от вводимых сигналов и их последовательности. Если мы вводим последовательность репрезентативных действий (видение, слышание, ощущение и т. д.), которая приводит к получению доступа к умственным и эмоциональным ресурсам, мы узнаем структуру этого опыта.

Выражаясь образным языком, мы можем думать о *репрезентациях* как о кнопках телефона, которые мы нажимаем, когда хотим позвонить кому-нибудь.

Аналогичным образом, в результате *неправильной стратегии* мы выбираем несоответствующую информацию. При использовании стратегий могут наблюдаться и другие проблемы: у нас может развиться

ся негибкость; мы можем чрезмерно обобщить наши стратегии; «застрять» на них, как в случае проблемных форм поведения, таких как фобические реакции, потеря самообладания или поспешные выводы, или мы можем настроиться на несоответствующую информацию в другой репрезентативной системе.

Создание «модели стратегий»

Отслеживание процессов, которые происходят в мозге при создании переживаний, предполагает наличие многих навыков. То, что делает мозг, создавая результаты, и как он при этом реагирует, определяется стратегиями, поэтому мы должны быть способными, по крайней мере:

- *определить* стратегию,
- *извлечь* стратегию,
- *прервать или изменить* стратегию,
- *разработать* новую стратегию или *переработать* старую,
- *встроить* стратегию
- или *использовать* ее в другом контексте.

Эти навыки также предполагают, что мы знаем ключи, указывающие на действие стратегии, и умеем их «читать». Мы должны уметь управлять стратегиями, которые извлекаем при якорении, рефрейминге, подстройке и т. д. Для улучшения стратегий мы должны уметь сравнивать и анализировать их.

Когда мы распаковываем стратегию, мы начинаем осознавать ее элементы. Когда поведение достигает статуса *TOTE*, уровень сигналов не достигает осознания, так что мы больше не воспринимаем эксплицитным образом детали каждого шага. Следовательно, для того чтобы сделать эти неосознанные стратегии эксплицитными, требуется значительный навык и большая тренировка. Даже использующий стратегию человек не будет осознавать последовательность ее шагов. Модель НЛП подразумевает применение искусства калибровки ключей доступа, сенсорных предикторов и т. д.

Когда мы распаковываем стратегию, мы начинаем **осознавать** ее элементы.

Извлечение стратегий

Извлечение — вызов состояния словом, поведением, жестами или любыми стимулами; сбор информации через прямое наблюдение невербальных сигналов или вопросы метамоделей.

Если мы хотим приготовить вкусное блюдо, нам требуется специфическая информация об ингредиентах, их количестве, порядке их использования и т. д. То же самое верно и для определения структуры субъективного опыта.

1. Установите позитивный фрейм для раппорта.

«У вас это очень хорошо получается, научите меня, как это делать». «Предположим, что один день я жил бы вашей жизнью, как бы мне нужно было делать это?»

2. Получите доступ к состоянию.

Человек должен конгруэнтно и полностью ассоциироваться с навыком или состоянием. Для полного извлечения стратегии поместите человека в то место, где поведение происходит естественным образом. Это позволит контексту и его естественным якорям (сидение у клавиатуры) извлечь реакцию.

Мы также можем извлечь состояние, если воспроизведем часть контекста (тональность голоса, жесты, исполняемая роль и т. д.).

3. Усиьте состояние.

Чем интенсивнее будет состояние при извлечении стратегии, тем лучше.

4. Исследуйте «как».

«Как вы делаете это?» Если человек осознает свою стратегию, он скажет вам. Если нет, ожидайте, что он продемонстрирует ее. Извлечение подразумевает использование правильного метода опроса, который побуждает человека выполнить задание, требующее использования стратегии.

«Чувствовали ли вы когда-нибудь, что по-настоящему мотивированы сделать что-нибудь?» «Когда последний раз вы чувствовали себя по-настоящему мотивированным?» «Как ощущалось состояние, когда вы чувствовали исключительную креативность?» «Оказывались ли вы когда-нибудь в ситуации, когда чувствовали себя очень креативным?» Вопросы доступа подразумевают, что человек будет вспоминать соответствующий опыт. «Как вы это ощущали? Как вы делали это? Когда вы чувствуете себя максимально способным сделать это? Что вам для этого требуется? Что происходит, когда вы делаете это? Когда это случилось в последний раз?»

Такие вопросы побуждают человека «зайти внутрь» в свои банки памяти и получить доступ к

своей личной истории. При помощи этого *транс-деривационного поиска* референтного опыта мы не только наделяем вещи смыслом и работаем со стимулами, но и воссоздаем состояния и опыт. Мы можем также использовать процесс трансдеривационного поиска, если хотим помочь человеку вернуться «в прошлое» для полного восстановления опыта.

5. Осуществляйте калибровку, находясь в состоянии «аптайм». Полное внимание и восприимчивость к внешним ключам человека позволяет нам откалибровать его состояние, когда он демонстрирует использование своей стратегии. Люди обычно демонстрируют то, как они говорят о проблемах, результатах или переживаниях (реакции системы сознание-тело). Наше внимание к таким «мгновенным повторам» позволяет заметить, как человек циклически использует последовательность приводящих к реакции репрезентаций.

6. Попросите человека выполнить гиперболизацию. Если вы не получили стратегию, попросите человека гиперболизировать какую-нибудь небольшую часть стратегии. Гиперболизация одного этапа стратегии может также привести к другим репрезентациям, связанным с ним синестетическим образом.

7. Оставайтесь на метауровне по отношению к содержанию. Помните, что стратегии функционируют как чисто формальные структуры.

В НЛП мы обычно фокусируемся на извлечении из опыта человека *мастерства*, а не патологии. Мы извлекаем ресурсные переживания (креативность, мотивацию, запоминание, принятие решений, убежденность, уверенность и т. д.). Вот что вы при этом говорите:

«Теперь, когда вы вспоминаете время, когда вы испытывали полноту всех своих ресурсов и своего потенциала, вернитесь в те обстоятельства и переживите то событие заново и полностью».

Основные вопросы для извлечения стратегии включают:

Вопросы о триггерах:

«Как вы узнаете, когда нужно начинать процесс... (мотивации, решения, обучения)?»

«Что позволяет вам узнать, что вы готовы к...?»

Вопросы о действиях:

«Что вы делаете в первую очередь?»

«Что происходит, когда вы начинаете?»

«Что вы делаете, когда не уверены, что достигли своей цели?»

Вопросы о проверках:

«Какое сравнение вы производите?»

«Как вы узнаете, что вы удовлетворили свои критерии?»

Вопросы о точках выбора:

«Что позволяет вам узнать, что вы закончили?»

«Что позволяет вам узнать, что вам следует перейти к чему-то еще?»

«Что позволяет вам узнать, что вы не достигли цели в данной точке?»

«Как вы узнаете, что вы завершили свой процесс?»

Если мы пытаемся извлечь стратегию обучения, то когда мы попросим человека подумать о времени или ситуации, когда он с легкостью основательно изучил что-то очень полезное, мы можем задать ему следующие вопросы:

Вопросы о действиях:

«Что происходит, когда вы изучаете что-либо?»

«Что вы делаете, когда готовитесь к изучению чего-нибудь?»

«Через какие этапы вы проходите, когда пытаетесь быстро изучить что-нибудь?»

«Что вы делаете, когда не уверены, что удовлетворили свои критерии?»

Вопросы о проверках:

«Что говорит вам о том, что вы успешно и быстро изучили что-нибудь?»

«Как вы узнаете, когда вы быстро изучили что-то?»

«Как вы проверяете, достигли ли вы желаемого результата?»

Вопросы о точках принятия решений:

«Как вы узнаете, когда вы успешно, эффективно и легко изучили что-нибудь?»

«Что позволяет вам узнать, что вы еще не завершили изучение чего-нибудь?»

«Что позволяет вам узнать, что вы готовы к переходу к чему-нибудь другому?»

«Когда вы не уверены, что успешно изучили что-нибудь, что позволяет вам узнать это?»

Предположим, что мы хотим отследить реакции мозга и тела (*нейролингвистику*) и обнаружить стратегии человека, который завершил выполнение задания, обычно считающегося неприятным. Начинайте с общих вопросов: «Как вы заставили себя выполнить такое неприятное задание, как мытье туалета, вынос мусора, уплата налогов и т. д.?» Затем побудите человека получить доступ к этому состоянию. «Подумайте о времени, когда вы мотивировали себя сделать что-нибудь, что вы не хотели делать. Как вы делали это? Какие картины, голоса, сообщения и т. д. вы использовали с целью мотивировать себя сделать что-то, что вы считали неприятным?»

Я разговаривал с одним человеком, который рассматривал ситуацию снаружи, создавал образ себя, выполняющего предполагаемые действия, и затем быстро проматывал фильм к концу, где видел желаемые результаты. При внутреннем просмотре этого фильма он испытывал приятное чувство мышечного напряжения и тепла. Затем он слышал голос, говорящий бесстрастным тоном: «Давай, сделай это». Когда он слышал этот голос, он просто вставал и выполнял нужное действие.

$$V^e \rightarrow V^c \rightarrow \dots V^{c-m} - K^+ \rightarrow A^{dt} \rightarrow \text{Выход}$$

Давайте узнаем, что делает ваш мозг, когда кодирует и создает ощущение тревоги, стресса и отсутствия мотивации по поводу утреннего пробуждения, когда надо идти на работу. Один человек описывал это так: «Я говорю себе, что я могу полежать еще несколько минут, и я делаю это. Со временем моя картина опоздания на работу становится больше, ближе и ярче. Она остается той же картиной, но когда она становится достаточно большой, я должен подняться с постели для того, чтобы прекратить неприятные чувства».

$$A^d \rightarrow V^h / V / V^i \rightarrow K \rightarrow \text{Выход}$$

Распаковка стратегий

Одна проблема, связанная с распаковкой стратегий, которые мы хотим моделировать, модифицировать или использовать, заключается в том, что они очень скоротечны! Как мы можем определить подходящие этапы последовательности, если они проносятся так быстро? Это особенно верно для тех стратегий, которые достигли статуса неосознанных *TOTE*. Для определения каждого этапа мы должны или улучшить свою способность наблюдать за быстрыми и непродолжительными поведенческими изменениями, или замедлить процесс, задавая правильные вопросы. «Что происходило в первую очередь, когда вы так креативно реагировали в той ситуации?» «Что вы делаете в первую очередь, когда мотивируете себя?» «Что происходит непосредственно перед этим?»

Для определения каждого этапа мы должны или улучшить свою способность наблюдать за быстрыми и непродолжительными поведенческими изменениями, или замедлить процесс, задавая правильные вопросы.

1. Распакуйте стратегии в терминах предикатов.

Мы склонны обнаруживать предпочитаемую репрезентативную систему («вижу», «слышу», «чувствую» и т. д.) в используемых языковых предикатах. Этими предикатными словами являются прилагательные, глаголы, наречия и другие описательные слова, определяющие то, что мы утверждаем. Мы также можем прислушаться к комбинациям предикатов, указывающим на паттерны синестезии. «Это выглядит неудобным» ($V - K$). «Это звучит колоритно» ($A - V$). «Не смотрите на меня, говоря таким тоном» ($V - A$). «Это звучит пугающе» ($A - K$). Переходя на метауровень по отношению к этому содержанию, мы можем заметить его форму и структуру.

2. Распакуйте стратегии в терминах ключей доступа.

Большая часть нашей коммуникации происходит на неосознанном уровне. Совершая при реализации стратегий цикл *TOTE*, мы обычно не осознаем подавляющее большинство репрезентаций, проходящих через нашу нервную систему. Тем не менее, все поведение указывает на происходящие внутри нас нейрофизиологические процессы и, следовательно, сообщает о них информацию. Собирая эту информацию, мы можем декодировать эту форму коммуникации.

3. Распакуйте стратегии, задавая логические вопросы.

Имеет ли эта стратегия логический смысл? Если кажется, что человек пропускает этапы стратегии, задайте ему вопросы, возвращающие его к началу стратегии. «Что в той ситуации случилось в первую очередь и позволило вам ощутить мотивацию?» Вернитесь. «Что вы делали перед этим?» «Что привело к тому?» В конечном счете, мы обнаружим запустивший стратегию первоначальный внешний стимул, и, следовательно, восстановим пошаговый процесс.

4. Распакуйте стратегию, используя систему условных обозначений стратегии.

«Я слышу звонок будильника, затем смотрю на него, когда выключаю. Затем я снова ложусь и чувствую, насколько удобна кровать. В конце концов внутренний голос говорит мне: "Если ты останешься здесь, ты снова заснешь и опоздаешь". Итак, я создаю картину той ситуации, когда я опоздал на работу. Затем я испытываю неприятные чувства, говорю себе: "В следующий раз будет хуже", создаю большую картину того, что произойдет, если я снова опоздаю, и испытываю еще более неприятные чувства. Когда неприятные чувства становятся достаточно сильными, я встаю». Мы обозначаем это следующим образом:

$$A^e \rightarrow V^e \rightarrow K^{e+i} \rightarrow A^{id} \rightarrow V^i \rightarrow K^+ \text{ (цикл)} \rightarrow \text{Выход}$$

Возврат к началу цикла.

«Я вижу картину того, что собираюсь сделать в течение дня, и это вызывает у меня приятные чувства. Затем приятные картины "выталкивают" меня из постели. Если я должен сделать что-то неприятное, я думаю о том, как все будет прекрасно, когда я наконец это сделаю».

$V^{+} / V^{+} / V^{+} \rightarrow K^{+} \rightarrow A^{id,+} \rightarrow \text{Выход}$

«Я ощущаю тепло и говорю себе: "Я должен встать". Этот голос имеет спокойный мягкий тон. Голос ускоряется, становится более ясным и отчетливым, и моя сонливость проходит».

$K^{+} \rightarrow A^{ud} / A^{ud} \rightarrow \text{Выход}$

(Аналоговое увеличение громкости/высоты звука)

Очень часто мы можем улучшить этапы проверки и действия наших стратегий, просто убедившись в том, что мы представляем все компоненты репрезентативной системы.

Разработка стратегий

Некоторые стратегии работают не очень хорошо или могут работать гораздо лучше, если их модернизировать тем или иным способом или добавить дополнительные ресурсы. Очень часто мы можем улучшить этапы проверки и действия наших стратегий, просто убедившись в том, что мы представляем все компоненты репрезентативной системы.

Что вы слышите вокруг себя?

На что похож этот звук?

Что вы слышите внутри своей головы?

Что вы видите вокруг себя?

Опишите тон вашего внутреннего диалога...

Какие внутренние картины вы видите?

Как вы себя чувствуете?

Какие качества имеют эти картины?

Какие запахи вы чувствуете?

Какие тактильные или внешние телесные ощущения вы испытываете?

Какие вкусовые ощущения вы испытываете?

Разработка стратегии подразумевает посылку мозга в продуктивном направлении. Она описывает процесс организации репрезентативных компонентов в определенные последовательности для создания же-

лаемого результата. Для достижения результата этот навык важнее, чем интеллект.

Разработка стратегии подразумевает посылку мозга в продуктивном направлении. Она описывает процесс организации репрезентативных компонентов в определенные последовательности для создания желаемого результата. Для достижения результата этот навык важнее, чем интеллект.

Мы можем узнать о наших стилях мышления и реагирования, определив этапы стратегий, расположенные между исходным стимулом и результирующим поведением. Это даст нам большее количество вариантов, из которых мы сможем выбирать способ реагирования и изменения программы стратегий. Так мы узнаем структуру нашего субъективного опыта. А это позволит нам узнать, что при этом делает наш мозг, какую модальность и какие ресурсы он использует и т. д. Например, стиль реагирования может быть конгруэнтным и неконгруэнтным; полярным (противоположным по содержанию); мета («о чем-то»); скрытым (невидимым); пассивным, агрессивным; немедленным и отложенным.

Разработка новых и улучшенных стратегий

Модель стратегий фактически позволяет нам разрабатывать необходимые стратегии достижения конкретных результатов. При *разработке стратегии* мы создаем желаемые результаты, решаем проблемы, модернизируем громоздкие и неэффективные стратегии, ограничиваем стратегии, которые используем слишком часто, подбираем стратегии для соответствующих контекстов, проводим соответствующие проверки и т. д. Мы нуждаемся в правильно построенных стратегиях. Например, мы должны быть уверены в том, что можем осуществить все необходимые проверки и действия.

Мы нуждаемся в правильно построенных стратегиях. Например, мы должны быть уверены в том, что можем осуществить все необходимые проверки и действия.

Чтобы изменить неадаптивную стратегию человека, который находится в состоянии «даунтайм», мы встраиваем в нее большее количество внешних проверок. Для человека, боящегося публичных выступ-

лений, мы встраиваем в стратегию этап, на котором он получает доступ к состоянию расслабления, комфорта, самоиронии и т. д. При разработке стратегий мы встраиваем маркеры контекста и точки принятия решений, которые управляют нейролингвистическими процессами. Разработка стратегий позволяет нам создать ключи для различных контекстов.

Когда мы используем стратегии для *моделирования*, мы находим человека, который уже обладает способностью достигать результата, и просто определяем и используем его стратегию *в качестве модели*. Если человек обладает хорошей стратегией литературной критики, но не создания книг, мы не станем моделировать на основе его стратегии писательское мастерство.

Когда мы *разрабатываем стратегию* для конкретной задачи или человека, мы должны сначала определить нужные нам навыки. Какую репрезентативную систему нужно использовать для сбора информации? Обладаем ли мы необходимой репрезентативной системой? Нуждаемся ли мы в разрушении паттерна синестезии или таком его изменении, чтобы он не давал интерференции? Сколько повторений нам потребуется для освоения новой последовательности?

Правильно построенная стратегия подразумевает знание:

- **вида информации (для ввода, для обратной связи), необходимой нам в каждой репрезентативной системе;**
- **видов проверок, различений, обобщений и ассоциаций, которые мы должны выполнить при обработке этой информации;**
- **того, какие специфические действия и какая информация на выходе нужны нам для достижения результата;**
- **наиболее рациональных и эффективных последовательностей проверок и действий;**
- **эксплицитной репрезентации разработанного результата;**
Если мы не определим специфический результат, то при «действии» и сравнении репрезентаций текущего и желаемого состояний стратегия разрушится. Этим объясняется потребность в репрезентации результата. «Что вы хотите? Как вы узнаете, если вы изменитесь...?»
- **того, разработали ли вы экологичную стратегию; «Нарушит ли это личную экологию или экологию организации?»** Мы убеждаемся в том, что стратегия не конфликтует с другими стратегиями. Рабо-

тая, таким образом, с субъективным опытом человека, мы хотим обнаружить, из-за каких «важных "почему"» человек еще не достиг результата. **Метарезультаты** человека представляют его поведение в терминах некоторых общих целей (сохранение, выживание, развитие, защита, совершенствование, адаптация).

того, использовали ли вы визуальные, аудиальные и кинестетические компоненты репрезентативной системы.

Использование и внутренних, и внешних проверок и всех репрезентативных систем уменьшит вероятность заикливания, например, состояния тупика.

Использование стратегий

Значение опыта частично зависит от нашего результата в данном контексте. Если мы сможем использовать наши творческие возможности для преобразования препятствий в ресурсы, мы увеличим количество доступных нам вариантов выбора и возможных форм поведения.

Одним из основных способов использования стратегий является моделирование чьих-либо языковых стратегий. Это означает, что мы должны распаковать последовательность мышления, принятия решений, восприятия и т. д. в этапы использования репрезентативных систем. Если мы затем снова применим к ним эту же последовательность, мы автоматически подстроимся к ним. Так мы установим такой сильный раппорт, что человеку будет трудно противостоять нашей коммуникации.

Например, если мы замечаем, что человек обладает стратегией принятия решений, при которой он видит что-то, а затем говорит себе об этом, пока это не приведет к определенным чувствам ($V \rightarrow A^{id} \rightarrow K' \rightarrow \text{Выход}$), то мы можем использовать эту последовательность для организации нашей коммуникации с этим человеком. Это позволяет присоединиться к форме его коммуникации. Мы просим человека отчетливо изобразить нашу идею, предполагая некоторую внутреннюю речь и некоторые чувства, к которым это скорее всего приведет.

Упаковывая нашу информацию так, чтобы она отзеркаливала мыслительные процессы человека, мы делаем нашу коммуникацию максимально конгруэнтной его модели мира.

Мы можем также подстроиться невербально, сделав так, чтобы человек использовал соответствующие позиции **глазного доступа**. Упаковывая нашу информацию так, чтобы она **отзеркаливала** мыслительные процессы человека, мы делаем **нашу** коммуникацию максимально конгруэнтной **его** модели мира.

Если человек не может не реагировать на свои собственные внутренние процессы, то мы можем увеличить свою эффективность, войдя в его мир, определив его стратегии покупки, принятия решений, мотивации, ощущения наличия ресурсов, действий в упреждающей манере и т. д. Это помогает при управлении, коммуникации, взаимоотношениях, понимании и т. д. Мы больше не должны двигаться по миру, опираясь на предположения или *навязывая* наши **стратегии** мотивации, решения, убежденности и т. д. другим людям. Как только мы обнаружим их предпочтения, мы можем приспособить свою коммуникацию к их модели. В психотерапевтическом контексте мы более эффективно начинаем понимать, как помочь клиенту достичь желаемых изменений. Чтобы мотивировать другого человека, мы находим и используем его **мотивационную** стратегию. При коммуникации мы находим его стратегию понимания. При управлении мы находим его стратегию доверия. Если мы хотим продать человеку что-либо, мы находим его стратегию принятия решений, оценки, планирования и т. д.

Встраивание стратегий

Мы можем *встроить* стратегию при помощи якорения, повторения элементов стратегии (новых диалоговых линий, жестов, выражения лица и т. д.), заместительного опыта (ролевой игры) и создания измененных состояний и опыта. Когда мы встраиваем стратегию, она функционирует естественным и автоматическим образом, как целый элемент (чанк), при этом каждый этап автоматически вызывает следующий.

1. Встраивание при помощи якорения подразумевает якорение репрезентации или состояния и введение в стратегию этапов при повторении человеком последовательности стратегии. Якорение помогает нам «провести» человека через стратегию. Когда мы осуществляем якорение последовательности, мы прикрепляем ее к некоторому контекстуальному стимулу. Извлеките этапы стратегии при помощи вопросов и наблюдения и осуществите затем якорение каждого этапа при помощи одного и того же якоря. Например, мы помогаем че-

ловеку получить доступ к его стратегии мотивации. Скажите: «Подумайте о времени, когда вы чувствовали себя по-настоящему мотивированным...» и затем осуществите якорение этого опыта. Позднее мы можем воспроизвести этот якорь в других условиях, так чтобы человек заново получил доступ к этой последовательности стратегии мотивации в новом контексте.

Паттерны синестезии автоматически поддерживают собственные, однажды инициированные процессы человека. Например, человек с боязнью воды может увидеть большой водоем и немедленно испытать **фобическую** реакцию. Он видит (**V**) воду и чувствует (**K**) страх. Символически мы обозначаем эту фобию как **V^o/K^o**. Синестезия состоит из двух компонентов репрезентативных систем, при этом первая репрезентативная система немедленно запускает вторую. Мы осуществляем якорение этой синестезии и затем переносим ее в другие ситуации. Это может ускорить чрезмерно долгую стратегию и, следовательно, позволить избежать циклов.

У одного человека была громоздкая и неэффективная стратегия принятия решений. Он проводил много дней в размышлениях и откладывал решение, пока не упускал основные возможности. После этого он приходил в возбуждение и злился на себя за потерю такого большого количества времени. При разработке новой стратегии он рассматривал в первую очередь «вероятность упустить благоприятные возможности и потерять время» (**A^d/K⁻**) Вопрос «Как вы себя чувствуете в конце вашей стратегии, когда осознаете ценность потерянного времени и упущенных возможностей» помог ему встроить стратегию. Это ускорило его стратегию и послужило необходимой мотивацией для раннего принятия решений. Он воспринимал это как ресурс при проверке своего календарного плана и использовал свои отрицательные чувства в качестве основания для принятия решений.

- 2. Инструкции создают новые репрезентативные этапы для встраивания новой стратегии.** Слова работают как якоря и могут осуществлять якорение новой стратегии, поэтому мы можем встроить стратегию, «давая инструкции».
- 3. Практическим подходом к встраиванию стратегии является повторение новых видов поведения.** Просто попросите человека потренироваться в выполнении каждого репрезентативного этапа до тех пор, пока он не будет при этом комфортно себя чувствовать. Чтобы развить визуальную систему, мы можем потренироваться в удерживании образа, в **мысленном** его фотографировании и последующем воспроизведении его внутри себя с за-

крытыми глазами и т. д. В конечном счете мы разовьем способность создавать и удерживать в своем уме внутренний визуальный образ.

4. Повторение в игровой форме. «Играя» в чтение слов в воздухе, мы больше подчеркиваем форму, а не содержание или прошлые отрицательные переживания. Пусть человек узнает, куда смотреть, куда помещать голову и глаза, когда использовать ощущения, картины и т. д. Помещая процесс во фрейм игры, мы можем ощущать повторение скорее как танец или развлечение, а не обучение правописанию или что-либо еще. Обычно это делает обучение более простым и менее напряженным.

5. Повторение паттернов синестезии является еще одним действенным методом встраивания последовательностей использования репрезентативных систем независимо от содержания. Определенные паттерны синестезии будут ощущаться как незнакомые и недоделанные.

А/К: Когда вы слышите слова внутри своей головы, обратите внимание на все свои ощущения. Определите один набор, затем снова послушайте слова и позвольте возникнуть другому ощущению. Продолжайте это, пока не получите семь различных ощущений.

К/А: Выберите ощущение, наиболее подходящее к внутренне произносимым словам, и на основе этого ощущения создайте семь звуков. «Вступите в контакт с этим ощущением и позвольте ему превратиться в звук». Возьмите один из семи звуков и позвольте ему создать внутренний визуальный образ.

Мы можем встроить стратегию при помощи перекрывающихся ключей доступа. *V-K перекрытие:* «Посмотрите вниз и вправо, расфокусируйте взгляд, дышите грудью и неглубоко, и *теперь* создайте картину». Повторяйте этот процесс, пока преобразование не станет плавным и простым, затем осуществите его якорение.

6. Прерывание стратегий. Иногда мы должны прервать стратегию, которая достаточно сильно укоренилась. Мы можем прервать ее при помощи перегрузки, то есть дать ей больше информации, чем она может обработать. Естественная перегрузка происходит в шумном месте, где мы «не можем услышать свои мысли». Аналогично, человек может чувствовать себя так хорошо (или плохо), что не будет знать, что сделать или сказать; например, иногда человек оказывается так переполнен эмоциями, что может быть «потрясен красотой» или «ошеломлен» запахом. Перегрузка прерывает стратегию человека и, следовательно, препятствует завершению ее цикла.

Мы прерываем или *отклоняем* стратегию, используя некоторую входную информацию для сдвига привычного хода последовательности репрезентаций. Когда мы потерялись в собственных мыслях, шум перегружает последовательность репрезентаций и отвлекает нас. Остановка или блокировка ключей доступа является прямым действенным способом прерывания стратегии (например, взмах рукой перед лицом человека, когда он пытается визуализировать!). Вы можете прервать депрессивную стратегию, попросив ощущающего депрессию человека сидеть прямо с высоко поднятой головой, дышать глубоко, отвести плечи назад, широко открыть глаза и улыбаться. Типичные депрессивные поза и паттерн дыхания способствуют сохранению чувства депрессии. Если человек находится в подавленной позе, он получает доступ к *кинестетике*, что препятствует ему видеть себя или говорить с собой в лучшем состоянии! Мы можем также растянуть стратегию. Мы делаем это, замыкая выход стратегии на ее вход.

Мы прерываем или *отклоняем* стратегию, используя некоторую входную информацию для сдвига привычного хода последовательности репрезентаций.

Человек со стратегией обязанности чувствует, что он «должен» сделать что-либо, если может видеть себя, делающего это что-либо. Мы растягиваем стратегию, предлагая ему увидеть, как он не делает это. На самом деле, когда человек видит, как он не делает то, что он хочет перестать делать, он поступает наоборот по отношению к своему привычному поведению и, следовательно, «вытягивает себя» из старой стратегии. По крайней мере, он понимает, что он знает, как не нужно выполнять старую стратегию, что является шагом в правильном направлении. Каждый из этих методов прерывания стратегии помогает остановить последовательность в середине, давая, таким образом, нам возможность переработать стратегию и встроить лучшую.

Холл, Майкл, НЛП; «Становимся мета на логических уровнях (1997)». Через семнадцать лет после того, как в книге «НЛП» (том I) (1980) была сформулирована модель стратегий НЛП, — вы можете ознакомиться с развитием изложенных там идей и сделать следующий шаг в изучении структуры субъективного опыта, добавив логические уровни. Беглый обзор десяти систем логических уровней НЛП и других уровней ошибочно назван «Ло-

гическими уровнями». Целая глава посвящена моделям, разработанным тремя продуктивными исследователями логических уровней: Кожибски, Бейтсоном и Дилтсом.

Часть III. Еще о стратегиях*

Извлечение стратегии

1. Приведите себя в состояние «аптайм».
2. Установите раппорт.
3. Определите стратегию, с которой желаете работать.
4. Помогите человеку вернуться к опыту (полностью ассоциированно и конгруэнтно). Осуществите якорение состояния. Для поддержания состояния говорите в настоящем времени.
5. Выпишите наблюдаемые этапы в правильной последовательности.
6. Для установления процесса стратегии определите все ключи доступа. (Внимательно следите за движениями глаз, аудиальными метками, паттернами дыхания, жестами и т. д.).
7. Когда необходимо, возвращайтесь к предыдущим этапам.
8. Задайте основные вопросы:
«Как вы _____?» (решаете, мотивируете и т. д.).
«Как вы узнаете, когда нужно начать?»
«Что происходит в первую очередь?»
«А затем?»
«Что происходит непосредственно перед этим?»
«Как вы узнаете, что делать в следующую очередь?»
«Как вы узнаете, что вы закончили?»
«Научите меня делать это так, как вы».
9. Проверьте, является ли установленная последовательность логичной.

10. Убедитесь в том, что вы извлекли каждый этап, а не встроили его (Используйте нейтральные предикаты).
11. Убедитесь в том, что человек отвечает на задаваемые вами вопросы.
12. Получите столько деталей, сколько вам нужно.
13. Проверьте наличие циклов (возвращающихся последовательностей, не приводящих к прогрессу).
14. Вызовите эту же стратегию в другом контексте и проверьте дублирование новой последовательности.

Пример: извлечение стратегии принятия решений

Установление контекста:

1. Переживите время, когда вы с легкостью принимали верные решения.
2. Вообразите некоторое будущее время или вероятную ситуацию, когда вам понадобится принять твердое решение. Что вы сделаете?
3. Что происходит, когда вы принимаете некоторое решение?

Вопросы о проверках:

1. Где вы впервые подумали о принятии решения?
2. Как вы узнаете, когда вам нужно принять решение?
3. Что дает вам знать, когда нужно начать принимать решение?

Предупреждение: Если вы спросите «Что вы видите, когда начинаете принимать решение?», вы можете встроить стратегию, а не извлечь ее.

4. Что вы должны сделать в первую очередь, чтобы принять некоторое решение?

Вопросы о действиях:

1. Что вы делаете, когда готовитесь принять некоторое решение?
2. Как вы узнаете, что настало время попробовать другие варианты?

* Материал адаптирован из книги: E. Gene Rooney, «Level IV» in *Neuro-Linguistic Programming: Skills for Communication and Change* (Reynoldsburg: L.E.A.D. Consultants, Inc., 1986), p. 6-19.

3. Как вы узнаете, что у вас есть несколько вариантов выбора?
4. Как вы создаете варианты выбора?
5. Через какие этапы вы проходите при принятии некоторого решения?

Вопросы о проверках:

1. Как вы узнаете, что вы приняли некоторое решение? Какие критерии вы используете при принятии решения?
2. Как вы проверяете различные варианты?
3. Как вы узнаете, что отдаете предпочтение одному варианту больше, чем другому?
4. Какие требования вы должны удовлетворить, чтобы узнать, что вы обладаете верным вариантом и временем для принятия решения?

Вопросы о выходе:

1. Что позволяет вам узнать, что вы еще не завершили принятие решения?
2. Как вы узнаете, что вы сделали выбор?
3. Как вы узнаете, что вы приняли решение?
4. Что позволяет вам узнать, что вы приняли успешное решение?

Извлечение стратегии при помощи возвращения

Вы можете извлечь стратегию, просто вернувшись от недавнего решения. Задавайте вопросы, придерживаясь следующего плана:

1. «Как вы узнали, что приняли решение?» (Вопрос о выходе.)

Примеры ответов: «Ну, я просто почувствовал это своим нутром» (K^c). Или «Это было очевидно» (V^c/V^r). Или «Это просто щелкнуло» (A^c/A^r).

2. Возвращение: «Какие требования вы должны были удовлетворить перед тем, как смогли принять решение?» (Вопрос о проверках.)

Примеры ответов: «Я должен был рассмотреть все варианты» (V^c/V^r). «Я просто должен был выписать все "за" и "против"» (A^c/A^r) или (V^c/V^r) или (K^c/K^r).

3. Возвращение: «Как вы узнали, какими вариантами обладаете?» (Вопрос о действиях).

Примеры ответов: «Я поговорил со многими людьми» (A^c). «Я изучил соответствующую информацию» (V^c) или (A^r/A^c).

4. Возвращение: «Как вы узнали, что вы должны принять некоторое решение?» (Вопрос о проверке или о запуске.)

Примеры ответов: «Мой босс сказал мне, чтобы я принял решение» (A^c). «Я мог видеть, что находился у перекрестка» ($V^c/V^r/V^e$). «Тогдашнее положение вещей вызывало у меня слишком неприятные ощущения» (K^c).

Потенциальные проблемы в стратегиях принятия решений*

1. Проблемы, связанные с пониманием того, что пришло время принимать решение:

- A. Недостаточная интенсивность внутреннего диалога, говорящего «Это не работает».
- B. Недостаточное количество картин текущей ситуации, «неясность» этих картин, картина «дорожной развилки» и т. д.
- B. Внутренний отрицательный K (неприятные чувства относительно текущей проблемы или недостаточная ассоциация).

2. Проблемы с созданием вариантов выбора:

- A. Отсутствие визуального конструктора.
- B. Конструирование вариантов, но отсутствие визуализации связанных с ними результатов.
- B. Недостаточное количество вариантов выбора.

3. Проблемы с оценкой вариантов выбора:

- A. Варианты представлены не во всех системах, что делает оценку сложной.
- B. Отсутствие внешних проверок, позволяющих получить необходимые данные (реакции других людей и т. д.).
- B. Недостаточное количество данных для принятия верного решения.
- Г. Критерии не соответствуют контексту или не определена их приоритетность.
- Д. Для принятия решения выбраны несоответствующие или нерелевантные критерии.

E. Gene Rooney, Ibid, p. 11-12.

Е. Каждый вариант рассматривается обособленно, а не сравнивается с другими или противопоставляется им.

Ж. Для каждого вида решений используются одни и те же критерии... что слишком негибко и узко.

3. Для похожих решений используются в разное время одни и те же критерии... критерии не пересматриваются в соответствии с новыми данными или другими обстоятельствами.

Помните о важности слов, выбираемых при формулировке вопросов. Неправильная формулировка вопроса может помешать, а не помочь получить верную информацию. Старайтесь не отвлекать клиента движениями тела или рук; позвольте ему уйти внутрь себя. Спокойное наблюдение намного более продуктивно, чем навязчивая беседа с клиентом. Правильно формулируйте свои вопросы, а затем замолкайте, чтобы он мог «уйти внутрь» к трансдеривационному поиску, необходимому для обдумывания информации.

Когда вы просите человека «Подумать о времени, когда...?» и задаете различные вопросы о его последовательности репрезентаций, ключи доступа становятся вашими ключами установления этапов его стратегии. Движения глаз и предикаты являются особенно полезными средствами. Эти «маячки» сообщают вам, в каком порядке человек использует свои репрезентативные системы. Например, в состоящей из трех частей **В**АК-стратегии вы должны быть способны увидеть (обычно) три различных движения глаз. Завершение цикла стратегии может потребовать у некоторых людей достаточно долгого времени и только секунду или две у других.

Извлечение стратегий требует долгой тренировки. Однако спустя некоторое время делать это становится легче. Если при выполнении упражнений вы чувствуете некоторое замешательство, все в порядке. Вы найдете это простым, когда станете извлекать стратегии; помогите кому-нибудь, для кого это сложно.

Советы по извлечению стратегий

1. Используйте все ключи, которые вы установили во время извлечения.
2. Используйте повторение, то есть подтверждайте полученную информацию.
3. Обращайте внимание на невербальные **ключи**, особенно на паттерны движения глаз и жесты.

4. Ищите информацию во всех репрезентативных системах.

5. Обращайте внимание на невербальную информацию, такую как маркирование, тональность голоса и т. д.

6. Убедитесь в том, что вы смотрите и слушаете стратегию, а не встраиваете ее.

7. Используйте противоположные примеры (то есть скажите что-нибудь, с чем человек заведомо не согласен, и проверьте его несогласие), чтобы избежать встраивания какой-либо стратегии,

8. Проверьте логичность последовательности.

9. Обратите пристальное внимание на то, отвечает ли человек на заданный вами вопрос. Продолжайте спрашивать, пока не получите ответ.

10. Записывайте все, что вы узнали, только после того, как убедитесь в том, что это верно.

11. Детальность (содержание) полученной вами информации не очень важна. Вы хотите собрать информацию о процессах/структуре.

12. Ищите контраст, то есть «Делали ли вы что-нибудь еще?».

Упражнения

I. Стратегия обучения правописанию Группа из 4 человек, 1 час

1. «А» выступает в роли преподавателя. «Б» и «В» играют роли студентов. «Г» выступает в роли металичности. «А» спрашивает «Б» и «В» о том, кто считает себя хорошо или плохо знающим правописание.
2. «А» с помощью «Г» определяет паттерны движения глаз «Б» и «В». «Б» и «В» могут сами сообщить эту информацию.
3. Начните с того участника, который лучше знает правописание. Возможно, вам потребуются проверить их грамотность, тогда попросите их произнести по буквам несколько слов. Внимательно наблюдайте при этом за всей демонстрируемой «Б» и «В» информацией (паттерны движения глаз, использование предикатов), о которой будете спрашивать позднее.
«А» спрашивает «Б» (лучше знающего правописание) о том, что происходит в его голове, когда кто-

то просит его произнести слово по буквам. Здесь у вас есть выбор из двух вариантов. 1) «А» просит «Б» вернуться к тому времени, когда он произносил по буквам сложное слово. 2) Или «А» просто просит «Б» произнести по буквам какие-нибудь сложные слова, например «асимметрия», «балюстрада», «инаугурация» или «агорафобия». «Б» продемонстрирует фазу действия своей стратегии.

Примечание: Вы уже знаете, с чего начинается *ТОТЕ* при произнесении слов по буквам. Эта модель начинается с *А^е* (слово, называемое преподавателем в классной комнате). Она должна начинаться с *А'* в случае письма.

Если «Б» может описать вам, что он при этом делает, у вас есть и наблюдение, и его понимание. Доверяйте своим наблюдениям больше, чем его пониманию. Он может не знать, что он делает на самом деле. То, что он делает, и то, что он говорит, может противоречить одно другому. Всегда верьте невербальной обратной связи больше, чем вербальной.

4. Попросите «Б» повторить произнесение слов по буквам несколько раз. Можете попросить, чтобы «Б» сделал это для нескольких различных слов.
5. «А» и «Г» работают вместе. Видят ли и слышат ли они одно и то же (движения глаз, предикаты и другие «маячки»)? Как только вы придете к согласию по поводу кажущейся стратегии, задайте себе следующие вопросы:

А. В какой точке начинается стратегия? (Проверка.) В случае произнесения слов по буквам она начинается, когда человек услышал слово. Другие стратегии могут начинаться с чего-нибудь другого.

Б. Из каких этапов состоит фаза действия? Функционирует ли она логичным образом? Имеет ли стратегия смысл для вас? Работает ли эта стратегия для большинства людей? «А» может потребоваться задать вопрос «Б» для того, чтобы убедиться, что они имеют верную стратегию.

Например, что он делает после того, как услышал слово, которое нужно произнести по буквам? По-видимому, все лучше знающие правописание: *А^е* (слышат слово); *У* (вспоминают, как они видели его ранее); *К* (определяют, знакомо слово или нет).

В. В чем заключается вторая проверка? У большинства хорошо знающих правописание это обычно еще одно *К*, которое говорит человеку, что он произнес слово правильно.

Г. Наконец, что приводит к выходу? Этим может быть *А^д* «Это подходит». Один человек, хорошо знающий правописание, не выходил из стратегии, пока слово в его воображении (*У*) не становилось ярко-красным.

6. Теперь «А» делает то же с «В» (хуже знающим правописание).
7. «А» сравнивает стратегии. Вы уже знаете, какая стратегия работает лучше. Теперь посмотрите, сможете ли вы определить, почему. Упустил ли «В» какой-нибудь необходимый этап... или добавил какой-нибудь ненужный или вводящий в замешательство? Некоторые очень плохо знающие правописание люди упускают целую модальность или «зацикливаются». (Пример: произнося слово по буквам только *аудиально*, человек может попытаться произнести слово, испытывает неприятные чувства, говорит «Нет, это звучит неправильно», пытается еще раз, и т. д.).
8. После того как вы установили, где и почему не работает стратегия «В», пусть он попробует стратегию «Б» и посмотрит, как она будет работать в его случае. Попробуйте это сами. Хотя мы допускаем различные способы совершения действий и хотя существует не один способ сделать что-либо, обычно встречаются действия-универсалы. Если что-то очень хорошо работает у одного человека, возможно, это будет, по крайней мере, достаточно хорошо работать и у других людей.
9. Когда «В» почувствует, что новая стратегия работает хорошо, осуществите якорение и подстройку к будущему.

II. Стратегия принятия решений Группа из 3 человек, 1 час

1. «А» просит «Б» выбрать конкретное принятое им решение. Пусть «Б» выберет достаточно простое решение, вроде того, что сегодня одеть или съесть на завтрак или на обед. («А» пристально наблюдает за «Б», когда «Б» размышляет над решением. «А» может очень хорошо увидеть быструю демонстрацию им своей стратегии принятия решений.)
2. «А» помогает «Б» вернуться (*ассоциированно*) к моменту принятия решения. «Б» не просто вспоминает событие, а на самом деле ассоциируется со временем принятия решения.

Примечание: Помогая «Б», А найдет полезным использовать настоящее *время* при подстройке к «Б» в процессе принятия им решения. Пример: «Когда вы смотрите на меню, чтобы начать выбирать обед, что вы делаете затем?»

Если вы на каком-нибудь этапе даете «опережающую обратную связь», задавайте вопрос «Что вы делаете сейчас?». Ответ обычно будет извлекать следующий шаг процесса принятия решения. Чтобы «возвратиться», вы могли бы спросить: «Что вы делали непосредственно перед тем, как сделали заказ?» или «Как вы узнали, что пора позвать официанта?».

3. Делайте при извлечении пометки. Наблюдайте за ключами глазного доступа. Прислушивайтесь к предикатам (ко всем «маячкам»). Определите ключевые элементы *TOTE*, используя приведенные ниже вопросы о проверках, действиях, проверках и выходе.

Примечание: «А» решает заранее, какой вопрос он задаст «Б». Не задавайте все вопросы одновременно. Задайте один вопрос, а затем наблюдайте и слушайте «Б». Если этот вопрос не позволяет извлечь стратегию «Б», переходите к следующему вопросу каждого пункта *TOTE*.

Первая проверка:

Как вы узнаете, что надо начать принимать решение? (Или что наступило время принятия решения?)

Где вы были, когда принимали решение?

Что дает вам знать, что нужно принять решение?

Что вы делаете в первую очередь при принятии решения?

Действие:

Как вы собираете данные и/или создаете варианты выбора?

Как вы узнаете, что у вас есть варианты выбора?

Как вы узнаете, что пора попытаться подумать о новых вариантах?

Как вы узнаете, что у вас есть несколько вариантов?

Через какие этапы вы проходите при принятии некоторого решения?

Вторая проверка:

Как вы проверяете ваши варианты выбора?

Как вы узнаете, что вариант вам нравится или не нравится?

Как вы узнаете, что вы предпочитаете один вариант другому?

Какие требования вы должны удовлетворить, чтобы узнать, что вы обладаете верным вариантом?

Выход:

Как вы узнаете, какое решение вы приняли?

Как вы узнаете, что пришло время принимать решение?

Как вы узнаете, что вы не приняли решение?

Что позволяет вам узнать, что вы еще не принимаете решение?

Примечание: При любом процессе принятия решения вы нуждаетесь в нескольких вещах:

- триггер или намек, указывающий на то, что пришло время принимать решение;
- способ обдумывания возможных вариантов;
- способ проверки или оценки вариантов;
- способ принятия окончательного выбора одного из ваших вариантов.

4. Пусть «Б» воспроизведет несколько других процессов принятия решений, сделанных недавно, и обратит внимание на использованные стратегии. Они должны соответствовать полученным вами данным. Он может принимать решения невербально, а вы при этом наблюдаете только за «маячками».

5. Поменяйтесь ролями.

6. Поэкспериментируйте со стратегиями другого человека. Если это работает хорошо для него, будет ли это хорошо работать в вашем случае? Если человек испытывает трудности при принятии решений, сможете ли вы принять решение, используя его стратегию? Какой дополнительный (или опущенный) этап может потребоваться для улучшения его стратегии? Тщательно обсудите это, а затем пусть тот человек попробует измененную стратегию.

III. Стратегия мотивации Группа из 3 человек, 1 час

1. «А» просит «Б» выбрать что-либо, по отношению к чему он чувствовал очень высокую мотивацию и достиг успеха. Получите специфическую информацию о «что», «когда», «где».
2. «А» помогает «Б» заново пережить мотивацию.

3. «А» извлекает стратегию мотивации «Б».

Первая проверка:

Как вы узнаете, что пришло время мотивировать себя?

Что вы должны сделать в первую очередь для мотивирования себя?

Какое переживание позволяет вам узнать, что вы мотивированы?

Действие:

Через какие этапы вы должны пройти для мотивирования себя?

Как вы обрабатываете варианты сильной мотивации, умеренной мотивации, не очень сильной мотивации и отсутствия мотивации?

Вторая проверка:

Какие критерии вы используете при выборе варианта или уровня мотивации?

Какие требования вы должны удовлетворить, чтобы узнать, что пришло время стать мотивированным?

Выход:

Как вы узнаете, что вы мотивированы?

4. Выполните проверку. «А» выбирает какое-нибудь тривиальное действие, которой «Б» может выполнить экологичным образом (встать, пересечь комнату, взять книгу и т. д.) и проводит его через стратегию мотивации. Например, стратегия мотивации «Б» выглядит следующим образом: $V^* \rightarrow A^d \rightarrow K$ (Вижу, что работа завершена, говорю себе: «Парень, я буду рад покончить с этим» и чувствую удовлетворение. Затем «Б» выполняет действие). Итак, «А» говорит «Б»: «Пожалуйста, посмотрите на ту книгу и представьте, что вы берете ее. Скажите себе: "Эй, я по-настоящему хорошо это делаю" и представьте, что ощущаете сильное удовлетворение, тем, что берете книгу».

5. Поменяйтесь ролями.

IV. Стратегия обучения

Группа из 3 человек, 1 час

1. «Б» выбирает время, когда он с легкостью что-то хорошо изучил.

2. «А» помогает «Б» получить полный доступ к этому ассоциированному опыту. (Когда «Б» делает это, «А» осуществляет якорение положительных чувств, вызываемых успешным опытом обучения).

3. «А» извлекает стратегию «Б»:

Первая проверка:

Как вы узнаете, что пришло время изучить что-то?

О чем вам нужно подумать или что вам нужно узнать, чтобы вы открылись для обучения?

Как вы узнаете, что представилась возможность изучить что-то?

Действие:

Через какие этапы вы проходите при активном и эффективном обучении?

Какие наименьшие этапы вы используете при эффективном обучении?

Как вы узнаете, что следует изучить?

Вторая проверка:

Какие требования вы должны удовлетворить, чтобы узнать, что вы обучаетесь?

Как вы узнаете, что вы на самом деле обучаетесь?

Какой вид сравнений вы используете для оценки своего обучения?

Что является доказательством того, что вы изучили что-либо?

Выход:

Как вы узнаете, когда имеет место обучение?

Как вы узнаете, когда это конкретное обучение завершилось?

4. Поменяйтесь ролями.

5. Попробуйте использовать стратегию обучения другого человека для того, чтобы выяснить, работает ли она в вашем случае.

Примечание. Хорошие стратегии обучения обладают несколькими общими компонентами*.

1. Человек испытывает приятные, положительные чувства по отношению к обучению (например, возбуждение, рвение, готовность и т. д.). Эти чув-

* E. Gene Rooney, Ibid, p. 18-19.

ства могут являться результатом V? (видение самообучения, развития и т. д.) или A^{id} «Разве это не возбуждает? Я могу изучить это. Я хочу знать это». Хорошая стратегия обучения будет содержать в себе некоторую *мотивацию*.

2. Человек избегает чувств перегрузки или замешательства, *разукрупняя* целое задание. Один из способов заключается в обладании (A^{id}) компонентом, который говорит: «Как я могу разделить это на части, с которыми смогу справиться?» или последовательностью картин или меньших частей (V^e). Итак, стратегия обучения содержит некоторую часть стратегии *принятия решений*.

К тому же хорошие учащиеся понимают, что замешательство обычно является частью процесса обучения. «Незнание» означает, что данные еще не полностью рассортированы. Хорошие учащиеся иногда ожидают замешательства. Однако в отличие от плохих учащихся, которые застревают в замешательстве, хорошие учащиеся просто оставляют вводящий в замешательство материал на некоторое время и готовятся к следующему элементу, или чанку, данных. Плохие учащиеся «испытывают неприятные чувства» по отношению к тому, что они не понимают. Хорошие учащиеся чувствуют возбуждение, восторг или вызов по отношению к тому, чего еще не знают.

3. Эффективная стратегия обучения будет также иметь хорошую систему обратной связи, помогающую вносить исправления. В зависимости от задания, она может содержать A^e для студента музыкального училища, V^e для студента художественного училища или V^e , K^p , A^e для баскетболиста, выполняющего штрафные броски (V^e = видение корзины; K^p - ощущение привычного движения тела и рук; A^e - звук мяча, проходящего через сетку).
4. Соответствующие сравнения с другими хорошими учащимися предоставляют важную обратную связь. Сравнение себя с ранее обучающимся или с другими студентами в классе может предоставить

неоценимые данные для вашей стратегии обучения. Узнайте, как они обучаются, и смоделируйте их стратегии обучения. Или вспомните время, когда вы обучались, и извлеките свою стратегию из того опыта.

5. Один из вопросов выхода выглядит так: «Как вы узнаете, когда это конкретное обучение завершилось?». Этот вопрос имеет важное применение. Некоторые люди используют слишком маленькие чанки и *выходят* слишком быстро, так что не могут изучить большое количество информации. Некоторые используют такие большие чанки, что никогда не *выходят* и не чувствуют, что изучили хоть что-нибудь. Первые могут испытывать положительные чувства, но не знать при этом столько, сколько им кажется. Вторые могут изучить много, но никогда при этом не чувствовать себя компетентными. Как только хороший учащийся решает *выйти*, он начинает немедленно думать о том, когда, где, с кем и как он будет использовать то, что изучил.

Вопросы для размышления

1. Что в НЛП означает слово «моделирование»?
2. Какие «картографические» процессы мы должны всегда принимать во внимание при работе со стратегиями?
3. Кто разработал модель *TOTE7*?
4. Как разработчики НЛП улучшили модель *TOTE*?
5. Как вы извлекаете стратегию? Назовите этапы этого процесса.
6. Опишите, как бы вы распаковывали стратегию.
7. Какой процесс встраивания (якорение, повторение и т. д.), как вам кажется, вы уже **выполняли**?
8. Какой процесс **встраивания** вы хотели бы развить?

Введение в работу на линии времени

Что можно узнать из этой главы:

- Как мы, используя НЛП, кодируем «время»
- Что мы понимаем под «линией времени»
- Как использовать линию времени для трансформации опыта
- Многочисленные способы применения процессов на линии времени
- Виды «времени»

Насколько фреймы, заданные нами в детстве, влияют на нашу взрослую жизнь? Я (Б. Б.) убежден, что многие абстрактные фильтры, которые мы используем, став взрослыми, берут начало на ранних этапах нашей жизни. Проблемы возникают тогда, когда старые паттерны мышления больше не удовлетворяют нас. Сила работы на линии времени заключается в ее способности направлять человека на рефрейминг старых, ставших бесполезными паттернов мышления.

Сила работы на линии времени заключается в ее способности направлять человека на рефрейминг старых, ставших бесполезными паттернов мышления.

Работа на линии времени и средства НЛП позволяют психотерапевту помочь клиенту излечиться от болезненных воспоминаний при помощи своих собственных ресурсов. Когда эти болезненные воспоминания подвергаются лечению, клиент может простить мать, отца или кого-то другого, причинившего ему вред. Мы убеждены в том, что полное излечение происходит только после прощения.

Помните, что в НЛП мы имеем дело, главным образом, с процессом, а не с содержанием. При работе на линии времени мы спрашиваем: «Как наш мозг кодирует время?» Что, происходящее внутри головы, позволяет нам узнавать различие между прошлым, настоящим и будущим? Как мы узнаем о порядке, в котором произошли события прошлого? Мозг должен иметь какой-то способ кодирования времени, иначе мы были бы не способны различить в нашей жизни отдельные события. Признаки кодирования содержатся в метафорах времени и в том, как мы говорим о нем: «Я вижу впереди себя яркое будущее», «Я остался позади в прошлом и не вижу пути вперед». Такие высказывания указывают на то, что мы рассматриваем прошлые, настоящие и будущие события в пространственных терминах, в терминах направлений.

В разделе, посвященном субмодальностям, мы подробно описали временную кодировку. Здесь мы лишь кратко повторяем этот материал. Попробуйте провести такой эксперимент. Подумайте о чем-нибудь, что вы регулярно делаете. Вы можете подумать о поездке на работу или о чистке зубов. Вспомните, как вы делали это примерно пять лет назад. Конечно, вы вряд ли сможете вспомнить конкретное время. Однако представьте время около пяти лет назад, когда вы, вероятно, осуществляли данную деятельность. Теперь вспомните, как вы делали это два года назад. После этого вспомните, как вы делали это на

прошлой неделе. Хорошо. Представьте, как вы делаете это же в настоящем. Теперь представьте, как вы делаете это на следующей неделе, два года и пять лет спустя.

Когда вы вспоминали и представляли данную деятельность, вы, вероятно, получили ряд мысленных картин. Посмотрите на эти картины еще раз и скажите, какие различия субмодальностей вы замечаете? Сравните и сопоставьте эти несколько картин, задав себе следующие вопросы:

- Черно-белой или цветной выглядит каждая картина?
- Содержит ли каждая картина движущиеся элементы?
- Трехмерной или плоской выглядит каждая картина?
- Вы видите себя на каждой картине или вы видите картину собственными глазами?
- Каждая ли картина заключена в рамку или выглядит как панорама?
- Насколько яркими выглядят картины? Увеличивается или уменьшается яркость, когда вы уходите дальше в прошлое?
- Как далеко вы видите каждую картину?
- Когда вы смотрите на каждую картину, они находятся в фокусе или не в фокусе? Отличаются ли по этому признаку «более старые» и «более новые» картины?
- Где в своем поле зрения вы видите каждую картину? Обратите внимание на то, как «более старые» картины отличаются от «более новых».

Такое кодирование субмодальностей позволяет мозгу различать прошлое, настоящее и будущее. Эта деятельность мозга позволяет вам знать, что вы рассматриваете воспоминание о прошлом, и то, насколько давнему прошлому оно относится. Эта деятельность также позволяет вам отличать прошлое от настоящего и будущего. Данная способность — неосознаваемый процесс. Ваше подсознание кодирует воспоминания таким способом, что они занимают определенное место во времени. В НЛП этот набор воспоминаний мы называем линией времени. Вы можете счесть полезным, что все ваши воспоминания располагаются линейно.

Такое кодирование субмодальностей позволяет мозгу различать прошлое, настоящее и будущее.

Тэд Джеймс в своих тренингах, посвященных «психотерапии на линии времени», задает такой вопрос: «Когда вы проснулись этим утром, как вы узнали, что это вы?» Мы знаем это, потому что обладаем набором воспоминаний о том, как мы выглядим, звучим, ощущаем себя и т. д.

Работа на линии времени предполагает, что картины наших воспоминаний упорядочены линейным образом. Мы обычно представляем время как течение или движение, поэтому нам нужно кодировать его, используя метафору, которая также обладает этим свойством/качеством. Большинство людей сохраняют время как определенную линию: прямую, кривую, изогнутую или ломаную. Когда вы составляли список субмодальностей своей линии времени, обратили ли вы внимание на их пространственное расположение? Можете ли вы объединить отдельные воспоминания так, чтобы они сформировали непрерывную линию? Мы называем эту линию «линией времени».

Мы обычно представляем время как течение или движение, поэтому нам нужно кодировать его, используя метафору, которая также обладает этим свойством/качеством.

Использование метафоры «время — это линия» означает, что мы обращаем внимание, главным образом, на визуальные субмодальности, такие как цвет, яркость, размер, расстояние или положение. Критическим фактором (критической субмодальностью) обычно является расстояние. Отдаленное воспоминание символизирует событие, которое произошло очень давно. Чем больше воспринимаемое расстояние, тем к более отдаленному времени относится воспоминание. Другие визуальные качества также указывают на возраст и на то, относится нечто к прошлому или к будущему. Некоторые люди находят, что яркость или фокус также важны для определения того, как «далеко» во времени расположено воспоминание. Некоторые люди имеют темное или «мрачное» прошлое, а будущее часто рассматривается как «яркое» и может выглядеть расфокусированным или очень маленьким, расположенным на горизонте. Также стоит обратить внимание на то, рассматриваете ли вы время как движение («Время — постоянно текущая река») или вы сами движетесь во времени, совершая «путешествие по жизни».

Использование метафоры «время — это линия» означает, что мы обращаем внимание, главным образом, на визуальные субмодальности, такие как цвет, яркость, размер, расстояние или положение. Критическим фактором (критической субмодальностью) обычно является расстояние.

Аудиальные субмодальности не позволяют нам осуществлять одновременный доступ к воспоминаниям. Кинестетические субмодальности обычно слишком неточны. Однако некоторые люди пытаются кодировать время таким способом и обычно находят, что он работает не очень хорошо! В подобных случаях предложите им больше использовать визуальное кодирование, например визуальную метафору времени, тогда они смогут увидеть время и найдут это намного более полезным, когда дело касается поиска, пересмотра и «изменения» воспоминаний.

Каждый человек имеет свой собственный способ хранения времени. Никакой способ не является более верным или неверным. Однако то, как вы храните время, имеет некоторые последствия. Что случилось бы, если бы ваше прошлое было расположено прямо перед вами? Разве ваши прошлые воспоминания не управляли бы вами? Билл пришел ко мне в состоянии депрессии. Его девушка бросила его год назад. Работая с Биллом, я обнаружил, что картина ее ухода располагалась прямо перед его лицом. Я использовал некоторые вмешательства. Депрессия исчезла, когда Билл переместил этот образ от своего лица назад, за затылок.

Если образ будущего располагается позади человека, будет ли он иметь мотивацию достичь этого образа? Нет, мотивация будет слабой, если вообще будет, потому что будущее располагается позади. Наиболее полезное расположение будущего — перед собой. Маловероятно, чтобы картины, располагающиеся позади нас, мотивировали, так как бессознательный разум говорит: «Эй! Позади меня — прошлое, поэтому эта картина не важна для будущего».

С другой стороны, каковы ваши шансы достичь цели, если образ будущего располагается перед вами и выглядит большим и ярким? Если величина и яркость функционируют у вас как критические субмодальности, вы будете обладать намного большей мотивацией достижения своих целей. Есть старая поговорка: «Без откровения свыше народ необуздан»*. Работа на линии времени учит нас тому, как осознать истинность этого выражения.

* Книга притчей Соломоновых 29 : 18. В английском варианте: *Where there is no vision, the people perish* (дословный перевод: «Где нет видения, люди гибнут»).

Англо-европейское и арабское время

Вы испытываете интерес, главным образом, к тому, что происходит *сейчас*, или к тому, что произойдет в будущем? Интересует ли вас будущее вообще? Как священник, я (Б. Б.) испытывал разочарование, когда встречал людей, которые живут только одним моментом. Как они могли не взвешивать обстоятельства? В то же время я завидовал им, потому что они, казалось, получали большее удовольствие от настоящего, чем я. НЛП научило меня пониманию того, что люди рассматривают время по-разному. Эта проблема имеет отношение к нейрофизиологии, а не духовности.

Тэд Джеймс в книге «Психотерапия на линии времени и основа личности» говорит о различии между англо-европейским и арабским временем*. Англо-европейское время пришло к нам как результат индустриальной революции. Работа конвейера требует, чтобы все рабочие приходили вовремя. Конвейер требует, чтобы время было структурировано линейным образом. На каждом успешном этапе сборки рабочий вносит специфический вклад в изготавливаемое оборудование. Англо-европейское время описывает время так, что одно событие происходит после другого. Время **воспринимается** линейно, и события во времени располагаются как на конвейере.

В противоположность этому в арабском времени все происходит в одно и то же время. Несмотря на то что человек, характеризуемый при помощи англо-европейского понятия времени, прибывает вовремя, для другого человека, живущего с арабским понятием **времени**, время не имеет значения. Если кто-то не появился сегодня, то он может с тем же успехом появиться завтра! Люди из исламских стран и регионов мира с теплым климатом, по-видимому, действуют, главным образом, в арабском времени. Они живут моментом. Время для них происходит *сейчас*, а не при следующей встрече. Эти люди могут заниматься несколькими делами одновременно.

Несколько лет назад я (Б. Б.) и моя жена навещали нашего друга, миссионера, на Мартинике. Мартиника — это французский остров, находящийся в южной части Карибских островов. Начало заседания комитета с опозданием на час или около того — обычное дело на Мартинике. Если кто-нибудь сказал вам, что он придет к вам домой в три часа пополудни, он может явиться и в пять, думая, что ничего не произошло. Я пережил состояние культурного шока. **Человек**, который думает таким образом, будет ред-

ко строить планы на время, превышающее две недели. Исключением будут случаи, когда работа или какая-нибудь другая очень важная причина заставит человека строить планы на большее время. В США вы обнаружите и англо-европейское, и арабское понимание времени. Например, если жена функционирует в **англо-европейском** режиме времени, а муж — в арабском, не будет сюрпризом обнаружить в их браке конфликт: жена планирует сохранить деньги на будущее, а муж хочет потратить их сейчас!

Определение своей личной линии времени

Как вы можете узнать, в каком фрейме времени вы функционируете? Фрейм времени, в котором вы функционируете, определяется вашим внутренним кодированием субмодальностей времени. Остановитесь на мгновение и проделайте следующий эксперимент. Вспомните событие, случившееся с вами шесть месяцев или год назад. Обратите особое внимание на то, в каком направлении будет расположен этот образ воспоминания. Образ может располагаться внутри вашей головы или снаружи ее. Он может появиться сверху или снизу, справа или слева. Укажите пальцем в направлении расположения этого образа. Получите образ события, произошедшего пять лет назад. Обратите внимание на то, где вы видите его. Продолжите возвращение во времени, получая образы десятилетней, пятнадцатилетней давности и т. д., до раннего детства. Обращайте внимание на расположение каждого образа.

Теперь проделайте это же с будущим. Представьте что-нибудь, что, вероятно, случится через шесть месяцев, год, через два года, пять лет и т. д. Обратите особое внимание на то, в каком направлении будет располагаться каждый образ. Укажите пальцем в этом направлении. Эти образы и образы прошлого появляются в различных местах, не так ли? Ваше будущее и ваше прошлое обычно появляются в противоположных направлениях, хотя у некоторых людей они могут появляться и в одном направлении. Я (Б. Б.) обнаружил, что у меня прошлое и будущее появляются в одном направлении, но на различном расстоянии.

Для выполнения упражнения вам может понадобиться закрыть глаза. Установив положение образов прошлого и будущего, получите теперь в своем сознании образ настоящего. Где вы располагаете **насто-**

См.: Tad James and Wyatt Woodsmall, *Time-Lining and the Basis of Personality* (Cupertino: Meta Publications, 1988),

ящее? Обратите внимание на то, что «настоящее» появляется в ином месте, чем ваше прошлое и будущее. Это иллюстрирует то, как мозг различает время у большинства людей. И если вы объедините все свои отдельные воспоминания (которые включают прошлые и будущие «воспоминания»), вы получите свою личную линию времени. Если вы не можете сделать это, не волнуйтесь. Просто читайте дальше.

Сложности при извлечении линии времени

Для установления линии времени у многих людей достаточно просто попросить их указать в направлении расположения их прошлого и будущего. Однако если в вашем случае это не работает, вам, возможно, нужно потренироваться в видении визуальных образов своих воспоминаний. Ранее мы просили вас вспомнить ряд дел, которые вы регулярно делаете. Вы вспоминали, как делаете их в прошлом и представляли в будущем. Было ли это легко? Если вы были способны сделать это, то ряд картин прошлого и будущего репрезентирует вашу линию времени. У меня были клиенты, которые говорили: «Я могу получить картины, но они не настолько ясны, как если бы я смотрел на них». Большинство людей имеют такой опыт, и это хорошо, потому что это означает, что они могут сказать, когда они находятся в состоянии «аптайм» и когда они вспоминают. Полезное различие! Мы не хотим, чтобы ясность вспоминаемого образа была такой же, как и ясность действительности. Использование этой техники воспроизведения ряда событий, относящихся к различному возрасту, является эффективным средством извлечения линии времени. Вы можете попросить клиентов вспомнить счастливые события, произошедшие за определенное количество лет. Попробуйте это сами.

Вы все еще не знаете положение своей линии времени? Не волнуйтесь. Давайте попытаемся. Просто предположите, что вы знаете положение своей линии времени. Попросите свое подсознание взять на себя управление вашим пальцем. Оно знает, какой палец на какой руке указывает в направлении вашего прошлого. Если бы вы знали положение своего прошлого, то в каком направлении вы бы указали? Когда ваше подсознание укажет на прошлое, поблагодарите его. Теперь, подсознание, скажи, в каком направлении я располагаю будущее? Позвольте ему

указать вашим пальцем в направлении вашего будущего.

Вы все еще не знаете положение своей линии времени? Не волнуйтесь. Вы не вступаете в клуб чудиков. Я извлек много линий времени. Многие Клиенты отвечали немедленно, когда я просил их указать в направлении их линий времени. У меня (Б. Б.) была только одна неудача.

Мой друг Рэнди испытывал сложности при создании картин в своей голове. Рэнди осуществлял репрезентации, главным образом, кинестетически. Поэтому я сделал так, чтобы он расположил свою линию времени на полу. Я попросил Рэнди представить свою линию времени на полу, сделав ее длиной десять или пятнадцать футов. Затем Рэнди разместил воспоминания на своей линии времени. «Рэнди, вот твоя линия времени на полу, какой ее конец представляет твоё прошлое, а какой настоящее?» Он сказал мне, какой конец представляет прошлое, а какой настоящее. Затем я предложил Рэнди пройти по своей линии времени. Я всегда пытаюсь вызвать визуальные репрезентации. Однако вы можете оказаться как раз одним из тех, кто испытывает при этом сложности. Прогулка по своей линии времени является одним из вариантов.

Могу я предупредить вас? Вы помните про ассоциацию и диссоциацию? Основной ключ к эффективности линии времени заключается в том, что она диссоциирует человека с его воспоминаниями. Прогулка по линии времени мешает этому. Клиент с легкостью ассоциируется с каждым воспоминанием. Однако НЛП предлагает методы, позволяющие научить клиента диссоциироваться при прогулке по линии времени*. Благодаря такой диссоциации работа на линии времени оказывается эффективным приемом в удалении эмоциональных страданий при помощи рефрейминга.

При извлечении линии времени обращайтесь больше внимания на процесс припоминания.

При извлечении линии времени обращайтесь больше внимания на процесс припоминания. Спрашивайте о воспоминании, а не о содержании. Знайте, что когда люди начинают описывать содержание воспоминаний, они перешли к содержанию, а не к образу воспоминания. Побудите их фокусироваться на воспоминании, то есть на положении припоминаемого образа.

* Роберт Дилтс в своей книге «Изменение убеждений с помощью НЛП» широко использует понятие прогулки по линии времени. Мы рекомендуем читателю эту книгу как пример прекрасного использования данного понятия при изменении убеждений и реимпринтинге.

Рефрейминг частей

Вы все еще испытываете сложности, пытаетесь увидеть свою линию времени? Если это так, у вас, возможно, есть абстрактная часть, которая возражает против того, чтобы вы видели свою линию времени. Цель этой части может заключаться в защите вас от некоторого воспоминания или воспоминаний прошлого. К сожалению, многие люди пережили тяжелое детство. Болезненные воспоминания об этом скрыты в глубинах бессознательного разума. Ваша защитная часть скрывает эти воспоминания от сознания. Иногда сознание создает неосознаваемые части для подавления болезненных воспоминаний, чтобы иметь с ними дело как бы сознательно, но не реалистично. Поблагодарите эту часть за то, что она защищала вас все эти годы. Убедите ее в том, что вы уже достигли того возраста и той мудрости, когда можете принять болезненные воспоминания, чтобы рассмотреть и трансформировать их. Скажите этой части, что у вас есть другие способы самозащиты. Убедите ее в том, что она не будет уничтожена и что ваша цель заключается в том, чтобы позволить ей выполнить свое самое важное для вас намерение. Вступите

в контакт с этой частью, которая, без сомнения, убеждена в том, что она защищает вас, и спросите ее, в чем заключаются ее намерения/цели по отношению к вам. Когда вы получите ответ, спросите ее, в чем для вас заключается цель/намерение этого ответа. Продолжайте задавать этот вопрос, пока не получите намерение/цель, которые дадут вам разрешение вернуться и очистить старые воспоминания. Я вас уверяю, что если вы продолжите задавать вопрос о самом важном намерении/цели, вы получите положительный ответ. А этот положительный ответ даст вам разрешение на установление своей линии времени и, в конечном счете, на рефрейминг (лечение) проблемы, когда вы обнаружите новые ресурсы.

«Сквозь время» и «во времени»

Появляются ли образы прошлого, настоящего и будущего перед вами? Если это так, вы функционируете как человек «сквозь время». Ваша линия времени тя-

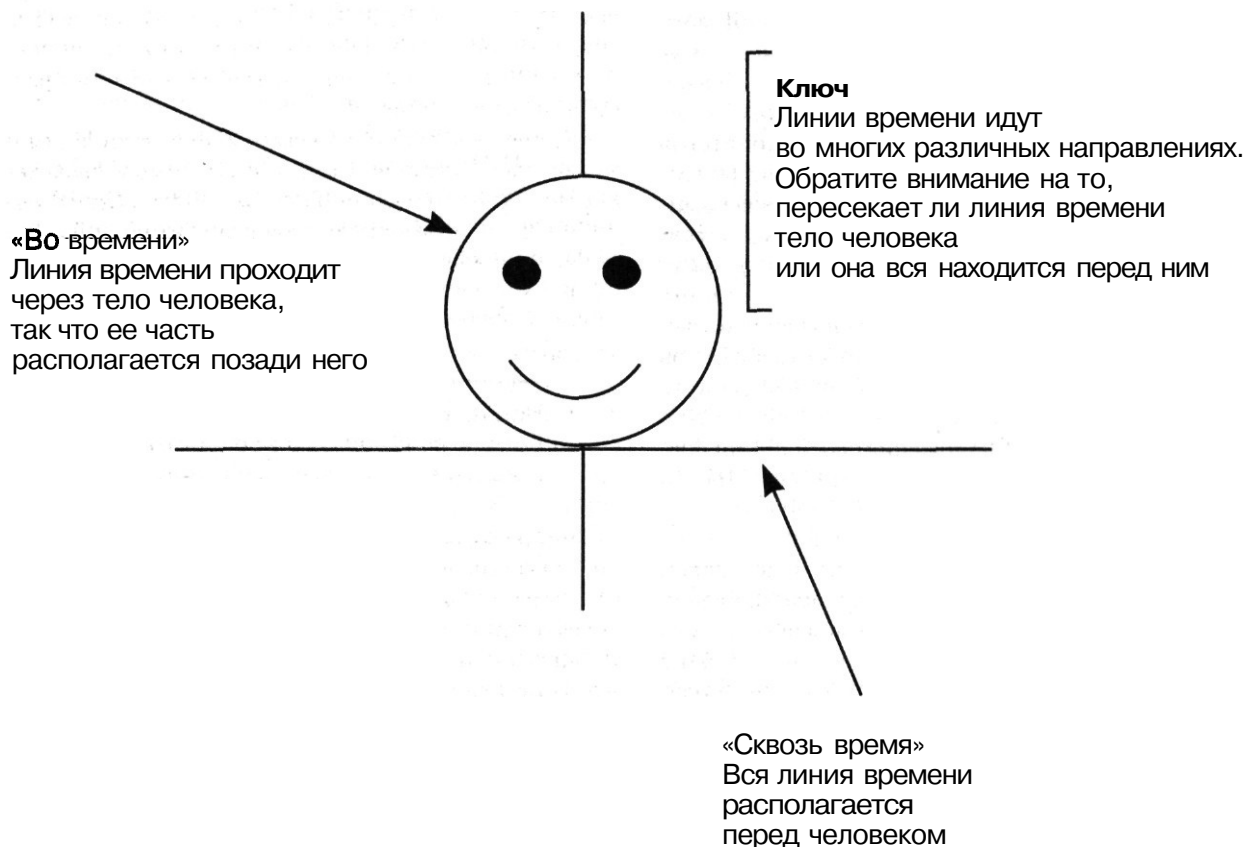


Рис. 16.1. «Сквозь время» и «во времени»

нется справа налево или, может быть, сверху вниз или может даже образовывать угол или букву «V». Может наблюдаться любая комбинация. Однако все картины, образующие вашу линию времени, будут появляться где-нибудь перед вами. Человек «сквозь время» обычно действует в англо-европейском режиме времени. Если вы располагаете какие-нибудь образы линии времени позади себя, так, что линия проходит сквозь ваше тело, то вы, вероятно, действуете в арабском режиме времени, как человек «во времени» (рис. 16.1).

Линия времени влияет на личность человека (см. книгу Холла и Боденхамера «Постижение человека: планирование с помощью метапрограмм», 1997). Как упоминалось ранее, ваша линия времени может иметь любое направление. Линия времени может выглядеть прямой линией, спиралью или петлей. Вы можете функционировать в режимах «сквозь время» или «во времени». Люди «сквозь время» обычно диссоциированы от своих воспоминаний. Они видят себя в своих воспоминаниях. Из-за того, что их линии времени располагаются перед ними, время для них часто имеет высокую ценность. Этим людям трудно впустую тратить время. Человек «сквозь время» всегда будет стремиться не проглатать.

Линия времени влияет на личность человека.

Вы, возможно, хорошо знакомы с опросником «Индикатор типов Майерс-Бриггс». Человек «сквозь время» по Майерс-Бриггс оценивается как «ориентированный на суждения». «Ориентированный на суждения» «сквозь время» любит организацию. Он будет делать что-либо шаг за шагом. Он любит процедуру. Время у него функционирует всегда на сознательном уровне. Вы можете быть уверены в том, что человек «сквозь время» придет на встречу вовремя. Таким людям нравятся карманные календари, и они носят их с собой. Человек «сквозь время» любит цели и регулярно задает их. Он нуждается в закрытости. Человек «сквозь время» скажет: «Давайте решим это *сейчас* и продолжим действовать».

Человек «сквозь время» по Майерс-Бриггс оценивается как «ориентированный на суждения». Человек «во времени» сравнивается по Майерс-Бриггс с «перцептивно-ориентированным» типом.

Человек «во времени» сравнивается по Майерс-Бриггс с «перцептивно-ориентированным» типом. Помните, что если какая-нибудь часть линии време-

ни человека располагается позади его, он живет «во времени». Прошлое человека «во времени» обычно располагается позади него. С другой стороны, человек «сквозь время» видит свое прошлое перед собой (обычно слева). Поэтому прошлое может преследовать человека «сквозь время» сильнее, чем человека «во времени». Оба этих варианта по-своему ценны.

Однако человек «во времени» испытывает сложности с освобождением от эмоций. В отличие от человека «сквозь время», человек «во времени» склонен ассоциироваться со своими воспоминаниями. Такие люди смотрят на прошлое своими собственными глазами. Поэтому они ощущают прошлое так, как если бы оно происходило *сейчас*. Для людей «во времени» работа на линии времени является счастливой находкой. Она позволяет им диссоциироваться от своего прошлого, осуществить рефрейминг проблемы и освободиться от эмоций.

По Майерс-Бриггс, человек «во времени» оценивается как перцептивно-ориентированный. Организованность не является свойством человека «во времени». Он живет *сейчас*, наслаждаясь моментом. Из-за того, что люди «во времени» живут *сейчас*, они хорошие любовники. Время не кажется им важным. С другой стороны, человек «сквозь время» может испытывать трудности, живя *сейчас*. Прошлое и будущее человека «сквозь время», как и *сейчас*, всегда существуют в настоящем. Помните, что линия времени человека «сквозь время» всегда полностью располагается перед ним.

Человек «во времени» всегда живет настоящим и желает наслаждаться им *сейчас*. Любимым выражением человека «во времени» может быть «*Немедленно будь здесь*». Живя в состоянии постоянной ассоциации, человек «во времени» может каждую неделю испытывать различные проблемы. Когда ему захочется, человек «во времени» может вспомнить и заново пережить любое воспоминание или состояние. Люди «во времени» испытывают трудности с чувством времени и для них непросто прибыть на встречу вовремя. Из-за того, что они живут настоящим моментом, они могут забыть о следующей встрече. Ежедневники и списки дел имеют малую важность для людей «во времени». Они могут использовать их в своей жизни, но не ожидайте, что они им понравятся. Относясь к перцептивно-ориентированному типу, они действуют противоположно ориентированным на суждения людям. Человек «во времени» не хочет немедленного решения всех проблем; он желает, чтобы варианты были открытыми. Люди «во времени» приспосабливаются к той жизни, которая есть.

Может ли кто-нибудь действовать, сочетая характеристики и человека «сквозь время», и человека «во времени»? Да, многие определенно могут. В различ-

ных контекстах вы можете проявлять обе формы поведения. Цель НЛП заключается в увеличении вариантов выбора. Некоторые люди с пользой действуют в **обоих** режимах времени.

Иногда вы будете сталкиваться с людьми, которые испытывают сложности при доступе к одиночному воспоминанию. Это может быть вызвано тем, что схожие воспоминания сгруппированы вместе. Хотя я не могу научно обосновать это, мой психотерапевтический опыт показывает мне, что такое явление существует. Жестокое обращение, страдания, несчастья и т. д. создают у человека нежелательные формы поведения, такие как депрессия, приступы паники, тревожные расстройства и т. д.

Например, случилось ли, что кто-нибудь напоминал вам значимого для вас человека и тем самым за-

пускал у вас изменение, приводящее к нежелательному состоянию? Это происходило, хотя вы знали, что это не тот человек, который первоначально повлиял на ваше состояние. То, что незнакомец напоминал значимого для вас другого человека, запускало **гештальт** воспоминания об этом человеке. Это объединение воспоминаний и дает работе на линии времени **его** силу. Воспоминания являются результатом личностной истории.

Гештальт или группировка **воспоминаний** обычно являются результатом того, что мы называем значительными эмоциональными болезненными переживаниями. Значительное эмоциональное болезненное переживание происходит тогда, когда мы встраиваем нечто, полученное при переживании высокой интенсивности. Модель работы на линии времени со-

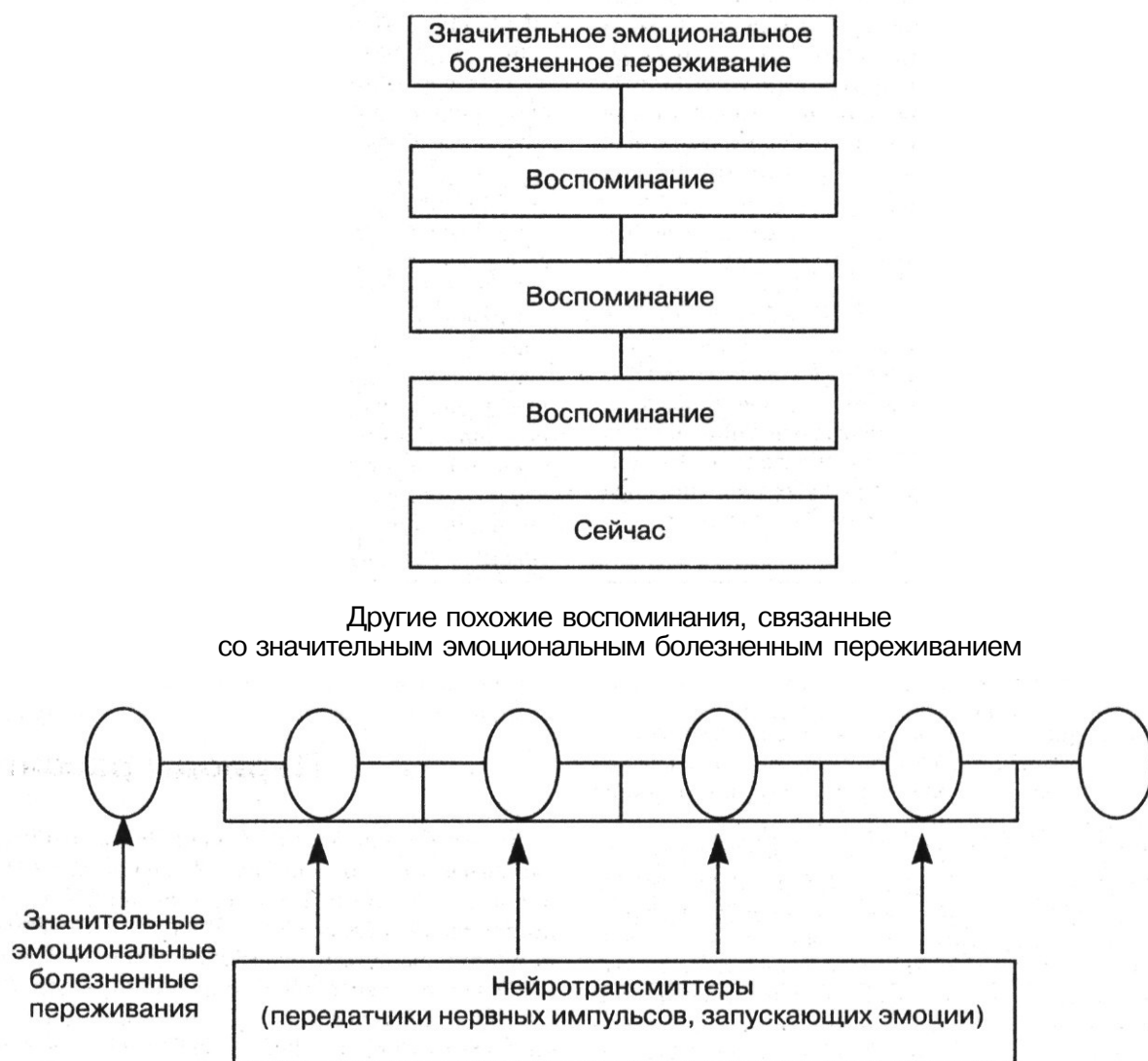


Рис. 16.2. Гештальт и значительные эмоциональные болезненные переживания

стоит из **гештальта** или группировки наших воспоминаний на эмоциональном уровне (см. рис. 16. 2.). Я (Б. Б.) убежден в том, что это происходит на нервном уровне и связано с активностью нейротрансмиттеров. Нейротрансмиттеры — это те химические посредники, которые позволяют одной нервной клетке осуществлять коммуникацию с другой. Любой стимул или якорь, который запускает одно воспоминание, будет запускать целый гештальт.

Гештальт или группировка воспоминаний обычно являются результатом того, что мы называем значительными эмоциональными болезненными переживаниями.

Я (Б. Б.) знал о существовании этой модели до того, как осознал ее. У меня в приходе были люди, которые не любили меня, что было вызвано обобщением. Некоторые даже покинули церковь. Пытаясь найти причину этого, я обнаружил, что напоминаю им отца, который эмоционально оскорблял их. Моя сильная личность выступала в качестве триггера, запускавшего целый отрицательный гештальт воспоминаний об отце. Один человек сказал: «Даже ваш голос звучит как голос моего отца!» Гештальт всегда имеет триггер (якорь). Когда бы вы ни увидели, услышали или почувствовали что-нибудь похожее на исходный триггер, запустится целый гештальт. Работа на линии времени при помощи **рефрейминга** содержания воспоминания на метауровне приведет к сдвигу субмодальной структуры воспоминания и изменению эмоциональной части гештальта. Это приведет к удалению триггера. При работе на линии времени изменяется вся ментальная стратегия.

Удаляя эмоциональную часть гештальта, работа на линии времени удаляет триггер.

Посмотрите на линию между отдельными воспоминаниями (рис. 16.2) и скажите, что она содержит. Линия обозначает нервные импульсы, запускающие эмоции. Нейротрансмиттеры — это химические посредники, которые передают информацию между двумя нервными клетками. Окружности обозначают воспоминания (значительные эмоциональные болезненные переживания). Эмоции являются результатом взаимодействия этих воспоминаний с телом. Вспомните, базовая модель НЛП учит нас, что наши состояния являются результатом осуществляемого при помощи центральной нервной системы взаимодействия внутренних репрезентаций и словесных

значений, которыми мы их наделяем, с телом. При работе на линии времени мы не воздействуем на саму эту связь. Вместо этого мы позволяем клиенту *освободиться* (осуществить рефрейминг воспоминаний) от эмоционального содержания воспоминания, и при этом разрывается связь воспоминаний, так как **изменяется** процесс нейротрансмиссии. Воспоминания остаются, но работа на линии времени позволяет человеку осуществить полный рефрейминг воспоминания, изменяя эмоциональную реакцию. Таким образом, осуществляя рефрейминг значительного эмоционального болезненного переживания, человек, образно говоря, выходит из этой последовательности, и гештальт больше не запускается, как это было раньше.

Помните, что люди «сквозь время» все свои воспоминания располагают перед собой. Так как все их воспоминания находятся перед ними, то, теоретически, они будут испытывать большее влияние своих болезненных воспоминаний, чем люди «во времени». Однако люди «во времени» также создают гештальт воспоминаний и также испытывают их влияние. В самом деле, из-за того, что люди «во времени» склонны ассоциироваться со своими воспоминаниями о прошлом, они могут «ощущать» их интенсивность в большей степени, чем люди «сквозь время», которые склонны диссоциироваться от своих воспоминаний.

Люди «сквозь время» создают гештальт своих воспоминаний с большей **легкостью**, чем люди «во времени». Когда вы попросите человека «сквозь время» получить доступ к конкретному воспоминанию, он может испытывать сложность при выделении гештальта. Вместо того чтобы увидеть одно воспоминание, он может увидеть несколько. Когда это происходит, попросите клиента представить свои воспоминания так, как если бы они находились в фотоальбоме. Затем пусть он перелистывает страницы в обратном порядке. Это поможет ему получить доступ к отдельным воспоминаниям. (См. раздел «Трансдеривационный поиск» в главе 13.)

Периоды развития

Хотя работа на линии времени формально не является частью НЛП, она касается значительных эмоциональных болезненных переживаний, а гештальт предоставляет области для изменений. Обнаружение исходной причины отрицательного состояния является ключом к успешной и полной психотерапии. Где клиент располагает исходную причину первого значительного эмоционального болезненного переживания проблемы? Как только вы узнаете положение

первого значительного эмоционального болезненного переживания, вы сможете использовать работу на линии времени для рефрейминга отрицательных эмоций из целого гештальта.

Как только вы узнаете положение первого значительного эмоционального болезненного переживания, вы сможете использовать работу на линии времени для удаления всех отрицательных эмоций из целого гештальта.

Тэд Джеймс, первый разработчик «психотерапии на линии времени», указывая на три основных этапа развития, через которые проходят все, опираясь на работу социолога Мориса Масси. Масси называл эти три основных периода **периодом отпечатков**, который имеет место с рождения до семилетнего возраста, **периодом моделирования**, который начинается в 8 лет и продолжается до 13 лет, и **периодом социализации**, который начинается примерно в 14 лет и продолжается до 21 года. Знание этих периодов поможет вам при установлении положения и избавлении от значительных эмоциональных болезненных переживаний.

Примечание. Издательство «Краун Хауз Пабблишинг» скоро опубликует книгу Джона Бартона «Состояния равновесия», в которой подробно рассматривается психология развития. Джон опирается на данные нескольких авторов, но, главным образом, на работу Жана Пиаже. Я (Б. Б.) очень рекомендую эту книгу в качестве подробного изложения психологии развития, рассматриваемой в контексте НЛП и метасостояний.

Период отпечатков

В период отпечатков (от рождения до семи лет) разум ребенка функционирует как губка. Развитие ментальных фильтров (сознания) в этом раннем возрасте не происходит. Поэтому ребенок усваивает уроки и поведение своих родителей и других значимых взрослых. Из-за того, что большая часть изученного в этот период располагается в подсознании, многие воспоминания о событиях этого периода находятся вне сознательной осведомленности. **Мета модель** и языковые паттерны Милтон-модели позволяют обнаруживать эти вытесненные воспоминания.

В этот период у ребенка развивается понятие о **Бог**е/божественном. Попробуйте предположить, от кого они узнают о понятии Бога? Правильно, от отца. Если отец любит ребенка и заботится о нем, ребенок вырастет с убеждением, что Бог также любит своих детей и заботится о них. Если отец обращается с ре-

бенком жестко и даже жестоко, ребенок вырастет с убеждением, что Бог также обращается со своими детьми жестко и жестоко. Работа на линии времени предоставляет средство для реимпринтинга этих воспоминаний. Большая часть вашей работы с линией времени и значительными эмоциональными переживаниями будет связана с воспоминаниями, образованными в период формирования отпечатков на линии времени клиента.

Работа на линии времени предоставляет средство для реимпринтинга этих воспоминаний.

Период моделирования

В период моделирования (между восемью и 13 годами) ребенок начинает моделировать поведение окружающих его людей как бессознательно, так и сознательно. До семилетнего возраста ребенок не различает себя и своих родителей. Однако примерно в восемь лет он начинает замечать различия между собой и родителями. У него также развивается осознание других окружающих его людей. Он начинает моделировать поведение своих кумиров. Личные ценности начинают формироваться в восьмилетнем возрасте. Масси утверждает, что в этот период формируются наши основные ценности. По Масси, особенно важен десятилетний возраст. Какие значимые события, произошедшие в вашей жизни, когда вам было десять лет, определили ваши ценности? Масси убежден в том, что ваши жизненные ценности определяются вашим миром в десятилетнем возрасте. Когда вы имеете дело с людьми, у которых проблемы с ценностями, ищите неприятности, случившиеся в периоде моделирования.

Период социализации

Период социализации — это возраст от 14 лет до 21 года. На этом этапе развития человек начинает взаимодействовать с другими людьми. В этот период формируются взаимоотношения и социальные ценности. Эти взаимоотношения и социальные ценности обычно сохраняются до конца жизни. Работа на линии времени предоставляет средства изменения этих ценностей. Если клиент испытывает трудности в социальных областях своей жизни, вы можете сначала поискать их исходную причину в данном периоде. Однако подобные проблемы могут иметь начало также в периоде моделирования или периоде отпечатков.

По ту сторону предъявленной проблемы

Большинство клиентов не сообщают вам о действительной проблеме, когда приходят в первый раз. Сью пришла ко мне в состоянии дистресса из-за того, что ее врач прекратил лечение антидепрессантами. Муж Сью оставил ее шесть лет назад. С того времени у нее развилась лекарственная зависимость. Как она сможет жить без препаратов? Ее предъявляемая проблема была связана с тем временем, когда ее покинул муж. Однако после опроса на поверхность всплыла более значительная проблема. Ее мать умерла от рака, когда Сью была еще ребенком. Воспоминание о смерти матери обобщилось (образовало гештальт) с воспоминанием о более раннем разводе ее родителей. Эмоции, сопровождающие развод с мужем, слились с эмоциями о смерти ее матери и предшествовавшем этому разводе родителей Сью. Итак, развод с мужем являлся только лишь примером более серьезной проблемы или значительного эмоционального болезненного переживания. Большая проблема заключалась в смерти ее матери и предшествовавшем этому разводе родителей. Психотерапия Сью требовала того, чтобы я привел ее обратно, к исходной причине или значительному эмоциональному болезненному переживанию. Исходная причина имела место давно, когда Сью узнала, что ее родители планируют разойтись.

Развод с мужем являлся лишь примером действительной проблемы Сью. Развод был одной из последних бусин на длинной нитке жемчужин значительных эмоциональных болезненных переживаний. При опросе Сью она рассказала о более серьезной проблеме, которая касалась открытия, что у ее матери рак в терминальной стадии. Для того чтобы результаты работы на линии времени были устойчивыми, вы должны справиться с большей проблемой, значительным эмоциональным болезненным переживанием или исходной причиной. Когда вы осуществите рефрейминг большей проблемы, исчезнут и другие связанные с ней проблемы (рис. 16.3). Клиент, вероятно, не будет осведомлен об их существовании. Работа на линии времени позволяет изменять гештальты воспоминаний и связанные с ними стратегии.

Для того чтобы результаты работы на линии времени были устойчивыми, вы должны справиться с большей проблемой, значительным эмоциональным болезненным переживанием или исходной причиной.

Большая проблема или исходная причина функционируют как метауровневые структуры, неосознанно управляющие клиентом и вызывающие нежелательное поведение. Лечение требует доступа к

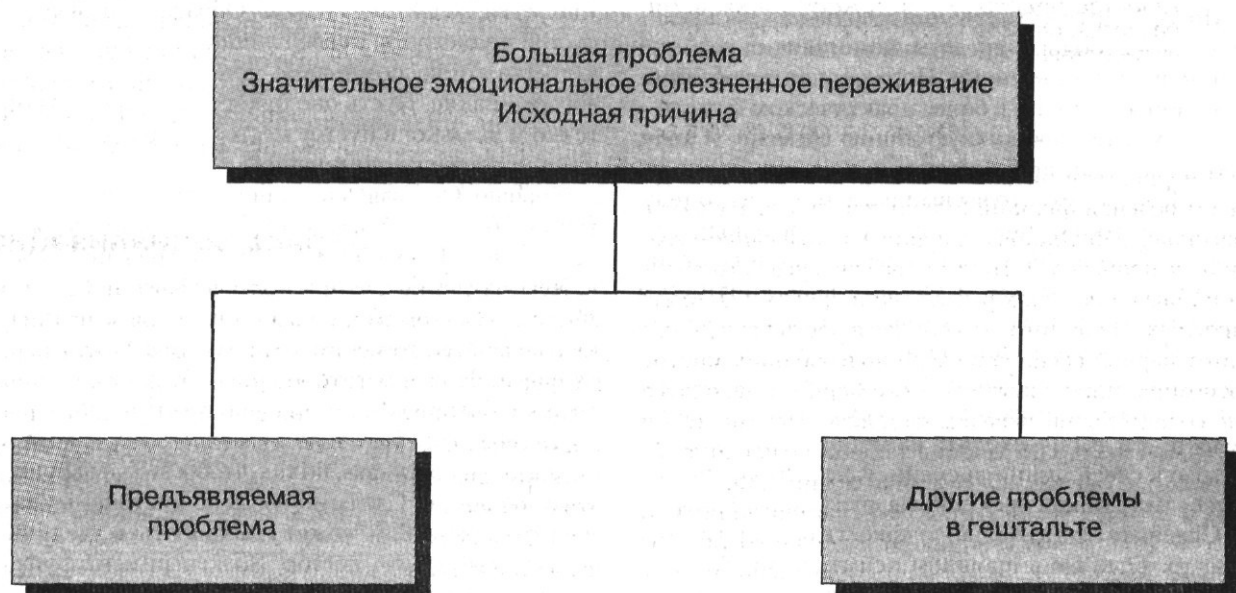


Рис. 16.3. Большая проблема

нервным процессам этой части клиента, и в то же время клиент должен получить доступ к **метауровневым** ресурсам, которые излечат его (осуществят рефрейминг) от большей проблемы. Работа на линии времени — это способ, позволяющий обнаружить и извлечь стратегию лечения большей проблемы, и в то же время получить доступ к ресурсам более высокого уровня, которые могут повлиять на проблему.

Наши воспоминания вносят значительный вклад в нашу личность. Работа на линии времени обращается непосредственно к воспоминаниям. При работе на линии времени изменяется весь **гештальт** и связанные с ним стратегии. Стратегии формируются за долгое время. При помощи работы на линии времени можно изменить целые стратегии. Причина этого состоит в том, что работа на линии времени проводится непосредственно со способом кодирования нами воспоминаний, лежащих в основе создания стратегий. У Сю была завершенная стратегия депрессии. Работа на линии времени полностью разрушила эту стратегию. Сю больше не могла реализовать ее. Я знал, что психотерапия работает, когда Сю больше не сможет реализовать стратегию депрессии.

Управление памятью: переживание своей линии времени

По мере прогрессирования в обучении вы накапливаете все больше средств, помогающих вам при работе на линии времени. Пора испытать собственную линию времени в более практическом смысле.

Вспомните свою личную линию времени. Я хочу, чтобы вы *сейчас* просто диссоциировались от своего тела. Представьте, что вы выплываете из своего тела. Покиньте свое сидящее или стоящее тело и поднимитесь над ним и над образами своей линии времени. Поднимитесь высоко и увидите весь континуум прошлого, настоящего и будущего. Вы можете видеть образы на своей линии времени. Разве не приятно подняться над всем этим? Да, это просто описывает, как люди «поднимаются над всем этим». Когда вы делаете это, вы **переходите** на метауровень по отношению к своей линии времени. Когда вы «поднимаетесь» над линией времени, вы диссоциируетесь.

Сравните относительную яркость прошлого и будущего. Если вы в прошлом испытали много боли, оно может выглядеть намного более темным, чем

ваше будущее. Если вы видите темные области в прошлом, это может указывать на жестокое обращение. Обратите внимание на то, что я сказал «может», это важно. Если яркость прошлого и будущего различна, попытайтесь увеличить яркость прошлого, чтобы она приблизилась к яркости будущего. Теперь, возможно, ваше будущее темнее, чем прошлое. Если это так, попытайтесь увеличить яркость будущего, чтобы оно стало даже ярче, чем прошлое. Можете ли вы увеличить яркость как прошлого, так и будущего на своей линии времени? Если да, изменяет ли это ваше восприятие? У некоторых людей изменяет, у некоторых — нет. Как мы обсудили в разделе, посвященном субмодальностям, принципиальные различия находятся, главным образом, в **метауровневых** структурах. Однако у некоторых людей, особенно у визуально ориентированных, изменение яркости линии времени может привести к некоторым положительным сдвигам. У такого типа людей «яркость» передает положительные **метауровневые** значения.

Вы все еще находитесь над своей линией времени? Хорошо. Теперь я хочу, чтобы вы выбрали в прошлом **воспоминание**, которое имеет для вас небольшую важность. Выберите, пожалуйста, несущественное воспоминание. Сохраните эту неинтересную информацию до более позднего времени. Переместитесь назад, чтобы находиться над этим воспоминанием, и посмотрите вниз, на него. Вы видите себя в воспоминании, верно? Хорошо, теперь удалите это воспоминание из своей линии времени и вытолкните его куда-нибудь далеко. Просто толкайте его все дальше и дальше, пока оно не исчезнет. По мере того как оно удаляется, делайте его темнее. Обратите внимание на пустой промежуток в своей линии времени, там раньше было это воспоминание. Теперь выберите новое воспоминание. Пусть оно будет приятным. Возьмите его и вставьте в пустое место, которое раньше занимало старое воспоминание.

Хорошо. Оставаясь над линией времени, переместитесь в будущее. У вас есть будущая линия времени, не так ли? Мудрец сказал: «Без откровения свыше народ **необуздан**»*. Этот мудрый человек знал, что все мы имеем потенциал, позволяющий часто мечтать о будущем. А часто мечтая о будущем, мы создаем это будущее. Что вы хотите от своего будущего? Вы хотите, чтобы произошло какое-то событие? Выберите образ себя, живущего и поступающего так, как вы хотите жить и поступать, но так, чтобы это не нарушало вашу экологию. Сделайте образ по-настоящему привлекательным. Вам может понадобиться увеличить яркость или фокус цветов. Поэкспериментируйте с размером образа, чтобы сделать его очень привлека-

тельным. У большинства людей эмоциональный компонент образа усиливает его увеличение.

Как только вы получите образ, **шагните** внутрь него. Создайте вокруг себя все **ощущения** жизни и **поведения** человека, которым вы хотите быть. Испытав эмоции человека, которым вы хотите быть, выйдите из рисунка. Продолжая видеть себя в образе, поместите образ в свою будущую линию времени. Выберите время в **будущем**, к которому, как вы считаете, реально стать таким человеком. Хорошо. Просто вставьте этот образ в свою будущую линию времени. Прекрасно. Оставаясь над своей **линией** времени, над этим будущим **событием**, посмотрите назад, на *сейчас*. Обратите внимание на то, как все события между настоящим и тем будущим событием начинают выравниваться так, чтобы вы стали тем человеком. Теперь **переместитесь**, чтобы находиться над настоящим, войдите в свое тело и ассоциируйтесь с ним. Посмотрите вперед, на свою линию времени, и обратите внимание на то, как все события между этим будущим и настоящим выравниваются так, что вы не можете не стать таким человеком. Хорошо. Как вы ощущаете управление своими **воспоминаниями** и мечтами о будущем?

Рефрейминг воспоминаний при помощи быстрого лечения фобий

Использование работы на линии времени вместе с быстрым лечением фобий является наиболее эффективным средством удаления визуального компонента значительного эмоционального болезненного переживания. При удалении визуального компонента обычно исчезает и соответствующий кинестетический компонент. Работая с клиентом, страдающим от фобии, проведите его назад по его линии времени, пока он не прибудет к месту встраивания фобии. **Нельзя, чтобы он ассоциировался с моментом встраивания фобии.** Просто оставьте его над линией времени, и пусть он поместит над ней воображаемый киноэкран. Проведите с клиентом быстрое лечение фобии. Сделайте это после удаления отрицательных эмоций. Это сделает процедуру более эффективной и более легкой для клиента.

Использование работы на линии времени вместе с быстрым лечением фобий является наиболее эффективным средством удаления визуального компонента значительного эмоционального болезненного переживания.

Я часто использую эту модель с жертвами сексуального насилия. Спросите клиентку, понравилось ли бы ей, если бы эта картина (картины) были удалены из ее сознания. Если она ответит «да», проведите быстрое лечение фобии с этим конкретным воспоминанием. В редких случаях модель быстрого лечения фобий не удалит визуальный образ эффективным образом. В таких случаях для полного удаления картины я использую паттерн «Взмах». Используйте паттерн «Взмах» также для того, чтобы заменить удаленное воспоминание приятным. В следующем разделе это будет объяснено более подробно.

Замена воспоминаний при помощи паттерна «Взмах»

Заменяя воспоминания на линии времени, выполните паттерн «Взмах», используя ассоциированную картину пустого промежутка на линии времени. Помните, что при быстром лечении фобии клиент стирает визуальный компонент образа воспоминания. Попросите его сформировать ассоциированную картину пустой области. Если части картины останутся, предложите клиенту сформировать ассоциированную картину того, что осталось после быстрого лечения фобии. Применяя паттерн «Взмах», замените эту ассоциированную картину диссоциированной картиной приятного воспоминания, которое выбрал клиент. Паттерн «Взмах» дает нам еще одно действенное средство замены этих старых удаленных воспоминаний. Помните, что сначала стоит попытаться осуществить взмах при помощи большой и маленькой картин. Если это не работает, осуществите взмах при помощи расстояния.

Этапы работы на линии времени*

Приведенная ниже схема облегчит вам начало непосредственного процесса работы на линии времени. Выполняя эту последовательность этапов, вы сможете побудить клиента начать психотерапевтический процесс. На основе изучения психотерапевтических методик** Ричарда Бэнндлера Тэд Джеймс разработал следующую процедуру направления клиента к психотерапевтическому вмешательству.

* Выражаем особую благодарность доктору философии Тэду Джеймсу за его вводную работу по психотерапии на линии времени.

** См.: Richard Bandler, *Magic In Action* (Cupertino: Meta Publications, 1984).

1. Установление раппорта

Перед любым психотерапевтическим вмешательством всегда устанавливайте раппорт с клиентом. Перед переходом к непосредственному вмешательству проверяйте раппорт.

2. Сбор информации

Когда клиент приходит к вам, он находится под влиянием следствия некоторой причины. Ваша работа включает перемещение его к причине. Использование метамоделей и других навыков консультирования, которые вам, возможно, известны, позволяет собрать столько информации о клиенте, сколько вы считаете нужным. Помните, что мета модель приводит вас к глубинной структуре, лежащей под данными поверхностной структуры. Вы вызываете постоянные изменения в глубокой структуре. Перед началом психотерапии посвятите от тридцати минут до одного часа сбору информации. Ваша цель заключается в том, чтобы добраться до большей проблемы.

3. Переход от следствия к причине

НЛП и работа на линии времени используются главным образом на уровне процессов. Когда клиент приходит к вам и говорит: «Я в депрессии», — вы перемещаете его от следствия к причине, спрашивая: «Как вы делаете это?». Клиент, вероятно, скажет: «Что вы имеете в виду? Как я делаю что?» Вы отвечаете: «Я хочу знать, что вы делаете внутри своей головы для того, чтобы вызвать у себя процесс депрессии».

«Депрессия» является примером номинализации. Большинство проблем, с которыми люди приходят к вам, выражаются в виде номинализации. Можете ли вы поместить депрессию в тачку? Можно ли поместить в тачку вину, тревогу, страх и стыд? Вы переместите клиента к причине/выбору тогда, когда превратите их номинализованные проблемы в процесс.

Вопрос «Как вы делаете это?» хорошо подходит для работы с номинализациями. Он также применяется ко всем видам чтения мыслей и причинно-следственных отношений. Когда вы задаете вопрос «Как вы делаете это?», вы обычно диссоциируете клиента от его проблемы. Некоторые клиенты могут быть ассоциированы со своим проблемным состоянием, поэтому они диссоциируются (становятся «мета») для того, чтобы увидеть, как они создают проблему. Состояние диссоциации позволяет им описать, как они делают это. Если у них есть фобия или тяжелая травма, они должны запустить стратегию создания проблемы. В противном случае вы сами должны захотеть, чтобы они запустили стратегию создания про-

блемы. Затем вы сможете откалибровать (заметить невербальные компоненты их поведения, то есть выражение лица, дыхание и т. д.) то, как они запускают свое проблемное состояние. Это позволит вам узнать, когда психотерапия завершена. Если они не могут запустить стратегию еще раз, вы добились желаемого результата.

4. Научите меня, как делать это

Когда клиента диссоциирует от своих проблем при помощи вопроса «Как вы делаете это?», вы можете диссоциировать его далее. Скажите клиенту: «Как я делаю это?». Он, вероятно, опять спросит: «Что вы имеете в виду? Как вы делаете что?» Вы отвечаете: «Просто предположите, что я вынужден заменить вас сегодня. Как я должен был бы выполнять процесс введения себя в депрессию?» Вы хотите узнать его стратегию создания проблемы. Этот вопрос заставит клиента объяснить происходящие внутри его головы процессы создания проблемы. Объясняя проблему, клиент диссоциируется от нее.

Недавно моя соседка попросила у меня помощи. У Дианы были серьезные проблемы со здоровьем. Мало того, ее мать пыталась покончить с собой за несколько недель до этого. Она почти преуспела в этом. Диана провела большую часть дня, плача в своей постели. В ответ на мой вопрос «Как вы делаете процесс плача?», она сказала: «Я вижу себя у гроба матери». Диана создала картину (как и большинство людей) своей проблемы. Этот пример иллюстрирует, что именно вы стремитесь получить от клиента. Поэтому я сказал ей: «Итак, я создаю в своей голове картину себя, стоящего у гроба своей матери? Да, это может заставить меня заплакать».

Боб: «Диана, эта картина расположена близко или далеко?»

Диана: «Близко».

Боб: «Если вы перемещаете ее **вдаль**, она продолжает действовать на вас?»

Диана: «Да».

Боб: «Где она расположена? Сверху или снизу? Справа или слева относительно вас?»

Диана: «Она расположена снизу и справа относительно меня».

Боб: «Если вы перемещаете ее **вверх** и **влево**, она продолжает действовать на вас?»

После некоторых усилий Диана переместила образ и сказала: «Он все еще причиняет мне страдания, но далеко не такие сильные».

5. Прерывание стратегии

Что случилось? Стратегия плача Дианы заключалась в том, что она сначала видела себя у гроба матери. Заметьте: чтобы увидеть себя у гроба, Диана должна была диссоциироваться. Мое первое предположение о субмодальном драйвере той картины оказалось неверным. В случае Дианы расстояние не выступало в качестве драйвера. Однако когда она переместила образ снизу справа (кинестетика) вверх влево (визуальное вспоминание), ее эмоции изменились.

Этот процесс «разлаживает» проблему клиента, прерывая стратегию. Такие процедуры прерывают стратегию. Сначала вы должны получить у клиента образ и субмодальности проблемы. Затем вы пробуете драйверы. Вы просто экспериментируете. Если хотите, доведите субмодальности до предельных значений. Когда вы говорите клиенту: «Переместите ее вдаль и посмотрите, будет ли она действовать на вас», он фактически попытается сделать это так, как слышит в высказывании. Доведение субмодальностей до предельных значений берет начало в модели Бэндлера «Разрушение навязчивости»*.

Если вы случайно выберете субмодальный драйвер, клиент может в итоге прийти к уничтожению стратегии. Если бы в вышеприведенном примере расстояние выступало в качестве драйвера, Диана могла бы перемещать картину вдаль, до тех пор пока она не исчезла бы. Тогда бы ее внутренняя репрезентация распалась. В НЛП мы называем это преодолением порога. Если такое происходит, клиент больше не может запустить данную стратегию. Иногда вы сможете обнаружить, что соответствующие последовательности вопросов могут привести к уничтожению проблемы. В лучшем случае это приведет к разрушению стратегии.

6. Обнаружение исходной причины

Вышеописанная процедура часто позволяет вам обнаружить исходную причину проблемы. Иногда она является только первым этапом, и для того чтобы обнаружить исходную причину, вам нужно задать некоторые другие вопросы. Когда вы завершите пятый этап, спросите клиента: «Что является исходной причиной этой проблемы; отсоединение от чего приводит к исчезновению проблемы? Если вы знаете, то скажите, было это до вашего рождения, во время него или после?». Запомните этот вопрос. Если клиент ответит: «Я не знаю», скажите: «Знаете, я ценю то,

что вы думаете, что не знаете, но просто предположите, что вы знаете... это было...?». Если клиент отвечает: «После моего рождения», вы говорите: «Хорошо, в каком году?».

Если клиент говорит: «До моего рождения», вы говорите: «Хорошо, это было тогда, когда вы находились в утробе матери, или до того?» Если клиент говорит: «В утробе», вы говорите: «Хорошо, на каком месяце?».

У меня было много клиентов, которые находили исходную причину своих проблем в том времени, когда они находились в утробе матери. Помните, что вопрос при работе на линии времени обращен к подсознанию. Когда я впервые начал использовать работу на линии времени, ко мне пришла жена одного из моих друзей, священника. Я (Б. Б.) спросил ее: «Если бы вы знали основную причину своей проблемы, такую, что отсоединение от нее привело бы к исчезновению проблемы, то она бы имела место до вашего рождения, во время него или после?» Сандра немедленно ответила: «До рождения». «Хорошо, это было, когда вы находились в утробе матери, или до того?» «В утробе» «Хорошо, на каком месяце?» «Это было на четвертом месяце». И на ее лице, и на моем появилось удивление. «Я слышала, как мать сказала: "Господи, меньше всего я нуждаюсь еще в одном ребенке"». Жена моего друга была пятым ребенком. Она росла, ощущая себя нежеланной. Исходная причина относилась к тому времени, когда она находилась в утробе матери.

Современная медицина располагает большим количеством фактов, не оставляющих сомнения в том, что плод реагирует на внешние стимулы. Отцы разговаривают со своими детьми, находящимися в утробе матери. Если отец делал это, новорожденный будет реагировать на голос отца, а не на голос какого-нибудь другого человека. Исследования убедительно указывают на то, что ребенок в утробе матери слышит, чувствует и учится. На основе этого раннего опыта, получаемого во время внутриутробного развития, начинают формироваться установки и предположения относительно себя**.

Что вы можете предпринять, если на вопрос: «В утробе или до того?» клиент ответит: «До того»? Иногда вы будете получать такой ответ. При работе на линии времени вам следует в ответ на это спросить: «Это было в прошлой жизни или передалось к вам вместе с генами?». Очевидно, что в наше время иудейско-христианское сообщество не верит в существование прошлых жизней. Некоторые другие религии убеждены в обратном. Там, где я живу, в Северной Каролине, я получил только два ответа, относящихся к прошлой жизни. Во время одного из моих НЛП-тренингов я использовал линию времени для

* Дополнительную информацию по разрушению навязчивости см. в книге Стива и Конниры Андреас «Измените свое мышление — и воспользуйтесь результатами», Глава V, «Устранение навязчивостей».

** См.: Thomas Verny, M.D. *The Secret Life of the Unborn Child* (New York: Summit Books, 1981)

работы с одной женщиной из Канады. Она ответила: «В прошлой жизни». Что я сделал? Я присоединился к ее модели мира и продолжил. Во многих случаях клиенты упоминают о существовании исходной причины в линиях времени родителей или дедов. Часто они уходят еще дальше по генеалогическому дереву. Что вы делаете в таких случаях? Вы заставляете их подняться над своими линиями времени и переместиться к исходной причине. Приведите их назад, к основной причине, и неважно, сколько поколений они должны преодолеть. Этот ответ исходит из подсознания клиента. Следовательно, для того, чтобы изменение было постоянным, вы должны проделать весь путь до исходной причины.

Освобождение от отрицательных эмоций с помощью работы на линии времени

Отрицательные эмоции подобны камню, висящему на нашей шее. Они лишают нас энергии, которую

мы могли бы использовать более продуктивным образом. Работа на линии времени поможет нам быстро и эффективно решить проблемы, связанные с отрицательными эмоциями. Описанные ниже методы будут работать с любой отрицательной эмоцией, включая депрессию, вину, стыд, страх прошлого, горе и печаль.

Переживание своей линии времени: освобождение от отрицательных эмоций

Самый лучший способ научиться работе на линии времени, как и любой другой технике НЛП, связан с ее переживанием. Вы переживали свою линию времени. Вы также экспериментировали с заменой воспоминаний. Сейчас вы испытаете на себе освобождение от отрицательных эмоций. Перед тем как начать упражнение, внимательно рассмотрите диаграмму, изображенную на рис. 16.4. На этой диаграмме показана ваша линия времени. Линия, проходящая выше вашей линии времени, показывает вас в диссоциированном состоянии, над вашей линией времени. Числа — это четыре ключевые позиции, используемые при работе на линии времени. **Позиция 1** находится

Позиция 1: позиция над линией времени, в настоящем
Позиция 2: позиция непосредственно над «исходной причиной»
Позиция 3: за пятнадцать минут до «исходной причины»
Позиция 4: ассоциация с событием

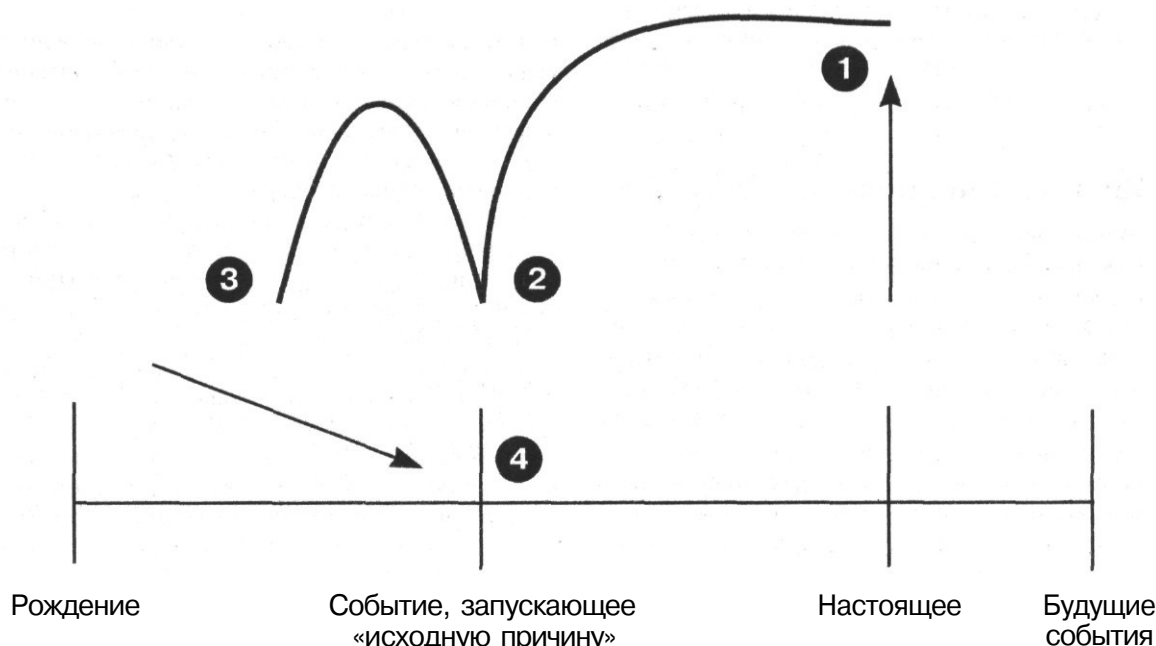


Рис. 16. 4. Диаграмма работы на линии времени

выше линии времени и символизирует прибытие вас или клиента к исходной причине или к значительно-му эмоциональному болезненному переживанию.

Позиция 2 находится точно над исходной причиной.

Позиция 3 находится над вашей линией времени, за пятнадцать минут до исходной причины. Обратите пристальное внимание на концептуальное положение позиции 3, так как в этом месте вы вызываете изменение. В этом концептуальном месте, в позиции 3, мы вводим **метапозицию** (диссоциированную) по отношению к проблеме. Мы также временно располагаемся там, где проблема еще не возникла. Мы концептуально берем в эту позицию все наши теперешние знания и ресурсы (**метауровневые структуры**), которые посредством **рефрейминга** проблемы, а именно влияния ресурсов на проблему позволяют нам осуществить действенную работу по вызову **изменений**. **Позиция 4** указывает на ассоциацию вас или клиента с событием.

Создайте ментальную картину этих четырех позиций, находящихся над вашей линией времени. Теперь выберите какое-нибудь переживание, которое привело к незначительной отрицательной эмоции. Кто-то мог оскорбить ваши чувства, или, может быть, вы сделали что-то, что вызвало у вас легкую вину. Выберите незначительную отрицательную эмоцию, от которой вы хотели бы освободиться. Окажитесь в вашем любимом месте в состоянии релаксации. Вам, возможно, захочется, чтобы звучала какая-нибудь фоновая расслабляющая музыка. Возьмите это воспоминание и поднимитесь над своей линией времени. Переместитесь вдоль линии времени и достигните позиции 1. С этой позиции увидите внизу перед собой исходную причину события.

От позиции 1 переместитесь к позиции 2. В позиции 2 вы находитесь прямо над исходной причиной. Теперь переместитесь в событие (**Внимание:** никогда не ассоциируйте себя или кого-нибудь другого с травмой или фобией). Полностью ассоциируйтесь с событием, которое является исходной причиной. Увидьте, что вы видели, услышьте, что слышали, почувствуйте то, что ощущали тогда, когда формировалась эта эмоция. Теперь отсоединитесь от тех эмоций и поднимитесь к позиции 2. От позиции 2 переместитесь к позиции 3, которая находится за пятнадцать минут (или больше, если вам это нужно) до исходной причины. В позиции 3 повернитесь и посмотрите на настоящее. Вы увидите внизу и спереди исходную причину вашей отрицательной эмоции. Где теперь находится отрицательная эмоция? Исчезли ли также и другие отрицательные эмоции, связанные с тем переживанием?

Если после того как вы посмотрите на **настоящее**, вы все еще будете испытывать **отрицательные чув-**

ства, останьтесь в позиции 3 и «дайте себе разрешение» на то, чтобы эти отрицательные эмоции «вытекли» из вас. Оставайтесь в этой позиции, пока не «вытекут» все эмоции. Если вы не можете освободиться от эмоций полностью, их часть, возможно, нуждается в **рефрейминге**. В следующем разделе «Когда эмоции не хотят уходить» вы найдете способы рефрейминга конкретных частей для того, чтобы освободиться от эмоций, находясь в позиции 4.

1. Выполните шаги 1-5 из раздела «Этапы работы на линии времени».

2. Обнаружьте исходную причину. Спросите клиента: «Если бы вы знали исходную причину отрицательной эмоции, такую, что отсоединение от нее привело бы к ее исчезновению, то она бы имела место до вашего рождения, во время него или после?»

3. Когда вы обнаружите исходную причину, пусть клиент поднимется над своей линией времени. Пусть он находится над ней, и вы направьте его назад, в прошлое, к исходной причине отрицательной эмоции. Скажите клиенту: «Позвольте своему подсознанию привести вас назад, к исходной причине отрицательной эмоции. Я хочу, чтобы вы остановились, когда окажетесь у нее, но не приближайтесь к ней вплотную». Пусть он переместится назад, к позиции 1, оставаясь над линией времени (см. рис. 16. 4). С этой позиции он может видеть событие, которое является исходной причиной отрицательной эмоции.

4. Пусть клиент переместится назад, пока не будет находиться непосредственно над событием, в позиции 2. Когда он расположится непосредственно над событием, предложите ему снизиться к событию и ассоциироваться со своим телом. Ассоциируйте его с событием. Скажите клиенту: «Смотрите собственными глазами, услышьте то, что слышали во время того переживания. Ощущайте, что ощущали в то время». Спросите клиента, какие эмоции он чувствует, и выполните калибровку. Составьте список всех эмоций, испытываемых клиентом. Используйте этот список во время проверки для того, чтобы убедиться, что все эмоции стали тусклыми.

Почему люди должны снижаться к позиции 4?

Почему они должны ассоциироваться с переживанием? Вы получите более убедительные результаты, если клиент испытает эмоции непосредственно перед тем, как отсоединится от них. В один момент клиент испытывает всю боль и все страдание, причиняемые исходной причиной отрицательного переживания. В следующий момент эти эмоции

исчезают. Это переживание ратифицирует изменение для сознания. Вы хотите ратифицировать все изменения для сознания. Помните, что нельзя никого ассоциировать с травмирующими переживаниями, такими как фобия или случай жестокого обращения. При работе на линии времени вы и не должны делать это. Просто приведите человека назад, непосредственно к позиции 3. В случае фобий используйте модель быстрого лечения фобий.

5. Пусть клиент переместится из позиции 4 и поднимется над своей линией времени. Попросите его сохранить то, чему он научился при этом переживании. Скажите клиенту: «Вы кое-чему научились при этом переживании, не так ли?» Когда клиент ответит, что он кое-чему научился, скажите: «Сохраните то, чему вы научились при этом переживании, в том месте в своей голове, где вы храните подобные знания». Сейчас я предполагаю, что специальное место для хранения таких знаний существует. Сознание примет это описание и создаст такое «специальное место».

Эта процедура хорошо работает в качестве рефрейминга. Зачем сохранять знания? Даже в случае самых тяжелых травм или эпизодов жестокого обращения клиент учится чему-то полезному. Предположим, что ваша клиентка пережила изнасилование. Сохранение знаний позволит ей быть настоящей в случае будущих угрожающих ситуаций.

Вы ведь не хотели бы, чтобы она еще раз пережила то же самое для того, чтобы изучить признаки возможности другого изнасилования. Важно всегда соответствовать клиенту. Спросите его, получил ли он какое-нибудь знание, которое должно быть сохранено. Если клиент ответит: «Да», — вы говорите: «Хорошо, я хочу, чтобы вы сохранили то, что вынесли из этого переживания, в том специальном месте в своей голове, где вы храните подобные знания». И он сделает это. Как только клиент сохранит знания, вы можете удалить воспоминания при помощи быстрого лечения фобии, если он желает, чтобы вы сделали это.

6. Попросите клиента переместиться назад, к позиции 3, за пятнадцать минут до события, и посмотреть вперед, на настоящее. Скажите клиенту: «Я хочу, чтобы вы, оставаясь над своей линией времени, переместились назад, ко времени, находящемуся примерно за пятнадцать минут до события». Дайте клиенту время, чтобы осуществить ментальный сдвиг.

Наблюдая за его глазами и выражением лица, вы обычно можете сказать, когда клиент достиг позиции 3. Когда вы думаете, что клиент достиг пози-

ции 3, спросите его: «Вы видите событие внизу и перед собой?». Если он говорит: «Да», вы отвечаете: «Где теперь находятся все эти эмоции? Все эти эмоции, которые были здесь, фактически исчезли?» Если нужно, дайте клиенту время на освобождение от эмоций. В случае особенно сильных эмоций, как только клиент достигнет позиции 3, скажите ему: «Теперь позвольте этим эмоциям выйти из вас». Подстройтесь к клиенту, повторив фразу: «Освободитесь от эмоций». Повторяйте эти слова каждый раз, когда клиент выдыхает. Когда он освободится от эмоций, вы увидите перед собой, без преувеличений, изменение жизни.

Недавно я (Б. Б.) нашел еще один хорошо работающий языковой паттерн. Когда по мере того как эмоции покидают клиента, я наблюдаю у него физиологические изменения, я говорю: «Теперь, когда вы освобождаетесь от этих эмоций, вы замечаете, что образ, расположенный ниже и спереди вас, меняется, не так ли?» Он кивает или говорит: «Да». Если он отвечает положительно, скажите: «Отлично! Значит, это работает». Это также означает, что это работает и в случае техник, которые имеют дело непосредственно со способами, при помощи которых мозг закодировал событие. Когда клиент осуществит рефрейминг проблемы и освободится от эмоций, изменятся и субмодальности. Делая это высказывание и затем ратифицируя его, дайте сознанию дальнейшее подтверждение того, что произошло быстрое изменение.

7. Осуществите проверку, переместив клиента назад, к позиции 2. Направьте его на ассоциацию с позицией 4. Спросите клиента: «Вы испытываете какие-нибудь отрицательные эмоции?» Убедитесь в том, что эмоции сгладились. Под этим я понимаю то, что клиент больше не испытывает какие-нибудь из тех отрицательных эмоций, которые испытывал ранее, когда ассоциировался с позицией 4. Если клиент не может испытать никаких отрицательных эмоций, вы почти завершили психотерапию. Если какие-нибудь из эмоций остаются, используйте информацию, приведенную в разделе «Когда эмоции не хотят уходить».

8. Пусть клиент выплывет из позиции 4 и поднимется над своей линией времени. Предложите ему переместиться вперед, находясь над линией времени. Дайте клиенту следующие указания: «Я хочу, чтобы вы переместились вперед над своей линией времени, но только с той скоростью, которая позволяет вам *освободиться* от всех других событий, связанных с подобными эмоциями, между тем событием и настоящим. Обратите особенное вни-

мание на эти события. Если непосредственно перед тем, как вы окажетесь у них, вы будете испытывать какие-нибудь отрицательные эмоции, вызванные этими переживаниями, дайте мне знать, и я помогу вам освободиться от них, как мы сделали с предыдущими воспоминаниями». Если клиент обнаруживает другие болезненные воспоминания, используйте описанный метод последовательно с каждым воспоминанием. В этом разделе я отступаю от того способа, которому учит Тэд Джеймс. Он позволяет отрицательным эмоциям уходить самым по мере движения человека вперед по линии времени. Я получаю лучшие результаты, если помогаю клиенту последовательно с каждым воспоминанием.

- 9. Подстройте клиента к будущему, ассоциировав его с воображаемым временем в будущем. Попросите его выбрать событие, которое ранее запустило бы отрицательные эмоции.** Пусть клиент поднимется над временем и переместится в будущее. Попросите его выбрать событие, которое ранее запустило бы отрицательные эмоции. Пусть он снизится и полностью ассоциируется с этим событием. Скажите: «Теперь попытайтесь испытать эти отрицательные эмоции». Если он не может испытать отрицательные эмоции, вы завершили психотерапию. В противном случае продолжите работу с эмоцией (эмоциями), которую он сейчас испытывает.

Когда эмоции не хотят уходить

Предположим, клиент не может осуществить рефрейминг всех отрицательных эмоций, находясь в позиции 3, что тогда? Иногда клиент не может освободиться от всех эмоций. Или, когда вы выполняете проверку, вы обнаруживаете, что ушли не все эмоции. Когда клиент не может отказаться от определенных эмоций, обычно нужен рефрейминг возражающей части. Следующие способы рефрейминга доказали свою эффективность. Запомните все формулировки. Используйте их по порядку. Если один способ не работает, переходите к следующему.

1. Скажите клиенту: «Я знаю, что существует часть вас, которая думает, что вы должны чему-то научиться в результате этого события. Я согласен, что вам важно сохранить все положительные знания в том специальном месте, которое вы зарезервировали для подобной информации. После этого было бы *хорошо освободиться* от этих эмоций, не так ли?» Мы обнаружили, что этот языковой пат-

терн полезен почти во всех случаях, поэтому приводим его как стандарт.

2. Если первый способ рефрейминга не работает, скажите клиенту: «Самое важное намерение подсознания заключается в сохранении тела. Я уверен, эта часть знает, что эти удерживаемые вами отрицательные эмоции вредны для тела. Учитывая это, даст ли эта часть разрешение на то, чтобы *освободиться* от этих эмоций *сейчас?*».
3. Если никакой из этих способов рефрейминга не работает, определите самое важное намерение данной части. Продолжайте подходить ближе к этой части или укрупнять ее. Задавайте следующие вопросы: «Каковы цели/намерения этой части?» Задавайте подобные вопросы, пока не узнаете самое важное намерение/цель, что даст клиенту разрешение на освобождение от эмоции. Чтобы выполнить эту задачу наименее болезненным способом, вам, возможно, понадобится обнаружить какую-нибудь другую часть. Если вы обнаружите конфликтующие части, используйте визуальное сдвигание для их объединения.

Если во время проверки выясняется, что эмоция не исчезла

У вас будут случаи, когда во время проверки в позиции 4 выяснится, что эмоция сгладилась не полностью. Если эти методы не сработали, это может объясняться одной или несколькими из следующих причин.

1. **Клиент не полностью находился в позиции 3.** Убедитесь в том, что клиент диссоциируется с воспоминанием, находясь над линией времени в позиции 4. Клиент должен расположиться не только над воспоминанием, но и до него. При помощи проб и ошибок мы узнали, что лучше всего работает время за пятнадцать минут до воспоминания. Вы обнаружите исключения. Если клиент долгое время живет в состоянии ассоциации с отрицательным воспоминанием, он будет естественным образом вновь ассоциироваться с ним. Следите за своими формулировками и аккуратно направляйте клиента к позиции 3.
2. **Клиент все еще не обнаружил первое событие или исходную причину.** Может случиться так, что произойдет освобождение клиента от большей части отрицательных эмоций, связанных со значительным эмоциональным болезненным переживанием, когда вы еще не добрались до первого собы-

тия. Иногда клиент будет сообщать, что исчезло 90% эмоций или более. Однако в НЛП мы не принимаем 90%. Мы стремимся к 100%. Если остается хотя бы небольшой компонент эмоции, может восстановиться целый гештальт. Продолжайте работать, пока отрицательная эмоция не исчезнет полностью. Очень часто ваша работа будет напоминать снятие кожуры с лука. Вы будете разбираться с одним событием только для того, чтобы обнаружить другое. Продолжайте действовать, пока не доберетесь до первого события и эмоция не сгладится.

3. Какая-то часть клиента возражает против освобождения от воспоминания. Смотрите раздел «Когда эмоции не хотят уходить».

Основные принципы «психотерапии на линии времени» (Young, 1999)

- Все проблемы существуют в «настоящем», хотя относятся к «прошлому». Обычно проблемы принимают запутанную, сбивающую с толку, неясную и т. д. форму, по крайней мере, для сознания.
- Чтобы вызвать изменение, мы должны перевести человека в другую реальность, другую модель. Переводя его в другую реальность, мы получаем другую точку зрения на «проблему».
- Мы делаем это, знакомя человека с метафорой «время — это линия». Эта метафора распространена в западной культуре и является основой нашего календаря.
- Так как опыт кодируется мозгом, мозг может определить, что является наиболее значимой частью жизненной истории. Кажется, что этот процесс разделения осуществить легче, если мы разметим его пространственным образом.
- Если мы попросим мозг найти ключевое переживание, он будет делать это аналогичным образом, — он будет перемещаться вдоль линии времени назад, пока не «определит его положение». Оно не обязательно «истинно» — нет подтверждений того, что выбираемое мозгом событие произошло в действительности. Это неважно. Достаточно часто мозг будет «выдумывать» какое-нибудь переживание для своей работы.
- «Психотерапия на линии времени» предполагает, что существует исходная причина, и что человек способен определить ее. Фактически, мозг будет благодарен за сознательный опрос и даст ответ, который «имеет смысл».

Альтернативная методика работы на линии времени (Young, 1999)

- Пусть человек создаст (воображаемую) физическую линию времени на полу.
- Пусть он пройдет назад (в обратном направлении) по этой линии, пока не достигнет критического места «в прошлом», когда следовало совершить некоторое действие.
- Когда человек находится в этом месте, пусть он диссоциируется от него, чтобы он мог иметь осведомленность об этом событии. Он диссоциируется, сойдя с линии.
- Затем попросите его найти ресурс или для себя, или для другого связанного с данным событием человека. Иначе говоря, он переходит на более высокий уровень описания, на **метапозицию**, для того чтобы расширить данную модель вселенной.
- Человек должен быть способным найти ресурс — либо потому что он переходит в **метареальность**, или универсальную реальность, либо, выражаясь обычными понятиями, с того времени он приобрел большой жизненный опыт, поэтому он знает то, что не знал тогда.
- Пусть он использует ресурс — **поместите** то «прошрое» переживание в больший контекст. Каким бы то ни было образом, теперь ситуация изменилась из-за **метаосведомленности**.
- Пусть он ассоциируется с тем переживанием и станет на линию времени, обращая внимание на то, как изменились события.
- Затем вы можете провести подстройку к будущему — **удлините** линию времени в будущее, и пусть человек исследует ее для того, чтобы увидеть, что ситуация в будущем будет отличаться. «Вот так».

Более подробное исследование работы на линии времени вы можете найти в недавно изданной книге «Работа на линии времени: паттерны путешествия по "времени"» (Bodenhamer and Hall, 1997, Crown House Publishing, Wales, UK).

Вопросы для размышления

1. Как вы представляете себе «время»?
2. Опишите различия между восточным и западным «временем».
3. Как использовать НЛП для извлечения линии времени? Опишите этот процесс.
4. Как человек «во времени» отличается от человека «сквозь время»?
5. Свяжите виды обработки «времени» («во времени», «сквозь время») с «Индикатором типов Майерс-Бриггс».
6. Что означает «значительное эмоциональное болезненное переживание» и как оно связано с линией времени?
7. Какие результаты получили вы или другие люди при использовании процессов, связанных с линией времени?

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Аналогия. Аналоговая субмодальность непрерывно изменяется от светлой до темной; в то время как дигитальная субмодальность работает по принципу «включено-выключено», то есть мы видим картину либо ассоциированно, либо диссоциированно.

Аналоговое маркирование. Использование тона голоса, выражения лица, жестов или прикосновений, чтобы невербально подчеркнуть некоторые слова во время разговора. Маркированные слова передают дополнительное сообщение.

«Аптайм». Состояние, в котором внимание и чувства направлены вовне, к непосредственному окружению; все сенсорные каналы открыты.

Ассоциация. Ассоциация противоположна диссоциации. При диссоциации вы видите себя «там». Как правило, диссоциация удаляет эмоции от опыта. Когда мы находимся в состоянии ассоциации, мы непосредственно переживаем всю информацию и поэтому реагируем эмоционально.

Аудиальный. Относящийся к слуху — одной из основных репрезентативных систем.

Ведение. Изменение ваших собственных действий после установления раппорта так, чтобы другой человек следовал вашему примеру. Способность вести — признак хорошего раппорта.

Визуализация. Видение образов в вашем сознании.

Визуальный. Наблюдение, воображение, репрезентативная система зрения.

Внутренние репрезентации. Значимые паттерны информации, которые мы создаем и храним в памяти; комбинации образов, звуков, тактильных ощущений, запахов и вкусов.

«Во времени». Состояние, при котором линия времени проходит через ваше тело: когда прошлое позади вас, будущее — впереди, а «сейчас» — в вашем теле.

Встраивание. Процесс вкладывания в тело и разум новой ментальной стратегии (способа действий), в результате которого она становится автоматической; часто достигается применением якорения,

метафор, притч, рефрейминга, подстройки к будущему и т. д.

Вторая позиция. Точка зрения; понимание ощущения реальности другого человека.

Выравнивание. Достижение внутренней конгруэнтности человека.

Гештальт. Совокупность объединенных на нервном уровне воспоминаний, основанных на сходных эмоциях.

«Даунтайм». Состояние отсутствия сенсорной осведомленности; взгляд «вниз» в собственное сознание; видение, слышание и ощущение мыслей, воспоминаний, знаний; легкий транс с вниманием, обращенным внутрь.

Дигитальный. Имеющий одно из двух состояний, полярный. Например, выключатель может быть либо включен, либо выключен. **Аудиальная дигитальная модальность** относится к мышлению, обработке информации и вербальной коммуникации.

Диссоциация. Состояние, при котором человек находится не «в» опыте, но наблюдает или слышит его снаружи как с точки зрения зрителя, в отличие от состояния ассоциации.

Жестко смонтированный. Основанный на нервных связях, сформировавшихся в течение беременности, аналог аппаратного обеспечения компьютера.

Извлечение. Вызов состояния словом, поведением, жестами или любыми стимулами. Сбор информации через прямое наблюдение невербальных сигналов или вопросы метамоделей.

Искажение. Процесс, посредством которого мы представляем внешнюю реальность в терминах нашей неврологии. Процесс моделирования, через который мы неточно представляем что-либо в нашей нервной системе или языке; он может служить для создания ограничений или ресурсов. Искажение происходит, когда мы используем язык, чтобы описывать наш опыт, а также делать заключения и теоретизировать о нем.

Калибровка. Настройка на состояние человека и внутренние операции по сенсорной обработке на основе предварительного наблюдения за внешними невербальными сигналами.

Карта реальности. Модель мира, уникальная репрезентация мира, построенная в мозге каждого человека путем абстрагирования от опыта; включает неврологические и лингвистические карты, внутренние репрезентации (см. *модель мира*).

Категории Сатир. Пять описанных Вирджинией Сатир положений тела и стилей речи, которые указывают на определенные способы коммуникации: «уравновешенный», «обвинитель», «миротворец», «компьютер» и «отстраненный».

Кванторы общности. Обобщение характеристик выборки на всю популяцию, «универсальность» («каждый», «все», «никогда», «ни один», и т. д.). Утверждение, которое не принимает во внимание никаких исключений.

Кинестетика. Различные ощущения на поверхности кожи, проприоцептивные ощущения в теле; включают вестибулярную систему или ощущение равновесия.

Ключи глазного доступа. Движения глаз в определенных направлениях, указывающие на визуальное, аудиальное или кинестетическое мышление (обработку информации).

Ключи доступа. Как мы используем нашу физиологию и неврологию в дыхании, позах, жестах и движениях глаз, чтобы получить доступ к определенным состояниям и способам мышления. Ключи доступа заметны для других людей.

Ключи. Информация, которая помогает понять субъективные структуры человека, к ней относятся ключи глазного доступа, предикаты, дыхание, поза, жесты, тон и тональность голоса и т. д.

Комплексный эквивалент. Паттерн лингвистического искажения, когда вы приписываете чьему-либо поведению значение на основе наблюдаемых ключей, не имея прямых подтверждений от другого человека.

Конгруэнтность. Состояние, в котором слова человека соответствуют его действиям. Его невербальные сигналы и вербальные утверждения соответствуют друг другу. Состояние целостности, адекватности, внутренней гармонии, отсутствия конфликта.

Контекст. Обстановка, фрейм или процесс, в котором происходят события и обеспечивается значение для содержания.

Линия времени. Метафора для выражения того, как мы храним наши образы, звуки и другие ощущения в памяти и воображении; способ кодирования и обработки понятия «время».

Логический уровень. Более высокий уровень, уровень о более низком уровне, метауровень, который структурирует и регулирует более низкий уровень.

Мета. Выше, вне, около, на более высоком уровне.

Метамодель. Модель с несколькими лингвистическими характеристиками, помогающими идентифицировать паттерны языка, которые делают неясным значение в коммуникации через искажение, опущение и обобщение. Она включает определенные вопросы, с помощью которых язык с «плохими формулировками» снова связывается с сенсорным опытом и глубинной структурой. Эти вопросы метамодели выводят человека из транса. Разработана в 1975 году Ричардом Бэндлером и Джоном Гриндером.

Метапрограммы. Ментальные/перцептивные программы для сортировки и сосредоточения внимания на стимулах; перцептивные фильтры, направляющие внимание, а также иногда выполняющие «нейросортировку» или управляющие метапроцессами.

Метасостояния. Состояние о состоянии, при котором состояние тела и разума (страх, гнев, радость, научение) оказывает влияние на другое состояние с более высокого логического уровня, порождая состояние гештальта — метасостояние, описанное Майклом Холлом.

Метауровни. Абстрактные уровни сознания, которое мы внутренне переживаем.

Множественное описание. Процесс описания одного и того же явления с различных позиций восприятия.

Модальные операторы. Лингвистические характеристики метамодели, которые указывают «способ», которым человек «действует»: потребность, возможность, желание, обязательство и т. д. Предикаты («могу», «не могу», «возможно», «невозможно», «должен», «обязан» и т. д.), которые мы используем для мотивации.

Моделирование. Процесс наблюдения и копирования успешных действий и поведения других людей; процесс распознавания последовательностей внутренних репрезентаций и действий, которые позволяют выполнить задачу.

Модель мира. Карта реальности, уникальная репрезентация мира, основанная на обобщении нашего опыта. Совокупность принципов деятельности человека.

Модель. Описание того, как что-то работает; основанная на обобщении, опущении или искажении копии оригинала; парадигма.

Нейролингвистическое программирование. Изучение совершенства. Модель того, как люди структурируют свой опыт; структура субъективного опыта;

как человек программирует свое мышление, эмоции и поведение в своей неврологии и языке и как он использует кодирование для обработки, хранения и извлечения из памяти информации.

Нейросемантика. Модель значения или оценки, использующая модель метасостояний для описания высших уровней состояний и работы с ними и модель нейролингвистического программирования для подробного описания обработки информации человеком и его переживаний; более полная и мощная модель того, как наша нервная система (неврология) и лингвистика создают значение (семантику).

Неконгруэнтность. Состояние «разногласий» с собой, наличие конфликта между «частями». Подтверждается наличием оговорок, отсутствием полной сосредоточенности на результате, выражением неконгруэнтных сообщений, в которых присутствует недостаток выравнивания или соответствия между вербальными и невербальными частями коммуникации.

Необходимое разнообразие. Гибкость в мышлении, проявлении эмоций, речи, поведении; человек с большей гибкостью поведения контролирует происходящее; отражено в законе необходимого разнообразия.

Неопределенные глаголы. Глаголы, которые не описывают специфические особенности действия, способ их выполнения; опущенное наречие.

Неопределенные существительные. Существительные, для которых не установлено, к кому или к чему они относятся.

Номинализация. Лингвистическая характеристика в метамодели, гипнотический паттерн языка транса, процесс или глагол, превращенный в (абстрактное) существительное; процесс, застывший во времени.

Обобщение. Процесс, посредством которого определенный опыт становится репрезентацией целого класса опыта; один из трех процессов моделирования в НЛП.

Опущение. Отсутствующая часть опыта или лингвистически или представительно.

Отзеркаливание — процесс отражения физического поведения другого человека, или передача обратной связи о его поведении.

Отсоединение. Предложение других паттернов поведения другому человеку, разрыв раппорта ради переориентации, прерывания или завершения встречи или беседы.

Первая позиция. Восприятие мира с **вашей** собственной точки зрения, ассоциированно; одна из трех позиций восприятия.

Первичные состояния. Описывают состояния сознания, основанные на восприятии внешнего мира первичного уровня.

Первичные уровни. Относятся к первичному восприятию внешнего мира через чувства.

Петли. Круг, цикл, история, метафора или репрезентация, которые возвращаются к своему собственному началу, так, что они замыкаются на себя. Открытая петля: незаконченная история. Закрытая петля: законченная история. В стратегиях: петля связана с ситуацией, когда человек повторяет набор процедур и стратегия не может завершиться.

Поведение. Любая деятельность, в которой мы участвуем, от грубой моторной деятельности до мышления.

Подсознание. Все, что не осознается в данный момент.

Подстройка к будущему. Процесс умственной реализации (репетиции) события прежде, чем оно произойдет. Один из основных процессов, обеспечивающих устойчивость результата, часто используемый и ключевой компонент в большинстве вмешательств НЛП.

Подстройка. Установление и поддержание раппорта с другим человеком путем присоединения к его модели мира, языку, убеждениям, ценностям, настоящим переживаниям и т. д.; имеет критическое значение при установлении раппорта.

Позиция восприятия. Наша точка зрения; одна из трех умственных позиций: первая позиция — ассоциирован с самим собой; вторая позиция — с точки зрения другого человека; третья позиция — с внешней точки зрения по отношению ко всем людям в данной ситуации.

Предикаты. То, что мы утверждаем о предмете разговора; основанные на ощущениях слова, указывающие на определенную репрезентативную систему (визуальные, аудиальные, кинестетические, неспецифические предикаты).

Предпочитаемая система. Репрезентативная система, которую человек чаще всего использует в мышлении и организации опыта.

Пресуппозиции. Идеи или предположения, которые мы принимаем без доказательств, чтобы придать смысл коммуникации.

Присоединение. Принятие определенных характеристик выразительных средств другого человека (поведения, слов и т. д.) для усиления раппорта.

Репорт. Ощущение связи с другим человеком, чувство взаимности, ощущение доверия; создается подстройкой, отзеркаливанием и присоединением; состояние эмпатии или восприятие из второй позиции.

Результат. Определенный, основанный на ощущениях желательный исход. Правильно сформулированный результат удовлетворяет критериям хорошей формы.

Репрезентативная система. То, как мы мысленно кодируем информацию, используя сенсорные системы: визуальную, аудиальную, кинестетическую, обонятельную и вкусовую.

Репрезентация. Идея, мысль, представление сенсорной или оценочной информации.

Ресурсное состояние. Физическое и психическое состояние, когда человек чувствует себя обладающим ресурсами.

Ресурсы. Любые средства, которые мы можем использовать для достижения результата: физиология, состояния, мысли, стратегии, переживания, люди, события или материальные ценности.

Рефрейминг. Изменение контекста или фрейма для изменения значения опыта.

Сенсорная острота. Осознание внешнего мира и чувств; различение более тонких характеристик сенсорной информации о мире.

Сенсорное описание. Непосредственно наблюдаемая и поддающаяся проверке с помощью органов чувств информация; язык «вижу-слышу-чувствую», который мы можем проверить опытным путем, в отличие от оценочных описаний.

Синестезия. «Одновременное переживание» сенсорного опыта в двух или более модальностях, автоматическая связь одной репрезентативной системы с другой. Например, синестезия V-K может предполагать восприятие слов или звуков как окрашенных в определенные цвета.

Содержание. Специфические особенности и детали события; ответ на вопросы «что?» и «почему?». Противоположность процесса или структуры.

Сознание. Осознание настоящего момента. Способность одновременно сосредоточиться на 7 + 2 каналах информации.

Состояние. Целостный феномен разума, тела, эмоций, настроения, состояния; общая сумма всех неврологических и физических процессов человека в любой момент времени.

Стратегия. Установление последовательности мышления и поведения для получения результата или опыта; структура субъективности, представленная в линейной модели ТОТЕ.

Субмодальность. Характеристики ощущений в пределах каждой репрезентативной системы; качества наших внутренних репрезентаций.

Трансдеривационный поиск. Процесс поиска в памяти и ментальных репрезентациях референтного опыта, объясняющего настоящее поведение, суждения или реакции.

Третья позиция. Восприятие мира с точки зрения наблюдателя; вы видите и себя и других людей.

Убеждения. Обобщения, которые мы сделали о причинно-следственных связях, значении, самих себе, других людях, действиях, идентичности и т. д. Наши убеждения — это то, что мы считаем «истинным» на данный момент. Убеждения направляют нас в восприятии и интерпретации действительности. Убеждения близко связаны с ценностями. В НЛП существуют несколько паттернов изменения убеждения.

Усиление. Процесс добавления человеку жизнестойкости, энергии и новых мощных ресурсов; жизнестойкость на неврологическом уровне, изменение привычек.

Условие хорошей формы. Критерии, которые позволяют нам определить результат так, чтобы он стал достижимым и поддающимся проверке. Правильно сформулированный результат — мощный инструмент для принятия решений типа «выигрыш — выигрыш».

Физиология. Физическая часть человека.

Фильтры восприятия. Отдельные идеи, переживания, убеждения, ценности, метапрограммы, решения, воспоминания и язык, которые формируют и влияют на нашу модель мира.

Фрейм. Контекст, окружение, метауровень, способ воспринимать что-либо (например, фрейм результата, фрейм «как если бы», фрейм возвращения и т. д.).

Фрейм «как если бы». «Притворяться», предполагать, что имеет место некоторая ситуация, и затем действовать так, как будто она реальна. Это поощряет творческое решение проблем путем мысленного преодоления очевидных препятствий и приближения к желаемым решениям.

Ценность. То, что для вас важно в определенном контексте. Ваши ценности (критерии) это то, что

мотивирует вас в жизни. Все стратегии мотивации имеют кинестетический компонент.

Чанкинг. Разбивка восприятия на блоки информации (чанки) путем подъема или снижения уровней и/или логических уровней. Повышение уровня (индукция) называется укрупнением. Оно ведет к более высоким абстракциям. Понижение уровня (дедукция) называется разукрупнением. Она ведет к более конкретным примерам или случаям.

Части. Метафора для описания различных аспектов души, ответственных за поведение. Они могут рассматриваться как субличности, которые ведут «собственную жизнь»; когда они имеют различные намерения, мы можем испытывать внутриличностный конфликт и ощущение неконгруэнтности.

«Через время». Иметь линию времени, на которой прошлое, настоящее и будущее находится перед вами. Например, время пространственно представлено как план на текущий год.

Экология. Забота о гармонии в самом себе, а также об отношениях между собой и окружением или сис-

темой. Внутренняя экология: общие отношения между человеком и его мыслями, стратегиями, действиями, способностями, ценностями и убеждениями. Динамический баланс элементов в системе.

Эпистемология. Теория познания; как мы получаем знания.

Якорение. Процесс, посредством которого любой стимул или репрезентация (внешняя или внутренняя) связаны с некоторой реакцией и таким образом запускают ее. Якоря возникают естественным образом во всех репрезентативных системах. Они могут использоваться преднамеренно, как при аналоговой маркировке или с многочисленными методами изменения, например с коллапсом якорей. Понятие о якорении в НЛП происходит от павловской концепции «стимул — реакция», или классического обусловливания. В исследованиях Павлова камертон становился стимулом (якорем), который служил для собаки сигналом для выделения слюны.