Майкл Холл • Боб Боденхамер

ПОЛНЫЙ КУРС НЛП

Руководство для достижения уровней Практика НЛП и Мастера НЛП

Полная программа прохождения курса международной сертификации

Книга №1 по НЛП в России!

Наилучший источник информации по НЛП в России

Полная программа прохождения курса международной сертификации уровней Практика НЛП и Мастера НЛП

Необходимое и достаточное руководство для самостоятельного получения системного фундаментального образования в НЛП

Рекомендован сертифицированными специалистами Москвы и Санкт-Петербурга

ISBN 5-93878-240-6

9 785938 782402

Издательство ПРАЙМ ЕВРОЗНАК

www.p-evro.ru

Майкл Холл • Боб Боденхамер

ПОЛНЫЙ КУРС НЛП

Руководство для достижения уровней Практика НЛП и Мастера НЛП

Crown House Publishing

Санкт-Петербург
ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК
2006

УДК 159.9.019+159.98
ББК 88.53
Х36

Права на перевод получены издательством «Прайм-Еврознак» соглашением с Crown House Publishing Ltd. (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.

Bob Bodenhamer • Michael Hall

The Complete Manual For Neuro-Lingvistic Programming Practitioner Certification

Volume I

Michael Hall • Bob Bodenhamer

Mastering Systemic NLP

Volume II

Холл, М.

Х36 Полный курс НЛП / Майкл Холл, Боб Боденхамер. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. — 635, [5] с.

ISBN 5-93878-240-6

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 уровней Практика и Мастера НЛП.

Эта книга учит совершенству в использовании всех возможностей человеческой психики. Практические занятия, упражнения и демонстрации, которыми изобилует книга, позволят вам обогатить свой тренерский, управленческий или методический репертуар на основе новейших достижений прикладного НЛП.

Майкл Холл, Боб Боденхамер

ПОЛНЫЙ КУРС НЛП

Перевод с английского: *С. Комаров (том I), Н. Миронов (том II)*

Редактор: *Н. Мигаловская*

Научный редактор: *С. Комаров*

Общероссийский классификатор продукции ОК-005-93, том 2–953000 — книги, брошюры.

Подписано в печать с готовых диапозитивов заказчика 31.05.06. Формат 70×108¹/₁₆
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 56,0. Тираж 3000 экз. Заказ № 1825

«Прайм-ЕВРОЗНАК». 195009, Санкт-Петербург, ул. Комсомола, д. 11.
Издание осуществлено при техническом участии ООО «Издательство АСТ»

Издано при участии ООО «Харвест». Лицензия № 02330/0056935 от 30.04.04
Республика Беларусь, 220013, Минск, ул. Кульман, д. 1, корп. 3, эт. 4, к. 42

Республиканское унитарное предприятие «Издательство «Белорусский Дом печати».
Республика Беларусь, 220013, Минск, пр. Независимости, 79

© Crown House Publishing Limited, 2005
© Bob G. Bodenhamer & L. Michael Hall, 2005
© Перевод на русский язык: С. Комаров, 2002
© Перевод на русский язык: Н. Миронов, 2003
© Серия, оформление, «Прайм-Еврознак», 2006
© «Прайм-Еврознак», 2006

ISBN 1899836322 (англ.) — Том I
ISBN 1899836888 (англ.) — Том II
ISBN 5-93878-240-6
ISBN 985-13-8271-X (Харвест)

КРАТКОЕ ОГЛАВЛЕНИЕ

ТОМ I
НЛП-ПРАКТИК: ПОЛНЫЙ СЕРТИФИКАЦИОННЫЙ КУРС (Б. Боденхамер, М. Холл)

Введение 15

ЧАСТЬ I. МОДЕЛЬ И МЕТОДЫ НЛП 20

Глава 1. Сущность модели: репрезентативные системы 21

Глава 2. Основы. Налаживание контакта с людьми: установление и поддержание раппорта 50

Глава 3. Позиции восприятия 59

Глава 4. Базовые пресуппозиции НЛП и использование ресурсных состояний. Размышления о теории 64

Глава 5. НЛП как модель коммуникации: совершенство в коммуникации. Моделирование техники мастеров коммуникации 82

Глава 6. Фрейминг и ресурсные состояния 97

Глава 7. Искусство управления состояниями 108

ЧАСТЬ II. МОДЕЛЬ ЯЗЫКА В НЛП 114

Глава 8. Метамодель языка: структура и значение. Суть «магии» 115

Глава 9. Гипноз. Часть I. Ошибки в понимании природы так называемого «гипноза». Использование языка для создания нейролингвистических «реальностей» 141

Глава 10. Гипноз. Часть II. Милтон модель. Специфические языковые паттерны искусной неопределенности 159

Глава 11. Гипноз. Часть III. Истории, метафоры, аналогии 169

Глава 12. Категории по Сатир. Внесение разнообразия в коммуникацию 182

ЧАСТЬ III. МОДЕЛЬ НЕРВНЫХ ПРОЦЕССОВ НЛП 188

Глава 13. Якорение: управление нервными процессами. Разговор на беззвучном языке 189

Глава 14. Фокусирование на субмодальностях 213

ЧАСТЬ IV. ПРОДВИНУТОЕ НЛП-МОДЕЛИРОВАНИЕ 232

Глава 15. Стратегии 233

Глава 16. Введение в работу на линии времени 259

ТОМ II
НЛП-МАСТЕР: ПОЛНЫЙ СЕРТИФИКАЦИОННЫЙ КУРС (М. Холл, Б. Боденхамер)

Введение 288

ЧАСТЬ I. ВВЕДЕНИЕ В МАСТЕРСТВО. ПРИНЯТИЕ УСТАНОВКИ И ОВЛАДЕНИЕ НАВЫКАМИ НЛП 293

Глава 1. Системное мышление в НЛП. НЛП как системная модель нашей нейро-лингвистики 294

Глава 2. Кинотеатр сознания. Как стать редактором, режиссером и постановщиком качественной кинематографической продукции 301

Глава 3. Путь к мастерству 322

ЧАСТЬ II. ОВЛАДЕНИЕ МЕТАСФЕРАМИ НЛП 344

Глава 4. Управление состояниями, вызываемыми нашими фильмами 345

Глава 5. Управление метасостояниями 356

Глава 6. Мастерство метасостояний 378

Глава 7. «Суб-модальности» как редакторские метауровни. Четвертая метасфера 394

Глава 8. Метамодальности. Использование фрейма кинематографических характеристик....405

Глава 9. Овладение программами восприятия. Метасфера Метапрограмм....415

Глава 10. Списки программ для профессионалов. Детализация сферы Метапрограмм 428

Глава 11. Метарепрезентативная система. Лингвистическая сфера Метамодели. 448

Глава 12. Метамагия и расширенная Метамодель. Новые лингвистические паттерны Метамодели....458

ЧАСТЬ III. СИСТЕМНОЕ НЛП 467

Глава 13. Системное НЛП. Системное мышление о кинематографии нашего сознания....468

Глава 14. Теория метасостояний как единая теория поля 484

Глава 15. Единые теории поля НЛП. Дилтс, Бэндлер, Холл, Боденхамер....495

ЧАСТЬ IV. МОДЕЛИРОВАНИЕ С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМНОГО НЛП .. 513

Глава 16. Обогащенная модель стратегий НЛП....514

Глава 17. Моделирование с использованием метауровней. Модели стратегий в НЛП 527

ЧАСТЬ V. ИНДИВИДУАЛЬНОЕ МАСТЕРСТВО..... 543

Глава 18. Мастерство транса....544

Глава 19. Линии разума. Разговорный рефрейминг....560

Глава 20. Использование линий разума в повседневной жизни....575

Глава 21. Пресуппозиционное использование языка. Часть I....588

Глава 22. Пресуппозиционное использование языка. Часть II....601

Глава 23. Практическое НЛП. Приложения НЛП в сферах психотерапии, бизнеса, межличностных отношений, здравоохранения и личностного роста 616

Глава 24. Мастерство НЛП....630

РАЗВЕРНУТОЕ ОГЛАВЛЕНИЕ

ТОМ I
НЛП-ПРАКТИК: ПОЛНЫЙ СЕРТИФИКАЦИОННЫЙ КУРС (Б. Боденхамер, М. Холл)

Введение 15
История магии в нейролингвистике 15
Изучение мастерства 16
Эмпирическая природа НЛП 16
Эксперимент № 1 16
Анализ опыта 17
Формальное определение НЛП 18
Вопросы для размышления 19

ЧАСТЬ I. МОДЕЛЬ И МЕТОДЫ НЛП 20

Глава 1. Сущность модели: репрезентативные системы 21
Тест для определения предпочитаемой репрезентативной системы 25
Оценка теста предпочитаемой репрезентативной системы 26
Тренировка репрезентативной системы (домашняя работа) 26
Предикаты и слова, описывающие процесс 27
Предикаты 28
Визуальные предикаты 29
Аудиальные предикаты 29
Кинестетические предикаты 30
Обонятельные/вкусовые предикаты 31
Неопределенные предикаты 31
Предикатные фразы 31
Визуальные 31
Аудиальные 32
Кинестетические 32
Дигитальные 33
Упражнение на присоединение к предикатам 33
Ключи глазного доступа 33
Ведущая система 36
Возможные отклонения (Young, 1999) 36
Упражнение: составление карты паттернов глазного доступа 37
Вопросы для выявления паттернов глазного доступа 37
Групповое упражнение по паттернам глазного доступа 38
I. Первое упражнение по паттернам глазного доступа 38
II. Второе упражнение по паттернам глазного доступа 38
Характеристики основных репрезентативных систем ... 39
Визуальная система 39
Аудиальная система 39
Кинестетическая система 40
Аудиально-дигитальная система 40
Субмодальности – качества модальностей 40
Эксперимент № 1 44
Дигитальные и аналоговые субмодальности 47
Эксперимент № 2. Обнаружение замешательства и понимания 47
Заключение 49
Вопросы для размышления 49

Глава 2. Основы. Налаживание контакта с людьми: установление и поддержание раппорта 50
Сенсорная острота 51
Ежедневная тренировка 51
Указания по работе в группе 53
Роль наблюдателя/металичности 53
Калибровка: упражнения на сенсорную остроту 53
Как устанавливать раппорт: присоединение и отзеркаливание 54
Пример раппорта 54
Упражнение на отзеркаливание 55
Отзеркаливание тела 55
Отзеркаливание поведения 56
Различие между присоединением и отзеркаливанием 56
Присоединение к рассерженному человеку и его отзеркаливание 56
Признаки установления раппорта 57
Домашнее задание 57
Вопросы для размышления 58

Глава 3. Позиции восприятия 59
Четвертая позиция восприятия 60
Пятая позиция восприятия 60
Упражнение: позиции восприятия 61
Паттерн выравнивания позиций восприятия 61
Паттерн 62
Вопросы для размышления 63

Глава 4. Базовые пресуппозиции НЛП и использование ресурсных состояний. Размышления о теории 64
Удержание контекста в сознании 65
Теоретические пресуппозиции НЛП 65
Исходные убеждения НЛП 66
Операционная система пресуппозиций 68
Пресуппозиции, касающиеся ментальной обработки 68
1. «"Карта" – не "территория"», или «меню – не пища» 68
2. Реакции людей соответствуют их внутренним картам 69
3. Значение зависит от контекста 69
4. Сознание и тело неизбежно влияют друг на друга 70
5. Индивидуальные навыки являются результатом совершенствования и установления последовательности использования репрезентативных систем 72
Стратегии 72
6. Мы уважаем модели мира других людей 74
Пресуппозиции, касающиеся поведения/реакций человека 75
7. Личность и поведение – это различные явления 75
8. Каждый вид поведения практичен и полезен в определенном контексте 75
9. Мы оцениваем поведение и изменения в терминах контекста и экологии 76
Коммуникативные пресуппозиции 76
10. Мы не можем не общаться 76
11. Способ коммуникации влияет на наше восприятие 76
12. Смысл коммуникации заключается в той реакции, которую она вызывает 76
13. Человек, задающий фрейм коммуникации,

контролирует ее 77
14. «Не бывает поражений, есть только обратная связь» 77
15. Человек, обладающий наибольшей гибкостью, имеет наибольшее влияние в системе 78
16. Сопротивление указывает на отсутствие раппорта....78
Пресуппозиции, касающиеся обучения, выбора и изменения 78
17. Люди обладают внутренними ресурсами, необходимыми для достижения цели 78
18. Люди способны научиться чему-либо с одной попытки....79
19. Любая коммуникация должна увеличивать количество доступных альтернатив....79
20. Совершая какой-либо поступок, люди выбирают наилучший из имеющихся у них в данный момент вариантов 79
21. Мы можем управлять своим мозгом и контролировать результаты....80
Заключение.... 80
Упражнения.... 80
Вопросы для размышления 81

Глава 5. НЛП как модель коммуникации: совершенство в коммуникации. Моделирование техники мастеров коммуникации 82
Три качества мастеров коммуникации 84
Модель хорошо сформулированного результата: принципы достижимости результата.... 84
1. Позитивная формулировка результата....85
2. Описание результата сенсорным языком....86
3. Инициирование и контролирование результата человеком, который хочет его достичь 87
4. Соответствие результата контексту 87
5. Учет вторичной выгоды 88
6. Учет необходимых ресурсов 88
7. Экологичность результата для целой системы....88
Декартовы координаты.... 89
Упражнения на создание хорошо сформулированного результата.... 90
Упражнение 1 90
Упражнение 2 90
Обзор модели коммуникации НЛП 91
Аспекты коммуникации 91
Сложности при коммуникации.... 91
Параметры коммуникации.... 95
Вопросы для размышления 96

Глава 6. Фрейминг и ресурсные состояния 97
Часть I – использование различных фреймов 98
Фреймы, встречающиеся при рассмотрении модели хорошо сформулированного результата 98
Фрейм возвращения....98
Упражнение на возвращение....98
Фрейм «как если бы»....99
Типы фреймов «как если бы»....99
Упражнение на фрейм «как если бы»....100
Фрейм «согласия»....100
Паттерн фрейма согласия....100
Часть II – диссоциативный фрейм реагирования на критику.... 101
Часть III – диссоциативный фрейм лечения фобий и травм....103
Быстрое лечение фобии (упрощенный вариант)....105
Другие инструменты редактирования 106
Вопросы для размышления 103

Глава 7. Искусство управления состояниями 108
1. Понимание состояния 109
2. Осведомленность о состоянии 110
3. Изменение состояния.... 110
4. Использование состояния.... 111
Паттерн 111
Упражнение 112
Навык вызова состояний 112
Как вызывать субъективные состояния и работать с ними 112
Заключение.... 113
Вопросы для размышления 113

ЧАСТЬ II. МОДЕЛЬ ЯЗЫКА В НЛП:..... 114

Глава 8. Метамодель языка: структура и значение. Суть «магии» 115
Глубинная структура/поверхностная структура.... 117
Искажения 118
1. Номинализация....118
2. Чтение мыслей....120
3. Причинно-следственные отношения....120
4. Комплексный эквивалент....123
5. Пресуппозиции....124
Обобщения 125
6. Кванторы общности 125
7. Модальные операторы 125
8. Утраченный перформатив....127
Опущения 127
9. Простые опущения 127
10. Неполные сравнения....127
11. Отсутствие референтного индекса....128
12. Неспецифические глаголы....128
Заключение....128
Расширение метамодели 129
1. Идентичность/идентификация 129
2. Статические слова (сигнальные слова, однозначные термины).... 132
3. Чрезмерно и недостаточно определенные термины..... 132
4. Ложные вербальные разделения....133
5. Термины и фразы «или-или»....134
6. Псевдослова 135
7. Многопорядковость 136
8. Персонализация 137
9. Метафоры.... 138
Лингвистика сегодня....138
Вопросы для размышления 140

Глава 9. Гипноз. Часть I. Ошибки в понимании природы так называемого «гипноза». Использование языка для создания нейролингвистических «реальностей» 141
Определение гипноза 142
Сознание и подсознание....145
Измененные состояния и транс 147
Хорошо, дайте нам паттерны!....147
Введение себя в транс для встречи с внутренней тьмой....148
Ощущение транса....148
«Гипноз» как поэзия....150
Определение сознательных/неосознанных аспектов психики....150

1. Когда сознательное становится неосознанным 150
2. «Неосознанный разум» автономной нервной системы..... 151
3. Подсознание 152
4. Забытая информация..... 153
5. Вытесненная информация 153
6. Метауровни осведомленности 154
Паттерн НЛП для работы с подсознанием..... 154
Расширенный шестишаговый..... 154
Так как же работает «гипноз»? 156
Вопросы для размышления 158

Глава 10. Гипноз. Часть II. Милтон модель. Специфические языковые паттерны искусной неопределенности 159
Милтон-модель 160
1. Краткие общие вопросы..... 162
2. Подстройка к текущему опыту..... 162
3. Двойные связи 162
4. Разговорные допущения..... 163
5. Расширенные цитаты 163
6. Выборочные нарушения ограничений..... 164
7. Фонетическая неопределенность..... 165
8. Синтаксическая неопределенность..... 165
9. Неопределенность границ 165
10. Пунктуационная неопределенность 165
11. Утилизация 166
12. Встроенные команды..... 166
13. Аналоговое маркирование 166
14. Произношение слов по буквам 166
15. Связывающий язык..... 167
А. Конъюнкция 167
Б. Дизъюнкция..... 167
В. Адвербиальная клауза, или подразумеваемый каузатив..... 167
Заключение..... 167
Резюме Милтон-модели языка 168
Языковые паттерны Милтон-модели с использованием нарушений метамодели 168
Милтон-модель. Продолжение 168
Связывающий язык 168
Этапы коммуникации 168
Вопросы для размышления 168

Глава 11. Гипноз. Часть III. Истории, метафоры, аналогии..... 169
Трансдеривационный поиск..... 171
Замена референтных индексов..... 171
Изоморфизм 172
Трансформация значения при помощи метафоры 173
Соединение настоящего состояния с желаемым 174
Подстройка..... 174
Ведение..... 174
Использование рефрейминга в метафорах 175
Неспецифические глаголы, номинализации, встроенные команды и аналоговое маркирование 176
Неспецифические глаголы..... 176
Номинализации..... 176
Встроенные команды..... 177
Резюме. Польза метафор..... 177
Метафора бойлерной фабрики 177
Анализ метафоры 178
Конструирование метафор 178
Начало всего НЛП..... 179
Основные этапы создания метафоры 179
Упражнения на метафоры..... 179
I. Построение ассоциаций 179
II. Сходство..... 180
III. Психотерапевтическая метафора 180
Вопросы для размышления 181

Глава 12. Категории по Сатир. Внесение разнообразия в коммуникацию 182
Категории 183
Подстройка к категориям по Сатир 185
Упражнение..... 186
Категории по Сатир (3 человека) 186
Примеры ответов 186
Категории Сатир в публичной речи 187
Вопросы для размышления 187

ЧАСТЬ III. МОДЕЛЬ НЕРВНЫХ ПРОЦЕССОВ НЛП 188

Глава 13. Якорение: управление нервными процессами. Разговор на беззвучном языке 189
Концепция «стимул–реакция» 190
Что мы подразумеваем под понятием «якорь»? 191
Осторожно: негативные якоря! 191
Якорение прощения..... 192
Сознательное якорение в психотерапии 192
Развитие искусства эффективного якорения 193
Четыре принципа якорения 193
1. Уникальность: используйте уникальное положение для установки якоря 194
2. Интенсивность: устанавливайте якорь в момент наивысшей интенсивности состояния 194
3. Чистота: якорь должен быть как можно более обособленным 195
4. Точность: точно выбирайте время для установки якоря 196
Пять шагов к якорению 196
1. Установите раппорт 196
2. Объясните процесс..... 196
3. Вызовите и заякорите желаемое переживание (позитивное или негативное).....197
4. Правьте состояние так, чтобы человек из него вышел.....197
5. Проверьте якорь, применив его.....197
Упражнения 198
I. Якорение состояний 1 198
II. Якорение состояний 2 199
III. Якорение и трансдеривационный поиск 199
IV. Трансдеривационный поиск: ограничение чувств. Хорошо помогает при тревоге 199
V. Ваш собственный якорь состояния «аптайм» 200
VI. Ваш собственный якорь состояния «интайм» 201
VII. Упражнение «Круг совершенства» 202
VIII. Коллапс якорей: интеграция частей 203
Упражнение на коллапс якорей 204
IX. Изменение личностной истории 205
Паттерн 205
X. Изменение личностной истории с точки зрения модели метасостояния 206
XI. Коллапс визуальных якорей: преодоление сомнения 206
XII. Сцепление якорей 207

XIII. Визуальные и аудиальные якоря: сценическое якорение ... 210
XIV. Коллапс якорей: продвинутый визуальный паттерн ... 211
Паттерн ... 211
Заключение ... 211
Вопросы для размышления ... 212

Глава 14. Фокусирование на субмодальностях ... 213
Различные виды субмодальностей ... 216
Психотерапевтические вмешательства с использованием субмодальностей ... 218
Упражнения ... 218
I. Упражнение на исследование субмодальностей ... 218
II. «Лечение» головной боли и других дискомфортных ощущений ... 219
III. Перекрестное отображение субмодальностей ... 219
Субмодальности «линии времени» ... 220
Как ваш мозг различает время ... 221
IV. Субмодальности «линии времени» ... 222
V. Паттерн «Шоколад леди Годивы» ... 222
VI. Паттерн «Взмах» ... 223
Убеждения ... 225
VII. Паттерн изменения убеждения ... 226
Сбор и подготовка информации ... 227
Процесс изменения убеждения ... 228
VIII. Паттерн горя/потери ... 229
Часть I ... 229
Часть II ... 230
Вопросы для размышления ... 231

ЧАСТЬ IV. ПРОДВИНУТОЕ НЛП-МОДЕЛИРОВАНИЕ ... 232

Глава 15. Стратегии ... 233
Часть I. Определение элементов субъективного опыта ... 234
НЛП – модель моделей ... 234
Философия/эпистемология НЛП ... 235
Компоненты субъективного опыта ... 235
Основные визуальные субмодальности: ... 236
Основные аудиальные субмодальности: ... 236
Основные кинестетические субмодальности: ... 237
«Картографирование»: создание «карт» для описания территории ... 237
Опущение ... 237
Обобщение ... 238
Искажение ... 238
Моделирование, создающее «карты» стратегий ... 238
Заключение ... 239
Часть II. Модель стратегий НЛП ... 239
Исследование осознания ... 239
«Когда-то была модель "стимул – реакция"...» ... 239
«А затем принцип "стимул – реакция" превратился в *TOTE*» ... 240
Затем НЛП улучшило модель *TOTE* и создало «стратегии» ... 242
Использование «анализа стратегий» отслеживания ментальных процессов ... 243
Создание «модели стратегий» ... 244
Извлечение стратегий ... 245
Распаковка стратегий ... 246
Разработка стратегий ... 247
Разработка новых и улучшенных стратегий ... 248
Использование стратегий ... 248
Встраивание стратегий ... 249
Часть III. Еще о стратегиях ... 251
Извлечение стратегии ... 251
Пример: извлечение стратегии принятия решений ... 252
Извлечение стратегии при помощи возвращения ... 252
Потенциальные проблемы в стратегиях принятия решений ... 253
Советы по извлечению стратегий ... 253
Упражнения ... 254
I. Стратегия обучения правописанию ... 254
II. Стратегия принятия решений ... 255
III. Стратегия мотивации ... 256
IV. Стратегия обучения ... 257
Вопросы для размышления ... 258

Глава 16. Введение в работу на линии времени ... 259
Англо-европейское и арабское время ... 262
Определение своей личной линии времени ... 262
Сложности при извлечении линии времени ... 263
Рефрейминг частей ... 264
«Сквозь время» и «во времени» ... 264
Периоды развития ... 268
Период отпечатков ... 268
Период моделирования ... 268
Период социализации ... 269
По ту сторону предъявленной проблемы ... 269
Управление памятью: переживание своей линии времени ... 270
Рефрейминг воспоминаний при помощи быстрого лечения фобий ... 271
Замена воспоминаний при помощи паттерна «Взмах» ... 271
Этапы работы на линии времени ... 272
1. Установление раппорта ... 272
2. Сбор информации ... 272
3. Переход от следствия к причине ... 272
4. Научите меня, как делать это ... 272
5. Прерывание стратегии ... 273
6. Обнаружение исходной причины ... 273
Освобождение от отрицательных эмоций с помощью работы на линии времени ... 274
Переживание своей линии времени: освобождение от отрицательных эмоций ... 274
Когда эмоции не хотят уходить ... 277
Если во время проверки выясняется, что эмоция не исчезла ... 278
Основные принципы «психотерапии на линии времени» (Young, 1999) ... 278
Альтернативная методика работы на линии времени (Young, 1999) ... 279
Вопросы для размышления ... 279

Словарь терминов ... 280

Литература ... 285

ТОМ II
НЛП-МАСТЕР: ПОЛНЫЙ СЕРТИФИКАЦИОННЫЙ КУРС (М. Холл, Б. Боденхамер)

Введение 288
Что означает стать мастером 288
Осознанное и неосознанное обучение 289
Расширение практического опыта 290
Достижение мастерства 290
Комментарии к данному руководству и стилю изложения 291

ЧАСТЬ I. ВВЕДЕНИЕ В МАСТЕРСТВО. ПРИНЯТИЕ УСТАНОВКИ И ОВЛАДЕНИЕ НАВЫКАМИ НЛП 293

Глава 1. Системное мышление в НЛП. НЛП как системная модель нашей нейро-лингвистики 294
Системное мышление 295
Системное мышление о системах НЛП 297
Системная Модель-III 298
Овладение системным НЛП 299
Резюме 300

Глава 2. Кинотеатр сознания. Как стать редактором, режиссером и постановщиком качественной кинематографической продукции 301

Часть 1
Составляющие субъективности 302
Информационные процессы в нашей нейро-лингвистической системе 305
От фильмов к смыслу 306
Базовая коммуникативная модель НЛП 307
Фреймы наших фильмов 307
Кинематография НЛП/НС 309
Режиссура фильмов сознания 309
Упражнения в кинематографии 310

Часть 2
Свет, звук, мотор! «Коммуникация» как фактор, вызывающий к жизни наши фильмы 312
«Успех» как картирование полезных фильмов 315
Кинематография как нейро-семантическая система 316
Так почему же люди смотрят такие фильмы? 317
Благие намерения, стоящие за жуткими фильмами 318
Метасферы наших фильмов 320
Резюме 320

Глава 3. Путь к мастерству 322

Часть 1
Установка, творящая чудеса 323
Установка волшебника 324
Пресуппозиционные установки 325
Построение гештальт-метафрейма 331

Часть 2
Встраивание в сознание пресуппозиций как обогащающих нас метасостояний 342
Тестирование и оценка духа мастерства 342
Резюме 343

ЧАСТЬ II. ОВЛАДЕНИЕ МЕТАСФЕРАМИ НЛП 344

Глава 4. Управление состояниями, вызываемыми нашими фильмами 345
Нейро-лингвистические состояния 346
Пути к состояниям 347
Отработка навыков менеджмента состояний 348
Базовый курс менеджмента состояний 348
Кинематография и эмоции 353
Использование магии ментальных фильмов 354
Вперед, в мир нейросемантики! 354
Магия трансформации фильмов 355
Резюме 355

Глава 5. Управление метасостояниями 356

Часть1
Введение в метасферы 357
Метасостояния и кинотеатр нашего сознания 360
Повышение качества менеджмента состояний с помощью метасостояний 361
Характеристики метасостояний 362
Первичные состояния и метасостояния 362
Эффективное различение первичных состояний и метасостояний 364
Обучение, ускоренное метасостояниями 364

Часть 2
Переживание метасостояний 364
Якорение метасостояний 366
Психо-логика метасостояний 367
Кинематографический клей 368
Трансформация фильмов «о неудачах» 369
Рефлексивность метасостояний 370
Картирование смыслов наших фильмов 371
Уровни смыслов наших фильмов 372
Базовый паттерн вхождения в метасостояние 373
Развитие навыков с помощью метасостояний 374
Искусство выявления метауровней 375
Резюме 376

Глава 6. Мастерство метасостояний 378
Признание роли метасвязей 379
От метасостояний к гештальт-состояниям 380
Модулирование и интегрирование метасостояний 381

Многопорядковость: язык уровней наших метасостояний 382
Воссоздание культурных реалий в метасостояниях....383
Технология проектирования метасостояний....384
Работа с негативными эмоциями с помощью метасостояний 385
Уничтожение и/или приручение дракона....386
Повышение самооценки и самоуважения с помощью метасостояний 388
Паттерн «от-сознания-к-мускулам» 389
Работа с «намерениями» в метасостояниях....390
Резюме....393

Глава 7. «Суб-модальности» как редакторские метауровни. Четвертая метасфера 394
Термин «суб-модальности»....396
Структура и уровень «суб-модальностей» 396
Когда «суб» на самом деле «мета»....398
Назад к истокам наших репрезентативных систем....399
Кинематографические характеристики наших ментальных фильмов....400
Тестирование старого НЛП-паттерна изменения убеждений....400
Использование фрейма подтверждения для новых убеждений 401
Структурный фрейминг с использованием информационных различий....402
Символическая природа «суб-модальностей» 403
Резюме....404

Глава 8. Метамодальности. Использование фрейма кинематографических характеристик 405
Секреты «суб-модальностей»....406
Как фреймы управляют кинематографическими характеристиками наших фильмов 408
Когда паттерн «суб-модальностей» не работает.... 411
Резюме....412

Глава 9. Овладение программами восприятия. Метасфера Метапрограмм 415
Общий обзор метапрограмм 416
Сортировка выборов, составляющих континуум 417
Контекстуальные фреймы сознания 417
Изменение метапрограмм....418
Профилирование с помощью метапрограмм....418
Метауровневый анализ метапрограмм 420
Учимся распознавать паттерны восприятия....421
Достижение мастерства в использовании метапрограмм 422
Высокое искусство изменения метапрограмм....423
Изменение метапрограмм во «времени» и с помощью «времени» 425
Воздействие метапрограмм на «суб-модальности»....425
Резюме....425
Шаблон метапрограмм 426

Глава 10. Списки программ для профессионалов. Детализация сферы Метапрограмм 428
Перечень метапрограмм 429
Пять категорий метапрограмм и высших семантических метапрограмм....429
Метапрограммы ментальных процессов переработки информации 431
Метапрограммы эмоциональной сортировки 434
Волевые метапрограммы 436
Концептуальные метапрограммы и метапрограммы высших уровней....439
Метапрограммы внешнего реагирования....440
Концептуальные метапрограммы 443
Личностные метапрограммы: различные измерения ощущения себя....444
Резюме....447

Глава 11. Метарепрезентативная система. Лингвистическая сфера Метамодели. 448
Возвращение к структуре магии 449
Овладение первой метасферой 451
Суть Метамодели 451
Вопросы, задаваемые с целью редактирования 452
Форматирование и структурирование Метамодели 453
«Логические уровни» Метамодели....453
Резюме....455

Глава 12. Метамагия и расширенная Метамодель. Новые лингвистические паттерны Метамодели....458
Ценность Метамодели 459
Расширение Метамодели....460
Что описывают новые паттерны....460
Овладение мастерством Метамодели....462
Овладение пресуппозициями Метамодели 464
Резюме....465

ЧАСТЬ III. СИСТЕМНОЕ НЛП 467

Глава 13. Системное НЛП. Системное мышление о кинематографии нашего сознания....468
Системное мышление и оценка в метасостояниях....469
Вхождение в метасостояния как системное мышление....470
Принципы системного мышления 471
Предпосылки матрицы сознания....476
Работа с фреймами в метасостояниях с целью создания самоорганизующейся системы....477
Эффекты метасостояний....478
Резюме....482

Глава 14. Теория метасостояний как единая теория поля 484
Метасостояния как метафреймы 485
Системное мышление, формирующее единое поле НЛП 487
Системное мышление в единой теории поля 490
Резюме 494

Глава 15. Единые теории поля НЛП. Дилтс, Бэндлер, Холл, Боденхамер 495
Первая системная модель НЛП: Сеть Нейро-Логических уровней 496
«Технология проектирования человека» (*DHE*) Бэндлера как вторая попытка создать единую теорию поля 500
Модель Метасфер: третья попытка создания системного НЛП 503
Перенос структуры в процессе индивидуального развития 505
Модель интерфейсного взаимодействия метасфер 507
От первичных состояний к многослойным метасостояниям 508
Ключевые свойства метасфер 509
Резюме 511

ЧАСТЬ IV. МОДЕЛИРОВАНИЕ С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМНОГО НЛП 513

Глава 16. Обогащенная модель стратегий НЛП 514
Стратегия опыта 515
Вначале была модель *TOTE* 515
Модель Стратегий 515
Разработка модели Стратегий 516
Обогащенная модель *TOTE* 517
Овладение мастерством НЛП, понимание *TOTE* 519
Пример распаковки стратегии 520
Паттерн выявления стратегии 521
Использование анализа стратегий для переноса сознания 523
Овладение мастерством модели стратегий 523
Использование модели *SCORE* для моделирования 524
Стратегии моделирования 524
Резюме 526

Глава 17. Моделирование с использованием метауровней. Модели стратегий в НЛП 527
Поднимаясь над ограничениями модели Стратегий 529
Использование метауровней в стратегиях 529
Моделирование высших уровней сознания и смысла 529
Системное мышление в моделировании 530
Системное размышление о «логических уровнях» 531
Ремоделирование «Нейро-Логических уровней» 533
Метауровень фонового знания 537
Распаковка стратегии высокопрофессионального пилота 538
Вхождение в нужное состояние при моделировании 538
Организация данных для построения модели 539
Резюме 542

ЧАСТЬ V. ИНДИВИДУАЛЬНОЕ МАСТЕРСТВО 543

Глава 18. Мастерство транса 544

Часть 1
Так что же такое гипноз? 545
Действуем ли мы «неосознанно»? 546
Какова природа гипнотических состояний? 546
Как эмоционально переживается транс или гипноз? 547
Каков язык гипноза? 547
Каковы невербальные гипнотические процессы? 548
Что такое метафорическое направление транса? 549
Формирование трансовых состояний путем входа в метасостояния 550
Новые гипнотические языковые паттерны 550

Часть 2
Трансовое состояние «времени» 553
Трансовые состояния ускоренного и замедленного времени 555
Принятие новых решений «во времени» с помощью метасостояний 557
Опыт спирального вращения ресурсов 558
Моментальное развитие терпения 558
Резюме 559

Глава 19. Линии разума. Разговорный рефрейминг 560
Вы когда-нибудь слышали, чтобы линии меняли сознание? 561
Линии, фреймирующие разум 564
Магический куб 566
Линии разума: линии, фреймирующие смыслы 566
Линии разума: линии, рефреймирующие смыслы, удерживаемые в сознании 567
Как работают линии разума? 568
Как заставить линии работать в сознании для трансформации 572
Использование линий разума для укрепления эффективных убеждений 573
Резюме 574

Глава 20. Использование линий разума в повседневной жизни 575
Двадцать шесть способов рефрейминга «неудачи» 576
Линии способны изменять сознание 579
Эффективные состояния для работы с линиями разума 580
Поддерживающие убеждения для эффективных «магических» состояний 581
Краткий обзор линий разума 583
Подсказки для запоминания линий разума 585
Резюме 587

Глава 21. Пресуппозиционное использование языка. Часть I 588
Использование пресуппозиционных терминов для задания фреймов, направляющих сознание и создающих гипнотические эффекты 589
Модель НЛП о репрезентации реальности.....589
Модальные операторы и метасостояния.....597
Пресуппозиции 599
Резюме.....600

Глава 22. Пресуппозиционное использование языка. Часть II 601
Резюме.....614

Глава 23. Практическое НЛП. Приложения НЛП в сферах психотерапии, бизнеса, межличностных отношений, здравоохранения и личностного роста 616
Нейро-лингвистические технологии 617
Разнообразие техник 619
НЛП и психотерапия 619
Паттерн реимпринтинга 620
Паттерн изменения личностной истории 622
Паттерн уничтожения решений 623
Паттерн работы с негативными эмоциями в метасостояниях.....624
НЛП и бизнес.....625
Фрейм «как если бы» 625
Трансформация «ошибок» в «обучение».....626
Паттерн принятия решений 627
НЛП и образование 628
Резюме.....629

Глава 24. Мастерство НЛП.....630
Задавание фреймов мастерства 631
Путь к мастерству.....632
Резюме.....633

Литература 634

НЛП-ПРАКТИК:
ПОЛНЫЙ СЕРТИФИКАЦИОННЫЙ КУРС

Том I

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 Вудсмола.
- 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 неутомимо 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 Г. Боденхамер
август 1999

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 гештальттерапии. 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/знания 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 «эриксонианский 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 программирование» (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, таким 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 многоточие ... 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, таков 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 вводите 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* (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 обрабатывают 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

* Книга притчей Соломоновых 23:7.

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 фобии», разработанная 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 человеку *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 «Черепахи 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 от того, ищете 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

Глава 1. Сущность модели: репрезентативные системы

Глава 2. Основы. Налаживание контакта с людьми: установление и поддержание раппорта

Глава 3. Позиции восприятия

Глава 4. Базовые пресуппозиции НЛП и использование ресурсных состояний

Глава 5. НЛП как модель коммуникации: совершенство в коммуникации. Моделирование техники мастеров коммуникации

Глава 6. Фрейминг и ресурсные состояния

Глава 7. Искусство управления состояниями



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 дигитальной* 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 визуального языка. Таким образом, мы

Поступающая информация	Внутренняя репрезентация информации	Субъективный опыт
Из внешнего мира (поступает в сознание через органы чувств)	Поступает в нашу нервную систему и интерпретируется как:	Информация конструируется или извлекается как:
Визуальная (глаза)	→ Изображения →	V — визуализации, изображения
Аудиальная (уши)	→ Звуки →	A — звуки, шумы
Кинестетическая (кожа/тело)	→ Ощущения →	K — тактильные ощущения

Рис. 1.1. Формирование представлений о мире

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 (см. 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 (VAK). 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,

---

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

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!

Если человек говорит: «Я *чувствую*, что это неправильно», 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 — *олицетворение* 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 *чувствовал* 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 соответствует 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

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

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*».

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, проранжировав 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.

---

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

Оценка теста предпочитаемой репрезентативной системы

Этап 1

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

1.	___K	___A	___V	___D
2.	___A	___V	___D	___K
3.	___V	___K	___D	___A
4.	___A	___D	___K	___V
5.	___A	___D	___K	___V

Этап 2

Занесите в таблицу цифры, соответствующие каждой букве.

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 используема 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

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

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:

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, как дохлая 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 обработки 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. Потренировавшись некоторое время сознательно, вы заметите, что стали неосознанно осуществлять присоединение 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 «проскальзывают» 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
Вздыхать
Визжать
Вопить
Вопрошать
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
Отзываться
Переводить
Петь
Поддакивать
Предложение
Произносить
Пронзительный
Просить
Рассказывать
Резонанс
Рычать
Слушать
Слышать
Спорить
Спрашивать
Тихо
Тишина
Упоминать
Хмыкать
Шумный

Кинестетические предикаты

Бежать
Бесчувственный
Бить
Бороться
Весить
Волнующий
Впечатлять
Давление
Движение
Держать
Драка
Дрожать
Жесткий
Жирный
Застенчивый
Комфортный
Крошиться
Крутить
Ласковый
Мыть
Мягкий
Набитый
Настроение
Неподвижный
Нести
Обремененный
Оживить
Подпрыгивать
Прочный
Прыжок
Работа
Разбивать
Раздражать
Ранить

Расстраивать
Сгибать
Сила
Склоняться
Смешивать
Спокойный
Страдать
Твердый
Теплый
Тереть
Топтать
Торопиться
Трогать
Трясущийся
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

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

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
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
Ясно видно
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» (Band-ler & 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-K*** *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.

Вудсмолл (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 формацией", 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 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

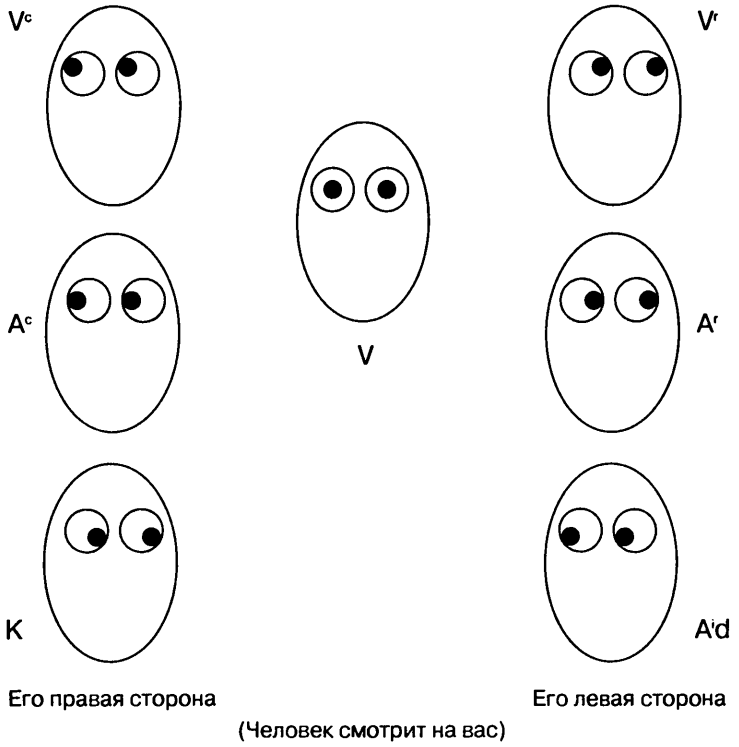


Рис. 1.2. Схема положений глаз (Young, 1999)

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, 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 следует

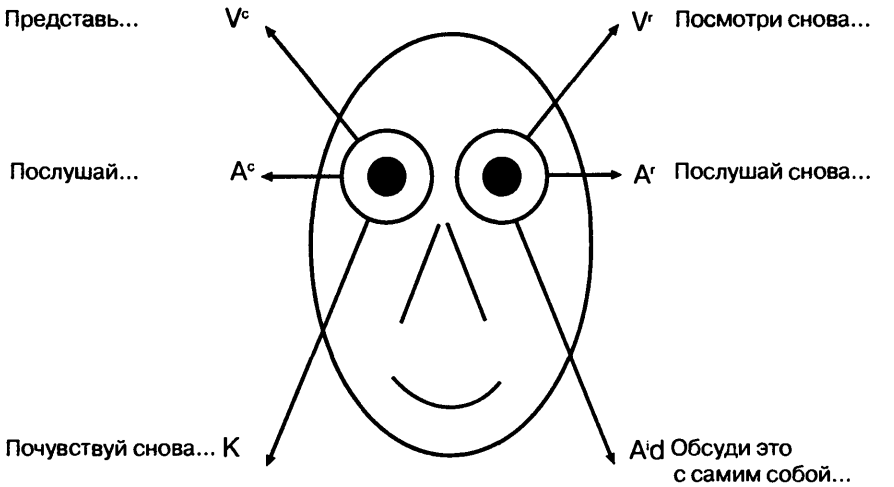


Рис. 1.3. Лингвистические ключи доступа (Young, 1999).

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 внутреннюю 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 схеме: 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 высматривает, 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^r: *Визуальное припоминание.* Припоминание образа или картины. Вообразите цвет, который вам нравился больше всего, когда вы были ребенком. Представьте цвет стен вашей спальни в то время. Представьте, во что вы были одеты вчера.

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

A^r: *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.

A^c: *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.

A_d: *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

I. *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 склонны легко создавать новые картины и изменять свои внутренние состояния.

Что касается типа телосложения, то очень многие визуалы худощавы, долговязы и обладают удлиненной 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.

Обрабатывая 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 наклоняться 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, хриплым и/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 черезвычайной

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 внутреннего 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 (VAK) 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 VAK-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.

---

* 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?

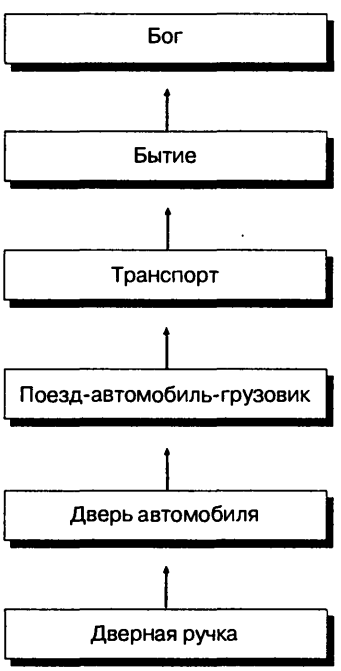


Рис. 1.4. Уровни абстракции

- *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 *метасостоянии* 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, значении, 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? Движется 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 удаляет 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 *аудиальной 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, посредством 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 «сверх» или «выше». 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. Попытайтесь 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. Субмодальность, например цвет, не может 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 пределами» 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 упорядочивают 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 наделять 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 индикаторы 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 на 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 неприятности (!). 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 человека. Например, обратите внимание на то, что кожа подглазий и верхних участков щек имеет различный цвет. Во-вторых, отметьте, как цвет кожи 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 обращайте 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 картинами и определяем, какому состоянию соответствуют наблюдаемые изменения.

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

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.
3. 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.
4. 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 можем 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: «Здравствуйте, 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 позволят 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 моргению. Вы можете присоединяться к тонусу 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 соответствия. 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 даст нам возможность устанавливать раппорт с любым человеком. Вы обнаружите, что такие навыки можно применять во многих сферах жизни. Сегодня у вас может возникнуть особенная 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

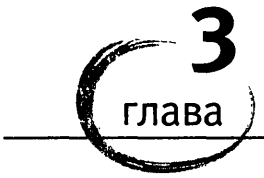
1. Установите за следующую неделю раппорт с максимальным количеством людей. Тренируйтесь, тренируйтесь, тренируйтесь.
2. Присоединитесь к какому-нибудь посетителю в ресторане и отзеркальте его. Во время этого упражнения обратите внимание на свои навыки установления раппорта.
3. Когда вы делаете покупку 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 обращайте 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 с 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 в 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 преимущества 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 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 *позиции 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 *VAK*.** «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, отрегулируйте 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 «застрять»?
5. Какая методика поможет вам (или кому-нибудь другому) развить бóльшую 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 неправильному 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 Боденхамером (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

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

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 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, эриксонианском 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 противоречат убеждениям и ценностям большинства людей. НЛП предлагает непревзойденные инструменты для работы с субъективным опытом.

Исходные убеждения НЛП

Важность наших базовых пресуппозиций заключается в том, что они являются *невысказанными убеждениями*. Мы имеем работающие пресуппозиции, которые управляют нашими «неопределенными терминами» и пониманием. Убеждение как понятие, теория, парадигма и т. д. описывает **базовую структуру** 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, 1997), 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.

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

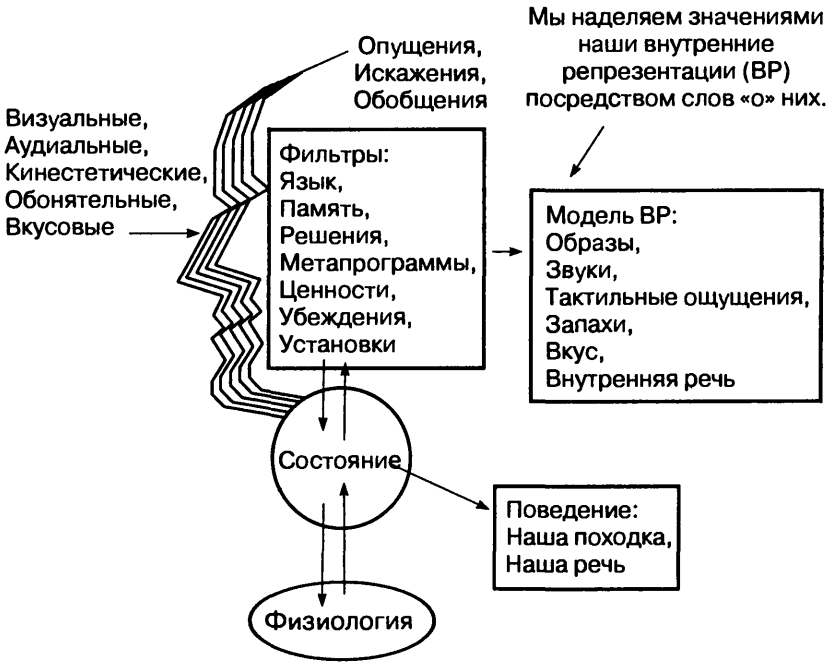


Рис. 4.1. Модель коммуникации НЛП

13. Человек, задающий фрейм коммуникации, контролирует ее.
14. «Не бывает поражений, есть только обратная связь».
15. Человек, обладающий наибольшей гибкостью, имеет наибольшее влияние в системе.
16. Сопротивление 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 наделить 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, Максуэлла Мальца. Доктор Мальц заметил, что многие пациенты после операции продолжают испытывать те же личностные проблемы, что и ранее. Хотя его операции 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 значения, думает, считает) в своей душе, такой он и есть».

В содержании нет содержания, которое стоило бы знать.

Тэд Джеймс

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 неблагоразумно. 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». Годами 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 психотерапии, 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 трансмиттеров, служащих для коммуникации между нейронами».

Синапс нервной клетки обладает рецепторными молекулами, которые или позволяют, или не позволяют нейротрансмиттерам войти в нейрон и передать информацию. Гудвин использовал аналогию замка и ключа. Рецепторные молекулы функционируют как замочные скважины, разрешающие или не разрешающие поступление нейротрансмиттера. 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 нейротрансмиттера в нейрон. Таким образом, нейрон будет возбуждаться слабее, чем в нормальном состоянии. В результате снижения возбуждения нейрона человек ощущает менее интенсивную боль.

Нейротрансмиттеры 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 трансмиттеров, 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 трансмиттерно-рецепторных комплексов, в нормальном состоянии связанных с головным мозгом. Все эти открытия указывают на существование сильных химических связей между телом, мозгом и, 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 (*VAK*) 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^c — визуальное конструирование) и, смотря на него, вы чувствуете его верное написание (K^{i+}). Затем, для повторения, вы извлекаете образ данного слова (V^r — визуальное вспоминание). Грамотно пишущие люди обычно смотрят вверх или прямо перед собой, так как они видят слово перед своим мысленным взором и ощущают 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^{de} — аудиально-дигитальная внешняя репрезентация). Итак, наилучшая стратегия обучения правописанию такова:

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

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. «Удивитильна, што фанитичиские метады абучения праваписанию фсе ище припадающца ф 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 вспоминания 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^r 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^r Удалите слово; затем попросите студента перевести взгляд на позицию визуального вспоминания 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^r Поместите слово на позицию визуального вспоминания студента и снова попросите его увидеть слово и представить его внутренний образ. Затем удалите слово и попросите его обратиться к визуальному вспоминанию 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^e Студенту предлагается список слов. Например:

   а) венегрет;

   б) винигрет;

   в) венегред;

   г) винегрет;

   д) винигред;

   е) винегред.
9. V^r Студент переводит взгляд на позицию визуального вспоминания и выбирает из списка правильное написание слова.
10. K^e Студент записывает правильное слово.
11. V^e Студент рассматривает предложение, содержащее изучаемое слово. Например: «Как вы напишете слово *винегрет?*»
12. V^r Студент переводит взгляд на позицию визуального вспоминания и вспоминает слово, закодированное в цвете.
13. K^e 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 «бóльшее», 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 «правилен». 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, пытаясь найти их в жизни человека, мы заставляем его создать внутреннюю репрезентацию, чтобы наделить 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 бóльших 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 проводить *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 пресуппозиции

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, физиологию, 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 некой 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 пшеничные 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 в поисках материала для изготовления нити накаливания в электрической лампочке провел 10 000 экспериментов (некоторые утверждают, что 1000). 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», пытаясь 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 гармонирующее 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*, «выявлять», 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 «всем», 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 биоэлектрохимическим 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 разрушить 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 даете 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 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 насущные интересы. И даже если это так, они могут понимать 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.

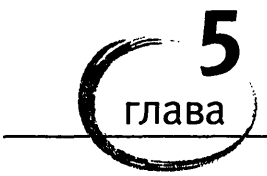
В практической, эмпирической и трансформационной модели НЛП мы фокусируемся на опыте и прагматичных изменениях.

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 месяцев 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 «Закрытие 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 нервные 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 изначальнознают 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 акростих, 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*.

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

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

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 проявляются 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, определяют 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) удовлетворит всем четырем приведенным ниже вопросам, 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^{i-}) 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 ~ символизирует «не». Поэтому эту иллюстрацию следует читать так: суждение = A, B, инверсия = A, не B, конверсия = не A, B, незеркальный реверс образа = не A, не B. 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 зальете 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 в 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,



Рис. 5.1. Декартовы координаты

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).

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

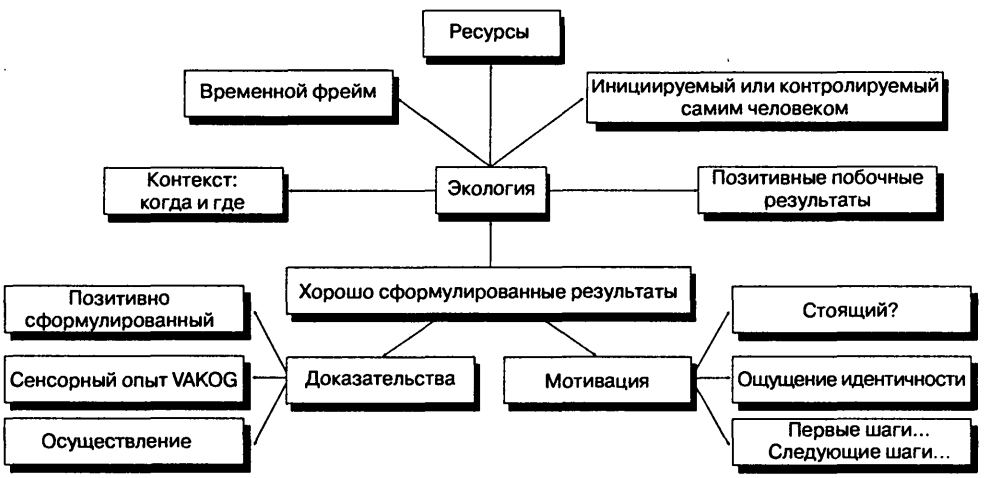


Рис. 5.2. Хорошо сформулированные результаты

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.

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,**

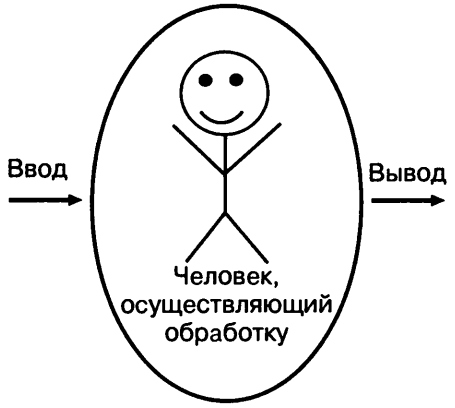


Рис. 5.3. Линейная модель коммуникации

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 неотвратимо 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 видеомагнитофоны. 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 «трансдеривационным поиском референтного индекса». Референтный индекс определяет личность, место или предмет, которые совершают или над которыми совершается действие, описываемое глаголом. Осуществляете ли вы трансдеривационный поиск своего референтного индекса во время чтения этих строк?

> ***Трансдеривационный 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

* 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.*

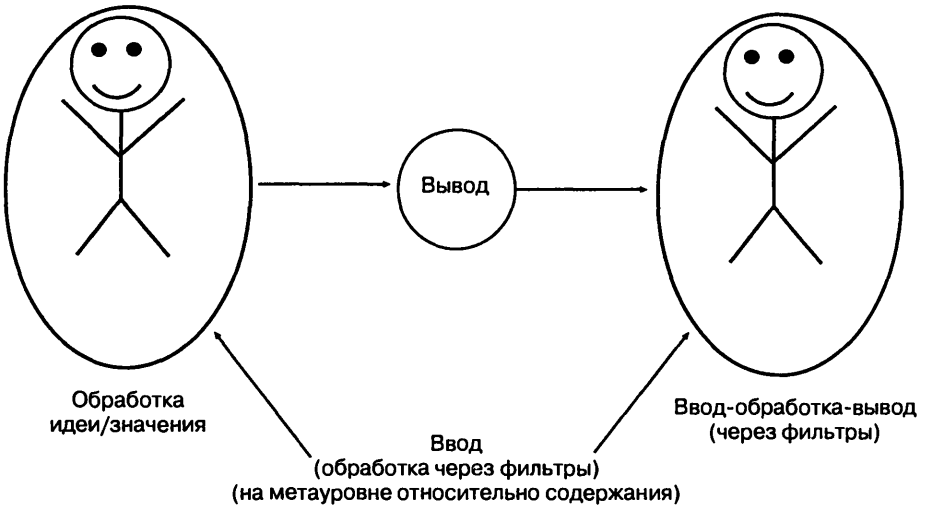


Рис. 5.4. Сложности коммуникации

этой области знаний состояла в том, чтобы определить, как в нервной системе человека 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, пытаясь 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, шутки, 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 *метакоммуникацию*, 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 забываем 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 обусловливают «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, лексике, 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 мыслит 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 улавливает 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 немногое 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 шарады, 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 «слова 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

4 Зак. 1825

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 приспосабливаются 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 сформулированного 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 даст 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 позволят 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 *услышал* 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. Понаблюдайте, 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 *изменений 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 использования вводных формулиро-вок, 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» просмотреть фильм, изображающий «Б», обладающего вновь обнаруженными ресурсами и поступающего так, как он желает.
4. «А» спрашивает «Б», был 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, использовав 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

* Steve and Connirae Andreas, *Heart of the Mind* (Moab: Real People Press, 1989), p. 46–54.

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.)»:

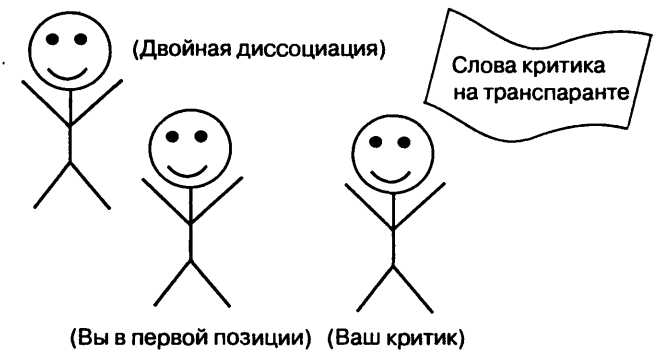


Рис. 6.1. Диссоциативный фрейм обработки критики

сложности. Вам нужно увидеть себя в воображении немного раньше, чем человека, который критикует вас. Когда начнется критика, представьте, как вы «снаружи» незамедлительно диссоциируетесь. Попытайтесь 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.* Попытайтесь 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 соответствуют 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 и т. д.».*

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 позитивную 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

* Ibid., p. 51

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

его при ходьбе дышать животом. Вы также можете крикнуть или сделать что-нибудь, что *прервет стратегию* эмоционального переживания человека. 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 диссоциируется 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.

   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 подвергшуюся 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.

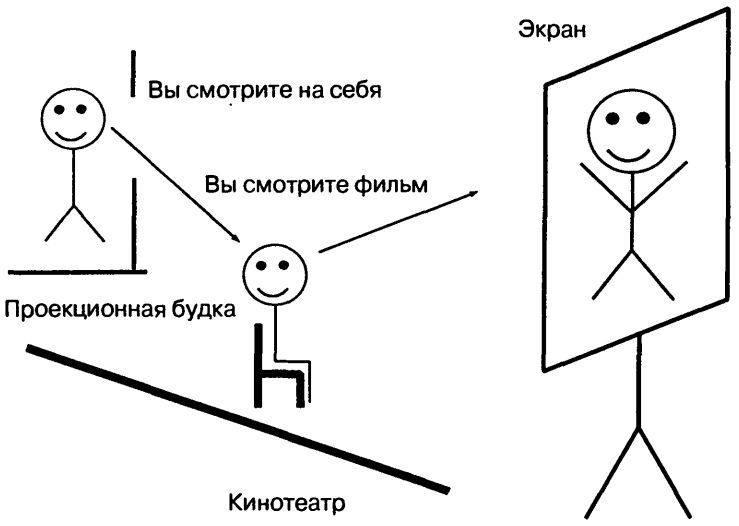


Рис. 6.2. Паттерн визуально-кинестетической диссоциации (быстрого лечения фобий)

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 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 исчезнет 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 я использую 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 просто по-настоящему 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 повторять 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 услышьте 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.* Попытайтесь 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 шутливый 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 лишающие 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, любопытства, 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 мета-состояния, 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 получать 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 определенные 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 изображениям, 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 предикатов (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 доступ к определенной репрезентативной системе, помогите ему посредством использования сенсорно-специфических слов: «И что же вы видите?...»
8. *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 осознает. 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

Глава 8. Метамодель языка: структура и значение. Суть магии
Глава 9. Гипноз. Часть I
Глава 10. Гипноз. Часть II
Глава 11. Гипноз. Часть III
Глава 12. Категории по Сатир



Метамодель языка: структура и значение

Суть «магии»

Что можно узнать из этой главы:

- Суть и структура «магии»
- Метамодель 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 («репрезентация»), 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 метамодель языка.*

Территория	Уровень нервной системы	Уровень нервной системы (осознаный опыт)	Уровень ощущений (лингвистическая сортировка)	Оценочный уровень (металингвистический)
Территория сенсорной реальности, расположенной «снаружи»	Чувствительные рецепторы доставляют информацию в нашу первую 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

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 другого 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». Бóльшая 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 бóльшую 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 & Pucelik, 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 вопросы 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 мета-модели, приводим человека *обратно к опыту*. Таким образом, метамодель открывает информацию, недостающую 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. Опущения.

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 неподвижной 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 номинализаций являются слова: *«образование»*, *«болезнь»*, *«уважение»*, *«дисциплина»*, *«дружба»*, *«решение»*, *«любовь»*, *«страх»*, *«стратегия»* и *«ощущение»*.

При помощи номинализаций 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 процесс деноминализации медицинского термина — достаточно редкое явление в области медицины, где очень много номинализаций. 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 этого 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.



Рис. 8.1. Жизнь в причинно-следственных отношениях

Когда мы живем в «причинно-следственных отношениях», мы помещаем себя в коробку (рис. 8.1).



Рис. 8.2. Диссоциация от причинно-следственных отношений

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?»

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 действиям, его подсознание создавало такое оправдание. Итак, помогли ли вы ему выбраться из своей коробки или, фактически, еще сильнее заякорили 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».

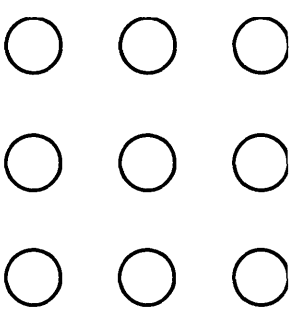


Рис. 8.3. Мышление «вне коробки»

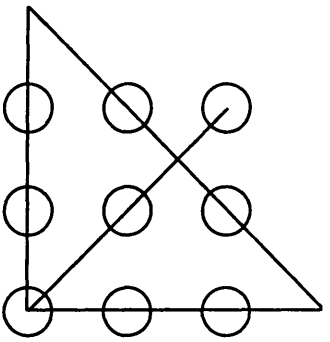


Рис. 8.4. Решение

Деннис и Дженнифер Чонг иллюстрируют такое мышление «вне коробки» при помощи квадрата, состоящего из девяти точек (рис. 8.3).

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).

Чтобы решить эту проблему, нужно выйти за границы квадрата. Причинно-следственное мышление запирает нас внутри коробки. Для того чтобы бросить 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?» основания/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 приравнял 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 событию.

> ***Комплексный эквивалент** — паттерн лингвистического 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 дополнительные 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 несущественны. 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. Запомните, 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 то-го, 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 высказывания: «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.

К 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, встречала 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 облегчает 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.

Примеры:

Так или иначе, это не важно.

Нехорошо быть строгим.

Это слишком плохо.

Сегодня — великий день.

Никому не следует судить остальных.

Это великолепно!

В самом деле хорошо, что вы сказали это.

Не нужно...

Интерес — хорошая вещь.

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 большему количеству информации, находящейся в глубинной структуре, и определил источник суждений. Пока мы не определим источник, у нас не будет возможности оспорить валидность высказывания.

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.

---

* Перформатив (сущ., лингв.) — глагол, употребление которого в 1-м лице наст. времени означает непосредственное совершение названного действия, например, «Я обещаю».

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 которым 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 транса. 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 приходить 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).

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,

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 экстенсиональных 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»
6. Псевдослова. «Это сделало его неудачником»	Что вы подразумеваете под словом «неудачник» как характеризующим человека?	Вызов карте, использующей слова, не имеющие реальных объектов ссылки
7. Многопорядковость. «Что вы о 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
8. Персонализация. «Он делает это только для того, чтобы досадить мне»	Как вы узнали о его намерениях? Как вы узнали, что вам нужно принять эти действия на личный счет?	Вызов процессу персонализации
9. Метафоры. «Это напоминает мне о том времени, когда Джон...»	Как та история связана с тем, что вы хотите сказать?	Восстановление изоморфных отношений между историей и понятиями человека

Рис. 8.5. Метамодель языка

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 животных, 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 экстенсионализацию*, или спецификацию того, что в противном случае может быть ложно идентифицировано. Кожибски говорил, что *экстенсиональный метод* структурно имеет дело со многими конкретными людьми, которые отличаются и обособлены друг от друга. Мы можем проводить экстенсионализацию 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 различение 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.

4. *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 абсолютизиро-ванные 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», абсолютизмам 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 экстенсионализацию.* Перечислите элементы, на основе которых вы сделали обобщение. Экстенсионализируйте 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. Экстенсиональная 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 «экстенсиональных» и «интенсиональных» 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 интенсиональной 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 экстенсионализации 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 интенсиональная ориентация может причинить нам вред.

Наши слова могут иметь и экстенсиональное, и интенсиональное значения. Высказывание «ночью мой сон охраняют ангелы» определенно имеет несколько интенсиональных значений, но экстенсиональные значения отсутствуют.

Когда мы говорим, что высказывание не имеет экстенсионального 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 экстенсиональные 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 интенсиональными 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 (интенсиональных 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** интенсиональных высказываний и укрупнить недостаточно определенные слова. Это вызовет более богатую репрезентацию значения (значений) и отношения (отношений) человека. Спросите человека об экстенсиональном обосновании его интенсиональных 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 выложить 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 имеем только «пространственно-временной» континуум, и это приводит нас к области квантовой механики. Мы имеем только «сознание-тело», «мысли-эмоции» и т. д.

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».

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.

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 мнения, 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.

Многопрядковые 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», «здравомыслие», «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 ни ложными, 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 деноминализируйте 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. Персонализа́ция

Я взял этот лингвистический признак из области когнитивной психотерапии и РЭПТ у Бека (Beck, 1976) и Эллиса (Ellis, 1979), которые создали списки **когнитивных искажений,** обусловливающих то, как мы отфильтровываем информацию и воспринимаем мир.

Двумя признаками из списка когнитивных искажений, которые, по-видимому, не вписываются в метамодель, 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 антисоциальной 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 смо-

делировали 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 ответить на этот вопрос, мы должны поставить следующие вопросы:

- Насколько сильно метамодель зависит от трансформационной грамматики?
- В какой степени метамодель нуждается в формате 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

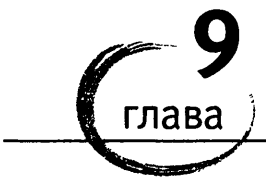
от этих продуктов при передаче импульсов с использованием различных нейротрансмиттеров и т. д.

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 номинализаций.
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 трансе, — 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 заякорены 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 трансдеривационного 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 людей 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 получать 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 вхождению в состояние гипноза. Вы также можете сопротивляться любым неприемлемым для вас инструкциям или внушениям. Фактически, люди всегда в конечном счете обнаруживают, что когда что-то оказывается неприемлемым для них, это приводит к разрушению гипнотического состояния и «выходу» из него.

Этот выход из состояния, это прерывание состояния также объясняет, почему бóльшая 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 способности 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 трансдеривационный 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 всего лишь способ 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 птолемееву 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 осуществляться 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 неосновную. 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 бóльшая 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. Бóльшая часть нашего поведения неосознанна, 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 транса 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 хранения 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 транса сознание позволяет подсознанию обеспечивать себя информацией.

Преимущество транса 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 защитными 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 в лечении 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 картинами 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 истории 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 поэтичного 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 **«А а»** 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 **«Б б»**. В конечном счете, мы репрезентировали и сохраняли многие «чанки»... и когда это

* От англ. *chunk* — *кусок*.

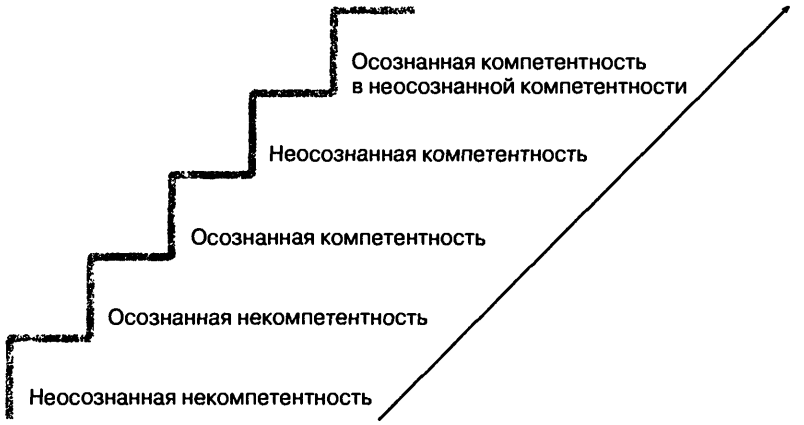


Рис. 9.1. Уровни обучения

становилось привычным, мы делали это все менее *осознанно*.

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 феномен «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, перегружая их, чтобы все «просто прк скальзывало» 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 *многое* 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 «эго» (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 обращайте 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. Метауровни осведомленности

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 метауровневой 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 отличает 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, присоединитесь 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 поведения 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, что́ 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 усилит 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, считайте, 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 необъективно 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 погрузитесь 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 значе-

нием 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 «трансовым» 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 трансдеривационный поиск референтного индекса.

Эти *индуцирующие транс* слова облегчают процесс гипнотизирования — пока человек не войдет в состояние «аптайм» и не осуществит метамоделирование 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 трансовые 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 удачно, 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 концептуальной 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 трансдеривационный 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 участвуем 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 и каковы его основные механизмы?
2. Назовите шесть трансовых состояний, испытываемых вами в повседневной жизни.
3. Какие характеристики гипнотического состояния делают его таким полезным средством при работе с сознанием?
4. Определите прием, который вы используете для доступа к расслабленному, внутренне сфокусированному состоянию.



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 метамодели 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, опущений и искажений. Вместо получения конкретной информации при использовании Милтон-модели мы поднимаемся к общей



Рис. 10.1. Укрупнение/разукрупнение



	Пример. (Начните снизу и продвигайтесь вверх.)
«Что важного в осуществлении Г?» «Что даст вам Г?» «Что вы получите в результате выполнения Г?»	Г «Что более ресурсное состояние дает вам?» «Это означает, что я могу быть самим собой».
«Что важного в осуществлении В?» «Что даст вам В?» «Что вы получите в результате выполнения В?»	В «Что вам дает чувство меньшей нервозности?» «Оно позволяет мне быть более ресурсным».
«Что важного в осуществлении Б?» «Что даст вам Б?» «Что вы получите в результате выполнения Б?»	Б «Что вы получаете, занимая свои руки каким-нибудь делом?» «Я становлюсь менее нервозным».
«Каково ваше положительное намерение в осуществлении А?» «Что даст вам А?» «Что вы получаете в результате выполнения А?»	А Поведение — курение сигарет; результат — отказ от курения. «Каково ваше положительное намерение в курении?» «Я нахожу занятие для рук».

Источник: Young, 1999.

Рис. 10.2. Укрупнение — другой формат (Источник. Young, 1999)

информации — к более общей картине. Милтон-модель — *зеркальное отражение* метамодели (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 клиенту 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 метамодели, поэтому мы вводим человека в транс, *используя нарушения метамодели.* Мы не задаем вопросы — вопросы побуждают сознание подниматься (в состояние «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 мета-модели.*

«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 глуб-же 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 заливает 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 высказываний, 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.

Примеры:

Вы хотите начать сейчас или позднее?



Вопрос
«Вы желаете, чтобы поднялась
правая или левая рука?»
предоставляет выбор того,
какую руку поднимать,
но в вопросе предполагается,
что одна рука
обязательно поднимется.

Рис. 10.3 Двойная связь

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 одной, 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 относились 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 действенных, 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. «Вы думали 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 Годивы 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)

О дно — 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.*[*]

[*] 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?

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 большой степени способствуют наведению транса. Это прекрасно делает диктор Пол Харви, когда говорит «... добрый... 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 вниманис. 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 *Y*). 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 *Y*). 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 *Y*). 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 *Y*». «Если вы начали дышать глубже, то вы можете расслабиться еще сильнее». (2) «*Когда X*, тогда *Y*». «Когда вы комфортно усядетесь в кресле, тогда вы можете позволить своим глазам медленно закрыться». (3) «*В то время как X*, происходит *Y*». «*В то время как* вы вспоминаете то конкретное время и место, вы можете начать входить в комфортный транс». (4) «*После X* следует *Y*». «*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 метамодели. 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 метамодели

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

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.

Связывающий язык

26. Конъюнкция, X и Y.
27. Дизъюнкция, X и X и X, но Y.
28. 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*.

Этапы коммуникации

1. Определите свой хорошо сформулированный результат.
2. Установите раппорт и осуществите его проверку.
3. Соберите информацию при помощи вопросов метамодели.
4. Используйте языковые паттерны Милтон-модели для того, чтобы:

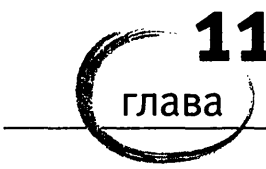
   а) наводить транс;

   б) ориентировать язык на результат;

   в) отдавать встроенные команды, приводящие к результату.

Вопросы для размышления

1. Что мы понимаем под «Милтон-моделью»?
2. Опишите, что означает фраза «искусная неопределенность»?
3. Каким образом Милтон-модель функционирует противоположно метамодели?
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 подсознанию 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 шутливое 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 истории 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 активирует трансдеривационный 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) трансдеривационный поиск;
2) замену референтных индексов (символизм);
3) изоморфизм.

Трансдеривационный поиск

Трансдеривационный 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 ссылкам для наделения символов значениями. Этот поиск мы осуществляем внутри себя. (Представьте трансдеривационный 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 трансдеривационного поиска. Куда привел вас ваш трансдеривационный поиск? Ну конечно, к «Тойоте» (М. Х.)!

Что вызывает слово «собака»? Куда приводит вас ваш трансдеривационный поиск? У меня вызывается 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 «трансдеривационным 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 трансдеривационный 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, имеющихся 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 относительными 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.

---

* Robert Dilts, *Roots of Neuro-Linguistic Programming* (Cupertino: Meta Publications), p. 77.

** Gordon, *Therapeutic Metaphors* (Cupertino: Meta Publications, 1978), p. 42.

Реальная ситуация	Метафора
Отец	Капитан
Мать	Помощник капитана
Сын	Юнга
Семья	Экипаж корабля
Отец редко бывает дома	Капитан часто запирается в каюте
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 и пришел в ярость	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 приступать 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 автокатастрофе. 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 *всестороний 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 экстернализуем 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. Запомните, 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 паттерны 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 отношения». 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 номинализаций 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 трансдеривационный 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 трансдеривационный 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 трансдеривационный поиск и применить вместо слова «дружба» свое собственное значение. Использование номинализаций в метафорах дает клиенту возможность деноминализировать слово, то есть превратить номинализацию обратно в процесс по собственному выбору.

* См.: David Gordon, Ibid, p. 53.

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 последует 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 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.

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.
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.

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 **внутрь.** 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 **общались** 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 ему: «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 нашел 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 вывеску 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 пролемой.**
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 изомор-

фного 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, 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» осуществляют 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

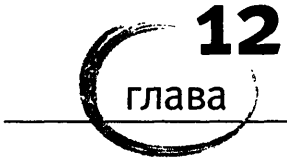
* «Буш» *(bush)* в английском означает «куст».

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?



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.

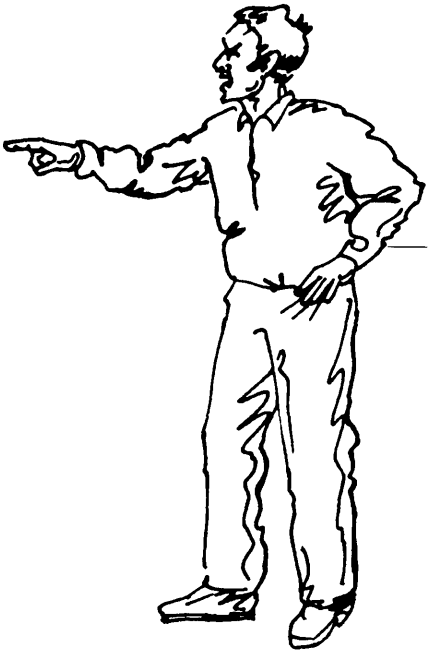
Обвиняющий обыкновенно ищет человека, на которого можно возложить ответственность за то, что все идет не так, как надо. Обвиняющий проецирует свои чувства и мысли на других людей. Некоторые относятся к ним как к скунсам, так как они «обрызгивают» людей своими словами. Они используют строгие жесты и обыкновенно 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 метамодели, 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 Невозмутимого. 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 метамодели 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.



Поза Обвиняющего



Поза Заискивающего



Поза Расчетливого



Поза Отстраненного

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 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 расслаблены, 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 неуютно 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 время 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 тебя 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. Воспроизводите тон и физиологию каждой из категорий в ходе своей речи. Используйте манеру поведения Обвиняющего, когда вы хотите 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.

> Категории Сатир являются неоценимыми инструментами для публичного оратора. Умение использовать все категории поможет вам установить раппорт с каждым человеком в аудитории.

Вопросы для размышления

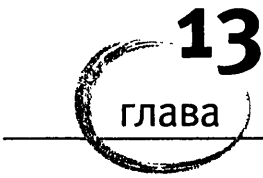
1. Как бы вы использовали пять категорий по Сатир, расширяя свой стиль коммуникации?
2. Почему полезно знать, распознавать и использовать эти категории?



МОДЕЛЬ НЕРВНЫХ ПРОЦЕССОВ НЛП

Глава 13. Якорение: управление нервными процессами. Разговор на беззвучном языке

Глава 14. Фокусирование на субмодальностях



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 заякорил 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 вверху, 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, пытаясь уменьшить горе, он перестал ходить в свою церковь.

Концепция «стимул—реакция»

Что общего у этих случаев? В каждом из них *нечто 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 колокольчика, 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* великолепие 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 поздравительную 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"». Кульминацией 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 четырехкортежным. Почему четырех-, а не пятикортежным? Потому что мы объединяем обонятельную и вкусовую репрезентативные системы воедино. Таким образом, термин «четырехкортежный» передается аббревиатурой *VAKO*, 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 Господу», 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 рас-стройства, 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 заякорил 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 неминуемо 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 удается 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 модулями 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 *VAKO*. 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 наслоение 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 компонуются посредством одновременного якорения нескольких схожих состояний.

Якоря компонуются 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 постоянно пожимаем 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 рукопожатию 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 значительно 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 убережет желаемое состояние от «загрязнения».

При якорении используйте навыки сенсорной остроты, чтобы не пропустить мо-

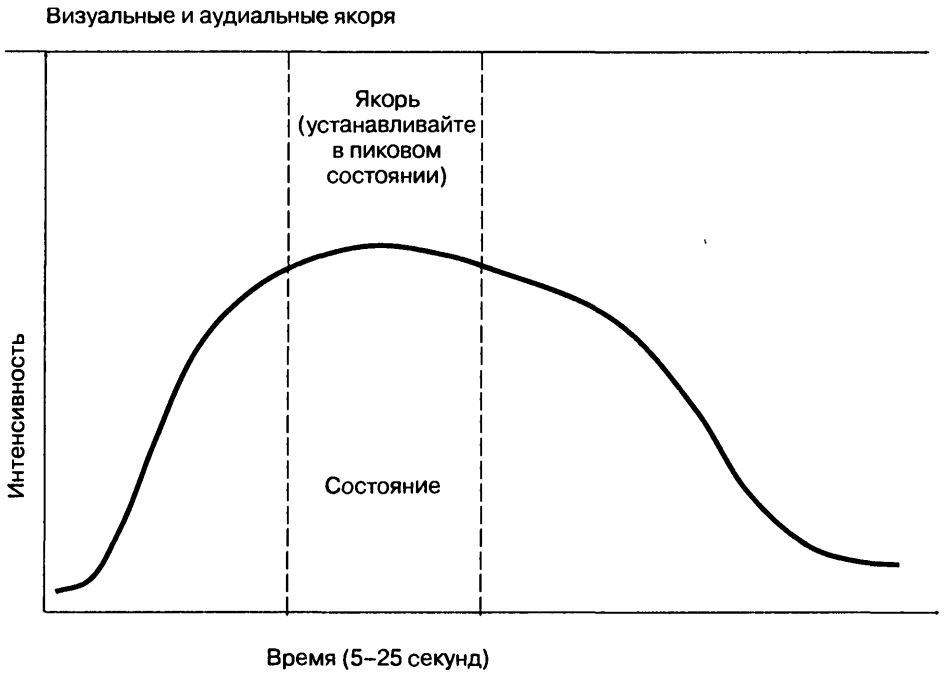


Рис. 13.1. Точное якорение

мент, 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.

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, щелканье пальцами или щелчок ручки — на любой аудиальной 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 (нарушьте состояние).
5. Проверьте якорь, применив 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 побли-

же 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 четырехкортежную модель. Четырехкортежная модель объединяет основные репрезентативные системы (*VAKO*). Используя четырехкортежную модель, чтобы помочь человеку войти в желаемое состояние, извлеките его репрезентации, связанные с каждой из систем, и заякорите 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^{i} 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^{di} Происходит ли у вас внутренний диалог?
- K^{i} Как вы себя чувствуете, заново переживая это воспоминание?
- K^{e} Какие внешние телесные ощущения вы испытываете?
- K^{i} Если обратить внимание на дыхание, верхней или нижней частью грудной клетки вы дышите?
- K^{i} 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 заякорили. 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* заякорили!

Однажды на семинаре, на глазах у двадцати участников, я (М. Х.) попросил у одной дамы разрешения извлечь и заякорить состояние твердой решимости, связав якорь с прикосновением к ее колену. Когда я прикоснулся к ее колену, раньше, чем она «подготовилась» к этому, мое прикосновение заякорило 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, а 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 заякорили 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. **«А» вводит «Б» в желаемое для якорения состояние и воспроизводит якорь.** «А» и «В» осуществляют калибровку переживания «Б», связанного с желаемым состоянием. «А» последовательно выполняет 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. **«А» 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» (металичность) 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 советую «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 по-настоящему 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, интереса 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.

   A. 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 «антайм». 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 — непременное 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 «антайм», 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, кото-

рым 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 окружающем 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 проделать 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» выбрать 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), продолжающейся, 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 очереди 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 устраните 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» сделал 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 Рини 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 заякорил его на моем левом колене. Он следовал всем надлежащим процедурам якорения, включая проверку. Потом Джин попросил меня активизировать в памяти позитивное ресурсное состояние. Джин заякорил 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 якоре 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 заякорили 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 заякорить 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, заякорите нежелательное негативное состояние. Затем заякорите более мощное позитивное состояние (компонуя якоря, если нужно) и разрушьте 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 несколько 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 компонуете, до тех пор пока не получится число, по меньшей мере на два превосходящее показатель негативного состояния.
4. **Заякорите позитивное состояние.** Проделайте 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 заякорили 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 метауровень 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 трансдеривационный 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 негативного 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 заякорите 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 пройдется по своей личностной 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 заякорите 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.

X. Изменение личностной 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 метауровне 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 заякорите их.
   - Б. Усильте 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 само-

стоятельно. Если вы левша, замените всюду лево на право.

1. Встаньте ровно. 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, увидьте 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 распространите 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. Сосредоточьте на своем теле, увидьте 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 увидьте 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.

XII. Сцепление якорей

Что делать, когда желаемое состояние слишком далеко от имеющегося? В некоторых ситуациях расстояние 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 осуще-

ствить 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, предопределит 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 «идущими 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. Что-бы 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 «идущих 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, «идущего прочь», из тупика к мотивации. Отметьте, что давление служит примером негативного состояния, но предоставляет мощный фактор мотивации для человека, «идущего 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, находиться 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. Догадайтесь, 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 слово 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 строится 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, ощущать-ся 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 внутрь себя интегрированный образ.* Расположите 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

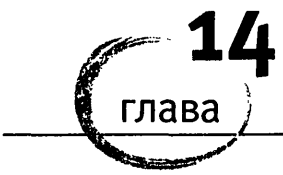
Слова не являются единственной символической системой для коммуникации с самим собой и окружающими. Невербальная коммуникация — это тоже «язык», посредством которого мы можем общаться (и общаемся). Другой вопрос — насколько *сознательно* и *целенаправленно* протекает общение. Используя понятия бихевиоризма, 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

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 соглашаются 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 вспоминании 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? Движется 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?

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 холоднос? 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, используя субмодальности и словесные значения, которыми мы наделяем репрезентации

---

* Wyatt Woodsmall, *LifeLine Therapy* (Arlington: Advance Behavioral Modeling, 1989), p. 4.

** Книга притчей Соломоновых. 23:7.

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. Догадайтесь, 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 метауровни и метасостояния влияют на субмодальности, можно найти в книге «Структура мастерства: снимаем маску с метауровней "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 метауровневыми переживаниями, процесс может не работать. Если он работает, обратите особое внимание на то, какие **качества** субмодальности работают. Затем исследуйте его при помощи метауровневого 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 шарику 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 поесть. 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

* По книге: Burt Wasserman, *«The Cure» for Headaches and Other Uncom-fortable Feelings*, in Anchor Point (Franktown: Cahill Mountain Press, Inc., April, 1993), p. 4–7.

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 метауровни и метасостояния влияют на субмодальности, можно найти в книге «Структура мастерства: снимаем маску с метауровней "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 метауровневыми переживаниями, процесс может не работать. Если он работает, обратите особое внимание на то, какие **качества** субмодальности работают. Затем исследуйте его при помощи метауровневого 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 шарику 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 поесть. 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

* По книге: Burt Wasserman, *«The Cure» for Headaches and Other Uncom-fortable Feelings*, in Anchor Point (Franktown: Cahill Mountain Press, Inc., April, 1993), p. 4–7.

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 каждого 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 доступными 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». Отвлекитесь 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 последовательности 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?

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?

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 прошлое 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 кинестетической 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 относится 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 даете 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 съедать 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.)

* Richard Bandler, *Using Your Brain for a Change*, p. 131–152.

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 диссоциируетесь с желаемым состоянием. В ассоциированной картине вы уже имее-те 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 увидьте перед собой большой

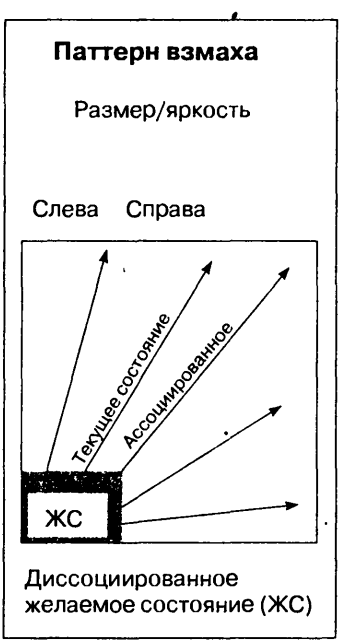


Рис. 14.2. Паттерн «Взмах» I — использование размера/яркости

яркий ассоциированный образ себя в текущем состоянии (в котором вы находитесь сейчас). В левом нижнем углу картины поместите маленькую, 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 нежелательное 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).

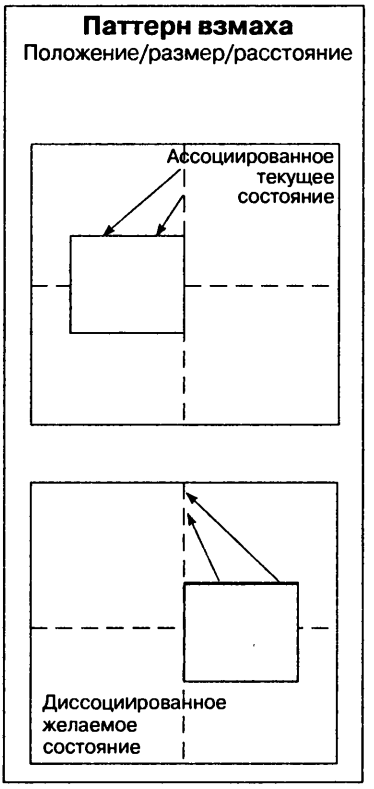


Рис. 14.3. Паттерн «Взмах» II — использование положения/размера/расстояния

Убеждения

То, что мы считаем истинным или не истинным, в значительной степени определяет наше поведение. Всамом 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 сработает.* 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 реагировавшим, так и не реагировавшим на плацебо людям давали настоящее лекарство. Им давали обезболивающие, такие как морфий, и оказалось, что люди, реагировавшие 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 достигается 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 отображение 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?

---

*Robert Dilts, *Changing Belief Systems with NLP* (Cupertino: Meta Publications, 1990), p. 11–13.

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 Боденхамер 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 процессов 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* идее *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 *понятием* 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. За-пишите 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 особенное 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 бумаги. 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 ии 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».

   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.

---

* Адаптировано из: Connirae & Steve Andreas, «Resolving Grief» (видеозапись) (Boulder: NLP Comprehensive, 1987).

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 представляете 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 наличия/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

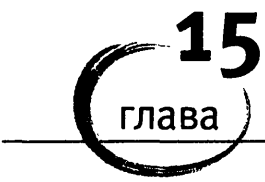
1. Опишите различия между дигитальными и аналоговыми субмодальностями.
2. Если бы вы хотели узнать критические, или ведущие, субмодальности какого-нибудь человека, как бы вы попытались их установить?
3. Что означает «перекрестное отображение» с использованием субмодальностей?
4. Какие субмодальности 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

Глава 15. Стратегии

Глава 16. Введение в работу на линии времени



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.

Нервные 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.

---

* Эта глава является переработанным вариантом главы 1 книги Майкла Холла «НЛП: Становимся "мета" на логических уровнях» (Hall, 1997).

Философия/ эпистемология НЛП

Эпистемология НЛП является конструктивистской и основана на идеях, впервые высказанных Иммануилом 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 модели, 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 (*VAK*);

c — сконструированная информация (*VAK*);

i — внутренний источник информации (трансдеривационный поиск);

e — внешний источник информации (состояние «аптайм», сенсорная осведомленность).

Для обозначения того, что мы используем метарепрезентативную 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 (*VAK* 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 проблемой 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 категории. 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 встаем 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 неоаналитикам), 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 является 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. Скиннер 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 *TOTE*»

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).

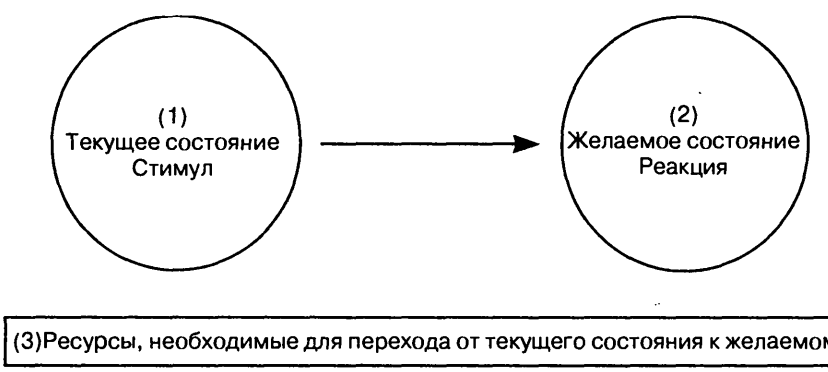


Рис. 15.1. Модель *TOTE*

Они вышли за рамки простой бихевиористской модели «стимул — реакция» и рефлекторной дуги и использовали свою недавно разработанную *модель TOTE*. 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.

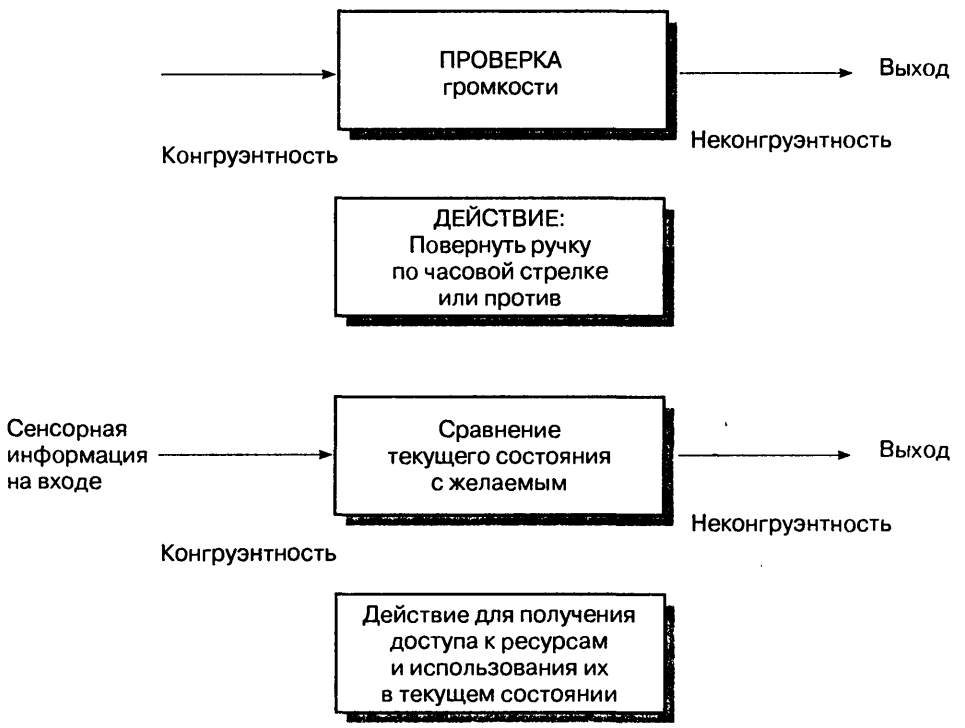
И модель «стимул — реакция», и модель *TOTE* описывают *процесс моделирования*. Он начинается с некоторого стимула в некотором текущем состоянии и следует за процессом получения некоторой новой, улучшенной реакции, приводящей человека в более желаемое состояние. Итак:

И модель «стимул — реакция», и модель *TOTE* описывают *процесс моделирования*. 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 коллегам (Dilts et al, 1980) иллюстрируют работу *TOTE* на примере настройки радио (рис. 15.2):

> «Когда вы настраиваете громкость радиоприемника или магнитофона, вы непрерывно проверяете 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».



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

«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 «наборе инструкций», 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 репрезентативную 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: Ae → Ai/Ae.

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 V^c $K^{1+\text{ или }-}$ *Выход* (A^e *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 обла-дает 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 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 способны, 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 эксплицитным, 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 предикатов 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 метамодели.*

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. **Усильте 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 *трансдеривационного 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 прокручивал 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.

$$V^e \rightarrow V^c \rightarrow \ldots V^{c-m-} K^+ \rightarrow A^{di} \rightarrow \text{Выход}$$

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».

$$A^d \rightarrow V^i / V^i / V^i / \rightarrow K \rightarrow \text{Выход}$$

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.** Бóльшая 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:

$A^e \rightarrow V^e \rightarrow K^{e+i} \rightarrow A^{id} \rightarrow V^{i-} \rightarrow K^{i+}$ *(цикл)* $\rightarrow$ 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».

$V^{i+} / V^{i+} / V^{i+} \rightarrow K^{i+} \rightarrow A^{id,+} \rightarrow$ 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».

$K^{i+} \rightarrow A^{itd} / A^{itd} / \rightarrow$ 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 желаемого 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 выступлений, 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. Работая, 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 зацикливания, 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 ($V \rightarrow A^{id} \rightarrow K' \rightarrow$ 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 человеку получить доступ к его стратегии мотивации. Скажите: «Подумайте о време-ни, 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^e) воду

и чувствует (K^i) страх. Символически мы обозначаем эту фобию как V^e/K^i. 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 закрытыми 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.

   A/K: 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.

   K/A: 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 дав 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 «Логическими 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».

---

* 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.

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?
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^i). 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^i).

3. Возвращение: «Как вы узнали, какими вариантами обладаете?» (Вопрос о действиях.)

   Примеры ответов: «Я поговорил со многими людьми» (A^e). «Я изучил соответствующую информацию» (V^e) или (A^r/A^e).

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^e). «Я мог видеть, что находился у перекрестка» ($V^c/V^r/V^e$). «Тогдашнее положение вещей вызывало у меня слишком неприятные ощущения» (K^i).

Потенциальные проблемы в стратегиях принятия решений*

1. **Проблемы, связанные с пониманием того, что пришло время принимать решение:**
   - А. Недостаточная интенсивность внутреннего диалога, говорящего «Это не работает».
   - Б. Недостаточное количество картин текущей ситуации, «неясность» этих картин, картина «дорожной развилки» и т. д.
   - В. Внутренний отрицательный *K* (неприятные чувства относительно текущей проблемы или недостаточная ассоциация).
2. **Проблемы с созданием вариантов выбора:**
   - А. Отсутствие визуального конструкта.
   - Б. Конструирование вариантов, но отсутствие визуализации связанных с ними результатов.
   - В. Недостаточное количество вариантов выбора.
3. **Проблемы с оценкой вариантов выбора:**
   - А. Варианты представлены не во всех системах, что делает оценку сложной.
   - Б. Отсутствие внешних проверок, позволяющих получить необходимые данные (реакции других людей и т. д.).
   - В. 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.
   - Е. Каждый вариант рассматривается обособленно, а не сравнивается с другими или противопоставляет-ся им.
   - Ж. Для каждого вида решений используются одни и те же критерии... что слишком негибко и узко.
   - З. 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» сообщат вам, в каком порядке человек использует свои репрезентативные системы. Например, в состоящей из трех частей *VAK*-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.

* E. Gene Rooney, Ibid, p. 11–12.

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. Проверяйте 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 потребуется 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 начинает TOTE при произнесении слов по буквам. Эта модель начинает с A^e (слово, называемое преподавателем в классной комнате). Она должна начинаться с A^i 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 имеет верную стратегию.

   Например, что он делает после того, как услышал слово, которое нужно произнести по буквам? По-видимому, все лучше знающие правописание: A^e

(слышат слово); V^{r} (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 A^{id} «Это подходит». Один человек, хорошо знающий правописание, не выходил из стратегии, пока слово в его воображении (*Vi*) 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 даст вам знать, что нужно принимать 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: $V^{ic} \rightarrow A^{id} \rightarrow K$. (Вижу, что работа завершена, говорю себе: «Парень, я буду рад покончить с этим» и чувствую удовлетворение. За-

тем «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 чувства могут являться результатом V^c? (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^c). 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

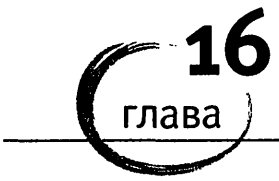
* E. Gene Rooney, Ibid, p. 18–19.

(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 *TOTE*?
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 временну́ю 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 находится 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, к 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.

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 редко 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 вверху или внизу, 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.

---

* Книга притчей Соломоновых 29:18. В английском варианте: *Where there is no vision, the people perish* (дословный перевод: «Где нет видения, люди гибнут»).

** См.: Tad James and Wyatt Woodsmall, *Time-Lining and the Basis of Personality* (Cupertino: Meta Publications, 1988), p. 7ff.

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 настоящее? 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 чудаков. 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 твое 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 обращайте больше внимания на процесс припоминания.

При извлечении линии времени обращайте 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.

Рефрейминг частей

Вы все еще испытываете сложности, пытаясь 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 тяжёлое 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 тянется 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 прогадать.

---

* 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

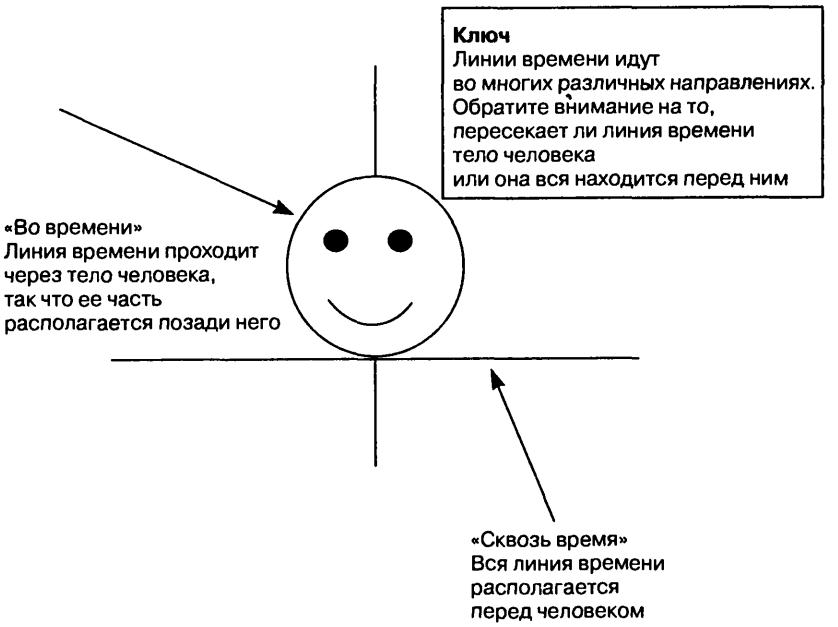


Рис. 16.1. «Сквозь время» и «во времени»

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-ориенти рованным» типом.

Человек «во времени» сравнивается по Майерс-Бриггс с «перцептивно-ориентированным» типом. Помните, что, если какая-нибудь часть линии времени 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 различных 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, случалось ли, что кто-нибудь напоминал вам значимого для вас человека и тем самым запускал 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



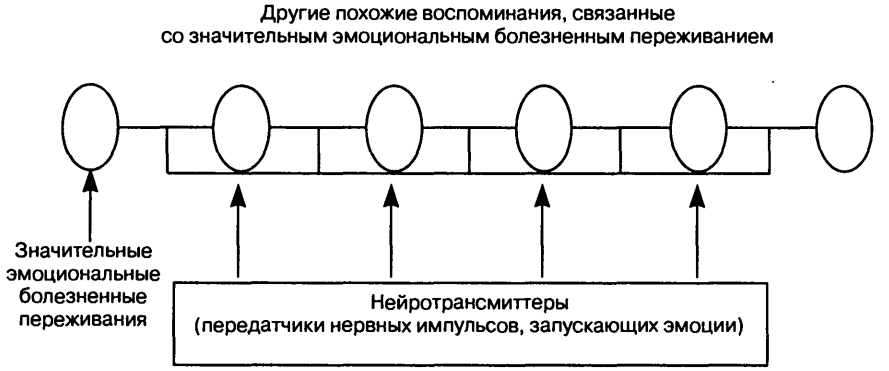


Рис. 16.2. Гештальт и значительные эмоциональные болезненные переживания

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 состоит 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 (см. 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, опирался 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 Паблишинг» 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 бóльшая часть изученного в этот период располагается в подсознании, многие воспоминания о событиях этого периода находятся вне сознательной осведомленности. Метамодель и языковые паттерны Милтон-модели позволяют обнаруживать эти вытесненные воспоминания.

В этот период у ребенка развивается понятие о Боге/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 ребенком 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 предшествующем 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 предшествующем 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.

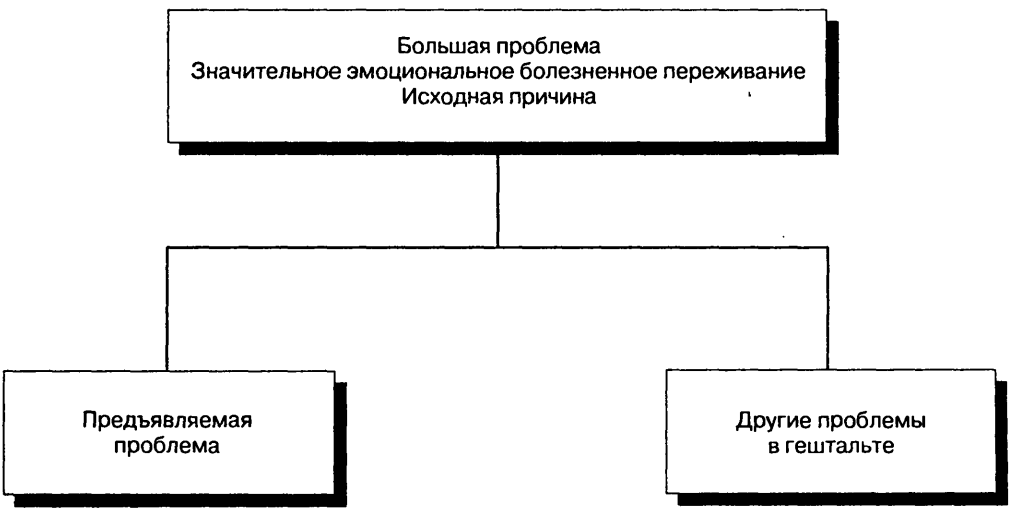


Рис. 16.3. Бо́льшая проблема

Для того чтобы результаты работы на линии времени были устойчивыми, вы должны справиться с большей проблемой, значительным эмоциональным болезненным переживанием или исходной причиной.

Бóльшая проблема или исходная причина функционируют как метауровневые структуры, неосознанно управляющие клиентом и вызывающие нежелательное поведение. Лечение требует доступа к 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 Сью была завершенная стратегия депрессии. Работа на линии времени полностью разрушила эту стратегию. Сью больше не могла реализовать ее. Я знал, что психотерапия сработает, когда Сью 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 увидьте 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 привлекательным. 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.

* Книга притчей Соломоновых 29 : 18.

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 Бэндлера Тэд Джеймс разработал следующую процедуру направления клиента к психотерапевтическому вмешательству.

1. Установление раппорта

Передлюбымпсихотерапевтическим 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 метамодели и других навыков консультирования, которые вам, возможно, известны, позволяет собрать столько информации о клиенте, сколько вы считаете нужным. Помните, что метамодель 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 номинализаций. 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 номинализированные 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 проблемы. 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 клиент диссоциируется 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

---

* 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).

(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».

* Дополнительную информацию по разрушению навязчивости см. в книге Стива и Конниры Андреас «Измените свое мышление и воспользуйтесь результатами», Глава V «Устранение навязчивостей».

— «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 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 выше линии времени и символизирует прибытие вас или клиента к исходной причине или к значительному 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

* См.: Thomas Verny, M., D. *The Secret Life of the Unborn Child* (New York: Summit Books, 1981)

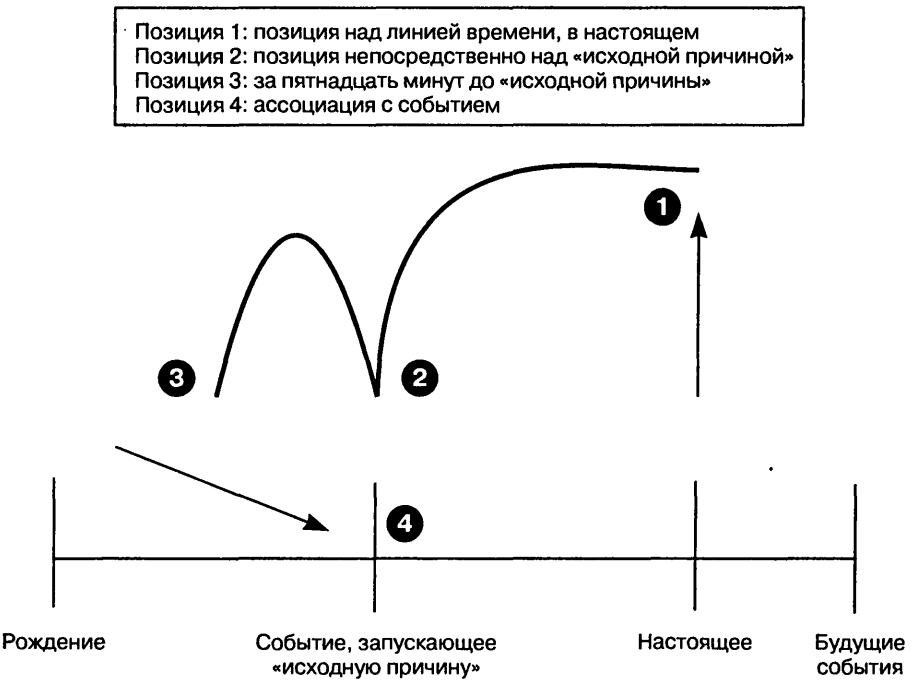


Рис. 16.4. Диаграмма работы на линии времени

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 увидьте 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 и ощутите 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 чувства, 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 настороже 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, находящемся 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 позиции 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 внимание 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 самим 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 паттерн 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 сдавливание 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 события. 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 «прошлое» 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 метамодели.

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 инструктирует 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.

Раппорт. 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; ответы на вопросы «что?» и «почему?». Противоположность процесса или структуры.

Сознание. Осознание настоящего момента. Способность одновременно сосредоточиться на 7 ± 2 чанках 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 *TOTE.*

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 системой. 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.

ЛИТЕРАТУРА

Andreas, Steve and Connirae. (1987). **Change Your Mind and Keep The Change.** *Moab, UT: Real People Press.*

Andreas, Steve and Connirae. (1989). **Heart of the Mind.** *Moab, UT: Real People Press.*

Bandler, Richard and Grinder, John. (1975). **The Structure of Magic, Volume I: A Book About Language and Therapy.** *Palo Alto CA: Science & Behavior Books.*

Bandler, Richard and Grinder, John. (1976). **The Structure of Magic, Volume II.** *Palo Alto, CA: Science & Behavior Books.*

Bandler, Richard and Grinder, John. (1979). **Frogs Into Princes: Neuro-Linguistic Programming.** *UT: Real People Press.*

Bandler, Richard and Grinder, John. (1982). **Reframing: Neuro-Linguistic Programming and the Transformation of Meaning.** *Ut: Real People Press.*

Bandler, Richard. (1985). **Magic in Action.** *Moab, UT: Real People Press.*

Bandler, Richard. (1985). **Using Your Brain for a Change: Neuro-Linguistic Programming.** *UT: Real People Press.*

Bandler, Richard and MacDonald, Will. (1988). **An Insider's Guide to Submodalities.** *Cupertino, CA: Meta Publications.*

Bateson, Gregory. (1979). **Mind and Nature: A Necessary Unity.** *New York: Bantam.*

Bateson, Gregory. (1972). **Steps to An Ecology of Mind.** *New York: Ballatine.*

Bateson, Gregory and Bateson, Mary Catherine. (1987). **Angels Fear: Toward an Epistemology of the Sacred.** *NY: Macmillan Publishing Co.*

Beck, A.T. (1976). **Cognitive Therapy and the Emotional Disorders.** *NY: International University Press.*

Berman, Sandford I. (Ed.). (1989). **Logic and General Semantics: Writings of Oliver L. Reiser and Others.** *San Francisco: International Society for General Semantics.*

Bodenhamer, Bobby G. and Hall, L. Michael. (1997). **Time-lining: Patterns for Adventuring in «Time».** *Wales, United Kingdom: Crown House Publishing.*

Bois, J. Samuel. (1973). **The Art of Awareness: A Textbook on General Semantics and Epistemics.** *Debuque, 10: Wm. C. Brown Co.*

Bourland, David D. Jr. and Johnston, Paul Dennithorne. (1991). **To Be or Not: An E-prime Anthology.** *San Francisco, CA: International Society for General Semantics.*

Bourland, David. D. Jr., Johnston, Paul Dennithorne; and Klein, Jeremy. (1994). **More E-prime: To Be or Not II.** *Concord, CA: International Society for General Semantics.*

Chomsky, Noam. (1956). **Syntactic Structures.** *The Hague: Mouton Publishers.*

Chong, Dennis and Jennifer. (1991) **Don't Ask Why: A Book About the Structure of Blame, Bad Communication and Miscommunication.** *Oakville, Ontario: C-Jade Publishing, Inc.*

Cleveland, Bernard F. (1987) **Master Teacher Techniques.** *Stone Mountain, GA: The Connecting Link Press.*

DeLozier, Judith and Grinder, John. (1987) **Turtles All the Way Down: Prerequisites to Personal Genius.** *Bonny Doon, CA: Grinder, DeLozier and Associates.*

Dennett, Daniel C. (1991). **Consciousness Explained.** *Boston: Little, Brown and Company.*

Dilts, Robert. (1992-1997). **Visionary Leadership Skills.** *Santa Cruz, CA: NLP University.*

Dilts, Robert; Grinder, John; Bandler, Richard; and DeLozier, Judith. (1980). **Neuro-Linguistic Programming, Volume I: The Study of the Structure of Subjective Experience.** *Cupertino. CA.: Meta Publications.*

Dilts, Robert. (1983). **Applications of Neuro-Linguistic Programming.** *Cupertino CA: Meta Publications.*

Dilts, Robert B. (1983). **Roots of Neuro-Linguistic Programming.** *Cupertino, CA: Meta Publications.*

Dilts, Robert (1990). **Changing Belief Systems with NLP.** *Cupertino, CA: Meta Publications.*

Dilts, Robert B.; Dilts, Robert W.; and Epstein, Todd. (1991). **Tools for Dreamers: Strategies for Creativity and the Structure of Innovation.** *Cupertino, CA: Meta Publications.*

Donaldson, Rodney E. (Ed.) (1991). **A Sacred Unity: Further Steps to an Ecology of Mind.** *NY: Cornelia & Michael Bessie Book, HarperCollins.*

Fauconnier, Gilles. (1985). **Mental Spaces: Aspects of Meaning Construction in Natural Language.** *MA: Cambridge University Press.*

Freedman, Jill and Combs, Gene. (1990). **Symbol, Story, and Ceremony: Using Metaphor in Individual and Family Therapy.** *NY: W.W. Norton & Co.*

Goodwin, Paul A. (1988). **Foundation Theory: Report on the Efficacy of the Formal Education Process in Rural Alaska.** *Honolulu, HI: Advanced Neuro Dynamics.*

Gordon, David. (1978) **Therapeutic Metaphors.** *Cupertino, CA: Meta Publications.*

Hall, L. Michael. (1995). **Meta-states: A Domain of Logical Levels, Self-Reflexive Consciousness in Human States of Consciousness.** *Grand Jct. CO: Empowerment Technologies.*

Hall, L. Michael. (1996). **Dragon Slaying: Dragons to Princes.** *Grand Jet. CO: Empowerment Technologies.*

Hall, L. Michael, and Bodenhamer, Bob. (1997). **Figuring Out people: Design Engineering with Meta-Programs.** *Wales, United Kingdom: Crown House Publishing.*

Hall, L. Michael, and Bodenhamer, Bob. (1997). **Mindlines: Lines for Changing Minds.** *Grand Jct. CO: Empowerment Technologies.*

Hall, L. Michael. (1997a). **Neuro-Linguistic Programming: Going Meta into Logical Levels.** *Grand Junction, CO: ET Publications.*

Hall, L. Michael. (1994). «The Precision Strategy.» **Metamorphosis,** *1994c, May/June. Grand Jet. CO: ET Publications.*

Hall, L. Michael. (1998). **The Secrets of Magic: Communicational Excellence for the 21st Century.** *Wales, United Kingdom: Crown House Publishing.*

Hall, L. Michael. (1996). **The Spirit of NLP: The Process, Meaning, and Criteria for Mastering NLP.** *Wales, United Kingdom: Crown House Publishing.*

Hall, L. Michael and Bodenhamer, Bob. (1999). **The Structure of Excellence: Unmasking the Meta-levels of «Submodalities».** *Grand Jct. CO: Empowerment Technologies.*

Harris, Randy Allen. (1994). **The Linguistics Wars.** *New York, NY: Oxford University Press.*

Huxley, Aldous. (1954). **The Doors of Perception and Heaven and Hell.** *NY: Harper & Row.*

James, Tad. (1990). **The Basic NLP Training Collection.** *Honolulu, HI: Advanced Neuro Dynamics.*

James, Tad and Woodsmall, Wyatt. (1988). **Time-Line Therapy and the Basis of Personality.** *Cupertino, CA: Meta Publications.*

Johnson, C.E. (1994). «The 7%, 38%, 55% Myth.» **Anchor Point,** *July 1994, 32-36.*

Korzybski, Alfred. (1941/1994). **Science and Sanity: An Introduction to Non-Aristotelian Systems and General Semantics,** *(4th Ed & 5th Ed). Lakeville, CN: International Non-Aristotelian Library Publishing Co.*

Kostere, Kim and Malatesta, Linda. (1990). **Maps, Models, and the Structure of Reality: NLP Technology in Psychotherapy.** *Portland, OR: Metamorphous Press.*

Laborde, Genie Z. (1987) **Influencing with Integrity.** *Palo Alto, CA: Syntony Publishing.*

Lakoff, George and Johnson, Mark. (1980). **Metaphors we Live by.** *Chicago: The University of Chicago Press.*

Langacker, Ronald. (1987). **Foundations of Cognitive Grammar, Vol. 1.** *Stanford, CA: Stanford University Press.*

Langacker, Ronald. (1991). **Concept, Image and Symbol: The Cognitive Basis of Grammar.** *NY: Mouton de Gruyter.*

Lefebvre, Vladimir A. (1971). **The Structure of Awareness: Toward a Symbolic Language of Human Reflexion.** *Beverly Hills, CA: Sage.*

Lefebvre, Vladimir A. (1972). «A Formal Method of Investigating Reflective Process.» **General Systems: Yearbook of the Society for the Advancement of General Systems Theory, 17.** Ann *Arbor, MI: The Society*

Lewis, Bryon A. and Pucelik, Frank. (1982). **Magic Demystified: A Pragmatic Guide to Communication and Change.** *Portland: Metamorphous Press, Inc.*

Mahoney, Michael J. (1991). **Human Change Processes: The Scientific Foundations of Psychotherapy.** *NY: BasicBooks.*

McDermott, Ian. (1997). **Unpublished Practitioner Handouts.** *London: International Teaching Seminars.*

Mehrabian, Albert. (1972). **Non-verbal Communication.** *Aldine Atherton Inc. Mehrabian, Albert. (1971).* **Silent Messages.** *Wadsworth Publishing Co. Inc.*

Miller, George A; Galanter, Eugene; and Pribram, Karl H. (1960). **Plans and the Structure of Behavior.** *NY: Holt, Rinehart and Winston Co.*

O'Connor, Joseph and Seymour, John. (1990). **Introducing Neuro-Linguistic Programming: A New Psychology of Personal Excellence.** *Great Britain: Mandala.Osherson, Daniel N. and Smith, Edward E. (Eds.). (1992).* **Thinking: An Invitation to Cognitive Science, Vol. 3.** *Cambridge, MA: The MIT Press.*

Overdurf, John and Silverthorn, Julie. (1996). «Beyond Words: Languaging Change Through the Quantum Field.» Audio-tapes. PA: Neuro-Energetics.

Pentony, Patrick. (1981). **Models of Influence in Psychotherapy.** *NY: The Free Press.*

Rooney, Gene. (1986). **Neuro-Linguistic Programming: Skills for Communication and Change.** *Reynoldsburg, OH: L.E.A.D. Consultants, Inc.*

Rossi, Ernest L. and Cheek, David B. (1988). **Mindbody Therapy: Methods of Ideodynamic Healing in Hypnosis.** *NY: W.W. Norton & Co.*

Russell, Bertrand. (1960). **Our Knowledge of the External World.** *NY: Mentor Book Edition, New American Library.*

Seamands, David. (1988). **Healing for Damaged Emotions.** *Wheaton, Illinois: Victor Books.*

Siegle, Robert. (1986). **The Politics of Reflexivity: Narrative and the Constitutive Poetics of Culture.** *Baltimore: John Hopkins University.*

Steier, Frederick (Ed.). (1991). **Research and Reflexivity.** *Newburg Park, CA: Sage Publications.*

Verny, MD, Thomas. (1981). **The Secret Life of the Unborn Child.** *New York, NY: Summit Books.*

Wasserman, Burt. «"The Cure" for Headaches and Other Uncomfortable Feelings» in **Anchor point.** *(1993). Franktown: Cahill Mountain Press, Inc.*

Watzlawick, Paul; Beavin, Janet H.; and Jackson, Don D. (1967). **Pragmatics of Human Communications: A Study of Interactional Patterns, Pathologies, and Paradoxes.** *NY: W.W. Norton.*

Weinberg, Harry L. (1959/1993). **Levels of Knowing and Existence: Studies in General Semantics.** *Englewood, NJ: Institute of General Semantics.*

White, Michael and Epston, David. (1990). **Narrative Means to Therapeutic Ends.** *New York: Norton.*

Whitehead, A. N., and Russell, B. (1910). **Principia Mathematica.** *Cambridge: Cambridge U. Press.*

Woodsmall, Wyatt. (1989). **Lifeline Therapy** *(1989). Arlington, VA: Advance Behavioral Modeling.*

Young, Peter. (1999). **Personal Communication.** *United Kingdom.*

Zagler, Zig. (1984). **See You At The Top.** *Gretna: Pelican Publishing Company.*

Zagler, Zig. (1984a). **Secrets of Closing the Sale.** *Old Tappan: Fleming H. Revell Company.*

НЛП-МАСТЕР:

ПОЛНЫЙ СЕРТИФИКАЦИОННЫЙ КУРС

Том II

ВВЕДЕНИЕ

Что означает стать мастером

Становясь практиками НЛП (нейролингвистического программирования), мы отправляемся в путешествие — путешествие, во время которого научимся «управлять своим собственным мозгом». На этом пути вы откроете для себя структуру опыта и усовершенствуете навыки использования различных состояний своего сознания-тела. В самом начале нашего странствия вы познакомитесь с базовой моделью НЛП, а затем получите множество возможностей попрактиковаться в использовании модели, что позволит вам приобрести опыт и мастерство.

Мы описали все это в первом томе данного руководства. В нем мы подготовили вас к путешествию, познакомив с моделью и содержанием НЛП. Затем мы приступили к изучению компонентов НЛП, процесса моделирования структуры субъективного опыта, исходной лингвистической модели (метамодель языка), исходной нейрофизиологической модели (состояния и стратегии), а затем базовой репрезентационной модели (сенсорные модальности и «суб-модальности»), известной также как модель коммуникации. Помимо всего этого мы включили в первый том десятки паттернов трансформации. Являясь практическим курсом, руководство знакомит вас с языком гипноза (Милтон-модель), использованием «суб-модальностей» и играми с ними, а также с сутью метасостояний, объясняющих столь высокую эффективность метауровней НЛП.

Проделав весь этот путь, сегодня мы рады расширить для вас горизонты НЛП и поделиться новыми достижениями в этой области, и прежде всего — достижениями, касающимися нейро-семантики (НС). В соответствии с поставленными перед собой задачами мы излагаем в этой книге материал, относящийся к уровню, который мы назвали уровнем практикующего мастера НЛП. Являясь таковым по сути, этот курс открывает вам возможность овладеть мастерством НЛП как с точки зрения навыков, так и с точки зрения установки. Второй том руководства приглашает вас продолжить путь от практика НЛП к уровню практикующего мастера, потому что во время этого пути вы обретете не только знание НЛП, но и проникнетесь его *духом*. Стремясь помочь вам в этом, мы сосредоточим свое внимание на процессах, которые облегчат вам переход от уровня *практика* к уровню *мастера* в управлении своим собственным мозгом и моделировании структуры мастерства.

В первом томе руководства мы заложили фундамент для этой работы. Теперь мы представляем вам новые аспекты модели НЛП, их знание необходимо для полного понимания и совершенного владения моделью. Каковы же эти дополнительные аспекты? Что нового предлагает вам данная книга?

- Метапрограммы.
- «Суб-модальности» как средства фрейминга на метауровне.
- Различения высшего уровня в метамодели.
- Линии разума как речевые паттерны рефрейминга (ранее известные как паттерны «фокусов языка»).
- Лингвистические различения высшего уровня (пресуппозиции).
- Транс как метауровневый феномен.
- Паттерны временных линий высшего уровня.
- Системное мышление в НЛП.
- Системную модель метасфер.
- Практические приложения НЛП.

Но самая главная цель, которой мы стремимся достичь в этом втором томе руководства, описывающем уровень мастера, — это заложить в ваше сознание нечто еще более важное, а именно саму установку, позволяющую человеку эффективно использовать модель.

Каждый, кто уже имеет опыт работы с НЛП, не сомневается в том, что, когда речь идет о человеческом факторе, этот подход поистине способен творить чудеса. НЛП предлагает множество моделей и паттернов, способных вызывать чудесные преображения разума и души человека. Но если мы хотим достичь в использовании этой преображающей силы уровня настоящей магии, мы сами должны подняться до высших пределов своего мышления и сознания. И на то есть веские причины: НЛП не для робких.

Чтобы достичь мастерства в использовании модели системы сознания-тела, вам потребуется немалая доля мужества, целеустремленности и страсти. Эти паттерны никогда не откроют вам своих истинных возможностей, если вы будете подходить

к их использованию с сомнением, опасением или отсутствием энтузиазма. Сила любого волшебника заключена не только в инструментах, находящихся в его распоряжении, но также и в любви, отваге и страсти, которые движут им при использовании этих инструментов. И здесь на помощь передовым достижениям науки и техники приходит искусство мага.

Дух НЛП заключает в себе страстное и преданное служение на благо себе и другим, веру в возможности используемых средств и их дальнейшее развитие, ответственность, заставляющую стремиться стать безупречным мастером своего дела, пытливую любознательность, призывающую: «Ищи и пробуй», радость игры и уважение. И это только начало. Дух НЛП позволит вам почувствовать себя бесконечно богатым, что даст вам возможность действовать, заботясь не только о собственной выгоде, но и об интересах других людей. При этом дух НЛП побуждает не страшиться ошибок, а, напротив, делать ошибки и ценить их, поскольку они являются необходимой обратной связью. Человек, проникнувшийся этим духом исследования и эксперимента, не пасует перед неопределенностью, а сложности и проблемы его лишь вдохновляют.

А нас вдохновляет возможность познакомить вас с нашей работой. Значительная часть материала этой книги уже содержится в других изданиях (включая и наши собственные). Однако лишь в не многих из них, если таковые вообще найдутся, затрагивается тема установки или духа НЛП в том смысле, в которым мы говорим об этом в данной работе. Именно этот дух отличает тех, кто готов использовать НЛП в полную силу и с уважением и при этом получать удовольствие от своих действий, и тех, кому недостает такого мастерства и присутствия воли. Этот дух отличает тех, кто прославляет своими деяниями имя НЛП, от тех, кто использует это имя не по назначению. Однако сам этот факт нисколько не умаляет ценности модели. Скорее он призывает нас удостовериться в том, что мы используем этот инструмент в соответствии с его духом.

Для достижения своей цели мы разбили предлагаемый материал, учебные примеры, практические демонстрации, паттерны и трансы по уровням сложности, чтобы их последовательное прохождение способствовало вашему развитию.

- Страсть, сдерживаемая уважением и почтением к другим людям.
- Энтузиазм, сдерживаемый осознанием других контекстов и ценностей в вашей жизни.
- Целеустремленность, необходимая для достижения такого качества своего мышления и эмоций, которое позволит вам гордиться тем, как живете вы и окружающие вас люди.

Осознанное и неосознанное обучение

Будучи тренерами, мы стремимся заложить в вас знания и навыки не только на сознательном, но и на подсознательном уровне. Мы пытаемся сделать и то и другое. Мы убеждены, что человек, практикующий НЛП, должен обладать знанием и пониманием модели, а также мышлением, порождаемым этим знанием и пониманием, и достичь максимума эффективности в работе с моделью, и тогда он будет абсолютно уверен, что может *реализовать* соответствующие навыки. Знание и опыт будут идти рука об руку, составляя в совокупности мощный рабочий инструментарий.

Некоторые тренинги по НЛП нацелены исключительно на то, чтобы *встроить* эти знания и навыки непосредственно в подсознание. Мы сомневаемся в том, что это возможно. Можно ли встроить даже такой простой навык, как навык езды на вслосипеде, непосредственно — без осознанной практики и понимания? А умение набирать текст вслепую? Даже умение говорить на родном языке — казалось бы, один из наиболее неосознаваемых навыков — требует многих и многих часов практики. Понаблюдайте за ребенком, который часами проводит время за игрой и получает бесконечное удовольствие, показывая пальцем на вещи и называя их, пытаясь воспроизвести новые для себя звуки. Вот это и называется *практикой*. И даже если вам удастся встроить некоторые сложные технические приемы в поведение человека так, что он не получит при этом над ними сознательного контроля, то кто будет «управлять автобусом»? Управляет ли такой человек своим собственным мозгом? Суть НЛП состоит в том, что вы управляете вашим собственным мозгом, не передавая бразды правления другим людям (включая даже тренера по НЛП), и в полном осознании того, как вы это делаете.

Этот факт подчеркивает важность когнитивного понимания модели и выработки четко сформулированных представлений, позволяющих объяснить, *почему* вы выбираете

именно данный паттерн, а не другой, и чего вы хотите достичь за счет его использования. Одну лишь способность использовать технические навыки, без знания, направляющего этот процесс, еще нельзя назвать мастерством. В результате такой подготовки человек окажется практически беспомощным, стоит только окружающим условиям и внешним сигналам измениться. Автоматическое неосознанное обучение действительно эффективно по отношению к моторным навыкам и таким областям деятельности, где условия среды и ситуативные контексты относительно постоянны. Но когда мы имеем дело с непрерывно меняющимся окружением, нам необходима гибкость, позволяющая *не* реагировать на происходящие события бездумно и автоматически. Нам нужна осмысленная гибкость, являющаяся результатом осознанного понимания, позволяющая нам делать новый выбор и побуждающая нас к этому.

Эффективное встраивание навыков мастерства предполагает сбалансированное сочетание осознанной и неосознанной отработки этих навыков. Мы построили наши тренинги и эту книгу таким образом, чтобы обеспечить вас как информацией, так и программами, необходимыми для задействования и сознательной и подсознательной части вашего разума. Мы уверены, что вы сможете лучше усвоить предлагаемый материал и сохранить его в форме, готовой к практическому применению, если не только получите опыт работы с паттернами, но и понимание всех «почему» и «зачем», связанных с их использованием.

С целью облегчить для вас как осознанное, так и неосознанное усвоение материала мы будем на протяжении всей книги регулярно задавать вам следующие вопросы.

- Какова цель данной техники?
- В какой сфере мы можем ее использовать?
- Каковы механизмы ее работы?
- Как связана она с другими паттернами и моделями?

Расширение практического опыта

После того как вы изучите базовую коммуникационную модель НЛП в главе 2 (рис. 2.2), перед вами откроются более широкие горизонты возможностей практической подготовки в НЛП. Предлагая вам этот путь, мы взяли в руки большую кисть, чтобы широкими мазками нарисовать перед вами масштабную картину этой работы. Чтобы достичь этой цели, мы намерены прежде всего детально ознакомить вас с моделью метасостояний, а также продемонстрировать, как эта модель связана с метамоделью языка и моделью метапрограмм восприятия. Мы покажем вам, какую роль метауровни сознания, порождающие наши концептуальные фреймы большинства объектов и явлений, играют в целостной матрице человеческого разума. Эти фреймы включают такие понятийные категории, как время и пространство, а также фрейминг кинематографических характеристик наших внутренних фильмов («суб-модальностей») и многое другое.

Разумеется, все предлагаемые нами модели представляют собой метафоры. Мы сменим эти метафоры на транс и поднимемся выше, к самым вершинам нашего сознания, и затем посмотрим, что произойдет. Мы заменим метафору «ловкости рук» (или «фокусов языка») на метафору магических линий, заколдовывающих наш разум (линии разума). Мы задействуем метафорические концепты «зоны чистой потенциальности» и «пустоты» в качестве метафор ряда высших концептуальных фреймов, так что вы сможете отправиться на ковре-самолете в путешествие по неизведанным и чудесным территориям сознания. И помня о том, что «карта — не территория», вы будете наслаждаться осознанием того, что все без исключения формы языка функционируют на метафорическом уровне. Ни одна из этих форм не является реальной. Да они и не должны быть таковыми. Язык должен лишь эффективно способствовать достижению результатов, улучшающих нашу жизнь. Наши слова не обязательно должны указывать на некие внешние, реально существующие объекты. Они лишь обязаны обеспечивать нас более полезными и дающими больше возможностей картами для ориентации в мире, так чтобы мы могли пуститься в путешествие по новым местам, в поисках новых открытий, свершений и приключений.

Достижение мастерства

Мы хотим, чтобы вы с самого начала четко уяснили для себя, что мастер в любой области — это вовсе не тот, кто «знает все». Никто не знает всего. Мастер является мастером именно благодаря своему осознанию того, что он не знает всего, и становится первопроходцем тех областей, которые ему неизвестны. Неизведанное манит таких людей

и толкает их на поиски. Они становятся мастер ами, потому что постоянно учатся, исследуют, экспериментируют и совершенствуются, набрасывая контуры новых карт и паттернов и глядя на них глазами ученика. Стать истинным мастером — значит стать вечным учеником. Вот почему настоящие мастера всегда отличаются скромностью. Надменные всезнайки никогда не достигнут такого совершенства: они тратят все свои силы на создание, поддержание и защиту своего имиджа всезнаек.

Сегодня НЛП стоит лишь у подножия тех вершин, которых можно достичь на пути мастерства, выявляя и детализируя структуру субъективности и формируя новые паттерны, позволяющие людям полностью использовать свой потенциал. Сегодня НЛП даже еще не пришло к окончательной формулировке самой модели, к «единой теории поля» в сфере человеческой психологии и деятельности. Две попытки в этом направлении уже были предприняты, и мы предлагаем вам результаты третьей попытки создания единой теории, объединяющей четыре метасферы НЛП. Но и это является лишь началом, а вовсе не последним словом.

Мы избрали в качестве своей привилегии право свести в одном томе весь тот материал, который мы изложили в других работах, посвященных многочисленным аспектам «Курса мастера НЛП». Вы можете найти описание других аспектов этого курса в следующих книгах:

- «Дух НЛП» (The Spirit of NLP, 1996, 2000): курс мастера НЛП, предложенный Ричардом Бэндлером в конце 1980-х годов.
- «Линии разума» (Mind Lines, 1997, 2001): паттерны фокусов языка, переформулированные с использованием логических метауровней.
- «Формирование линий времени» (Time-Lining, 1997): паттерны линий времени высшего уровня.
- «Секреты индивидуального мастерства» (Secrets of Personal Mastery, 2000): введение к трехдневному тренингу Метасостояний — раскрытие гения в самом себе.
- «Гипнотизирующий язык» (Hypnotic Language, 2001): гипнотический язык с использованием гештальт-психологии и психологии развития.
- «Что значит разбираться в людях» (Figuring out People, 1997): перечисление и подробный анализ 51 Метапрограммы.

Комментарии к данному руководству и стилю изложения

Мы постарались избежать изложения в стиле «учебного пособия» и представить материал в виде рабочей книги участника тренинга. Это означает, что, отказавшись от академического тона, на страницах этой книги мы будем «разговаривать» с вами так, как мы излагали бы те же самые идеи, проводя тренинг.

Отнеситесь к этой книге как к настольной, которую вы будете читать не один раз. Она написана с таким расчетом, чтобы вы могли прочесть ее несколько раз подряд с начала до конца. После того как вы получите общее представление о ее содержании, вы можете знакомиться с ним в произвольном порядке, постепенно пополняя свой запас знаний и навыков.

Мы также включили в книгу множество упражнений. Однако их нельзя пропускать, считая второстепенными. Наша цель состояла в том, чтобы вы выполняли их — чтобы, дойдя до них, вы тут же прекратили чтение и использовали эти упражнения в качестве мысленных экспериментов, а также попробовали применить их в общении с людьми. Некоторые из этих упражнений требуют участия партнера, а иногда даже «метаучастника», который будет наблюдать, записывать и/или следить за тем, чтобы вы не отклонялись от инструкции. Если вы захотите и сможете найти единомышленников, которые составят рабочую группу, вы получите от изучения этой книги еще больше пользы. Если нет, вы все равно сможете выполнить большую часть упражнений самостоятельно, хотя мы описывали их как упражнения, выполняемые с партнером. По крайней мере вы сможете в той или иной степени извлечь пользу из всех упражнений.

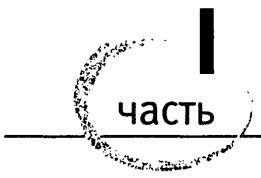
При выполнении упражнений вы должны помнить о том, что при этом имеет значение все — все, что касается репрезентативных систем, калибровки, темпа работы, управления своим состоянием и т. д. Всегда начинайте с настройки на выполнение задания, установите раппорт с вашим партнером или партнерами, а затем приступайте.

Вы обратили внимание на то, что мы только что использовали опущение? Вы знаете, что означает многоточие в середине предложения? Мы используем это средство не только в качестве указания на пропуск в цитате, но и для того, чтобы вы замедлили

чтение... прекратили бегло просматривать материал... и прочувствовали слова, которые читаете. Это, прежде всего, относится к введениям... введениям в состояние... введениям в транс.

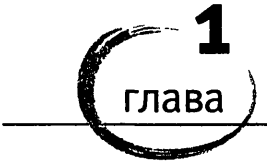
Что касается орфографии, то мы часто используем дефисы для обозначения взаимосвязей, а также короткие тире для восстановления связей между понятиями, которые легко могут быть ошибочно представлены как независимые или противопоставляемые элементы окружающего мира. Отсюда термины: нейро-лингвистика, нейро-семантика, сознание–тело, сознание–эмоции–тело, пространство-время и другие подобные конструкции. Когда мы имеем в виду формальную модель, мы используем заглавные буквы: Метамодель, Метапрограмма, Метасостояние, в остальных же случаях эти термины напечатаны строчными буквами. В тексте этой книги мы использовали и другие приемы письма. Вы найдете их объяснения в главах 11 и 12, посвященных Метамодели.

Майкл Холл
Боб Боденхамер
2002



ВВЕДЕНИЕ В МАСТЕРСТВО

ПРИНЯТИЕ УСТАНОВКИ И ОВЛАДЕНИЕ НАВЫКАМИ НЛП



Системное мышление в НЛП

НЛП как системная модель нашей нейро-лингвистики

Чтобы овладеть НЛП и научиться эффективно его использовать, мы должны сделать модель НЛП предметом своего *системного мышления*. Это необходимо, поскольку НЛП само по себе является системной моделью. НЛП не только *описывает* системы (такие, как система сознания-тела человека, система сознания-языка, сенсорная и метарепрезентативная системы или система человеческой культуры), и не только базируется на моделировании ряда систем (таких, как семейные системы по Вирджинии Сатир и *не*-аристотелевская система Альфреда Кожибски), но и само функционирует системным образом и имеет систематическую структуру.

В этом состоит одна из причин того, почему столько людей нашли книги по НЛП трудными для понимания. Создатели НЛП, для которых системное мышление стало неотъемлемой частью жизни, не пожелали (а возможно, в то время и не могли) отказаться от нелинейной подачи предлагаемого ими материала. Этот материал не укладывался в строго линейную форму изложения. Чтобы по достоинству оценить ранние работы по НЛП («Из лягушек в принцы», «Рефрейминг», «Трансформации»), читатель должен начать мыслить более системно. И если это верно по отношению к НЛП в целом, то тем более это касается уровня практикующего мастера НЛП, к которому мы подойдем, когда начнем работать с четырьмя метасферами НЛП и использовать Метамодель, метамодальности («суб-модальности»), Метапрограммы и Метасостояния с целью описания и моделирования субъективных переживаний и взаимодействия с ними.

Системное мышление

Системное мышление в значительной степени является фактором, разграничивающим уровень практика НЛП — знакомого с отдельными компонентами и деталями модели, умеющего использовать НЛП-технологии и умеющего работать с паттернами — и уровень мастера НЛП. После изучения отдельных компонентов и деталей НЛП начинается уровень мастерства — обучения тому, как сводить эти детали в единую систему. Это и означает мыслить системно. Системное мышление — ключевое условие совершенного владения не-аристотелевской моделью сознания-тела. Поэтому выработка системного мышления является одной из первоочередных задач, которую мы ставим в этой книге.

Но одно дело — сказать, и совсем другое — осуществить это на практике. Так как же нам научиться мыслить системно? Как соединить системное мышление с навыками и технологией работы с НЛП?

Прежде всего, мы должны посмотреть свежим взглядом на НЛП как систему: на компоненты и детали, составляющие эту модель, на то, как элементы модели сочленяются между собой, и на то, каким образом они функционируют как единое целое. Это также предполагает поочередное рассмотрение модели крупным и общим планом. Сначала мы рассматриваем *крупным* планом отдельные детали того или иного паттерна или концепции, а затем переключаемся на *общий* план, чтобы получить представление о более крупном гештальте — паттерне, возникающем из совокупности различных частей, но представляющем собой нечто *большее*, чем просто совокупность этих частей. При этом гештальт является не только чем-то большим, но и чем-то иным.

Чтобы начать мыслить системно, мы должны выйти за рамки «элементарного» мышления. Мышление в категориях отдельных элементов противостоит системному мышлению. Вы можете знать все детали, все элементы, даже все механизмы и процессы, соединяющие эти части между собой, и все же быть не способным увидеть или ощутить *систему* в целом.

Системы — это не те объекты, которые можно увидеть или ощутить непосредственно. Они содержат невидимые связи, паттерны и процессы, занимающие место между частями системы. Поэтому, переходя к системному мышлению, мы будем двигаться над и вне *элементарного мышления*. Мы войдем в метапрограмму глобального мышления, а затем проследуем дальше — к гештальт-мышлению. Чем дольше ваше сознание будет оставаться прикованным к деталям, к содержанию, тем труднее вам будет достичь мастерства в НЛП. Однако если вы решили настойчиво добиваться своей цели стать мастером, предлагаемый в этой книге курс обучения поможет вам изменить данный аспект вашего мышления, и ваше сознание станет намного более глобальным.

Фактически, вы станете более искусным в том, что можно назвать «метадеталировкой». Это не означает, что вы начнете рассматривать все глобально и перестанете видеть детали. Такое описание само по себе является

образцом линейного мышления, мышления в терминах «или-или», движущегося исключительно в пределах одного измерения: *либо* глобально — *либо* конкретно. Вместо этого вы научитесь более гибко переключать фокус вашего осознания с деталей на глобальный масштаб и обратно — к деталям. Одна лишь способность к глобальной переработке информации еще не сделает вас более глубоким мыслителем. Само по себе глобальное мышление (как и освоение метапрограммы) еще не тождественно системному мышлению. Как правило, освоение глобального мышления облегчает переход к системному мышлению, но не эквивалентно ему. Мы встречали многих людей, в высшей степени развивших навыки глобального мышления, но не выработавших системного мышления, а потому не ставших мастерами НЛП.

Системное мышление предполагает способность сделать шаг назад, перейти на метауровень и получить целостное представление о предмете. Это важнейшая часть системного мышления, однако еще не исчерпывающая. Системное мышление предполагает рефлексивность, о которой говорится в описании Метасостояний и которая позволяет нам *двигаться по кругу*, но с пользой для себя.

Ключевые слова в этой фразе — «с пользой для себя». Двигаться по кругу мы все умеем. Фактически, именно так можно описать работу нашего сознания, но многим подобное описание не по душе. Более того, многие считают его оскорбительным. Они пытаются перестать мыслить таким образом. Однако, пытаясь исключить из своего мышления двусмысленность, неопределенность и сложность, эти люди совершают большую ошибку. Чтобы начать мыслить системно, мы должны научиться входить в мыслительные петли и даже в спирали и получать от этого удовольствие.

Только в этом случае мы можем научиться эффективно управлять своим мышлением. Такое обучение — просто пытка для тех, кто предпочитает «процедурное мышление» и кем движет «процедура» в качестве метапрограммы.

Переработка и сортировка информации в соответствии с процедурами — важнейший и последний этап системного мышления. После того как мы вошли в систему, исследовали ее, получили опыт взаимодействия с ней, «прокрутили» его в петлях своего сознания и, наконец, смоделировали систему, нам нужно разложить по полочкам те последовательные действия, которые позволили нам получить о системе целостное представление. После этого мы можем разработать линейный пошаговый процесс, который позволит другим повторить наш опыт. Мы должны свести воедино все богатство нашего осознания процесса моделирования, чтобы на заключительном этапе сформировать новые паттерны и процессы. Это, безусловно, решающий шаг на пути достижения мастерства в НЛП, поскольку он позволяет нам получать новые результаты и способствовать прогрессу человеческого знания.

Однако чрезмерное увлечение раскладыванием всего по полочкам на ранних стадиях освоения модели убьет *системное мышление*. Сначала мы должны научиться жить в состоянии неопределенности, жить, поражаясь волшебству и чуду того опыта, который мы так хотели бы понять и смоделировать. Сначала мы должны получить доступ к состоянию, в котором мы как раз и открываем возможность рассортировать различные варианты, — состоянию свободного дрейфа — и научиться использовать его. В своей книге «Экология разума»* Бейтсон (Bateson, 1972) называет это состояние «свободным мышлением».

Когда Бейтсон приступал к исследованию новой предметной области, например начинал антропологическое исследование или изучение феномена «культуры» как такового, он изобретал слова, которые давали ему возможность ощутить «материю» этой культуры и почувствовать ее «вкус». Он намеренно использовал такие неопределенные, трудноуловимые понятия, как «материя» и «вкус», чтобы напомнить себе, что он переходит в режим свободного мышления и что впоследствии, после того как получше освоится на новой для него территории, он пересмотрит введенную им терминологию, придав ей большую точность. Свобода в использовании терминов, метафор и идей позволяла ему осваивать новую область без знания всех деталей и без необходимости быть уверенным в том, что его знание в точности соответствует действительности. Он использовал эти термины только для начала, чтобы углубиться в процесс исследования, а также для того, чтобы не привязываться к собственным представлениям и терминологии.

Свободное мышление и свободная терминология позволяют нам войти в некую сферу,

* *Бейтсон Г.* Экология разума. — М.: Смысл, 2002.

не испытывая давления, побуждающего нас стремиться получить об этой сфере исчерпывающее знание или сразу составить правильное представление о ней. Оно способствует тому, что мы принимаем творческую установку, которая позволяет нам использовать обратную связь для пересмотра, уточнения и совершенствования своего понимания и своей модели со временем. Системность такого подхода состоит в том, что он позволяет нам выстроить более масштабную общую картину, а затем использовать результаты своей рефлексии в качестве обратной связи, подаваемой на вход вместе с новой информацией.

Мы также начнем со свободного мышления, которое позволит нам войти в новую для нас область изучения нейро-семантической реальности других людей, а затем проследовать по петлям человеческого мышления. С точки зрения Метасостояний такой подход потребует от нас отношения *терпимой неопределенности*. Это означает, что мы позволим себе оставаться *в неведении*. Чтобы оставаться в этом состоянии, мы должны использовать воодушевляющий фрейм: «Ничего страшного, сейчас мы просто проводим исследование, мы все расставим по местам позже». Если мы будем действовать иначе, мы слишком быстро навяжем себе некую структуру и начнем опускать те или иные процессы системы прежде, чем хорошо познакомимся с ней.

Системное мышление о системах НЛП

В этой книге мы введем четыре метасферы НЛП:

- Метамодель.
- Метапрограммы.
- Мета состояния.
- Метамодальности («суб-модальности»).

Эти четыре модели, управляющие метасферами сознания и субъективного опыта, представляют собой четыре окна в человеческую реальность. Первые три будут описаны хронологически, в порядке их появления, тогда как четвертая присутствовала в НЛП с самого начала, однако не рассматривалась как метасфера. Первая модель включает сферу языка и выражения в языке нашего внутреннего мира, кодирования нашего опыта, функционирования нервной системы и речевых навыков. С этого началось НЛП. Когда Бэндлер и Гриндер впервые поставили перед собой задачу смоделировать терапевтическую магию Перлза, Сатир и Эриксона, они начали с изучения особенностей их речи. Здесь берут свое начало Метамодель и обратная ей Милтон-модель, или гипнотическая модель.

Решение этой задачи привело к разработке базовой НЛП-модели коммуникации и модели человеческого функционирования, а также многих других техник изменения, трансформации и обновления моделей мира, согласно которым живут люди. Все ранние паттерны НЛП были направлены на пересмотр обедненных моделей мира и формирование более совершенных и ресурсных моделей.

Однако через некоторое время создатели НЛП начали осознавать слабые стороны своей модели. Подвергая проверке свою Метамодель, паттерны метамоделирования, введения в транс и другие компоненты модели, они обнаружили, что в ряде случаев классические паттерны НЛП просто не работают. По мере того как Лесли Кэмерон-Бэндлер продолжала выявлять недостатки модели, они с Ричардом Бэндлером начали идентифицировать метапрограммы, препятствующие ее эффективной работе. Тем самым была заложена база второй метасферы НЛП.

Лесли и Ричард обнаружили, что иногда тот или иной паттерн оказывался неэффективным вследствие *особенностей мышления индивидуума и используемых им способов сортировки информации*. Им казалось, будто в сознание их клиентов на некотором уровне заложена программа, препятствующая работе модели, вступающая в конфликт с паттерном и заставляющая терапевтическую технику терпеть поражение. На основании своих наблюдений они смогли идентифицировать 9 метапрограмм, другие разработчики модели увеличили это число до 14, а затем до 21, а нам впоследствии удалось довести это число до 51 (Hall & Bodenhamer, 1997).

Открытие Метапрограмм обогатило НЛП моделью паттернов мышления, фильтров восприятия, или сортирующих устройств нервной системы (сортировочного аппарата). Их появление дало начало составлению индивидуальных профилей людей — лабораторных НЛП-профилей, в которых учитывался тот факт, что индивидуальные стили восприятия могут превратиться в операционные программы, функционирующие на неосознаваемом уровне, но определяющие и формирующие способы мышления людей, восприятия ими действительности и т. д. Эта

сфера еще более обогатила НЛП-модель коммуникации, а также модель Стратегий.

В процессе работы с метамоделью был обнаружен и другой аспект, в котором модель оказалась неадекватной, что в конечном итоге привело к появлению модели Метасостояний. На сей раз толчком к ее созданию послужил ряд проблем, свидетельствующих о неадекватности модели Стратегий. Моделируя сложное состояние психологической мобилизации (*resilience*), я (М. Х.) обнаружил, что линейная по своему характеру НЛП-обогащенная модель *TOTE* («Проверка–Действие–Проверка–Выход») не учитывала высшие состояния сознания, всегда определявшие человеческий опыт.

Люди, находящиеся в состоянии повышенной мобилизации, испытывали точно такую же череду эмоциональных взлетов и падений, как и не находящиеся в состоянии мобилизации. И все же *на более высоком уровне сознания* они знали, что испытают эту встряску, а затем снова вернутся в обычное состояние. Кроме того, они иначе относились к своим мыслям и чувствам, испытываемым ими в критический период. У них просто присутствовало знание, фрейм сознания, что эмоции — это всего лишь эмоции, что отрицательный опыт переживают все, что это не окончательное поражение, а лишь промежуточная обратная связь, и что у них есть силы вернуться в прежнее состояние. Продолжая моделировать состояние мобилизации, я обнаруживал все новые метауровни этого состояния и новые фреймы сознания. Однако модель Стратегий не располагала сколько-нибудь надежными средствами описания этих высших состояний и фреймов сознания. Это дало толчок к открытию и описанию модели Метасостояний (Hall, 1995/2000). В свою очередь модель Метасостояний позволила нам усовершенствовать технику моделирования, а затем и составления профилей нейро-семантических сетей убеждений, фреймов, типов личности и т. д.

Четвертая сфера до последнего времени оставалась в тени. Причиной тому послужило неудачное название, которое она получила. Обозначив ее термином «суб-модальности», мы все представляли себе эту сферу как относящуюся к низшему «логическому уровню» репрезентативных систем и наших ментальных фильмов, а не к высшему. Здесь сыграл злую шутку как раз один из тех фокусов языка, неверных обозначений, о которых вы прочтете в главах 7 и 8.

Итак, располагая четырьмя моделями метасфер, сегодня НЛП может двигаться по четырем магистральным путям, предоставляющим нам исчерпывающую и даже избыточную информацию, позволяющую задавать форматы и фреймы субъективного опыта и личной реальности:

- *Язык:* лингвистическое описание, картирующее сенсорные реальности.
- *Восприятие:* способы мышления и восприятия, застилающие наши глаза и мешающие внимательно рассматривать и рассортировывать объекты и явления.
- *Состояния:* многослойные состояния или фреймы сознания, позволяющие нам сохранять устойчивость своих мыслей и чувств и превращать их в метафеномены, которые мы можем проносить с собой через все испытания.
- *Кинематографические характеристики (эффекты):* способы, посредством которых мы кодируем и фреймируем наши внутренние фильмы, создаваемые нашими сенсорными репрезентативными системами.

Системная Модель-III

Когда несколько лет назад мы свели все эти модели воедино, то поняли, что можем начать составлять описание некой *единой теории поля* по отношению к НЛП. Мы назвали ее Системной Моделью-III по двум причинам.

Первая и основная причина состоит в том, что эта модель включала три (а в настоящее время — четыре) метасферы, объединяющие поле НЛП и обеспечивающие нам необходимую степень избыточности, позволяющей моделировать субъективный опыт посредством четырех путей или каналов. Первые три модели с избыточностью описывают одну и ту же территорию с трех различных точек зрения, тем самым придавая модели особую полноту. Позднее мы добавили «суб-модальности» в качестве четвертой метасферы, за счет этого еще более увеличив избыточность.

Во-вторых, исторически создание этой модели явилось третьей попыткой формирования единой теории поля для тренеров НЛП. Первая попытка была предпринята Робертом Дилтсом, применившим свой подход «Гимнастический зал в джунглях» (*Jungle Gym*). Дилтс использовал три «временные» позиции в качестве первой координатной оси, три измерения пространства в качестве

второй, а затем добавил шесть Нейро-Логических уровней в качестве вертикальной оси, получив куб, который он назвал гимнастическим залом в джунглях. Второй была попытка Ричарда Бэндлера использовать «суб-модальности»; он назвал ее «Технологией проектирования человека» (*Design Human Engineering, DHE*). Мы рассмотрим эти модели позже, когда представим вам полное описание Системной Модели-III (глава 15).

Овладение системным НЛП

Для того чтобы овладеть системным мышлением, позволяющим нам стать настоящими мастерами использования модели НЛП, мы должны *перейти на метауровень* по отношению к содержанию и начать мыслить в терминах структуры. Бо льшая часть материала данной книги как раз и посвящена этой задаче. Мы включили в нее главу по использованию пресуппозиций. Но над описываемыми нами деталями, касающимися этого раздела книги, и вне их лежит образ мышления, на который вы должны будете переключиться, чтобы понять природу пресуппозиций, иными словами — переключиться на уровень метамышления о структуре и процессах в отличие от содержания.

Системное мышление также предполагает мышление *холистическое*. Это означает, что мы должны научиться рассматривать и использовать процессы как интерактивные, многогранные и функционирующие голографически во времени и пространстве. Это означает умение рассматривать нейролингвистические состояния сознания-тела-эмоций человека как целостного организма в контексте взаимоотношений со всей окружающей его культурой и т. д. Такое мышление позволит нам действительно выйти за границы аристотелевских представлений о мире и стать настоящими мастерами нейролингвистики.

Когда мы переходим на метауровень и начинаем мыслить холистически, мы получаем возможность ощутить эффект системного мышления, который мы обозначаем как *гештальт*. И в этом нет ничего удивительного, поскольку НЛП возникло из гештальт-терапии Перлза, в свою очередь базирующейся на гештальт-психологии.

Со структурной точки зрения мы посвящаем четырем метасферам НЛП четыре отдельные главы второй части данной книги — «Овладение метасферами НЛП»:

- Метасостояния: главы 4, 5, 6.
- Суб-модальности»: главы 7 и 8.
- Метапрограммы: главы 9 и 10.
- Метамодель: главы 11 и 12.

Рассмотрев этот материал, мы переходим к части третьей «Системное НЛП»:

- Системное НЛП: глава 13.
- Моделирование Метасостояний и Единая теория поля: глава 14.
- Единые теории поля и Системная Модель-III: глав а 15.

Поскольку душой и сердцем НЛП является *моделирование*, часть четвертая, «Моделирование с помощью Системного НЛП», посвящена использованию стратегий и метауровней в моделировании как методе выявления и описания структуры опыта. Таким образом, используя четыре метасферы, мы предлагаем более полную характеристику модели Стратегий НЛП и затем соединяем обогащенную модель *TOTE* с метауровнями, описывая использование этого синтеза в моделировании (главы 16 и 17).

Часть пятая получила название «Индивидуальное мастерство». В этом разделе мы предлагаем вам руководство по прикладным аспектам НЛП, и в частности по использованию полной НЛП-модели для развития индивидуального мастерства.

Мы начнем тему овладения искусством трансовых состояний с введения понятия метатранса. Переключаясь на метафоры, описывающие трансовые состояния как находящиеся *выше*, а не ниже уровня обыденного сознания, мы опишем путь к этому состоянию и облегчим вхождение в него, а затем вверх, вверх и за его пределы — к высшим формам сознания, достигнув которых мы можем проектировать более ресурсные состояния. Кроме того, мы предложим вам несколько новых процессов построения временных линий — просто чтобы немного вас развлечь (глава 18).

После этого мы перейдем к вопросам индивидуального мастерства и расскажем вам о своей работе с линиями разума. Только представьте себе, насколько квалифицированным будет выглядеть мастер, который не может применить свои способности к нейросемантической магии в обычном разговоре! В этом разделе мы описываем способы использования фокусов языка и применения к ним строгой логики метауровней с целью

создания модели Сознания-Времени. Это позволит нам свести воедино три метасферы НЛП и различные паттерны, так что мы сможем использовать их в любом разговоре и творить магию трансформации значений (главы 19 и 20).

Затем придет время овладеть изящным искусством пресуппозиций. Для достижения этой цели мы должны включить использование пресуппозиций в свою повседневную речь. Глава, посвященная этим вопросам, поможет вам научиться распознавать «фреймы логических умозаключений», неявно присутствующие в словах и оборотах речи, которыми мы ежедневно пользуемся. Мы научимся применять их в работе с трансовыми состояниями, в сфере бизнеса и менеджмента, а также для повышения наших жизненных ресурсов (главы 21 и 22).

Заключительная глава посвящена непосредственному приложению НЛП к сферам психотерапии, бизнеса, обучения, коммуникации и сферам повседневной деятельности (глава 23).

Резюме

Ключом к овладению мастерством НЛП является переход от линейного мышления к нелинейному, системному мышлению. Научившись осуществлять этот переход, мы сможем по-настоящему понять природу нейро-лингвистических состояний и механизмы, управляющие ими. Для большинства людей переход к системному мышлению не происходит внезапно или в кратчайшие сроки. Он является результатом использования НЛП по отношению к самому себе и предполагает способность к не-аристотелевскому мышлению.

Практика метадетализации на пути к достижению мастерства

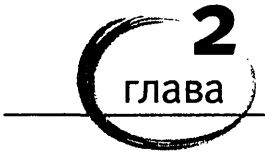
1. Метадетализация данного руководства.

Используйте следующую технику интенсивного обучения: быстро просмотрите главы этого руководства, так чтобы вы смогли составить о нем общее представление. Присутствие какого метаподхода вам удалось ощутить? В чем суть этого подхода?

2. Ментальное картирование деталей общего представления.

Создайте собственную ментальную карту, какую хотите, чтобы нанести на нее свое ощущение того направления, в котором ориентировано это руководство. Помните, ваше предположение не обязано быть точным. По мере чтения и изучения материала книги, выполнения упражнений и игры со своим сознанием вы сможете использовать каждый такой опыт в качестве обратной связи, направленной на усовершенствование вашего процесса метамоделирования.

3. Сравнение результатов своих находок с результатами ваших единомышленников.



Кинотеатр сознания

Как стать редактором, режиссером и постановщиком качественной кинематографической продукции

Поскольку мы уже представили вам развернутое описание коммуникационной модели НЛП в первом томе руководства, здесь мы дадим лишь общий обзор элементов НЛП-модели, придав нашему изложению новый поворот. Компоненты модели останутся прежними, но мы предложим их в новой упаковке и в новом формате. Мы будем рассматривать те же элементы, которые использовали при изучении и моделировании «структуры субъективного опыта», используя заглавие классической работы Роберта Дилтса (Dilts, 1980). Эти элементы до сих пор остаются ключевыми характеристиками, придающими НЛП магические свойства, характеристиками, которые мы должны досконально знать и понимать, для того чтобы стать мастерами в их распознавании и использовании. Однако здесь мы предложим вам более упрощенный и более дружественный пользователю вариант модели. В этой главе мы опишем модель НЛП в терминах *кинематографии*.

Часть 1

Прежде всего, мы перечислим все элементы, составляющие модель, и дадим им новую формулировку, используя метафору кинотеатра сознания. Затем мы займемся кинематографическими играми с целью овладения этой динамической нейро-лингвистической моделью.

Составляющие субъективности

Мы начнем с нервной системы, с генетической структуры ДНК, где закодирована важнейшая информация, в соответствии с которой наши клетки растут, делятся и специализируются, придавая нашим организмам неповторимую индивидуальность. Мы являемся физическими созданиями, ограниченными пространством нашего тела и пронизанными нервными тканями, моделирующими энергии окружающей нас действительности. Используя нашу нервную систему, рецепторы и органы чувств, мы осуществляем процесс картирования реальности, абстрагируя (или обобщая) картину окружающего мира и тем самым «абстрагируясь» от него.

Результатом этого процесса является *нейрофизиологическая карта мира*. Мы ощущаем объекты в соответствии со структурой нашего тела — в терминах зрительных образов, звуков, запахов, вкусов, чувства равновесия и т. д. Пройдя многие уровни абстрагирования, мы получаем «ощущения», например ощущение внутреннего зрительного образа, звука, вкуса или запаха, представленного так, что нам кажется, будто он фактически *ре-презентирует* (воссоздает) то, что мы видели, слышали, трогали или воспринимали как-либо иначе. Это не означает, что наши сенсорные модальности в буквальном смысле появляются на экране нашего сознания, но у нас создается впечатление, что это так. Нам кажется, будто образы, звуки и другие ощущения находятся внутри нашего организма.

В НЛП мы называем эти «ощущения» наших сенсорных модальностей визуальными, аудиальными и кинестетическими репрезентациями (*VAK*). Являясь первым осознаваемым уровнем картирования реальности, этот опыт приносит с собой первичное ощущение «познания» мира. Мы свободно оперировали этим техническим жаргоном НЛП в первом томе нашего руководства, но теперь сменим этот жаргон на более простую и дружественную пользователю терминологию. Вместо обращения к таким терминам, как *VAK*, модальности, репрезентации и т. д., мы будем говорить о *внутренних фильмах*, прокручиваемых на экране нашего сознания.

Для того чтобы составить карту внешнего мира внутри своего сознания, мы должны опустить (выбросить) массу информации — фактически, бóльшую часть информации. Мы также должны прибегнуть к обобщению, суммированию и абстрагированию, в результате чего у нас остается лишь общее представление об объектах окружающего мира, объектах с размытыми характеристиками. Мы также изменяем, трансформируем и искажаем вещи. В НЛП мы называем всю эту деятельность процессами моделирования.

Приведем пример. Рассмотрим работу зрения. Все, что воспринимают глаза, представляет собой электромагнитное излучение, свет. Мы не можем увидеть энергию такой, какая она есть, поэтому мы искажаем ее посредством своих палочек и колбочек. Это дает нам ощущение «цвета». Бинокулярное зрение дает нам ощущение «глубины». В наших глазах содержится 100 000 000 восприимчивых к свету колбочек, однако в мозг поступает лишь 1 000 000 нервных

импульсов. Это означает, что мы уменьшаем объем воспринимаемой информации в 100 раз. Огромное количество информации опускается. При этом также изменяется форма, в которой она передается, —электромагнитное излучение превращается в клеточное возбуждение, затем в нервный импульс, выделение нейротрансмиттеров в нервном окончании и т. д. Информация, поступающая на вход (в глаза), не появляется на выходе (в мозге).

Процессы картирования реальности в нервной системе осуществляются с изменением, опущением, обобщением и искажением информации на всех этапах своего функционирования. Однако именно благодаря этим процессам мы в конечном итоге получаем *карту* исследуемой нами территории. Результатом их действия является *неврологическая карта* первого уровня. Когда этот результат достигает нашего сознания, у нас появляется ощущение (карта) территории. Иными словами, мы создаем основанный на наших сенсорных ощущениях внутренний фильм и прокручиваем его в своем сознании.

«Я вижу собаку; слышу ее лай; я трогаю ее мягкую шерсть и мокрый нос; я чувствую запах собаки...» На этой стадии фильм еще не слишком детализирован и отчетлив: он носит достаточно общий характер. У нас возникает *ощущение* зрительных характеристик, *ощущение* звукового, обонятельного и вкусового сопровождения. И все же это просто поразительно. Владельцы кинотеатров еще только пытаются дополнить изображение и звук дорожками, соответствующими другим ощущениям, но в пространстве нашего разума — в кинотеатре нашего сознания — присутствуют многомерные дорожки, соответствующие всем сенсорным системам. Именно это и придает внутреннему кинематографическому миру нашего сознания магические свойства. Здесь мы можем репрезентировать любые сенсорные характеристики и войти в пространство фильма, так что воздействию будут подвергаться все аспекты нашей нервной системы.

Затем вступает в силу язык. Мы не только добавляем к нашим фильмам звуки, мелодию, высоту и тембр, но также и речевую дорожку, так что слышим слова, которые произносят персонажи фильма, а также голос нашего внутреннего комментатора и кинокритика. Для нашего «разума» эта внутренняя магия оказывается еще более сильной. Мы можем закодировать (и фактически делаем это) в наш внутренний фильм не одну, а сразу несколько дополнительных дорожек. Мы не просто произносим текст своим собственным голосом, в наших фильмах присутствуют и другие голоса: матери, отца, школьных учителей, религиозных лидеров, некоего анонимного исторического комментатора и любых других людей.

На первых этапах эти ментальные фильмы состоят из материала наших сенсорных модальностей и сенсорного языка. Но это только начало — мы никогда не останавливаемся на достигнутом. Абстрагируясь от зрительно-сенсорно-слуховых слов и переходя к более абстрактным терминам, позволяющим нам формировать идеи, понятия и системы знаний, лексикон наших речевых дорожек становится все более богатым и сложным. Это может полностью изменить

НЛП жаргон	Дружественный пользователю разговорный язык
VAK	Ментальные, или внутренние, фильмы
Сенсорные модальности	Экран сознания (ментальный экран)
Репрезентативные системы	Кинотеатр
«Суб-модальности»	Кинематографические характеристики (магия кино)
Перекрестное картирование «суб-модальностей»	Редактирование фильмов
Укрупнение и разукрупнение	Крупный план деталей фильма (наезд камеры) Общий план целых кадров фильма (отъезд камеры)
Стратегии, анализ стратегий	Порядок или последовательность кадров фильма

Рис. 2.1

самых легких пути к достижению повседневных состояний сознания-тела-эмоций.

1. Сознание в форме внутренних репрезентаций.
2. Тело в форме всего спектра наших неврологических и физиологических реакций.

В конечном итоге мы должны прийти к их согласованию, так чтобы они были полностью конгруэнтны друг другу.

Информационные процессы в нашей нейро-лингвистической системе

Мы представляем собой системы по переработке информации. На всех уровнях, начиная от генного кодирования наших ДНК, нейротрансмиттеров, пептидов, желез, центральной нервной и иммунной систем и заканчивая анатомией мозга и работой сознания, мы кодируем, перекодируем и декодируем данные. Именно эти процессы наделяют нас «жизнью» и отделяют мир живых существ от мира неодушевленных предметов. В отличие от последних, мы реагируем на окружающий мир и делаем это путем абстрагирования информации о мире от самого этого мира, кодируя ее в виде карты и реагируя на внешние стимулы в соответствии с нашей моделью мира.

По большей части эта переработка информации в виде входных и выходных сигналов осуществляется на неосознаваемом нами уровне — в нашем *физическом* теле. Она является частью нашего «когнитивного бессознательного» (Lakoff & Johnson, 1999) и недоступна для осознания. Часть этих процессов лежит лишь на одну ступень ниже уровня осознания и может стать осознаваемой. Сознательная часть психики представляет собой узкую полосу спектра осознания, строго ограниченную объемом информации, который оно в состоянии удерживать в каждый момент времени. Джордж Миллер (Miller, 1956) описал этот объем как «магическое число семь, плюс-минус два» в своей классической работе, носящей то же название и гласящей, что объем удерживаемой информации ограничен этими количественными рамками.

То, что мы осознаем, представляет собой «ощущение» наших внутренних фильмов, наполненных красками, звуками, запахами и другими ощущениями (*VAK*, составляющими наши сенсорные репрезентативные системы). Мы решили избрать другую терминологию лишь потому, что она больше соответствует повседневной разговорной речи. Описание динамичных фильмов, прокручиваемых на экране нашего сознания, разумеется, не следует понимать буквально. Это не означает, что мы видим и слышим образы этих фильмов в буквальном смысле: у нас лишь создается «ощущение» того, что это происходит. Наши фильмы существуют не на реальном, а на феноменологическом уровне. Наш репрезентативный экран осознания — то, что мы «ощущаем» в нашем ментальном кинотеатре, — представляет собой карту, с помощью которой мы ориентируемся в мире. Это единственное средство контакта с «внешней реальностью», которую Кожибски (Korzybski, 1933) называл «территорией». Это «ощущение» видимого-слышимого-осязаемого мира дает нам *кажущееся осознание* вещей, на философском языке называемое феноменологией.

Рассматривая наши карты в этом ключе, НЛП использует такие термины, как «сенсорные модальности», «репрезентативные системы», *VAK* и «стратегии». Здесь же мы будем говорить просто о *внутренних фильмах*, прокручиваемых на экране нашего сознания, когда мы обдумываем и осмысляем явления окружающего мира. В пределах нашего сознания у нас создается ощущение того, что мы видим, слышим и осязаем объекты наших фильмов. Для обозначения этого Бейтсон использовал фразу «экран сознания», которой мы и будем здесь пользоваться. Мы расширим ее смысл и будем говорить о видеодорожке, звуковой дорожке, тактильной дорожке, обонятельной и вкусовой дорожках, а также дорожке чувства равновесия (ощущения вертикального положения, стояния вверх ногами, головокружения или ясного сознания) нашей вестибулярной сенсорной системы.

Ощущение вещей как внутренних фильмов позволяет нам применить все *кинематографические характеристики фильма* к процессам переработки сенсорной информации. Иными словами, кинематографическая метафора, используемая для описания нашего мышления и переработки информации, позволяет нам перейти на язык модальностей и их отличительных свойств. Эти «суб-модальности» (неудачный термин, как мы выясним в главе 7) описывают кинематографические характеристики наших фильмов. Поэтому когда мы занимаем стороннюю позицию по отношению к нашим фильмам, мы можем рассматривать их с близкого или дальнего

качество, а порой и сам характер наших внутренних фильмов.

Рассмотрим пример речевой дорожки, проигрываемой в сознании младенца или маленького ребенка. «Вижу гав-гав. Вижу Дика и Джейн. Смотри! Гав-гав бежит за кря-кря!» Несомненно, тот же сценарий, прокручиваемый в голове взрослого, будет сопровождаться совершенно иным вербальным сопровождением, содержащим совершенно иной набор слов: «Когда мы впервые принесли домой щенка, которого купили для малышей, он напоминал сгусток энергии, особенно когда в его поле зрения оказывалась соседская утка...»

Визуальный сценарий, который мы репрезентируем и «видим» на экране сознания, составляет лишь часть содержания фильма; аудиальная дорожка может нести в себе еще большую часть содержания, или функционировать на более высоком уровне, задавая фрейм всего фильма. То, что мы слышим на звуковой дорожке самого фильма, отличается от того, что комментатор может говорить по поводу этого фильма: «Ребенок говорил короткими немногосложными фразами, похожими на те команды, которые он постоянно слышит от взрослых».

Слова, которые мы слышим на звуковой дорожке, оказывают влияние на то, как мы *фреймируем* вещи. Детские слова и интонации задают соответствующий фрейм, то же происходит с научным языком, журналистской терминологией, поэзией или рэп-речитативом. Наш выбор лексикона, стиля и тона повествования может задавать фреймы нашим фильмам и подсказывать нам, как следует кодировать эти фильмы. Когда я вижу, как щенок гонится за уткой или прыгает на ребенка, тычется в его лицо своим мокрым носом и начинает неистово облизывать его, какой язык звучит *внутри* моего фильма, какие слова слышу я от *комментатора* фильма, и что говорит голос *редактора* или голоса других зрителей? Если бы вы видели другой фильм, какой язык вы использовали бы для описания происходящего?

В самом фильме ребенок веселится и хохочет. В то же время мой голос за кадром пытается отразить то, насколько щенок игрив и агрессивен и как воспринимает это ребенок. «Я бы не хотел, чтобы кто-то пострадал во время этих игр». На заднем плане я слышу голос редактора: «Покажи крупным планом смех и восторг ребенка».

Поскольку *лингвистическое картирование* мира наших фильмов переводит нас на более высокие уровни, оно является первичным средством их *фреймирования*. Каждый кадр, эпизод или сцена фильма появляется внутри фрейма. Фактически, мы используем фреймы, чтобы наделить наши фильмы смыслом. То, в какой степени фильм выходит на авансцену нашего ментального экрана или уходит на второй план, насколько он сфокусирован или расплывчат, ярок или приглушен, — создает определенный фрейм. То, как мы используем занавес (поднимаем и опускаем его), предстает ли перед нами изображение статичным или движущимся, плоским или трехмерным и голографическим, находимся ли мы внутри изображения или смотрим на него со стороны, видим ли мы рамки экрана, является ли картина панорамной или нет, — все эти варианты редактирования мы можем использовать по отношению к нашим фильмам.

То же самое мы можем делать и со словами: они могут быть реальными или нереальными, выразительными или приглушенными; интересными или скучными; значимыми или бессодержательными; относящимися к нам или нет; соответствовать альтернативному, научно-фантастическому, документальному, образовательному или развлекательному жанру. Терминология, которую мы используем в фильме, а также любые его характеристики помогают нам фреймировать его в определенном смысловом контексте. Одни типы фреймирования определяют перцептивное воздействие фильма, тогда как другие — концептуальное. Оба типа воздействия затрагивают наши эмоции.

Поскольку воспринимаемые нами на сенсорном уровне ментальные фильмы возникают как результат нейрофизиологических процессов, все наше внутреннее кинематографическое творчество неизбежно является *нейро-лингвистическим*. Это означает, что мы репрезентируем, картируем и кодируем наши фильмы на уровне сенсорных ощущений и субъективных оценок, которые испытываем и формируем в пределах собственного организма. И хотя слова, которые мы используем, не обладают реальностью внешнего мира, они наделены не меньшей силой воздействия и значением для системы нашего сознания-тела. Вот почему НЛП может использовать как инструменты сознания (слова, язык, лингвистику, символы), так и инструменты тела (движения, позы, дыхание) с целью совершенствования, корректировки и трансформации нашего повседневного опыта. Две эти грани нашей жизни прокладывают два

расстояния, делать их яркими или тусклыми, цветными или черно-белыми, четкими или расплывчатыми, тихими или громкими. Это позволяет нам использовать кинематографические характеристики для многокомпонентной подстройки под свое «мышление», то есть под способ картирования наших ментальных фильмов, результатом которого становится наша модель мира.

В детстве мы картируем окружающий мир непосредственно на основе своих ментальных фильмов и лишь позже, становясь взрослыми, начинаем использовать более абстрактные символы и системы обозначений. Это приводит к формированию метарепрезентативных систем, использующих более абстрактные символы (языковые, математические и музыкальные). С овладением языком мы вступаем в символический мир намного более высокого уровня абстракции. Затем мы начинаем использовать образы слов и звуков как слов, *замещающих* и *репрезентирующих* целые фильмы о вещах, людях, событиях и таких еще более абстрактных величинах, как классы, категории и понятия.

Крупнейшим вкладом Ноама Хомского (Chomsky, 1957) в лингвистику явилась теория, согласно которой мы наделены врожденным аппаратом овладения языком, позволяющим нам усваивать язык и делать это намного быстрее, чем это было бы возможно в результате любых процессов обусловливания по схеме «стимул-реакция». Способность к символическому кодированию вещей и порождению человеческой речи позволяет нам формировать различные семантические уровни смыслов.

От фильмов к смыслу

Как вписывается «смысл» в картину репрезентации сенсорных данных и последующего абстрагирования этих данных, описывающих наши ментальные фильмы? Как соотносятся между собой наши сенсорные фильмы и феномен «смысла»?

Прежде всего, *смысл* на первичном уровне репрезентации представляет собой *ассоциативные смыслы*. Вещи ассоциируются или связываются между собой при наступлении различных событий, а затем становятся предметом наших мыслей или чувств. Встречаясь с двумя различными феноменами, мы начинаем ассоциировать их друг с другом в своем сознании, создавая фильм, в котором видим и слышим сначала один из них, а затем второй. Картируя события таким образом, мы делаем этот фильм реальным для нас в системе нашей нейро-лингвистики. Мы картируем это событие как вызывающее или провоцирующее то или иное внутреннее состояние сознания-тела. Таким образом создается первичный смысл — ассоциативный смысл.

К примеру, мы часто связываем чувство страха с определенными вещами. Однако мы точно так же можем связать с ними и любовь, возбуждение, гнев, радость, игривость и т. д. На первичном уровне смысла мир представляется нам миром стимулов и реакций. Это мир, в котором мы видим на экране нашего сознания сначала один объект, а затем другой. Первый вызывает появление другого или выступает в качестве якоря для него. Таким образом, мы заключаем, что первый выступает в качестве причины второго и равнозначен ему. В лингвистическом аспекте это проявляется в обратных паттернах Метамодели — причинно-следственных отношениях и комплексном эквиваленте.

Следующий и более высокий уровень «смысла» возникает, когда мы используем подобные ассоциативные референты в качестве способа фреймирования событий. То, что сначала выступало просто как референт, который мы нанесли на карту, создав внутренний фильм об объекте (существительное) и его действии (глагол), теперь становится фреймом референции — системой отсчета, определяющей способ нашего размышления об объекте (существительном) и производимом им действии (глаголе).

Это изменение находит отражение в том, как мы *используем* наши фильмы. Они перестают быть просто регистрацией одного события (внешнего), которое мы связываем с другим (внутренним). Теперь мы возводим референт в новое качество, так что он начинает *замещать* целую категорию или класс объектов. Мы достигаем этого за счет абстрагирования от событий или их обобщения и используя их как мыслительную категорию. Это порождает *контекстуальные смыслы*.

Например, наш фильм может начинаться со сцены, где отец кричит на нас, что вызывает в нас чувство страха. Однако со временем мы начинаем использовать этот фильм не просто для регистрации последовательности событий: мы используем его в других целях. Мы можем заключить, к примеру, что «отец» является типичной фигурой человека, «облеченного властью», и использовать этот фильм при размышлении об авторитарных фигурах. Теперь у нас есть фильм, готовый к тому, чтобы использовать его для понимания

и осмысления, а также карта для реагирования на любую авторитарную фигуру, с которой мы можем столкнуться на данном этапе своей жизни. Или же мы можем создать фильм о «крике» и использовать его при размышлении о целых категориях поведения, таких как «унижение», «подавление», «контроль», или любых иных категориях, которые мы создадим.

Именно таким образом мы начинаем обозначать и использовать в качестве референта историю своих воспоминаний и других референтов и строить на ней свои абстрактные размышления. Таким образом формируются все наши *смыслы фреймов референции*, составляющие матрицу нашего сознания.

Базовая коммуникативная модель НЛП

Характеристики, определяющие то, как мы принимаем и перерабатываем информацию, составляют центральное звено НЛП, коммуникативную модель, лежащую в самом сердце НЛП и используемую нами для описания деятельности и психологии человека. Вся наша «психо-логика» — результат переработки информации, поскольку в наш «разум», или «сознание», как отмечал Бейтсон, поступает лишь *информация или новости о различиях*. «Вещи» не могут попасть в сознание; в нем нет «вещей». Все, что в него входит, это информация.

Фреймы наших фильмов

Фильмы содержат не только объекты (существительные), перемещающиеся по экрану и совершающие действия (глаголы), но и фреймы. На основе своего *референтного опыта* мы создаем наши внутренние репрезентативные референции (внутренние сенсорные фильмы). Затем мы создаем *фреймы референции*. В конечном итоге, свыкнувшись со своими фреймами, мы формируем наши первичные *фреймы сознания*, привычные паттерны восприятия. Мы называем их метапрограммами.

Любые репрезентации в пределах каждого фрейма воздействуют на нас. Фрейминг наших фильмов побуждает нас испытывать определенное воздействие при их просмотре и вызывает в нас различные состояния сознания-тела-эмоций. Даже когда фрейм фильма предполагает, что мы «только смотрим», наблюдаем и являемся сторонними свидетелями, наш опыт не свободен от тех или иных эмоциональных и физиологических состояний. Эмоции могут быть сдержанными, успокаивающими, расслабляющими и едва ощутимыми. Однако при этом мы все равно

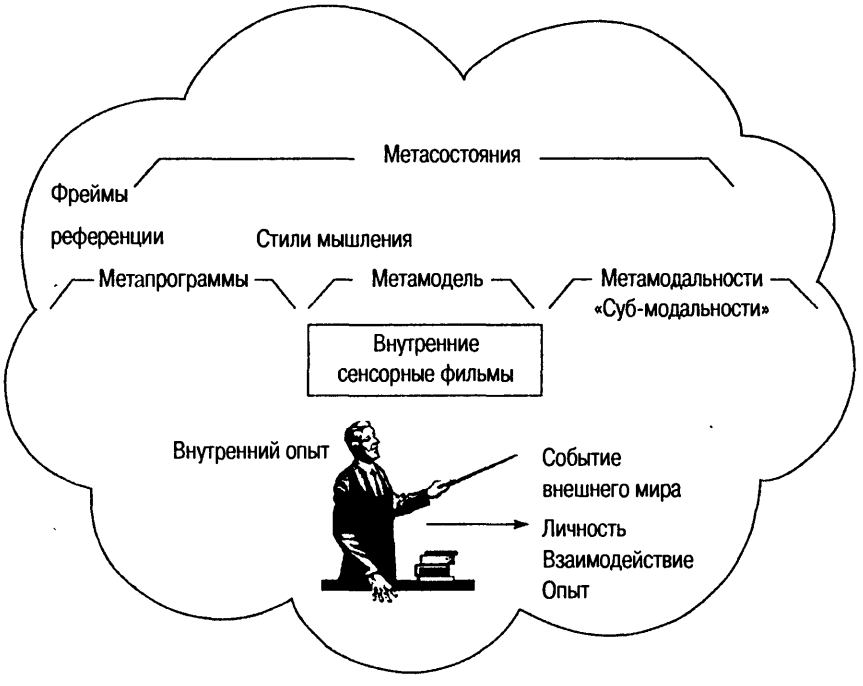


Рис. 2.2. Базовая коммуникационная модель НЛП

продолжаем дышать, двигаться, принимать те или иные позы; мы не бестелесные существа. Даже когда мы чувствуем «оцепенение», это состояние все равно является чувством, которое мы испытываем.

Любой насыщенный сенсорными ощущениями фильм, который мы конструируем на экране своего сознания, воздействует на нас на уровне нервной системы и таким образом оказывает влияние на наше душевное состояние, эмоции и тело. И хотя мы так легко оперируем этими терминами, как будто это взаимно независимые элементы, на самом деле это не так. Все дело в нашем языке, который способен обманывать и подводить нас. Кожибски предлагал нам, когда мы сталкиваемся с такими терминами, писать их через дефис, тем самым воссоздавая связи системного мира этих понятий.

Любая мысль и любая репрезентация, которые мы кодируем на экране кинотеатра нашего сознания, а также каждый фрейм, вызывают в системе нашего сознания-тела те или иные *состояния*. Именно поэтому мы не можем отвергать или игнорировать наши внутренние фильмы как наивные, безобидные или неактуальные. Они не являются таковыми. *Состояния*, как это имеет место в случае нейро-лингвистических и нейро-семантических состояний, являются сутью всего нашего опыта. Когда мы перерабатываем информацию, полученную в результате чтения, слушания или общения, мы входим в различные состояния. И поскольку наша физиология и неврология, безусловно, вносят свой вклад в достижение этих состояний, именно наши внутренние фильмы в первую очередь управляют состояниями, в которых мы оказываемся.

Теперь вы знаете, почему для нас так важно научиться «управлять своим собственным мозгом». Фильмы, которые мы прокручиваем в сознании, и те способы, посредством которых мы фреймируем эти фильмы, играют центральную роль, определяя наш опыт, нашу личность, судьбу, взаимоотношения и здоровье. Итак, в самом сердце коммуникативной модели лежат *состояния*.

Однако этим их роль не исчерпывается. Наши нейро-лингвистические состояния, управляемые нашими фильмами (или программами), могут рефлексивно воздействовать на самих себя, формируя метасостояния. Мы создаем различные слои состояний, связывая состояние с самим собой или с другим состоянием. Это означает, что, «прокручивая» один фильм на экране своего сознания, мы обладаем другим «сознанием», или осознанием, так что можем посмотреть на первый фильм со стороны или «прокрутить» фильм об этом фильме.

Так работает «сознание». Сознание рефлексирует само себя и наращивает слои встроенных друг в друга фреймов, которые мы называем метасостояниями. До того как были разработаны модели НЛП и Нейро-Семантики (НС), мы давали этим состояниям сознания-тела, относящимся к высшим уровням, самые различные имена. Это вызвало путаницу и заставило разработчиков НЛП и психологов ошибочно полагать, что эти термины обозначают различные «вещи», хотя это и не так.

Таким образом, все, что мы называем убеждениями, ценностями, идентичностью, решениями, представлениями, ожиданиями, парадигмами, знаниями, миссиями, целями и намерениями, — это не более чем номинализации *сознания*, перерабатывающего различные аспекты информации. Ни одна из этих «вещей» отнюдь не является реально существующим «объектом». В лучшем случае мы можем назвать их «предметами сознания». Не кто иной, как мы сами вызываем их к жизни и делаем это, *измышляя* их. Они «реальны» лишь в этом смысле. Они представляют собой лишь символы, созданные из того же «материала», что и наши первичные фильмы: из сенсорных модальностей того, что мы видим, слышим, нюхаем и трогаем, а также из используемых нами слов. По мере того как мы поднимаемся выше по «уровням» и накладываем одни слои мыслей на другие мысли, чувства на чувства, физиологические реакции на физиологические реакции в различных комбинациях, мы всего лишь *фреймируем* наш исходный фильм. Этот процесс программирует наш фильм, включая в него различные качества и характеристики. В этом смысле все эти слои до самого верха представляют собой *символы, фреймы, убеждения*.

Все эти фреймы более высокого порядка (метасостояния) составляют наше мировоззрение, нашу нейро-лингвистическую реальность и матрицы нашего сознания. Они не имеют непосредственного контакта с чем-либо, находящимся «вовне». Они представляют собой надстраиваемые нами друг на друга на различных уровнях нашего сознания продукты ментального фрейминга информации. Это описание позволяет получить первое представление о том, каким образом модель Метасостояний обеспечивает единый

формат для НЛП, что будет рассмотрено нами в последующих главах. Представление о наслаивании одних фреймов на другие, основанное на наших фильмах, описывает объединяющую структуру, обеспечивающую нам осмысленный способ объяснения и понимания высших слоев сознания, а также работы с ними. Оно объединяет возможные способы размышления о том, как мы можем обрести над нашей нейро-семантической системой трансформационную власть, позволяющую нам повысить качество своих жизненных ресурсов.

Кинематография НЛП/НС

НЛП — это в высшей степени совершенная модель кинематографии. Кинематографические возможности были изначально заложены в эту модель благодаря гению Бэндлера и Гриндера, хотя, использовав компьютерную метафору «программ» (и, соответственно, «программирования»), а также инженерную метафору «картирования», они не смогли извлечь максимум из кинематографической метафоры. Обращение к репрезентативным системам, а также использование визуальной, аудиальной и кинестетической модальностей явилось революционным шагом на пути развития «языка» сознания. На этот факт указывает Бейтсон в своем предисловии к первой книге по НЛП, написанной Гриндером и Бэндлером. Введение таких понятий, как ключи глазного доступа и лингвистические маркеры сенсорных систем, способствовало дальнейшему распространению этого революционного влияния на сферы психологии, образования и моделирования. Это позволило нам заглянуть в «черный ящик» сознания, который представлялся неразрешимой загадкой для бихевиоризма.

В книге «Используйте свой мозг для изменения» (Bandler, 1985) уже напрямую используется кинематографическая метафора и более полно описывается процесс «управления собственным мозгом» путем работы с кинематографическими характеристиками наших внутренних фильмов. Хотя к тому времени уже предпринимались попытки работы с суб-модальностями, именно эта книга положила начало их формальному научному исследованию, придав НЛП новую остроту.

Но модель «суб-модальностей» страдала одним недостатком. Этим недостатком являлось ее название. Это название было не только ошибочным, но и вводило в заблуждение по поводу того, что представляют собой кинематографические характеристики, как следует их понимать и как их эффективно использовать. Тодд Эпштейн придумал для них оригинальное название «прагмаграфики». Поскольку основную роль играют именно *графические* характеристики наших фильмов, оказывая *прагматический* эффект на наши состояния, это название было намного более удачным, чем «суб-модальности». В главах 7 и 8 мы более подробно исследуем эту сферу и продемонстрируем вам, что такие кинематографические характеристики являются по сути дела метафреймами, позволяющими редактировать наши ментальные фильмы.

Режиссура фильмов сознания

Размышление о том, как мы используем наши сенсорные фильмы для репрезентации того, что видим, слышим, трогаем или иным образом воспринимаем, поднимает нас на метауровень по отношению к этим ментальным фильмам. Дальнейшее разворачивание кинематографической метафоры подводит

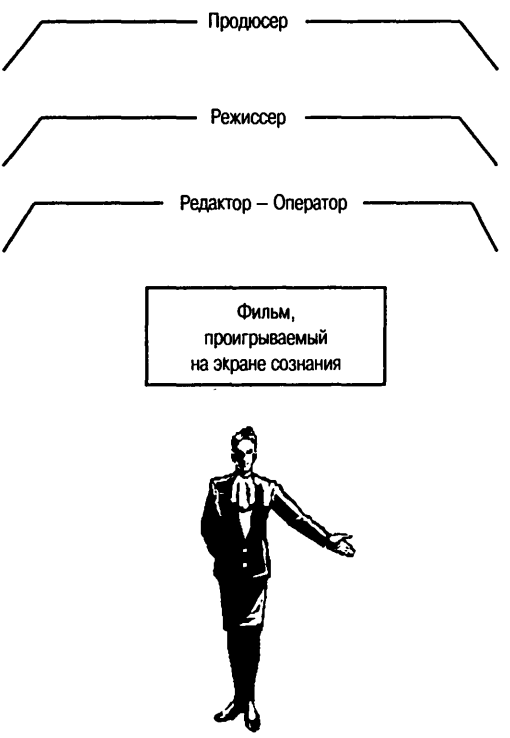


Рис. 2.3. Метауровни производства внутренних фильмов

нас к обсуждению роли редактора, режиссера, продюсера фильмов и выше.

Мы можем вернуться в своем сознании к фильму о каком-то неловком эпизоде, происшедшем с нами на работе, в школе или в кругу друзей, и обратить внимание на то, какие настройки по умолчанию мы использовали при фрейминге и форматировании нашего фильма. Таким образом, мы подходим к тому, что называется особенностями «суб- модальностей». Мы можем выяснить, является ли изображение статичным или движущимся, черно-белым или цветным, снятым крупным или общим планом и т. д. Обращая внимание на эти свойства, мы начинаем смотреть на наш ментальный фильм *взглядом редактора*. Что же, выполняя функции редактора, мы поместили в своем фильме на передний план, а что — на задний? Насколько ярким или приглушенным мы сделали изображение? Какой ракурс мы выбрали для съемок фильма? Обращена камера вниз или вверх? Рассматриваем ли мы сцену спереди или сзади? При этом мы можем прибегать к любым техникам, которые использует обычный редактор, чтобы включить в фильм различные кинематографические эффекты. К ним относятся множественная экспозиция, прозрачные силуэты, увеличение или замедление скорости и любые другие. Мы можем даже использовать «магические» кинотрюки.

От роли редактора наших ментальных фильмов мы можем переключиться назад (или вверх) на роль режиссера. Здесь нас будут интересовать не столько отдельные кинематографические характеристики, сколько общее настроение, замысел, стиль и содержание, которые мы хотели передать своей лентой. Для сравнения посмотрим, что же делает настоящий режиссер в процессе создания фильма. Режиссер может попросить оператора дать крупный или общий план или достичь постепенного исчезновения изображения, пуская на сценическую площадку искусственный дым; режиссер может попросить актеров придать своим персонажам больше или меньше броскости, напора, гнева или страха. Он может попросить их чаще или реже смотреть друг другу в глаза, говорить с различной скоростью и придавать своему лицу более или менее подчеркнутые выражения. При этом он осуществляет режиссуру *качеств*, придающих фильму ту или иную фактуру. Это соответствует фреймам более высоких уровней, задающих *установки* метасостояний, находящих внешнее выражение в наших ментальных фильмах.

Затем мы можем отступить от фильма еще на один шаг назад или вверх и войти в роль продюсера. При этом с каждым шагом мы сталкиваемся с парадоксом. Актеры значительно сильнее вовлечены в события фильма, чем операторы и редакторы. Те, в свою очередь, намного больше вовлечены в происходящее, чем режиссер, режиссер — больше, чем продюсер, и т. д., и все же продюсер оказывает на конечный результат намного более глубокое и глобальное воздействие, чем режиссер, режиссер — чем редактор и оператор, а те, в свою очередь, более глубокое, чем актеры. Степень «контроля» снижается по мере приближения к уровню актеров, которые просто играют свои роли.

Это означает, что в конечном итоге наше восприятие фильма зависит не столько от событий, которые в нем происходят, сколько от работы редактора, режиссера и продюсера. Прекрасной иллюстрацией этого факта является фильм «Мистический кинотеатр — 3000» (*Mystery Theater 3000*). В нем изображен футуристический кинотеатр, расположенный на борту космического корабля, который бороздит просторы вселенной. Кораблем управляют один человек и два робота, и они-то и смотрят старые фильмы категории B (малобюджетные, снятые для показа на удлиненных сеансах), в большинстве своем — фантастику типа «Годзиллы» или «Человека-волка». Но в таком контексте эти фильмы вызывают совершенно иные чувства: они скорее напоминают комедии, чем научно-фантастические драмы или фильмы ужасов. Почему? Потому что в кадре вы видите затылки двух роботов, которые не перестают осыпать эти антикварные фильмы своими саркастическими комментариями.

Упражнения в кинематографии

На этом первая часть главы заканчивается. Настало время для игры. Теперь попробуйте поэкспериментировать и поиграть с предлагаемыми ниже упражнениями, чтобы поближе познакомиться с фильмами вашего сознания. Эти упражнения разработаны с целью развития у вас навыков, которые позволят вам начать действительно «управлять своим мозгом», по мере того как вы будете выступать в роли редактора, режиссера, продюсера и, наконец, директора фильмов, которые вы прокручиваете в своем сознании. Если вы

серьезно решили овладеть мастерством НЛП, пропускайте эти упражнения.

Упражнение «Исследование оскорбительного фильма»

Вас когда-нибудь оскорбляли? Был ли в вашей жизни эпизод, когда кто-нибудь сказал вам нечто язвительное, унизительное или неприятное? Давайте извлечем его из вашего архива видеоматериалов и проанализируем этот «оскорбительный фильм» с точки зрения его кинематографических характеристик.

1. Войдите в ресурсное состояние любопытства, интересаи обучения.

Подумайте о чем-то, что возбуждает ваше любопытство, и заякорите это состояние.

Подумайте о периоде, когда вы были по-настоящему захвачены и увлечены чем-то, и также заякорите это состояние.

2. Теперь достаньте ваш оскорбительный фильм и с любопытством исследуйте его.

Проанализируйте настройки по умолчанию, которые вы закодировали в этот фильм.

Изучите каждую сенсорную дорожку (визуальную, аудиальную и т. д.) с точки зрения ее качеств и свойств. Если вам нужно составить список «суб-модальностей», сделайте это. Пример такого списка приведен в главе 7.

Каковы основные редакторские настройки («суб-модальности»), с помощью которых вы закодировали этот фильм?

Насколько ресурсными либо нересурсными вы находите эти настройки по умолчанию?

Если они нересурсные, как вы хотели бы изменить их?

3. Сделайте шаг назад, чтобы проанализировать фреймы этого фильма.

Фреймировали ли вы этот фильм с точки зрения общей установки? Другими словами, каково ваше *отношение* к этому оскорбительному фильму? Что вы о нем думаете, каковы ваши убеждения, ожидания, понимание, чувства, связанные с этим фильмом?

В каком состоянии вы себя застали при просмотре фильма и что вы чувствуете по поводу этого состояния?

Найдите более высокое энергетическое состояние и снова сделайте шаг назад, чтобы изучить фреймы этого фильма.

Насколько ресурсными либо нересурсными являются эти фреймы?

Если вы находите их нересурсными, какие фреймы были бы более ресурсными?

4. Отойдите еще на один уровень от своего фильма.

Теперь, перейдя на уровень продюсера вашего фильма, как вы оцениваете цели, мотивы и намерения, руководствуясь которыми вы создали этот фильм?

Следует ли пересмотреть ваши намерения?

Следуст ли пересмотреть способы, с помощью которых можно оптимальным образом реализовать ваши намерения?

5. Перейдите еще на один уровень назад (или вверх).

С точки зрения администратора кинопроката, нужен ли вам этот оскорбительный фильм?

Если да, то как нужно закодировать его, так чтобы он способствовал улучшению вашей жизни?

6. Подтвердите и закрепите свои решения и осуществите их подстройку к будущему.

После того как вы внесли изменения в ваш фильм, в его настройки по умолчанию и его фреймы на высших уровнях вашего сознания, удовлетворены ли вы полученным результатом? Будет ли теперь этот фильм служить вам в качестве полезного и развивающего референтного опыта?

Упражнение «Ресурсный киномарафон»

1. Идентифицируйте пять своих любимых состояний.

Каковы пять ваших самых любимых ментальных и эмоциональных состояний? Входят ли в их число уверенность, игривость, веселье, решительность или какие-либо другие состояния? Выберите пять самых любимых.

2. Сопоставьте фильмы с состояниями.

Какие фильмы вызывают в вас эти состояния? Идентифицируйте пять конкретных фильмов, вызывающих у вас эти состояния, либо ваши фильмы о тех событиях, переживаниях и ситуациях, которые вызывают или могли бы вызвать у вас эти состояния.

3. Отредактируйте каждый из этих фильмов так, чтобы эффект вызова состояний был наиболее сильным.

Рассматривайте попарно один фильм и одно состояние. Прежде всего, войдите в фильм

и посмотрите, насколько эффективно, после проделанной вами работы по его кодированию, он вызывает выбранное вами ресурсное состояние. Затем сделайте шаг назад, перейдите на уровень редактора и режиссера и внесите изменения в ваш фильм, так чтобы он наиболее эффективно вызывал у вас ваше любимое состояние. Продолжайте работу до тех пор, пока одна только мысль об этом ментальном фильме не начнет приводить вас в это состояние. Удостоверьтесь, что вы хорошо заякорили его во всех сенсорных системах, в которых только могли.

Упражнение «Редактирование сценария фильма»

1. Идентифицируйте безмятежный фильм.

Пребывали ли вы когда-либо в состоянии спокойного умиротворения? Довелось ли вам оказаться в надежном убежище от всех житейских забот и стрессов, где вы могли бы полностью расслабиться и отдохнуть?

Просматривайте свое сознание, пока не найдете место, ситуацию или опыт, позволившие вам испытать эту полную безмятежность, и отправьтесь туда; включите снова эту видеоленту и войдите в ваш фильм, чтобы вновь полностью погрузиться в это состояние.

2. Протестируйте ваш безмятежный фильм на силу воздействия и полезность.

Оставаясь внутри этого фильма, подумайте о некоторых из своих текущих забот, проблем, стрессов и обязательств, преследующих вас в вашей повседневной жизни.

Насколько вам удается удерживать в сознании ваш безмятежный фильм, когда вы впускаете в него мысли о стрессах? Оцените помехоустойчивость вашего фильма по шкале от 0 до 10.

3. Отредактируйте свой безмятежный фильм.

Поднимитесь в своем сознании на уровень редактора и режиссера и проверьте, какому сценарию следует ваш фильм, когда вы думаете о житейских стрессах. Обратите внимание на тон голоса, громкость, текст и другие показатели, отражающие характер сценария.

Нужно ли отредактировать звуковую дорожку и текст сценария, которые вступают в силу, когда вы начинаете думать о стрессах? Если да, сделайте это. Уберите все слова и фразы, нарушающие ваше спокойствие, и замените их более нейтральными или позитивными терминами. Добавьте мягкости голосам, которые звучат слишком резко, уверенно или энергично.

Что еще нужно отредактировать для того, чтобы, сталкиваясь с жизненными стрессами, требованиями и заботами, вы могли действовать, не покидая своего центра безмятежности?

4. Проведите контроль качества конечного результата и его подстройку к будущему.

Хотели бы вы пронести этот фильм через все грядущие дни? Сделаете ли вы это? Полностью ли вы сжились с этим фильмом, полностью ли приняли его?

Часть 2

Свет, звук, мотор! «Коммуникация» как фактор, вызывающий к жизни наши фильмы

Учитывая тот факт, что мы придаем смысл нашим фильмам благодаря *репрезентативному переносу* слов на наш ментальный экран, можно сказать, что процесс, который мы называем «коммуникацией», вызывает появление на ментальном экране другого человека фильмов, подобных тем, что проигрываются на нашем собственном. Когда коммуникация осуществляется эффективно, другой человек говорит: «Да, теперь *я вижу*!»; «*Я вижу* ваши проблемы»; «Это *звучит* убедительно, и это меня *трогает*». Пытаясь сообщить нечто другим людям, мы стремимся к тому, чтобы они включили на экранах своего сознания фильмы, схожие с нашими. Чем более схожи используемые нами ментальные и эмоциональные слова и история референтного опыта, тем легче нам достичь этой цели. Чем более различаются между собой наш опыт и убеждения, тем более сложна и труднодостижима эта задача.

Почему же дело обстоит таким образом? Потому что мы никогда не получаем сообщения от других прямо и непосредственно. Вместо этого мы используем свой экран сознания, на который *переносим* слова, произнесенные другим человеком, и которому

свойственны наши индивидуальные настройки по умолчанию. У нас выработаны свои способы постановки, режиссуры и редактирования фильмов. У нас есть свои собственные референты, фреймы, убеждения и ценности. Нам не нужно приводить их в состояние готовности и сознательно задействовать их. Мы усвоили их настолько хорошо, что теперь они работают на автомате. Они стали для нас системой отсчета и способом понимания вещей.

На основе всего увиденного, услышанного и иным образом воспринятого нами мы сформировали свои собственные предпочтения, касающиеся того, какие сенсорные системы использовать (визуальную, аудиальную или кинестетическую). Мы сформировали свои предпочтения, касающиеся того, какие кинематографические характеристики нам использовать (ближний/дальний план, яркие/тусклые краски, широкий/узкий формат). Мы сформировали свои предпочтения тех фреймов, которые мы используем: каких неприятностей нам избегать и к каким удовольствиям стремиться; что для нас наиболее практично и полезно; что правильно и справедливо; какие альтернативы мы рассматриваем и какие процедуры используем; что нас веселит, а что печалит, и т. д. У нас сформировались даже предпочтения и убеждения по поводу того, как и для чего мы создаем свои ментальные фильмы: чтобы нас любили, например, или чтобы заслужить одобрение, быть влиятельным, побеждать, не проигрывать, разоблачать других, оказываться правым, просто выживать или открывать для себя истину.

Когда мы сообщаем другим свои идеи, мысли и переживания и, в свою очередь, получаем сообщения от них, эти сообщения всегда отфильтрованы и окрашены нашими *моделями мира*. Поэтому мы никогда не знаем, как другой человек редактирует, режиссирует и продюсирует наши слова и жесты, какие фильмы проигрываются в его сознании. Мы знаем лишь о том, какого эффекта предполагали достичь своими словами, какие фильмы пытались вызвать в сознании других и какие кинематографические характеристики они, по нашему мнению, должны были иметь. Однако мы никогда не знаем, какого рода фильтрации подверглись наши слова.

Вот почему наша коммуникация значительно чаще оказывается искаженной, чем адекватной и эффективной. Наши модели мира мешают нам. Они вторгаются в процесс коммуникации в виде кинематографических настроек по умолчанию. Таким образом, наши фреймы являются источником помех. Наши фреймы это не просто не совпадающие друг с другом мысли: они фактически формируют нашу нейро-семантическую реальность, управляющую фильмами, которые мы видим и которые способны увидеть. По сути дела, мы живем внутри наших структур сознания–эмоции–тела–культуры, картирующих наши реальности. Мы не просто *имеем* «ментальный экран сознания»: мы живем почти исключительно внутри него и действуем, исходя из него. Такое понимание более полно описывает то, что мы имеем в виду под термином «состояние» — точнее, нейро-семантическое состояние.

И что же? Однако для нас это «и что же?» оказывается очень важным. Мы переживаем окружающий мир и миры других людей *через* наши фильмы в виде придуманных нами историй, повествований, жизненных сценариев, нашего программирования и наших фреймов убеждений. Все эти термины и словосочетания описывают один и тот же феномен. Мы имеем дело с миром не напрямую, а лишь косвенно, посредством наших карт. И когда мы осознаем это, мы оказываемся действительно способными понять и использовать основное коммуникационное правило НЛП: *смысл вашей коммуникации заключается в реакции, которую вы получаете от других, независимо от ваших намерений.*

Такая никого ни в чем не обвиняющая модель коммуникации помогает нам раскрыть глаза и уши, перейти в состояние «аптайм», характеризующееся сенсорной восприимчивостью, и начать более ясно осознавать те реакции, которые мы получаем. Она помогает нам перестать прочитывать все исключительно через призму своих ментальных фильмов. Она помогает нам осознать тот факт, что существуют другие фильмы, другие истории, повествования, жизненные сценарии, программы и убеждения. И зная это, мы можем использовать «экран своего сознания» другими способами и более эффективно, непосредственно перенося на свой экран то, что фактически говорят другие, и «впуская» их фильмы в собственную голову, так что мы можем понять, а что же «прокручивается» в их внутреннем мире.

- Совпадает ли сообщение, полученное другим человеком, с тем, что я намеревался передать?
- Видят ли отправитель и получатели в своем сознании один и тот же фильм?

- Что именно услышал получатель? Какие фильмы в его сознании вызвало услышанное им?
- Что сделали редактор, режиссер и продюсер, живущие в сознании этого человека, с тем сценарием, что я ему передал?
- Какие слова и жесты я должен использовать для того, чтобы передать именно тот фильм и то сообщение, которые я хочу передать?
- Какие фильтры и кинематографические настройки заставляют этого человека воспринимать и интерпретировать события свойственным ему образом?

Эти исследовательские вопросы, касающиеся процесса коммуникации, позволяют нам *избежать* воздействия неблагоприятной коммуникации на нашу личность. Они позволяют нам сосредоточить свое внимание на уточнении принимаемых нами сообщений и выработать в себе гибкость, так чтобы мы могли видоизменять посылаемые нами сообщения, пока они не будут восприняты адекватно, пока посланное сообщение не будет эквивалентно принятому. Эта модель также подчеркивает значимость проверки нами того, что же происходит внутри. Какое сообщение было получено? Соответствует ли оно посланному? В чем состоят отличия? Как я должен изменить свои сигналы? Мы никогда не совершаем «ошибок» в процессе коммуникации: мы просто постоянно получаем обратную связь относительно стиля переработки информации другими людьми и того действия, которое наши сообщения на них оказывают.

Осознание того факта, что каждому человеку присущ свой способ съемки, редактирования и постановки фильмов, «прокручиваемых» на экране его сознания, освобождает нас от обедняющего наши возможности представления о том, что если мы *произнесли* нечто определенным образом, то оно будет *воспринято* таким же образом, и что смысл, вкладываемый нами в сказанные слова, будет соответствовать смыслу, извлекаемому из них другим человеком. Осознание того, что это не так, освобождает нас, позволяя стать более гибкими.

Фрейминг процесса коммуникации в таком ключе избавляет нас от упреков, оценочных суждений и негативных эмоций. Коммуникация *не является* моральной либо аморальной сама по себе. Это просто процесс передачи информации. Не существует «правильных» и «неправильных» способов приема и переработки информации. В процессе коммуникации мы просто делимся друг с другом символами, замещающими референты, которые мы нанесли на карту кинотеатра своего сознания. И в конечном итоге каждый из нас несет личную ответственность за то, что он делает с *символами*. В конце концов, именно мы ответственны за те смыслы, фреймы, кинематографические характеристики и состояния, которые наши фильмы вызывают в нас. Мы пытаемся обвинить других в том, что они *заставляют* нас создавать наши внутренние фильмы и просматривать их таким образом, что они вызывают в нас негативные чувства. Но на самом деле это делает наш мозг; это наши собственные ментальные фильмы. Нам самим выбирать, как нам репрезентировать вещи.

Фрейминг процесса коммуникации в таком ключе также превращает обмен словами и символами в *процесс открытия*. Он позволяет нам стать более искусными в использовании своих ресурсов в процессе коммуникации, стать более профессиональными, а в конечном итоге и более эффективными и убедительными коммуникаторами.

Чтобы с уверенностью осуществлять редактирование, режиссуру и постановку ваших внутренних фильмов, воспользуйтесь этой моделью и практикуйте ее в течение определенного времени. Если вы уже поняли, что то, что вы делали раньше, не работает, то продолжать делать то же самое означает просто получать все тот же результат. Разве этого вы хотите? Если нет, попробуйте делать что-то новое, что-то другое, все, что угодно. Экспериментируйте. За счет гибкости в использовании символов, за счет свободного принятия и игры с символами других людей мы увеличиваем свои шансы на успех, пытаясь достичь точной передачи наших сообщений или, по крайней мере, обеспечить взаимопонимание.

Эта модель подчеркивает важность еще одного аспекта основного правила НЛП-коммуникации: *не существует ошибок, есть только обратная связь*.

И мы придерживаемся этого правила. Определяя и проясняя для себя смысл своих сообщений и стремясь достичь желаемой цели, воздействуя на других своей речью и поведением и обращая внимание на результаты, производя калибровку других людей, гибко адаптируясь для того, чтобы получить ответную реакцию, и оценивая обратную

связь, мы следуем этому правилу до тех пор, пока не достигнем успеха.

«Успех» как картирование полезных фильмов

Допустим, мы решили воспользоваться кинематографической метафорой для описания «мышления», переработки информации, осмысления явлений, приобретения знаний и т. д. Как эта метафора вписывается в наше понимание «успеха»?

Во-первых, она предполагает, что *успешное* понимание других людей, книг, тренингов, знаний означает *картирование адекватных фильмов*. Выходя за пределы своих установок и ясно слыша то, что вы говорите, устраняя все свои фреймы и настройки, стоящие между нами, я могу сделать точную видеозапись того, что вы сказали, регистрируя все сенсорные сигналы и все необходимые фреймы. Это не значит, что я соглашаюсь с вашими словами, верю им или принимаю ваши оправдания. Это лишь означает, что я точно репрезентирую их. Естественно, мне нужно впустить в сознание ваши слова, чтобы оставить в стороне свои предрассудки и увидеть события вашими глазами, пытаясь понять вас. В НЛП мы используем состояние неведения и употребляем с этой целью вопросы, основанные на Метамодели. Мы просто *моделируем* предлагаемые нам символы, создаем на их основе фильм, а затем оцениваем его. Мы называем это «получением структуры опыта».

Во-вторых, любое *успешное* воспроизведение усвоенных нами знаний, навыков и опыта означает, что мы начинаем с подстройки, или *присоединения* к тому фильму, который мы импортировали. Точно и красочно запечатлев в своем фильме образцы высокого мастерства и произведя сброс своих фреймов, так чтобы можно было «примерить» под себя этот фильм, мы можем попытаться самостоятельно воспроизвести заснятые нами стратегии. В НЛП эта задача соответствует практической части работы со стратегиями.

В-третьих, для того чтобы *успешно* обучаться, развиваться и овладевать чем-либо, связанным с НЛП, мы должны задействовать свои фильмы таким образом, чтобы закодировать и репрезентировать две точки локализации: наше теперешнее состояние и желаемое конечное состояние. Отталкиваясь от этих ориентиров, мы можем создать ментальный фильм тех ресурсов, которые понадобятся нам для продвижения от исходной точки к конечной. Мы называем это моделью *SCORE*.* Эта модель помогает нам мыслить стратегически. Где я нахожусь сейчас? Где я хотел бы оказаться? Как я могу добраться туда? Какие ресурсы мне потребуются? Любой НЛП-процесс, являясь технологией «управления своим мозгом», строится на основе этой базовой структуры.

Такое описание системы НЛП и составляющих эту систему компонентов обеспечивает нас общим описанием того, как *преуспеть* в чем-либо. Поскольку любая задача содержит информацию, содержащую репрезентацию, которая, в свою очередь, содержит состояние, эта модель предлагает нам способ размышления и последовательность шагов на пути к достижению мастерства в овладении любыми формами поведения и любыми навыками. Она предлагает нам прототип того, как преуспеть в достижении любых результатов. Основатели НЛП составили описание того, как использовать НЛП на пути к успеху.

1. Сформируйте ясный образ результата, к которому вы стремитесь.

Создайте яркий и точный фильм желаемого результата. Чего вы хотите?

Создайте внутренний фильм этого результата, так чтобы у вас было ясное, красочное и конкретное описание того, что вы хотите.

Какие ресурсы вам нужны, чтобы этот фильм стал реальностью?

2. Используйте свою речь и поведение, чтобы получить этот результат. Проигрывайте фильм в вашем сознании, войдите в него и сделайте его своей картой, руководствуясь которой вы будете думать, чувствовать, говорить и действовать.

Что вам нужно говорить или делать?

Есть ли у вас стратегия того, как вы должны говорить и действовать?

На какие шаги и этапы можно разбить этот процесс?

3. Используйте свою сенсорную восприимчивость для калибровки и отслеживания вашего прогресса.

Является ли ваш фильм хорошей картой, которая действительно приносит пользу?

Получите обратную связь и протестируйте его. Войдите в роль режиссера и продюсера

* Аббревиатура слов: *Symptoms, Causes, Outcome, Resources, Effects* («симптомы», «причины», «результат», «ресурсы», «эффекты»). Одно из значений английского слова *score* — удача.

фильма и используйте эту обратную связь для его пересмотра и редактирования.

Получаете ли вы то, что хотите?

Продвигаетесь ли вы шаг за шагом вперед по пути к цели?

На каком основании вы сделали эти выводы?

4. Получите обратную связь и сопоставьте ее с вашей первоначальной целью.

Принимая во внимание полученную вами обратную связь, что теперь вы должны делать?

Какие коррективы или изменения вы должны внести?

Двигаетесь ли вы в нужном направлении?

Нужны ли вам дополнительные ресурсы?

5. Повторяйте этот процесс, пока не найдете путь к успеху.

Если вы двигаетесь в желательном направлении, насколько настойчивым вы должны быть? Что вам нужно для того, чтобы поддерживать свою мотивацию?

К числу основных элементов этой базовой нейро-лингвистической системы создания и использования своих ментальных фильмов как учебных относятся:

1. Ясное сенсорное осознание. Навыки вхождения в состояние «аптайм» и использования его для точного перенесения эффективных моделей и опыта обучения на свой ментальный экран.

2. Осознание кинематографических характеристик, позволяющих вам полностью использовать ваши ощущения. Определение используемых вами настроек по умолчанию и развитие гибкости, позволяющей вам корректировать свои ментальные фильмы при картировании вещей.

3. Редакторские навыки эффективного использования звуковой дорожки (лингвистической или метарепрезентативной системы языка и слов), позволяющие вам создать хороший сценарий для вашего фильма.

4. Способность выявлять и направлять намерения, замыслы, мотивы и цели более высоких уровней, так чтобы в фильме, в котором вы живете, присутствовали требуемые качества и свойства (метапрограммы и метасостояния).

5. Способность подняться еще на один уровень вверх и осуществить на должном уровне постановку вашего образа жизни, поведения, взаимоотношений, чувств и т. д., что сообщит вашему фильму достоинства высококлассной продукции (метасостояния, гештальт-состояния, хорошо сформулированные результаты, высшие административные состояния, позволяющие успешно заниматься режиссурой).

6. Открытость и гибкость, позволяющие обнаруживать и получать обратную связь и использовать эту информацию при редактировании и совершенствовании своих фильмов (при картировании новых элементов в своих фильмах).

Кинематография как нейро-семантическая система

Вот что удалось выяснить в ходе нашего анализа и обзора: как коммуникативная модель, НЛП включает прием, переработку и вывод *информации*. Однако наше *осознание* этой информации происходит с помощью «языков» сознания, наших сенсорных репрезентативных систем. Мы воспринимаем эти языки метафорически «на экране своего сознания» как внутренние фильмы, в которых мы видим, слышим, обоняем и пробуем на вкус референты объектов внешнего мира. Эти ощущения нереальны в физическом смысле; они имеют место только на феноменологическом уровне. Однако они «реальны» для нас — они реальны в пределах нашей нервной системы. Именно поэтому для нас имеет значение, *что* мы репрезентируем и *как*.

Подобное знание дает нам в руки инструменты «управления собственным мозгом». Все, что мы должны сделать, это взять производство своих фильмов под свой контроль. Это означает подняться в своем сознании на уровень редактора, режиссера, продюсера и директора картины (см. рис. 2.3). Если фильмы, которые мы проигрываем, не приводят нас в более позитивные состояния, не становятся для нас учебными фильмами, показывающими, как достичь мастерства, значит, нашему сознанию нужны другие аудио- и видеодорожки. С нами самими все в порядке; все дело в фильмах, которые мы «прокручиваем». Если нам надоело испытывать страх, опасения, робость, мы должны прекратить проигрывать фильмы ужасов и заменить их героико-приключенческими фильмами.

Общаясь с другими людьми, вступая с ними в процесс «коммуникации» (то есть со-единения), мы обмениваемся с ними информацией, иными словами, мы обретаем

с ними совместный опыт значений и смыслов. Это нелинейный процесс; он идет кругами. Он подразумевает петли прямой и обратной связи.

В кинотеатре сознания язык модели НЛП (Метамодели) обеспечивает нас инструментами, позволяющими отступить на шаг назад от используемого нами языка, так чтобы мы могли увидеть его слои и структуру и использовать вопросы для расшифровки замысла фильма. Тогда мы сможем увидеть скрытые ассоциативные и контекстуальные смыслы, составляющие сценарий фильма. Поскольку *вопросы*, задаваемые из Метамодели, сосредоточены преимущественно на структуре («Откуда вы это знаете?»; «Как вы это делаете?»), они позволяют нам понять замысел и сюжет фильма. Когда мы задаем такие вопросы людям, которые создают фильмы, обедняющие их мир, они помогают выявить слабые стороны этих фильмов и побуждают редакторский отдел нашего сознания придумать новый сценарий.

В ранних описаниях Метамодели использовался термин «вызов» в качестве синонима слова «вопрос», и это привело к ряду нежелательных последствий. Некоторых людей этот термин наводил на мысль, что Метамодель конфликтна, воинственна и даже агрессивна, хотя это и не так. Да, конечно, ее можно использовать таким образом. Тем не менее сама по себе модель по сути своей носит *исследовательский* характер. И поскольку она является инструментом исследования, мы лучше всего можем использовать ее, исходя из установки на сочувствие и пытаясь установить раппорт: «Помогите мне понять, что вы думаете и чувствуете. *Как* вы делаете или узнаете это? Что это для вас означает?»

Используя Метамодель, мы берем в свои руки инициативу по пониманию фильмов, «прокручиваемых» другими людьми. Вместо того чтобы дожидаться, пока они поделятся с нами своими переживаниями, мы делаем упреждающий ход. Мы вступаем в их внутренний мир. Мы моделируем их модели или их внутренние фильмы. Это позволяет нам выявить используемые ими паттерны и стили, следуя которым они превращают получаемые от нас сигналы и информацию в свои внутренние фильмы. Попробуем показать это на примере крайних случаев. Какого рода фильмы проигрывает в своем сознании параноидный шизофреник, пациент, страдающий расщеплением личности, или социопат? Используемые ими сенсорные системы, слова, речевые паттерны, символы, метафоры, стратегии, метапрограммы, метасостояния и т. д. расскажут нам об их проблемах. Мы используем язык для моделирования языка других людей, чтобы выявить те фреймы, которые они установили для своих фильмов. Это переводит нас на более высокие уровни сознания.

Иногда нас удивляет и даже шокирует, когда мы узнаем, какие фильмы некоторые люди постоянно «прокручивают» в своем сознании. Тем не менее эти фильмы всегда имеют для них смысл. И когда мы идентифицируем паттерны, с помощью которых человек «придает смысл» событиям, мы можем использовать эти паттерны, чтобы на более глубоком уровне войти с ним в контакт. Мы называем это *подстройкой*. Это означает, что мы подстраиваемся к модели мира другого человека. Это делает нашу речь особенно проникновенной и эффективной. Это позволяет нам понять человека, установить с ним раппорт, проявить эмпатию, свести к минимуму взаимное непонимание, снизить уровень конфликтов и достичь многих других результатов. Многих положительных результатов!

Так почему же люди смотрят такие фильмы?

Если мы осмысляем мир посредством сенсорных репрезентативных систем, информация от которых проигрывается подобно фильмам в нашем сознании и имеет звуковую дорожку, содержащую слова, а также другие аудиальные компоненты, и эти фильмы сигнализируют всей нашей нейро-лингвистической системе о том, как мы должны реагировать на окружающий мир, то почему же некоторые люди «прокручивают» в своих головах такие ужасные и отвратительные фильмы?

Почему они смотрят фильмы ужасов? Почему они смотрят фильмы с такими фатальными и безысходными сюжетами? Почему они создают и постоянно проигрывают фильмы, наполненные сценами оскорблений, унижения, презрения? Почему они проигрывают фильмы, наполненные сценами травм, насилия и ненависти?

Почему? Потому что они *пытаются* сделать свой мир лучше. Они пытаются покончить с «прокручиваемыми» ими сценами, отделаться от них или просто считают, что у них нет другого выбора фильмов. Какова

бы ни была причина, мы исходим из того, что система пытается предпринять нечто позитивное и ценное. Просто это не срабатывает. Все дело в неправильном выборе и неправильном понимании. Такой взгляд подводит нас к ключевому принципу, касающемуся наших нейро-лингвистических систем и крайне важному для понимания того, что необходимо понять, если мы хотим стать мастерами НЛП.

Люди всегда делают лучшее из того, что они могут сделать с учетом тех ресурсов, которыми они располагают. За их даже самыми отвратительными и вредными поступками всегда стоят позитивные намерения.

Благие намерения, стоящие за жуткими фильмами

Фразу «позитивные намерения» многие люди интерпретируют неверно. И это понятно, если учесть, что эти люди ничего не знают о «логических уровнях». Более того, даже некоторые члены сообщества НЛП фактически отвергли этот принцип и попытались исключить его из модели. Однако он является не только значимой, но и необходимой предпосылкой для НЛП, и особенно для самого духа НЛП.

Вера в позитивные намерения не означает, что мы считаем любые формы поведения хорошими, что не существует такой вещи, как зло, и что поэтому мы готовы все прощать людям. Не в этом состоит смысл данной фразы и способ ее употребления. Вера в позитивные намерения строится на понимании *системной природы* взаимодействий сознания-тела-эмоций-культуры. И поскольку здесь лежит основание, позволяющее осуществлять рефрейминг, мы должны осознавать, что эта фраза может пониматься на различных уровнях.

Фраза «позитивные намерения» означает, что все наше поведение, речь, поступки и т. д., относящиеся к первичному уровню, движимы более высокими уровнями позитивных намерений и стремлением к лучшему. Все, что мы делаем, на некотором более высоком уровне имеет позитивную причину. Она может не быть позитивной для тех, на кого направлены наши действия, но она всегда позитивна для того, кто осуществляет эти действия. По крайней мере, человек *намеревается*, стремится, желает, надеется и верит, что это так. Возможно, это заблуждение. Нередко так оно и бывает. Возможно, что мы не только не улучшаем положение вещей, но делаем его в сто раз хуже. В этом случае наши «позитивные намерения» имеют весьма отдаленное сходство с чем-либо действительно «позитивным».

Мы не используем принцип позитивных намерений для оправдания отвратительных и вредных поступков. Мы не используем его для того, чтобы закрывать глаза на действия других людей и позволять убийцам разгуливать на свободе. Но мы *используем* его, чтобы помочь другим людям и самим себе произвести *рефрейминг* своего мышления, так чтобы мы не смешивали человека с его поведением.

То, что мы *представляем собой* как личности, не определяется *исключительно* тем, что мы делаем. Мы *представляем собой* нечто значительно большее, чем то, что мы *делаем*. *Делание* и *бытие* относятся к совершенно различным областям человеческого опыта и категориям понятий. Наши действия исходят из нашего *бытия*, но не являются последним словом в определении того, кем мы являемся. То, как мы ведем себя в возрасте восемнадцати месяцев, трех лет, в четырнадцать лет, в молодости или достигнув зрелого возраста, существенным образом различается. Формы поведения — это просто *проявления* нашей личности, но не ее *души и сердце*.

Будет хорошо, если мы будем помнить об этом. Если мы начинаем путать человека с его поведением, мы впадаем в ту форму безумия, которую Кожибски называл *идентификацией*. Как вы узнаете из последующих глав, идентификация порождает комплексные эквиваленты, которые ограничивают нашу свободу, сковывая нас нашими поступками. Это мешает нам расти и развиваться.

Мы используем принцип позитивных намерений для обнаружения (или создания) высших и более позитивных ценностных фреймов, что позволяет нам рассматривать себя и других вне рамок конкретных форм поведения. Как правило, мы обнаруживаем, что даже самые негативные действия совершаются потому, что человек пытается защитить себя, улучшить свою жизнь, отстоять свои идеи или принципы и избежать боли. *Намерение* человека может быть самым позитивным и благим для него.

Однако карты, руководствуясь которыми люди решают, *как* им вести себя, могут быть весьма несовершенны и ошибочны — они могут обеднять нас. Продюсер или режиссер, соответствующий высшим уровням нашего сознания, хочет создать красивый и успешный фильм, но в его распоряжении оказываются лишь фильмы, наполненные сценами боли,

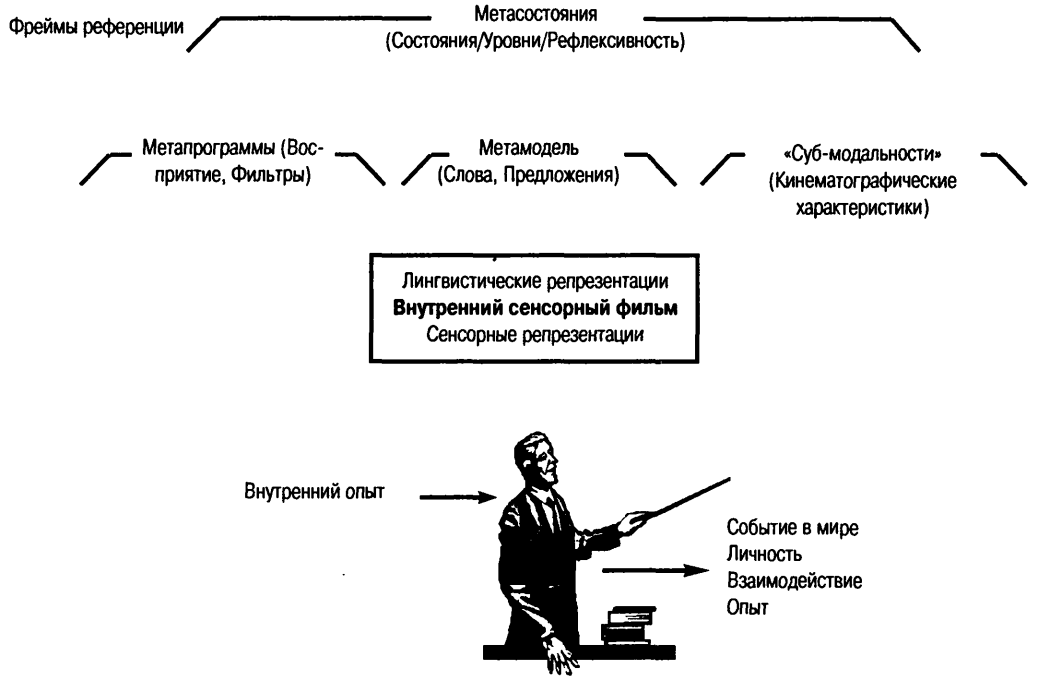


Рис. 2.4

ужасов, насилия, зла и мести. На высших уровнях мы желаем добра, а на низших не располагаем адекватными стратегиями или картами, позволяющими реализовать наши намерения.

Как же получается, что вредные и неприглядные формы поведения начинают доминировать? Прежде всего, потому, что в нас активизируется какой-нибудь фильм низшего или первичного уровня, и мы оказываемся настолько захваченными им, что не можем подняться на более высокий уровень. Это касается таких первичных эмоций, как страх, гнев, месть или обида, которые активизируются в моменты угрозы или опасности. В эти минуты наши *впечатления* первичного уровня оказываются настолько яркими и интенсивными, что мы не можем отойти на шаг назад от своего фильма, проконсультироваться с высшими административными уровнями своего сознания и рассмотреть вопросы, касающиеся последствий, других людей, морали, экологии и здоровья. Дело не в том, что мы злы или порочны на уровне высших намерений, а в том, что наиболее яркие и драматичные фильмы оказываются самыми болезнетворными, ядовитыми и всепоглощающими.

На низших уровнях сознания наши *намерения* часто бывают негативными, отвратительными, болезненными, злыми или порочными. Мы можем хотеть причинить боль другому, совершить акт насилия или убийства. Но почему? Зачем нам делать это? Что мы получим от того, что сделаем этот шаг? Переключаясь на высшие уровни и обнаруживая или создавая высшие *позитивные намерения*, мы выводим себя или другого человека за рамки негативных фильмов. Это дает шанс пересмотреть свою карту и начать действовать, исходя из более позитивных намерений.

В противном случае мы демонизируем человеческую природу, считая, что «в душе» я, он или все люди «являются» злыми, плохими или порочными. Предполагая же, что мы действуем в интересах жизни, ради выживания, безопасности, удовольствия, общения, любви, положительной самооценки, внесения позитивного вклада в жизнь и самоактуализации (перечень человеческих мотивов и потребностей, предложенный Маслоу), мы можем способствовать своему росту и фреймировать вещи таким образом, что это дает нам новые возможности.

Эффективная коммуникация с другими (и с самим собой) и эффективная трансформация дисфункциональных паттернов начинается с того, что мы обращаем свой взор на позитивные намерения. Если мы этого не сделаем, мы не сможем осуществить рефрейминг своего поведения. Модели рефрейминга основываются на этой предпосылке, и именно она

придает им такую силу воздействия. Использование подобных моделей в психотерапии, в бизнесе, в общении с любимым человеком или при воспитании детей являет собой пример совершенно иного отношения и подхода, чем большинство из нас усваивают из нашей культуры. Лишь немногие из нас вырастают, овладев искусством создания позитивных фильмов. Такие фильмы представляют собой проактивную модель в отличие от реактивной модели фильмов насилия и мести и роли жертвы, которые усваивают большинство из нас.

Если вы хотите увидеть дух и сердце НЛП в действии, смотрите на мир в контексте коммуникативных фреймов, которые предлагают нам фильмы «поиска позитивных намерений». Эти фреймы — создания души и сердца Вирджинии Сатир и Милтона Эриксона, в них суть настоящей человечности, заботы и уважения.

Будьте проактивными. Приложите усилия к тому, чтобы войти в мир другого человека, произведите его калибровку и подстройтесь к его реальности. Предполагайте лучшее. Ищите позитивные намерения. Используйте обратную связь, когда не получаете той реакции, которую вы ждете.

Тренеры НЛП не всегда подчеркивают важность позитивной установки. Тем, кто захочет использовать эти мощные технологии с целью негативного манипулирования людьми, получения выгоды за счет других, их одурачивания и/или обольщения, не удастся скрыть свои мотивы. Такова природа высших фреймов — они просачиваются в наши слова, жесты и поведение. Те, кто уже попробовал использовать действенные модели, техники, навыки и паттерны НЛП с целью обмана и манипуляции и пытался использовать НЛП из чисто эгоистических мотивов, убедились в том, что это нелегко. Возможно, им на какое-то время удавалось оставаться неразоблаченными, но только на какое-то время. И это не случайно. Поскольку мы являемся нейро-лингвистическими существами, содержание нашего сознания, а особенно его высших уровней, все равно просачивается на низшие уровни и выходит наружу.

Метасферы наших фильмов

Обратили ли вы внимание на четыре метасферы НЛП в нашем описании ментальных фильмов, проигрывая которые мы перерабатываем информацию?

Мы используем Метамодель для переноса информации на кинодорожки наших систем сознания-тела из слов, как точных, так и неясных, чтобы создавать наши фильмы и сопровождать их звуком. Перенося информацию из слов в свои ментальные фильмы, мы также перерабатываем информацию, поступающую от таких невербальных систем, как физиологические реакции, телодвижения, громкость и тон голоса, жесты, использование пространства, и включаем их в свои ментальные фильмы.

Мы используем метапрограммы для внесения фреймов в наши фильмы. Это обеспечивает нас информацией, необходимой для работы редактора, режиссера и продюсера. Метапрограммы информируют нас о том, как следует отфильтровать полученную информацию и какую окраску ей придать.

Мы используем Метасостояния модели для формирования метафреймов наших фильмов. Они обеспечивают нас крайне важной информацией о целях, намерениях, мотивах, замыслах и качествах. Посредством метасостояний мы принимаем информацию, касающуюся ценностных фреймов, фреймов убеждений, фреймов идентичности, фреймов решений, фреймов личной истории, фреймов ожиданий и т. д.

Вот почему мы структурировали наш курс овладения мастерством НЛП таким образом, чтобы более полно исследовать эти четыре метасферы и использовать их как поставляющие избыточную информацию модели, отражающие структуру нашего опыта. Это крайне важный момент. Все четыре метасферы описывают *одно и то же*. Они открывают перед нами четыре подхода, или магистральных пути, к описанию опыта. Одна открывает путь слов и языка; вторая — путь восприятия; третья — путь через различные слои состояний и четвертая — путь кинематографических характеристик, которые наш редактор вносит в фильмы. Вместе они обеспечивают нам четырехкратную избыточность, позволяющую моделировать структуру опыта.

Резюме

Мы представили модель НЛП как модель, описывающую сенсорные «языки» сознания, с помощью которых создаются ментальные фильмы, что помогает нам упростить жаргон НЛП и предложить более дружественную пользователю метафору. Это позволяет нам

рассмотреть процесс переработки информации, процесс, определяющий наше мышление, эмоции, чувства, психосоматические отношения и навыки в терминах кинематографических характеристик.

Являясь когнитивно-поведенческой моделью, НЛП представляет собой систематическую модель приема и переработки информации. Когда мы «ощущаем» то, что видим, слышим и внутренне чувствуем, как будто мы смотрим некий внутренний ментальный фильм, этот фильм посылает сигналы всей нашей нервной системе. Именно благодаря этому факту наши фильмы являются нейролингвистическими.

Однако фильмы нашего сознания испытывают воздействие и со стороны фреймов более высоких уровней. Эти фреймы определяют редакторские настройки, которые мы называем «суб-модальностями», паттерны сортировки, которые мы называем метапрограммами, фреймы установок и настроения наших фильмов, которые мы называем метасостояниями, а также абстрактные и гипнотические языковые паттерны, которые мы называем обратными паттернами метамодели.

Теперь настал черед свести все четыре метасферы НЛП в единую комплексную модель.



Путь к мастерству

Какой путь ведет к мастерству НЛП? Какая установка способствует скорейшему достижению мастерства? Какие теоретические фреймы высших уровней обеспечивают для него почву?

Путь к овладению мастерством НЛП состоит в выработке *правильной установки*. В предыдущей главе мы уже говорили об установках. Сумели ли вы почерпнуть из этой главы секреты мастерства? Мы можем выразить эту мысль и иначе, сказав, что путь к мастерству НЛП *не предполагает* лишь приобретения развитых технических навыков. Есть множество людей, изучивших модель, и изучивших ее хорошо. Они могут использовать паттерны. Они могут воспроизводить технологию. Они могут излагать теорию. Однако они не обладают должной установкой.

Необходимой и неотъемлемой составляющей мастерства является соответствующая *установка*. Мастерство подпитывается определенным духом, или фреймами сознания, и напротив, существуют установки, которые подрывают его. Мы не только заложили этот дух в виде пресуппозиций в каждую главу и в каждое упражнение этой книги, мы также хотели явить его вам в непосредственной форме. Мы хотим, чтобы вы знали, во что мы верим и к чему стремимся, предлагая вам эту книгу. Слишком многие пытаются обучать НЛП на подсознательном уровне. Однако такие попытки по определению являются отрицанием самой сути НЛП, а именно стремления обучать людей «управлять своим собственным мозгом».

ЧАСТЬ 1

Установка, творящая чудеса

Исходная *установка*, или *дух* НЛП, берет начало в работе трех специалистов своего дела — Вирджинии Сатир, Фрица Перлза и Милтона Эриксона. Ричард Бэндлер и Джон Гриндер смоделировали ее, проложив тем самым полный приключений путь в структуру субъективности. Бэндлер и Гриндер пустились в этот путь в поисках набора профессиональных навыков — навыков совершенства. Их вел один фундаментальный вопрос: как этим всемирно известным психотерапевтам в процессе коммуникации со своими клиентами удавалось достигать результатов, которые казались «чудесными»?

Они хотели узнать, какова *структура* этих магических взаимодействий. Их также интересовала структура магии психотерапии и коммуникации, поскольку они на собственном опыте столкнулись с ней. Прослушивая аудиозаписи Фрица Перлза (основоположника гештальт-терапии) и имитируя его манеру речи, интонации и другие индивидуальные особенности, Бэндлер обнаружил, что может самостоятельно воспроизвести эту «магию». Для двадцатилетнего студента колледжа это было невообразимо. Что же он такого делает? Благодаря чему он сумел добиться таких результатов?

К поискам ответа на этот вопрос Бэндлер привлек Джона Гриндера. Гриндер начал работать вместе с Бэндлером, помогая ему вычленить лингвистические структуры, среди которых они могли бы обнаружить структуру этой магии. Лингвистические навыки и незаурядные способности Гриндера явились ценнейшим подспорьем в этой работе. Он мог разложить любые образцы речи на составные структуры, используя последнее достижение лингвистики — трансформационную грамматику. Основным вкладом Бэндлера в их совместную работу явился заложенный в нем от природы дар подражания, на базе которого он развил свои навыки моделирования. Гений Бэндлера заключался также в его способности оперировать *паттернами*, чем, несомненно, объясняются его музыкальные и математические способности и интерес к компьютерам.

НЛП началось с установки *любопытства, исследования, изумления, чуда, подражания, моделирования, приключения и страсти*. Некоторые из последующих разработчиков НЛП, наряду с теоретикам и инструкторами, отмечали в своих статьях и презентациях, что НЛП в последние годы утратила исследовательский импульс вследствие «войны магов», когда эгоистические амбиции встали на пути прогресса и установки соперничества, борьбы, взаимных подозрений и конфликтов на материальной почве заставили широкие слои общественности начать подозрительно относиться к этой области.

И все же источником *истинного духа* НЛП послужили исходные пресуппозиции, которые Бэндлер и Гриндер почерпнули и декодировали у волшебников психоте-

рапии. Сегодня мы называем их «пресуппозициями НЛП». Эти пресуппозиции отражают исходные предположения, системы убеждений, принципы, предпосылки и умонастроения высших уровней, которые мы рассматриваем как управляющие фреймы сознания, вдохновлявшие волшебников психотерапии на открытие и свершение их чудес.

Это означает, что помимо и сверх тех ментальных фильмов об НЛП, которые мы создаем в своем сознании, паттернов управления нашим собственным мозгом, способов использования НЛП и т. д., ведущих к мастерству, мы должны сформировать необходимые для этого высшие состояния и установки. Мы должны выработать в себе установки, присущие нейро-лингвистическим волшебникам. Это значит усвоить и адаптировать для своих нужд установки, позволяющие нам становиться режиссерами и продюсерами своих ментальных фильмов, подобно тому, как это делали Сатир, Перлз, Эриксон, а также Бэндлер и Гриндер.

Установка волшебника

В первом томе этого руководства мы сформулировали основные пресуппозиции НЛП. Знать эти пресуппозиции принципиально важно, поскольку они служат теоретическим каркасом НЛП. И хотя НЛП заявляет о себе как о «модели» коммуникации и изменения и гордится тем, что является структурной моделью субъективного опыта человека, НЛП имеет также собственную теорию и идеологию. Научная модель должна содержать в себе теоретическое обоснование, поддающиеся проверке гипотетические предположения, работоспособные принципы, набор переменных и элементов модели, а также синтаксис и набор техник, позволяющих получить практический результат. К сожалению, в большинстве ранних тренингов по НЛП аудитории преподносились только «техники». И хотя эти техники являются в высшей степени эффективными, НЛП содержит в себе значительно больше составляющих подлинной науки. Пресуппозиции НЛП предлагаются в качестве теоретической базы, необходимой для понимания модели.

Находясь на начальном этапе практического овладения НЛП, мы познакомились с пресуппозициями и изучили их с различных сторон. И хотя мы знакомим аудиторию с пресуппозициями на сознательном уровне, мы, прежде всего, закладываем знания о них путем их практического использования и наглядной демонстрации. Поэтому мы предлагаем участникам тренингов самостоятельно открыть для себя ценность этих пресуппозиций по мере того, как они ориентируют свое поведение на достижение мастерства. Будучи заложенными в подсознание в виде фреймов, эти пресуппозиции начинают функционировать в качестве фреймов высших уровней, тем самым управляя нашим мышлением, восприятием, поведением и речью.

Это позволяет пресуппозициям выполнять функции неврологических фильтров и убеждений. Усвоив их, нам становится легче видеть мир в свете нашего нового понимания. Однако в качестве ментальных фильтров функционируют и другие «сущности». В частности, наше восприятие обусловливается тем, что именно мы считаем важным либо, напротив, не имеющим значения (ценностями). Фильтры метапрограмм выполняют ту же задачу. И поскольку убеждения функционируют в качестве метафреймов, мы хотим с самого начала заложить в ваше сознание работоспособные и позитивные убеждения. Именно эту задачу и позволяют решить пресуппозиции.

Почему это так важно? Потому что мы должны уметь «управлять своим мозгом» и помогать другим делать то же самое. Это нужно, чтобы мы могли моделировать совершенство и реализовывать его в своей жизни. В этом состоит страсть НЛП. Первые разработчики НЛП усвоили эти принципы, когда моделировали и использовали различные отрасли знания и деятельности: гештальт-терапию, психотерапию семейных систем, эриксонианскую гипно-медицинскую психотерапию, общую семантику, кибернетику, теорию информационных систем, трансформационную грамматику, когнитивно-поведенческую психологию и антропологию Бейтсона. В процессе решения этой задачи они обнаружили то «нечто», что позволяло людям, работу которых они моделировали, достигать такого совершенства в своем деле. Они обнаружили, что ведущие специалисты в этих областях достигали совершенства, потому что действовали исходя из совокупности определенных убеждений и принципов — пресуппозиций НЛП.

Овладев этими принципами на уровне практика НЛП, теперь мы переходим на еще более высокий уровень их использования — на уровень мастера НЛП. Наша цель — прочно заложить эти принципы в свое сознание в качестве фреймов, чтобы

мы могли еще глубже понять и оценить их. Мы хотим, чтобы они управляли нашим мышлением, направляли наше понимание и модулировали наши чувства и реакции. Когда это произойдет, мы поднимемся на еще более высокий уровень мастерства.

После того как эти «стержневые» убеждения начнут функционировать на уровне метаубеждений, они станут для нас «контролирующими состояниями» нашего сознания, модулирующими и определяющими наше поведение. Они начнут функционировать в качестве метафреймов, придающих смысл всем нашим убеждениям, ценностям, решениям, представлениям, ожиданиям, метапрограммам и т.д. низших уровней. Этим объясняется то глубинное воздействие, которое они оказывают на наши мысле-чувства и формы поведения. Они управляют нашей деятельностью в мире и определяют то, что мы, в свою очередь, получаем от него. Поэтому мы хотим максимально прочно заложить эти высшие фреймы убеждений в качестве фундамента мастерства, направляющего наши усилия на достижение желаемого результата.

В своей книге «Философия во плоти: воплощенный разум и его вызов западной мысли» Лакофф и Джонсон (Lakoff & Johnson, 1999) описывают эффект введения в метасостояния, достигаемые при помощи пресуппозиций, а также их формирующее воздействие на наши мысли и поведение:

> «Мы вооружены множеством пресуппозиций, касающихся того, что реально, что считается знанием, как функционирует наше сознание и как мы должны поступать» (p. 9).

> «Когнитивная наука, однако, не обеспечивает нам прямого доступа к механизмам работы подсознания. Сознательное мышление — это всего лишь верхушка огромного айсберга. Представители когнитивных наук приняли в качестве аксиомы, что неосознанное мышление составляет 95% нашего мышления, и что эта цифра, возможно, серьезно занижена. Более того, считается, что эти 95% наших мыслей, находящихся ниже уровня осознания, формируют и структурируют все наше осознанное мышление. Не будь подсознания, производящего всю эту структурирующую работу, мы не могли бы и сознательно мыслить» (p.13).

По Лакоффу и Джонсону, эти «формы и структуры» когнитивного подсознания формируют все наше сознание. Под этим авторы понимают не только метафорическое структурирование, определяющееся особенностями нашего физического тела (нейрофизиологическое структурирование), но и предопределяющую роль наших пресуппозиций. По мнению Лакоффа и Джонсона, наш образ мышления обусловлен нашим физическим телом, нашей подчиненностью законам гравитации и окружающего нас мира, и этот образ мышления порождает фреймы, которыми мы пользуемся в жизни.

Аналогичным образом, Бейтсон отмечает, что наши фреймы, или характер пунктуации событий, позволяют нам выстраивать ментальные «контексты», в соответствии с которыми, в свою очередь, направляется, модулируется и самоорганизуется наш опыт. Мы полагаем, что эти обладающие могучей силой воздействия процессы введения в метасостояния управляют работой всей нашей мыслительно-поведенческой системы (в частности, нашими нейро-лингвистическими состояниями). Таким образом, являясь убеждениями, эти пресуппозиции выступают в качестве *аттракторов*. Они притягивают и организуют условия нашей внутренней и внешней среды. Они привлекают как изнутри, так и извне те силы, которые укрепляют наши пресуппозиции. И напротив, они санкционируют опущение всего, что не согласуется с нашими пресуппозициями. После того как пресуппозиции встраиваются в наше сознание и становятся частью наших высших фреймов, они начинают управлять нами из-за кулис нашего разума, фокусируя наше мысле-поведение.

Пресуппозиционные установки

Как практик НЛП, вы уже знакомы с его пресуппозициями. Поэтому, кратко освежая в вашей памяти эту тему, мы будем рассматривать их как некие *установки*, или фреймы метасостояний, трансформирующие ваше сознание таким образом, чтобы практика НЛП поднимала вас на более высокий уровень мастерства. Запомните это, и, когда будете читать следующий раздел, представьте, что вы полностью принимаете эти пресуппозиции в качестве фреймов вашего сознания, с помощью которых вы можете отрежиссировать ваши ментальные фильмы об НЛП. Рассматривайте каждую пресуппозицию как:

- *придающее* вам силы убеждение;
- *углубляющую* ваше понимание мира, людей и нейро-лингвистических состояний;
- *обогащающую* ваш индивидуальный мир ценность;

- *вдохновляющий* вас образ бытия и деятельности в мире.

Примерьте на себя эти фреймы, не столько как новое понимание или *принцип* (они уже заложены в вас на соответствующем уровне сознания), а как ваше *убеждение*, как ставшую привычной для вас *установку*. Затем исследуйте каждый пресуппозиционный принцип следующим образом:

- Если я использую этот принцип в качестве установки, что это будет за установка? Разрешаю ли я себе думать и чувствовать таким образом?
- Готов ли я разрешить себе, чтобы это стало моим способом восприятия мира?
- Готов ли я дать себе шанс примерить на себя эту обогащающую мои возможности установку?
- Как это повлияет на мою манеру говорить и вести себя?
- Как это отразится на моих взаимоотношениях с другими людьми? На моих навыках? На моем профессиональном опыте?
- Какие изменения и коррективы мне нужно будет внести в свою жизнь, чтобы взаимодействовать с окружающей реальностью?
- Намерен ли я твердо следовать этому принципу?
- Какое действие (хотя бы одно) я могу совершить сегодня, чтобы начать актуализировать эту пресуппозицию?

1. Карта — не территория

Это положение, взятое из работы Кожибски «Наука и здравый смысл» (Korzybski, 1933/1994), представляет собой фундамент эпистемологии НЛП. Основная идея конструкционизма состоит в том, что мы *конструируем* собственную модель мира. Мы поставили это утверждение на первое место, поскольку оно является краеугольным камнем в здании НЛП.

Карта — это *не* территория, которую она репрезентирует. Мы картируем территорию, создавая ее символические репрезентации. Таким образом, используемые нами слова — это не события, которые они описывают. Процессы, происходящие в нашей голове в связи с неким событием, относятся не к самому этому событию, а только к нашему восприятию этого события. Наши внутренние репрезентации представляют собой нечто отличное от событий, которые они репрезентируют.

Устройство нервной системы не позволяет нам впустить окружающую реальность или внешние события в наше сознание. Это невозможно. Все, что существует «вовне», это лишь манифестации энергии. Электромагнитное поле, называемое нами светом, представляет собой излучение и не имеет цвета. Это не «вещь», которая может иметь цвет. И все же мы видим цвет. Это происходит потому, что мы *создаем* цвет посредством наших колбочек и палочек. Бейтсон любил говорить, что такие объекты, как орехи, обезьяны и матери, не могут войти в наше сознание, равно как и создаваемые нами карты не являются адекватным и точным отражением реальных объектов. Мы картируем реальность с помощью символов и репрезентаций и таким образом создаем фильмы, воспринимаемые нами на ментальном экране. Мы картируем наши внутренние фильмы, опуская массу вещей и искажая другие.

Мы уверены, что вы уже знаете и понимаете, в чем состоит различие между картой и территорией. Но это только начало. Для мастера это различие ставит следующие вопросы:

- Чувствуете ли вы это различие в своем теле?
- Является ли оно частью вашего бытия в мире?

На теоретическом уровне мы знаем, что если нам не удается освоить принцип «карта — не территория», это порождает неадекватную коммуникацию и личные проблемы. Это случается, когда мы ведем себя так, будто другие должны действовать, руководствуясь нашими собственными картами, как будто их карты «идентичны» нашим. *Чувствуете* ли вы, что здравомыслящие люди должны видеть вещи *в точности, как вы*? Чувствуете ли вы, что каждый человек должен и будет использовать уникальные только для него способы картирования реальности? Проверьте себя.

Если вы полагаете, что другие воспринимают (или должны воспринимать) мир так же, как вы, и поэтому не сверяете между собой ваши способы восприятия, различение карты и территории не проникло в вашу нервную систему.

В этом случае ожидайте конфликта. Или ожидайте, что вы будете заниматься чтением мыслей. Разумеется, в таком случае мы действуем исходя из собственных карт, вместо того чтобы изучать карты других. Работая с семейными парами, мы обнаружили, что основной сбой в коммуникации происходит

тогда, когда люди делают утверждения, предполагающие чтение чужих мыслей.

- «Я знаю, что ты не любишь меня».
- «Я тебя не волную».
- «Ты такой ревнивый».
- «Я знаю, что ты сейчас чувствуешь».

Пройдя курс практика НЛП, мы научились эффективно реагировать на такие утверждения, спрашивая собеседника: «Откуда вы об этом знаете?», «Что именно я делаю такого, на основании чего вы пришли к этому выводу?»

Но теперь нас будут интересовать другие задачи. Мы хотим, чтобы вы *почувствовали* различие между картой и территорией, *почувствовали*, что чтение мыслей неверно отражает реальность и не соответствует нашему способу ориентации в мире. Каждый раз, когда мы связываем одну вещь с другой и приравниваем ее к этой другой вещи, *и делаем это неосознанно*, мы тем самым демонстрируем тот факт, что различение карты и территории еще не воплощено в нашем теле.

«Ты меня не любишь, потому что ты всегда опаздываешь и заставляешь меня ждать».

«Мне кажется, у меня неважно идут дела на работе, потому что шеф никогда не говорит мне, что высоко ценит меня».

И снова, мы знаем, как метамоделировать такие утверждения.

«Как именно опоздание свидетельствует о том, что я не люблю тебя?»

Пройдя курс практика НЛП, мы научились задавать вопросы, помогающие человеку классифицировать и различать между собой уровни, присутствующие в подобных высказываниях. В отличие от уровня практика теперь, переходя к овладению мастерством НЛП, мы будем учиться *чувствовать* различие между картой и территорией и постоянно осознавать тот факт, что мы всегда действуем, руководствуясь некоей картой. Сформировав ощущение того, что во всех наших действиях присутствуют картограф, продюсер и режиссер наших фильмов, мы знаем, что имеем дело с картами, *описывающими* реальность, а не с самой реальностью.

Другим признаком неразличения карты и территории является приписывание другим людям некоего мистического контроля над нами. Это ловушка неразличения причины и следствия. Осознание непроходимой пропасти, лежащей между картой и территорией, удерживает нас от наивной веры в то, что другие люди и события могут фактически «контролировать» наше сознание. Мы достигаем мастерства в различении карты и территории, когда знаем и *чувствуем*, что никто не может заставить нас поверить или почувствовать нечто против нашей воли. Наши мысле-чувства всегда являются предметом нашего собственного выбора.

Представление о том, что наши ощущения «реальны» в некотором конечном детерминистском смысле, является свидетельством того, что мы еще не до конца интегрировали в свое сознание различение карты и территории. Если мы выросли в неблагополучной семье, это еще не означает, что мы являемся или неизбежно останемся неблагополучными людьми. Это означает лишь то, что мы усвоили некоторые нездоровые паттерны мышления и поведения. Мы можем научиться знать и *чувствовать*, что представляем собой нечто большее, чем наш опыт. И именно в этом кроется магия.

Допустим, что в далеком прошлом мы пережили некое травматическое событие. Возможно, это была война, тюремное заключение, террористический акт, дорожное происшествие, убийство, изнасилование, сексуальное домогательство, развод или потеря любимого человека. Поскольку сейчас эти события остались в прошлом, единственное, что может «оживлять» нашу травму, это наши фильмы об этом событии. События прошлого в буквальном смысле *прошли*; их больше нет. Поэтому, если мы чувствуем, что они все еще происходят, мы сами делаем это. Мы все еще «прокручиваем» этот фильм, входим в пространство этого фильма и настраиваем нашу нейро-семантическую систему таким образом, чтобы переживать события этого фильма. «Все это происходит в нашей системе сознания–тела–эмоций». Травматические переживания, преследующие нас сегодня, являются функцией наших ужасных ментальных фильмов, а не самой травмы. Вот почему в некоторых людях травматические чувства живут годами и даже десятилетиями, тогда как другим удается избавиться от них. Вот почему некоторые люди быстро оправляются от травмы и продолжают жить нормальной жизнью, а другие «прокручивают» сценарий «пожизненной жертвы».

Что отличает этих людей друг от друга? Различие кроется в сценариях, разыгрываемых в кинотеатре их сознания, а также в их способах редактирования фильмов, в установках, закладываемых в фильм режиссером,

в целях и намерениях, преследуемых продюсером. Ответ так прост и так фундаментален. Он позволяет объяснить, почему «излечение фобий» может происходить столь молниеносно и столь радикально изменять нашу семантическую реальность. Проблема всегда лежит не в человеке, не в опыте, не в том, через *что* ему довелось пройти. Проблема всегда лежит во фреймах, в ментальных фильмах, во фреймах высших уровней, управляющих нашими фильмами. Измените фильмы и их фреймы — и вы измените человеческую жизнь.

Чувство различия между картой и территорией вселяет в нас уверенность в том, что мы можем изменить наши карты. Оно придает нам ментальную гибкость. Оно позволяет нам легко изменить точку зрения, раскрыть свое сознание для новой и иной информации, мыслить по-новому. В свою очередь, это освобождает нас, открывая путь к исследованию карт, по которым мы ориентируемся в мире. Хорошо ли эти карты служат нам? Начав с исследования своих личных ограничений, мы перестаем обвинять других людей и события, мы перестаем отождествляться с событиями. Мы пускаемся в процесс исследования и создания новых карт и фильмов, которые позволят нам жить более эффективно и полноценно.

2. Реакции людей соответствуют их внутренним картам

Именно потому, что карта это *не* территория, мы принимаем *все* свои ощущения, представления, убеждения, фреймы и «истины» как гипотетические. Принятие их *просто как карты* освобождает нас и помогает встать в позицию исследователя. И поскольку это означает, что все остальные люди тоже действуют, исходя из своих карт, это позволяет нам перестать возмущаться их картами: мы можем просто исследовать их. Мы можем исследовать ментальные фильмы, прокручиваемые в кинотсатре их сознания, и таким образом понять, как они видят мир.

Это приводит нас к еще одному важному выводу: все мы реагируем в соответствии с нашими внутренними картами. Все, что мы думаем, чувствуем, говорим и делаем, обретает вполне понятный смысл, если мы примем во внимание то, какие фильмы мы проецируем на экраны своего сознания. Таким образом, те реакции людей, которые мы не можем объяснить, те действия, которые кажутся нам бессмысленными, на самом деле имеют смысл и вполне рациональны. Они *психо-логичны* по отношению к тем фреймам и фильмам, которые проигрываются в сознании людей.

Даже слова и действия шизофреников имеют вполне определенный смысл, *учитывая* карты и фильмы, направляющие их речь и поведение. Смысл — это «внутренняя» продукция. Мы реагируем не в соответствии с тем, что находится «вовне». Мы реагируем в соответствии с теми событиями, с теми фильмами, которые проигрываются «внутри» наших ментальных кинотеатров, и в соответствии с теми *смыслами*, которые порождают эти фильмы.

Вы реагируете на мир, основываясь на вашем ментальном картировании реальности. Все ваши реакции вполне осмысленны по отношению к тому, *что* и *как* вы наносите на карту, на основе которой вы создаете ваши фильмы. А ваш партнер реагирует в соответствии с тем, как он картирует реальность и отражает ее в своих фильмах. Однако этот человек пользуется не вашей картой. В этом вы можете быть уверены. То же самое касается ваших детей, друзей, коллег, работодателя. Каждый реагирует, руководствуясь картой собственных фильмов.

Из такой ли *установки* вы исходите? Стало ли ожидание того, что люди будут действовать на основе своих собственных карт, частью вашего интуитивного знания? Знаете ли вы, что прежде чем ваши реакции смогут измениться, вам необходимо изменить ваши внутренние карты или фильмы? Готовы ли вы принять такую установку?

Мы овладеваем мастерством НЛП, культивируя в себе желание и способности к созданию самой высококачественной кинематографической продукции. Это означает, что мы находим свои внутренние фильмы, совершенствуем их и делимся ими. Если все сводится к качеству наших карт и наших фильмов, то только совершенные карты позволят нам достичь совершенства в любой сфере жизни. Признание такой пластичности смыслов расширяет наши представления о возможном. Оно расширяет наши представления о том, что возможно для нас и для других людей. Как только другие начинают говорить о своих ограничениях и проблемах или сталкиваются с ними, мы тут же знаем, что все дело в их фильмах, и начинаем исследовать их. Мастерство в использовании НЛП всегда предполагает тестирование карт, как своих, так и чужих. Мы постоянно спрашиваем себя:

- Какие смыслы и карты, скорее всего, движут данной формой поведения?

- Как представлены на карте этого человека причинность, смысл, ценности его «я»?
- Какие фреймы расширяют и/или ограничивают возможности этого человека?

3. Значение зависит от контекста

Хотя уже Кожибски отмечал, что все смыслы являются контекстно-зависимыми, Бейтсон и его коллеги были первыми, кому удалось наглядно продемонстрировать, в чем же, в сущности, состоит контекстуальная природа смыслов. Они сделали это, выдвинув свою революционную гипотезу, касающуюся психопатологического состояния шизофрении. В книге «Экология разума» (Bateson, 1972/2000) Бейтсон говорит о фреймах и фрейминге, об отслеживании событий жизни и выделении различных уровней таких понятий, как обучение, смысл и мышление. Именно Бейтсону мы обязаны пониманием того, что события, слова и сигналы обретают свой смысл или значимость посредством контекстов и контекстов контекстов. Дело не только в самих фильмах, но и в их фрейминге.

Это означает, что мы можем трансформировать смыслы за счет простого изменения контекстов. Как мы размышляем о постановке цели? Какой фрейм мы закладываем в нее? Используем мы фрейм успеха или поражения? Используем ли мы фрейм «я буду практиковаться и экспериментировать, пока не разовью нужные мне навыки»? Используем ли мы фреймы, характерные для позиции исследователя? Существуют ли для нас различия в значимости этих фреймов?

Если смысл является контекстно-зависимым, это означает, что любые слова, фразы, утверждения, события, формы поведения или отношения могут быть лишены смысла, будучи помещенными в другие фреймы, или же обретут новую фактуру в иных фреймах.

Пройдя курс практика НЛП, мы научились задавать вопросы, направленные на рефрейминг:

- В каком контексте эта проблема могла бы дать позитивные результаты для меня или для другого человека?
- Где я мог бы конструктивно использовать ее?

Теперь мы сделаем следующий шаг. Мы будем формировать у себя установку: *ничто не обладает каким-либо от природы присущим ему смыслом*, стремясь к тому, чтобы она стала нашим интуитивным ощущением. Когда мы прочувствуем это всем своим существом, мы обретем ментальную гибкость, позволяющую не покупаться мгновенно и автоматически на любые «смыслы». Мы сможем проверить эти смыслы на экологичность, сможем произвести контроль качества состояний нашего мысле-чувствования:

- Пойдет ли такой способ размышления или чувствования мне на пользу?
- Улучшит ли он мою жизнь?
- Сделает ли он меня сильнее как личность?

Поскольку смысл контекстно-зависим и мы можем изменять его, изменяя контексты, и поскольку ничто ничего не означает, мы можем перейти к фреймам сознания более высоких уровней и знать о том, что *мы сами являемся творцами смыслов*. Мы те, кто наделяет вещи смыслом. Знаете ли вы это? Чувствуете ли вы это? Произнесите эту фразу и подкрепите ее своим «Да!»

Ничто само по себе не имеет смысла. Никакие вещи, люди или события не имеют смысла, пока творец смыслов не придаст им смысл. Каждый творец смыслов придает вещам различные смыслы. Каждый творец смыслов, на сознательном или подсознательном уровне, имеет возможность выбора относительно того, какие смыслы придавать вещам.

4. Сознание и тело неизбежно влияют друг на друга

В курсе практика НЛП мы выяснили, что сознание и тело функционируют как единая кибернетическая система. Они не являются различными объектами, работающими независимо друг от друга. Все, что становится предметом наших размышлений, умозаключений, воображения или памяти (наших когниций), становится также предметом наших чувств, неврологических переживаний, телесных (соматических) ощущений и, таким образом, наших эмоций. Вот почему мы пишем через дефис или через короткое тире: сознание–тело, мысле-чувства, нейролингвистический, нейро-семантический. Можно лишь лингвистически — на уровне слов — говорить о «сознании» и о «теле» как об отдельных вещах. Однако такое лингвистическое картирование не означает, что эти элементы существуют независимо друг от друга. Это не так.

Этим объясняется «эффект плацебо». То, что, как мы *думаем*, содержится в таблетке, может оказывать столь же сильное воздействие на наше тело, как и то, что фактически в ней содержится. Безобидные таблетки глюкозы (плацебо) могут оказать исцеляющее воздействие. Это происходит потому, что наше

«сознание» оказывает влияние на «тело», и это влияние может быть как положительным, так и отрицательным (вспомните о психосоматических болезнях).

Современные ученые-медики начинают признавать наличие связи между сознанием и телом. Лакофф и Джонсон (Lakoff & Johnson, 1999) отмечают, что наш мозг содержит около 100 миллиардов нейронов, и эти нейроны образуют «100 триллионов синаптических связей». Такой аппарат предоставляет феномену, который мы называем «сознанием», массу возможностей для передачи своих сообщений «телу».

Овладение мастерством НЛП предполагает интеграцию понимания этой связи на уровне установки и интуитивного ощущения. Мы должны прийти к ощущению: «Ну конечно, мы всегда имеем дело с сознанием-телом и никогда с "сознанием" отдельно от "тела," или от "эмоций," или с "эмоциями" отдельно от "сознания"». Такая установка позволяет нам работать холистически, интегрировать в единую систему сознание–тело–эмоции и проверять высшие уровни сознания на конгруэнтность и экологичность. Все функционирует совместно. Считать иначе означает впасть в безумие «элементаризма» (Кожибски). Поэтому использование дефисов и связывание между собой слов, а также предлогов со словами воссоединяет те составляющие, которые мы редуцировали до элементов и расчленили к своему собственному вреду.

5. Индивидуальные навыки — это результат совершенствования и установления последовательности использования наших репрезентативных систем

Наше понимание НЛП началось с изучения сенсорных репрезентативных систем метарепрезентативной системы языка. Это была гениальная идея, поразившая Бейтсона, о чем он говорит в предисловии к книге «Структура магии. Том I». Кто мог подумать, что наши феноменальные «ощущения» являются базой для «мышления», и использовать эту идею на практике? И все же она оказалась работоспособной, и сегодня НЛП стало сферой научных исследований благодаря этому факту.

Мы «мыслим», репродуцируя сенсорное или феноменальное осознание зрительных образов, звуков, запахов и других ощущений. Наша метафора внутренних ментальных фильмов не является буквальной; внутри нашего мозга нет никаких ментальных экранов. Мы не «видим» изображение и не «слышим» звук наших фильмов в буквальном смысле. И все же нам *кажется*, что это происходит. Эта *видимость* «репрезентаций» зрительных образов, звуков и т. д. представляет собой *феноменальное ощущение*. Мы знаем, что «абстрагируем» (отбираем, обобщаем, опускаем и искажаем) информацию о внешнем мире и создаем на ее основе наши ментальные фильмы. Но то, что мы впускаем в себя, это не сами объекты внешнего мира. Это только информация о внешнем мире. «Знание» носит исключительно структурный характер, утверждал Кожибски. Оно представляет собой лишь форму и структуру, утверждали Бэндлер и Гриндер. А потому форма, структура и контекст играют более значимую роль в структуре опыта, чем содержание.

Приняв это в качестве установки, мы знаем, что любой человеческий навык имеет репрезентационную структуру. Мы знаем, что можем перенести каждый навык в виде ментального фильма на экран нашего сознания. И это открывает нам путь к настоящему мастерству. Мы можем «управлять собственным мозгом», принимая, сохраняя, перерабатывая и посылая информацию. Мы можем рассматривать эти процессы в компьютерных терминах: входной сигнал — выходной сигнал; стимул — переработка — выходной сигнал (модель *TOTE*). Именно это мы имеем в виду, когда говорим, что рассуждаем в терминах стратегий. *Как* функционирует данное переживание, форма поведения или навык? С помощью каких слов или понятий высших уровней я могу закодировать этот навык?

Достигнув уровня мастера НЛП, мы начинаем мгновенно и автоматически испытывать любопытство к любым формам поведения, сколь бы неприглядными они ни казались. Мы проявляем интерес: «Как же вы это делаете? Как вам удается расщеплять свое сознание таким образом? Как вам удается не осознавать своих чувств? Как у вас получается выходить из себя и совершать безрассудные поступки?» Мы мыслим структурно.

Однако наш мозг не прекращает свою работу на первичном уровне создания репрезентативного смысла. Наш мозг постоянно рефлексирует. У нас появляются мысли по поводу мыслей. Мы классифицируем, а затем классифицируем наши классификации. Мы создаем понятийные категории, а затем помещаем их в другие категории. Это позволяет нам создавать высшие нейро-семантические состояния и такие комплексные

состояния, как мобилизация, проактивность и мудрость.

Мы достигаем уровня мастерства, когда понимаем, что все создается из одного и того же материала: репрезентаций. Это позволяет нам развить в себе навыки по выделению структуры, утилизации формы и встраиванию фреймов высших уровней с помощью упорядочивания и интеграции репрезентативных систем в процессе формирования новых восхитительных состояний.

6. Мы подстраиваемся к ощущению реальности других людей, признавая их модели мира и присоединяясь к ним для установления раппорта

Принимая во внимание тот факт, что все мы создаем свои уникальные модели мира (ментальные фильмы), информацию о которых мы получаем посредством своих индивидуальных способов репрезентации и фрейминга, мы учимся эффективно подстраиваться к реальностям других людей, распознавая и учитывая их. Принятие такой установки позволяет нам занять позицию, находясь в которой мы можем эффективно присоединяться или подстраиваться к стилю поведения другого человека. Поскольку структура раппорта предполагает эмпатическое вхождение в пространство фильма другого человека (вхождение во вторую позицию восприятия), это позволяет нам создать среду для эффективной коммуникации. Безоценочный подход предполагает установку на понимание, установку, в которой наша первоочередная задача — понять другого человека. Это открывает перед нами путь к глубине и богатству внутреннего мира других людей.

Построение гештальт-метафрейма

Рассмотренные нами шесть пресуппозиций НЛП ориентируют нас на постижение человеческой природы, на изучение способов, посредством которых мы создаем карты наших фильмов и затем оперируем этими кинематографическими репрезентациями, на переживание смысла с помощью наших ментальных контекстов и т. д. Теперь рассмотрим все эти пресуппозиции как единое целое:

- Карта — не территория.
- Люди реагируют в соответствии со своими внутренними картами.
- Смысл контекстно-зависим.
- Сознание и тело функционируют совместно как единая система.
- Навыки формируются в результате совершенствования и упорядочения репрезентативных систем.
- Раппорт устанавливается в результате принятия модели мира другого человека и подстройки к ней.

Рассматриваемые совместно и используемые как единое целое, какого рода гештальт-состояние вызывают у вас эти шесть пресуппозиций? Наслаивание одних ментальных фреймов на другие активизирует систему, в результате часто возникает новый гештальт. Это происходит тогда, когда мы создаем «нечто большее, чем сумма всех его частей» и всех составляющих его фреймов.

Признавая и веря, что ничто «внешнее» не может управлять нашим мозгом, если только мы сами не допустим этого по умолчанию, мы можем взять под собственный контроль свои когнитивные ресурсы. В результате мы приходим к пониманию, что мы можем изменять наше восприятие в соответствии с конкретным контекстом. Зная это, мы можем создать фрейм уверенности в себе, который пропитает собой всю нашу нейрофизиологическую систему. Мы мыслим в терминах структур, процессов и стратегий. Мы мыслим в терминах систем, результатов и ресурсов. Мы мыслим в терминах принятия, подтверждения и разрешения. Все шесть пресуппозиций сливаются воедино, наделяя нас гибкостью сознания и ориентируя на совершенствование и достижение мастерства. В этом и состоит дух НЛП.

Упражнение «Превращение пресуппозиций НЛП в глубоко прочувствованные убеждения»

Наша задача — превратить эти шесть пресуппозиций в глубоко прочувствованное убеждение или установку.

1. Выберите пресуппозицию и произнесите ее вслух.

Например, произнесите фразу: «Карта — не территория».

Затем поиграйте с этим высказыванием и перекодируйте его в другие слова. Выразите ту же мысль с помощью синонимов.

2. Попробуйте выразить эту пресуппозицию так, чтобы вывести на поверхность те идеи, которые содержатся в этой концепции на первичном уровне, а также на метауровнях.

Произнесите эту фразу, указывая на «территорию», находящуюся вовне, за пределами вашей кожи.

«Не» означает отрицание. Мои представления о том, что находится вовне, это нечто иное, чем то, что фактически находится вовне. «Что бы я ни сказал, мои слова не будут эквивалентны тому, что находится вовне, и не будут содержать в себе этого. Это всего лишь карта, всего лишь способ репрезентации того, что находится вовне, и размышления об этом».

3. Войдите в это высказывание кинестетически, позволяя вашим рукам, ногам, животу, дыханию и позе выражать ваши высказывания.

Попробуйте выражать эти идеи и высказывания в игровой форме, пока вы не начнете все яснее и яснее чувствовать, как с помощью ваших способов выражения вы наносите эти мысли на свою ментальную карту и превращаете их в твердое убеждение. Для сравнения выразите в игровой форме противоположное утверждение: «Моя карта — это территория».

4. Найдите какое-либо обозначение или термин для тех чувств, эмоций и метачувств, которые возникли у вас в процессе работы с этой пресуппозицией.

Что вы чувствуете, когда полностью и до конца входите в понимание того, что карта — это не территория? Вы можете почувствовать это как потерю своей идентичности, как фундаментальное различение, как ощущение себя посторонним наблюдателем внешней реальности, как ощущение себя человеком, составляющим карту. Позвольте себе свободно дрейфовать в пространстве вашего описания и примите возникающие чувства как свои.

5. Представьте себя входящим в завтрашний день и живущим многие недели и месяцы с этими чувствами.

Подстройте к будущему эту установку, так чтобы вы могли создать фильм о том, как вы привносите ее в свою профессиональную деятельность, в свои отношения с другими людьми, в свой дом.

6. Проверьте свои чувства на экологичность, а затем усильте их. Пусть они станут сильнее в два, три и более раза.

Часть 2

На данном этапе продвижения к уровню мастера мы должны удостовериться в том, что полностью интегрировали пресуппозиции НЛП не только в стиль своего мышления, но и в образ нашей жизни в окружающем мире. Наша главнейшая задача — превратить их в глубоко прочувствованную реальность своей собственной жизни. А теперь продолжим изучение пресуппозиций.

7. Личность человека и его поведение — это разные явления; мы представляем собой нечто большее, чем наше поведение

Так же как карта — это не территория, наше поведение — это не то же самое, что и личность. Мы действуем и выражаем себя посредством своего поведения, и в то же время как личность мы представляем собой нечто значительно большее, чем наше поведение. Никакие формы поведения не смогут полностью выразить нашу сущность. Никакие формы поведения в любой отдельный момент времени на протяжении всей нашей жизни не могут выразить все, что мы думаем и чувствуем, что мы ценим и во что верим. Наше поведение — это не мы сами, и оно не может исчерпывающим образом определять то, что мы собой представляем.

Поэтому, составляя перечень наших форм поведения, классифицируя их по времени, месту, ситуации, типам отношений или целям, в связи с которыми они появлялись на свет и с которыми они связаны, мы понимаем, что каждая форма поведения является *частной* и относящейся к *частным* случаям, ситуациям и контекстам. В других ситуациях и контекстах мы ведем себя иначе. Таким образом, наше поведение контекстуализовано: в зависимости от контекста наше поведение может резко меняться.

Это позволяет нам выработать комплексную установку, принимая которую мы уважаем и ценим *личность*, признавая тот факт, что мы далеко не всегда находимся на высоте, соответствующей лучшим образцам нашего поведения. Это помогает нам не отождествляться со своим поведением и не отождествлять других людей с их поведением. Люди — это нечто большее, чем их поведение. Такая установка позволяет дать этим людям шанс расти и изменяться. Предполагая, что они делают лучшее из того, что могут сделать, имея такие карты, мы даем им некоторую поблажку.

Наряду с другими эта пресуппозиция позволяет нам постоянно изменять наши фреймы сознания и формировать более позитивные убеждения, касающиеся того, кто мы, какие ценности нам дороги, как мы

определяем и сортируем реальности или как мы порождаем смыслы. Является ли эта пресуппозиция вашей установкой? Всегда ли вы четко различаете личность человека и его поведение? Удается ли вам не отождествлять себя с частными формами поведения? Помните ли вы: что бы вы о себе ни думали, вы представляете собой нечто большее? Когда этот принцип будет заложен в ваше сознание, вы овладеете и принципом обратной связи, потому что обратная связь всегда касается не *вас*, а только вашего поведения.

8. В определенном контексте каждая форма поведения полезна и имеет ценность; любая форма поведения движима некоторым позитивным намерением

Являясь практиками НЛП, мы уже знаем, что за каждой формой поведения стоит *позитивное намерение*. Задача в том, чтобы найти эти позитивные намерения. По мере того как мы начинаем овладевать мастерством НЛП, наша способность отделять человека от его поведения и исходить из того, что люди пытаются достичь своим поведением чего-то ценного, должна стать нашим автоматически функционирующим фреймом по умолчанию. Мы должны редактировать и режиссировать все наши фильмы, исходя из этой установки.

Позитивный фрейм данной пресуппозиции позволяет нам найти подход к неприглядным формам поведения. Не руководствуясь данной позитивной установкой, мы легко можем начать испытывать отвращение к этим формам поведения и решить для себя, что некоторые люди «злы». Такое убеждение, в свою очередь, ослепляет нас, не позволяя видеть и признавать, что в этих людях есть и положительные качества. Это заставляет нас демонизировать людей и обращаться с ними так, как будто они не люди. Более сложная, но и более правильная картина состоит в том, что даже хорошие люди совершают плохие, злые поступки. Однако они никогда не делают этого *во имя «зла»*. Они делают это, пытаясь достичь чего-то ценного. Не признавая этого, мы отказываемся от мышления в долгосрочных терминах, от проверки на экологичность, от рассмотрения последствий поведения для окружающих.

Легко ли вам принять такую установку? Возникает ли она в вашем сознании мгновенно, а еще лучше — автоматически? Во что вы должны поверить и какие взгляды отбросить, чтобы позволить себе придерживаться этой установки?

Благодаря тому что мы соединяем обе идеи вместе, то есть начинаем отделять личность от поведения и фреймировать людей как делающих лучшее из того, что они могут, учитывая имеющиеся у них ресурсы в данном контексте, у нас возникают новые гештальты. Благодаря такому взгляду в нас появляются *терпимость*, великодушие и милосердие. Объединение этих идей также позволяет нам достичь большей легкости и конгруэнтности в установлении раппорта с другими.

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

Пройдя курс практика НЛП, мы выяснили роль вопросов, касающихся контекста и экологии. Мы научились «проводить проверку на экологичность» наших убеждений, решений, состояний или реакций, чтобы удостовериться в том, что мы принимаем во внимание всю нашу жизненную систему в целом. Мы научились рассматривать контексты, в которых осуществляются наша коммуникация и наши взаимоотношения с другими людьми. Мы научились определять те системы, в которых мы живем (индивидуум, семья, коллеги по работе). Это способствует достижению здоровья, баланса, целостности.

Конгруэнтно ли происшедшее с человеком изменение со всеми его контекстами? Насколько оно адекватно, насколько оно улучшает жизнь человека, насколько позволяет учитывать других? Конгруэнтно ли это изменение с другими людьми, присутствующими в его жизненной системе?

Какую установку формирует эта пресуппозиция? Она активизирует и создает установку на холистическое, масштабное, долгосрочное и последовательное мышление. Таков ли фрейм вашего сознания? Легко ли вам входить в этот фрейм? Если нет, что удерживает вас от рефлексивного мышления в этом духе, вместо этого заставляя просто реагировать, исходя из узких и ограниченных представлений?

В какой степени *экологическое мышление* стало частью вашего образа мыслей? Если проверка на экологичность предполагает размышление о наших мыслях и чувствах, тестирование наших состояний, это означает, что она по самой природе своей принадлежит метауровню сознания. Являясь состоянием самореференции (или метасостоянием), такое мышление описывает то, каким обра-

зом мы рефлексируем наши мысли и чувства. Спросите себя:

- Служат ли к моей пользе такие мысли, убеждения, ценности, установки, эмоции, формы поведения или стратегии общения?
- Улучшают ли они мою жизнь?
- Приближают ли они меня к желаемым результатам?
- Ограничивают ли они меня в чем-либо?
- Укрепляют они мою личность или ослабляют?
- Какое воздействие они оказывают на мои взаимоотношения с другими?

Контроль качества мышления позволяет нам оценивать и тестировать наши переживания. Будучи правильно заложенным в наше сознание, такое мышление руководствуется высшими состояниями интереса, любопытства, бдительности или беспристрастного наблюдения. Мы входим в эти состояния, чтобы протестировать на экологичность определенный аспект нашего сознания или поведения, связанный, например, с нашим здоровьем, карьерой, сферой взаимоотношений, семьей или культурой.

Для того чтобы «провести проверку на экологичность» наших мыслей, убеждений, ценностей, эмоций или форм коммуникации, мы должны сначала переместиться (на концепутальном уровне) в метапозицию по отношению к нашим мыслям или убеждениям, а затем оценить наши оценки. Представляя себе, что такой образ мышления становится вашей повседневной установкой, вы должны осознать, что именно эта установка приведет вас к мастерству.

10. Мы не можем не общаться; даже пытаясь избегать коммуникации, мы тем самым сообщаем что-то другим

Коммуникация неизбежна. И от того, как мы ее осуществляем, зависит, как нас воспринимают другие люди. Все, что мы делаем, сигнализирует нам самим и окружающим о наших умонастроениях, потребностях, желаниях и убеждениях. Осознание этого факта, касающегося процесса коммуникации, приближает нас к мастерству. Мы понимаем, что если мы не отправляем или не получаем послание, то это тоже сообщение. Поскольку, руководствуясь высшими уровнями сознания, мы можем ожидать и искать определенных реакций, их отсутствие также является для нас сообщением. Мы не можем *не вступать* в процесс коммуникации, поскольку коммуникация включает и невербальные сообщения, посылаемые нами посредством жестов, телодвижений, громкости и тона голоса, а также дыхания. Значительная часть коммуникации осуществляется на невербальном уровне.

Какая именно? Точно никто не знает. Каждый эксперт приводит различные цифры и версии. Согласно устаревшей модели, базирующейся на исследованиях коммуникации *у животных*, которым подавались команды, состоящие из одного слова, предлагалось ставшее классическим соотношение: 55, 38 и 7%. Это означает, что 55% информации передается посредством зрительных впечатлений (выражение лица, жесты, поза и т. д.), 38% — посредством тона и громкости голоса и 7% — посредством слов. Когда вы подаете собаке состоящую из одного слова команду, она имеет для нее смысл: собака смотрит вам в лицо, слышит ваш тон и улавливает смысл команды! Однако эти цифры, без сомнения, не распространяются на коммуникацию между людьми.

Бейтсон отмечал, что коммуникация млекопитающих в основном ориентирована на невербальные сигналы, передающие сообщения, касающиеся *взаимоотношений*. Он также говорил о том, как животные (собаки, кошки, дельфины) используют начало последовательности некоторых действий для передачи информации о взаимоотношениях. Мяукающий кот, трущийся о вашу ногу, твердит вам: «зависимость», «зависимость», в надежде, что «мамочка» нальет ему молока. При этом он не использует никаких телодвижений или сигналов, которые означали бы «молоко».

В этом примере контекстуальные сигналы, подаваемые невербально, передают массу информации. Таким образом, сам способ, которым мы сообщаем нечто, оказывает влияние на то, что другой человек видит и слышит, и как он интерпретирует наши сообщения. *Конгруэнтность* между тем, *что* мы сообщаем словами, и тем, *как* мы произносим эти слова, с точки зрения физиологии, тональности и жестов на более высоких уровнях сообщает о том, можно ли верить нашим словам. Неконгруэнтность говорит о том, что нам не следует доверять. Она «сообщает» об этом, потому что мы используем конгруэнтность и неконгруэнтность для формирования соответствующих фреймов.

Поэтому если мы хотим, чтобы наша коммуникация стала красивой и эффективной, одна из наших первоочередных задач — принятие установки, делающей наши вербальные и невербальные сигналы конгруэнтными. Избирая метапрограмму, люди, как правило, отдают предпочтение либо вербальным, либо невербальным каналам. Многие будут соотносить и прочитывать ваши невербальные сигналы и оценивать их как более реальные или важные. Другие, напротив, будут придавать основное значение словам. Понимание этого факта позволяет нам добиться того, чтобы наша коммуникация была конгруэнтной и воспринималась как важная.

Последим за работой артиста-гипнотизера, который просит вас сделать кольцо из большого и указательного пальца. Он говорит: «Сделайте кольцо вот так». Он образует кольцо, а затем говорит: «И дотроньтесь до своего подбородка». При этом он сам дотрагивается до своей щеки, а не до подбородка. Что делает большинство людей? Подавляющее большинство делают кольцо, следуя его указаниям, и вслед за ним дотрагиваются до своей щеки, не обращая внимания на слова «дотроньтесь до своего подбородка». Недавно я демонстрировал этот номер на тренинге. Из четырнадцати присутствующих только один практикант коснулся рукой подбородка. Еще один положил руку на щеку, а потом немного переместил ее к подбородку. Остальные двенадцать положили руку на правую щеку и были крайне поражены, когда я объяснил, что я сделал. Мы передаем информацию с помощью невербальных сигналов, и посылаемые нами сообщения часто оказывают незаметное, но мощное влияние на реакции людей.

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

В курсе практика НЛП мы познакомились со сферой коммуникации и открыли для себя эту чудесную удивительную идею. Как правило, требуется время, чтобы до конца ее понять и оценить. Наши культурные фреймы таковы, что для нас оказывается непростым делом полностью согласиться с этой идеей и принять ее. Нарушая общераспространенные представления, касающиеся коммуникации, эта пресуппозиция гласит, что наша «коммуникация» подразумевает сотворчество двух людей в создании ее смысла. Поэтому мы никогда не знаем, какое сообщение мы передали. Мы знаем, *что* мы сказали, возможно даже — *как* мы произнесли это, но не то, что мы передали другому, не то, что другой услышал. И только реакция нашего собеседника информирует нас о том, какое воздействие наше сообщение оказало на его внутренние фильмы.

В момент, когда эта пресуппозиция становится нашей установкой, фреймом нашего сознания, меняется сама природа нашей коммуникации, и меняется радикально. Во-первых, мы мгновенно прекращаем упрекать и обвинять людей и принимаем необвиняющий стиль коммуникации, сосредоточиваясь на том, что было услышано, и затем проясняя смысл сообщения. Теперь, если нам не удалось получить ту реакцию, которой мы хотели добиться, это побуждает нас продолжать усилия и поддерживает нашу мотивацию. Этот новый образ мыслей включает принятие на себя всей ответственности за судьбу наших взаимодействий.

Мы можем выразить данную пресуппозицию иначе, сказав, что самая важная информация в процессе взаимодействия — это *реакция, которую мы получаем,* — вербально и невербально. Полученная нами реакция до некоторой степени говорит нам о том, что же услышал другой человек. Нам нужно знать это. Это приводит к формированию нового фрейма сознания. Он позволяет нам рассматривать реакцию других как показатель того, насколько мы близки к взаимопониманию. Если я думаю, что прекрасно изложил своему собеседнику сообщение *X*, тогда как он считает, что я имел в виду *Y*, то, фактически, я передал ему сообщение *Y*.

Такие реакции, как презрение, отказ от общения или манипуляции, проливают свет на истинный характер нашей коммуникации. Подобные реакции, скорее всего, означают, что между нами слишком мало сходства или точек соприкосновения для установления здоровых отношений. В коммуникации всегда участвуют две стороны. Поэтому когда мы имеем дело с тем, кто не желает вступать с нами в коммуникацию, мы должны признать эту реальность.

Теперь мы знаем, что не можем непосредственно добиться и никогда не добиваемся того, чтобы другой человек видел, слышал, внутренне ощущал и переживал те же самые ментальные фильмы, которые «прокручиваются» в нашей голове. В лучшем случае мы можем оптимальным образом передать ему наши кинематографические характеристики и подстраивать наши слова и невербальные сигналы до тех пор, пока не сойдемся на том,

что просматриваем достаточно похожие фильмы в своих существующих совершенно независимо кинотеатрах сознания. Такое понимание меняет саму цель коммуникации. Мы как будто бы пишем друг для друга сценарии, в которых указываем не только содержание фильма, но и способ его кодирования. Если другой человек использует сходный тип кодирования, мы можем сказать, что добились успеха в коммуникации.

12. Человек, задающий фрейм коммуникации, контролирует ее

Как мы отмечали в предыдущей главе, любой ментальный фильм фреймируется тем или иным образом. В нашем сознании нет ни одного фильма и даже кадра, который не имел бы своего фрейма: фрейма референции, смыслового фрейма. И поскольку фреймы высшего уровня управляют фреймами нижнего уровня, подобно тому как продюсер управляет работой режиссера, режиссер — работой оператора, а оператор — работой актеров, высшие фреймы оказывают наибольшее влияние на нашу нейро-семантическую систему.

Более того, эти фреймы всегда задает некто или нечто. И тот, кто задает фреймы, управляет или контролирует возникающими в результате переживаниями или фильмами. Возникающие у нас мысли, понятия, представления, убеждения, эмоции, поступки, слова, проблемы, решения и переживания исходят от высших фреймов сознания. Это побуждает нас исследовать уровень редактора, режиссера и продюсера наших ментальных фильмов. Это побуждает нас выяснить, кто создал карту этого фильма (подвергая сомнению Утраченный Перформатив) и какие фреймы им управляют.

Стало ли для вас это знание частью вашей интуиции? *Чувствуете* ли вы это автоматически, так что это чувство теперь всегда управляет вашими установками в повседневном общении и коммуникации? Если да, то какое влияние это оказывает на ваши установки? Какие установки начнут формироваться у вас, если вы достигнете этого уровня?

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

Если мы осуществляем определенные действия и они не вызывают немедленной или совершенно адекватной реакции или результата, которых мы ожидаем получить, то как мы это называем? Наша культура приучила большинство из нас называть это «неудачей». «Не достичь успеха» значит потерпеть поражение; наша культура уравнивает эти смыслы. Это приводит к тому, что мы начинаем прокручивать в своей голове «неудачные фильмы». Мы видим себя как людей, не достигающих успеха, и редактор наших фильмов направляет камеру на то, что нам не удается, окрашивает эти сцены в темные тона, сопровождает тревожной музыкой и фреймирует их в духе: «Какая жалость, какая досада, вот какова моя жизнь!»

Как правило, мы думаем о своих неудачах в терминах «все или ничего». И после того как мы решили, что нечто может нам не удаваться, у нас очень быстро формируется категория «неудачника». Здесь-то и начинается проблема. Проблема? Да, проблема, заключающаяся в том, что мы начинаем в буквальном смысле видеть и отбирать сцены «неудач», считая их свойством окружающей жизни и своего собственного «я». При этом мы используем номинализацию номинализации, воплощенную в обманчиво простой фразе «Я — неудачник» или «Я есть [первая номинализация] неудачник [вторая номинализация]». Затем мы начинаем бояться попадания в эту категорию или возможности отнесения нас к числу неудачников (новые номинализации). Только представьте себе, какие фильмы можно создать, исходя из таких карт.

Являясь практиками НЛП, мы уже знаем и согласны с тем, что это безумие, правда? Мы уже усвоили, что термин «неудача» нереален, что это не более чем номинализация суждения и что при использовании этого термина опускается принципиально важная информация: где, когда, как, по каким критериям мы судим об этом и т. д. Признав вредность такого фрейма, мы научились осуществлять его рефрейминг, переводя его в форму «действия, не достигшие успеха». Теперь он означает обратную связь, обучение и признание за собой присущей человеку способности к совершенствованию. Мы знаем, какой фильм должны проигрывать в кинотеатре нашего сознания — «фильм об обратной связи».

Однако *знать* еще не значит *жить* этим, *чувствовать* это, не правда ли? Вот проверка на то, насколько вы приблизились к мастерству. Прочувствовали ли вы пресуппозицию НЛП, гласящую, что нет поражений, есть только обратная связь? Существуют ли поражения для вас? Испытываете ли вы ощущение «неудачи» на эмоциональном уровне? Овладение мастерством НЛП предполагает выход из старых фильмов о неудачах и проигрывание новых фильмов до тех пор, пока вы на уровне своей нервной системы не

начнете испытывать возбуждение: «Так это же обратная связь!» и любопытство: «Какой урок я могу извлечь из этого?»

Что вы хотите чувствовать в случаях, когда ваши действия не достигают успеха, чтобы добиться желаемой реакции? Какие эмоции вызывает в вас идея «это обратная связь»? Выберите положительную эмоцию, которая будет помогать вам в таких ситуациях. Вы хотите ощутить мобилизацию своих сил? Хотите испытать вдохновение? Какую установку вы хотите сформировать? Какая установка вызывает ваше восхищение в людях, которые не считают свой опыт «неудачами», а сохраняют оптимизм и используют его для самосовершенствования?

Эффективные коммуникаторы, будь то бизнесмены, психотерапевты, инструкторы, родители или мыслители, движимы духом свободы. Они действуют, исходя из программы личной эффективности и мобилизации, даже когда все идет не так, как надо. Они отказываются падать духом. Они отказываются судить и упрекать себя. Они не начинают сомневаться в себе. Они настраивают свой разум на обучение.

Мастерство НЛП начинается с момента, когда мы формируем фреймы, необходимые для того, чтобы жить согласно дарящему бесконечную свободу принципу: «Не бывает поражений, есть только обратная связь».

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

Этот «закон необходимого разнообразия» заимствован из теории систем и кибернетики, и прежде всего из работ Бейтсона, который неоднократно упоминал о нем. Выступая в качестве мастера на тренингах, вы обнаружите, что эта предпосылка способствует принятию гибкости как установки — способности адаптироваться, изменять свой курс, смотреть на вещи по-новому. Приняли ли вы эту установку? Часто ли вы бываете негибким и упрямым? Что запускает такое поведение?

Идентифицируйте факторы, провоцирующие негибкость, и учитесь принимать эту пресуппозицию, говоря себе: «Это дает мне возможность адаптироваться. Секрет успеха состоит как в точно сформулированной цели и критериях ее достижения, так и в гибкости методов, позволяющих ее достичь». Верите ли вы в это? Готовы ли сказать «да»? Если да, то вы на пути к мастерству. Чтобы стать мастером, вы должны стать более гибким, быть готовым изменить свой образ мышления, речи, поведения. Это означает мыслить вне узких рамок. Это означает готовность рассматривать свои прежние, с таким трудом добытые знания, как возможно ошибочные или, по крайней мере, устаревшие. Такая установка способствует и системному мышлению, к которому мы не раз обращаемся на всем протяжении этой книги.

15. Нет сопротивления, есть только отсутствие раппорта

Когда в процессе коммуникации мы пытаемся достичь своих целей силовыми методами, нам иногда *кажется*, что мы встречаем сопротивление. Однако то, что мы называем «сопротивлением», классифицируя людей как сопротивляющихся нашим идеям, предложениям, желаниям или целям, по Милтону Эриксону, является не более чем сигналом, свидетельствующим о том, что мы не установили достаточно прочных связей. Произведем рефрейминг! Милтон не только не «верил» в сопротивление, но и отказывался использовать данную категорию в картографии своего ментального мира. Он просто не проигрывал в кинотеатре своего сознания фильм «этот человек — сопротивляющийся клиент».

Поэтому он практически и не встречал сопротивления. Он использовал адресованные ему сообщения и сигналы, затрачивая больше времени на подстройку, эмпатию, слушание и установление раппорта. Вместо того чтобы верить в существование «сопротивления» и считать некоторых клиентов «сопротивляющимися» или полагать, что люди иногда сопротивляются просто назло другим, Эриксон привнес в НЛП этот значительно более ресурсный фрейм и принцип. Если люди не соглашаются с нами или даже противодействуют нам, в этом проявляется их эмоциональное состояние, ощущение того, что их не ценят, не принимают, подталкивают к чему-то или контролируют.

Когда мы превращаем этот фрейм в фильм: «Не существует сопротивления, есть только отсутствие раппорта», нам легче становится признать за собой и принять на себя ответственность за нашу роль в ситуации. Сталкиваясь с тем, что кажется нам сопротивлением, мы знаем, что, вступая во взаимодействие или коммуникацию с этим человеком, мы не создали для него ощущения безопасности. Нет причин для разногласий, нет виноватых. Все дело в установлении раппорта, во вхождении в реальность другого человека.

Это изменяет для нас смысл феномена, который мы ранее классифицировали как

«сопротивление». Что означает сопротивление? То, что мы просто не установили достаточного раппорта. Мы недостаточно подстроились под собеседника. Это значит, что мы не потратили достаточно времени на то, чтобы по-настоящему понять другого человека. А о чем это свидетельствует? Всегонавсего о том, что мы можем это сделать. Мы можем стать активными и проактивными в своем стремлении к достижению понимания. Мы начинаем уделять внимание тому, чтобы люди чувствовали себя защищенными.

Разумеется, это не догма; ни одна из пресуппозиций не является догмой. Все они определяются контекстами и зависят от контекстов. Безусловно, бывают случаи, когда мы встречаем сопротивление других, и это не имеет ничего общего с отсутствием раппорта. Напротив, это целиком и полностью связано с состоянием этого человека. Мы можем встретить людей, которых не волнуют вопросы безопасности, не волнует, понимают ли их, ценят ли их и соглашаются ли с ними, — людей, намного больше озабоченных тем, стоит или не стоит им принять наши взгляды и советы.

Но даже зная об этом, мы примем такую позицию только после того, как попытаемся сначала решить вопрос с помощью эмпатии, раппорта и понимания. И лишь после того как у нас появятся достаточные свидетельства, что человека не волнует, понимают его или нет, мы можем использовать другую стратегию. Однако перед этим мы должны взять на себя ответственность и творчески подойти к продуцированию самых различных реакций, которые позволили бы этому человеку реально почувствовать, что он может отказаться от сопротивления и начать сотрудничать с нами. Как правило, большинство людей не склонны к сопротивлению, когда они чувствуют понимание, признание, безопасность, уважение и когда им предоставлены время и пространство. Как люди, овладевающие мастерством НЛП, мы начинаем с предположения, что мы сами будем задавать фреймы. Поэтому мы позаботимся о *своих* реакциях, подстройке, стиле коммуникации, стремлении к пониманию, гибкости и снятии напряженности. Люди смогут понять нас, потому что мы управляем своим психическим состоянием и устанавливаем с ними раппорт. Мы присоединяемся и подстраиваемся. Мы не интерпретируем других людей как «сопротивляющихся», мы интерпретируем ситуацию как возможность использовать наши навыки для установления раппорта. Мы используем эту возможность для дальнейшего развития своих способностей и усвоения новых знаний. Таковы фильмы, которые мы создаем в своем сознании, и такова роль, которую мы берем на себя во взаимоотношениях с другими.

16. У людей нет никаких нарушений, их психика работает прекрасно

Во всех людях заложены внутренние ресурсы, необходимые для достижения успеха. Если человек не пережил травму мозга и не страдает заболеваниями или повреждениями нервной системы, значит, он обладает всеми необходимыми физическими возможностями и умственными способностями, всеми средствами, достаточными для установления контроля над своими состояниями и фреймами сознания, для здравомыслия и эффективности. Люди не испорчены. Они не обречены на провал из-за своих предыдущих проблем. Они не жертвы. Насколько такая позиция отличается от «жертвенного» менталитета, на котором основаны многие модели человеческого поведения? Вот почему вслед за Ричардом Бэндлером мы повторяем: «Никогда не поздно обрести счастливое детство».

Мы исходим из того, что у людей нет никаких нарушений, их психика работает прекрасно и им не требуется «ремонт»; они нуждаются лишь в обучении тому, как использовать свои собственные ресурсы. Такой взгляд соответствует совершенно новому фильму в нашем сознании. И проигрывая такой фильм, мы выступаем в совершенно иной роли, чем когда пытаемся «ремонтировать» людей. Мы направляем свои силы на содействие и обучение. Наша установка гласит, что раз с людьми все в порядке, должно быть, они используют бедные и ограничивающие стратегии и, вероятно, делают это весьма эффективно.

Вот почему мы *не* занимаемся «ремонтом» людей. Вот почему практика со-зависимости в качестве тренера, консультанта, психотерапевта, преподавателя, родителя и т. д. *не укладывается* в модель НЛП. Эта пресуппозиция также *уточняет*, что мы понимаем под мастерством в перечисленных областях. Мастерство не означает знания ответов на все вопросы и достижения сверхкомпетентности во всех сферах знания, вовсе нет. Мастерство означает способность мыслить в терминах паттернов и структур, способность исследовать, собирать высококачественную информацию и в игровой форме обучать людей более эффективному использованию их собственных навыков и ресурсов. Мы

лишь даем толчок, стимулируем и даже провоцируем людей на раскрытие своих ресурсов. Мастерство означает, что мы перестаем давать советы и начинаем обучать людей самостоятельно находить решения своих вопросов и проблем. Мы знаем, что советы не только *не помогают* людям, но вызывают сопротивление. А сопротивление свидетельствует об отсутствии раппорта и о неэффективности наших стратегий присоединения и подстройки.

Мы обретаем установку мастера, когда начинаем думать в следующем ключе: «Я буду помогать другим. Я снабжу их инструкциями, которые позволят им использовать свои собственные навыки».

17. Люди способны обучаться очень быстро, иногда им достаточно одной попытки

Как практики НЛП, мы уже знаем, насколько быстро обучается человеческий мозг. Любой пациент, страдающий фобией, является тому примером. Как правило, одного травмирующего переживания достаточно для того, чтобы человек твердо усвоил: «Никогда больше не делай этого! Всегда и везде избегай лифтов, самолетов, критики...» Мы знаем, что, если мы сами или другой человек начинаем связывать нечто с сильной болью, наша нервная система, как правило, очень быстро усваивает, чего следует избегать. Что же означает этот факт с точки зрения установки, которую нам нужно выработать в себе, чтобы помочь людям стать мастерами?

Установка, гласящая, что люди очень быстро обучаются, прежде всего побуждает нас к исследованию и выявлению механизмов, поддерживающих паттерны ускоренного обучения. Она заставляет нас отказаться от старой парадигмы, согласно которой любое обучение, изменение, трансформация и успех даются «тяжело» и требуют много времени. Мы не будем «прокручивать» в своем сознании такие фильмы. Мы будем смотреть и редактировать другое кино.

Способностью к столь быстрому обучению мы отчасти обязаны силе нашего эмоционального опыта: именно благодаря этому мы так твердо усваиваем свои уроки. Сильные эмоции способствуют ускоренному обучению. Разумеется, это должны быть соответствующие эмоции, и их интенсивность также должна быть соответствующей.

В целом, можно сказать, что интенсивные эмоциональные состояния затрагивают динамику «создания настроения» или, как мы называем это в НЛП, «зависимости от состояния». Когда мы находимся в зависимости от своего состояния, это состояние окрашивает все наше обучение, память, воображение, коммуникацию, поведение и восприятие. Это знание подсказывает нам, как мы можем целенаправленно использовать зависимость от состояния. Оно побуждает нас задавать следующие вопросы:

- Какие состояния мы можем использовать для ускоренного обучения дисциплине *X*?
- Насколько интенсивным должно быть состояние *Y*, чтобы вызвать у данного человека эффект зависимости от состояния?
- Когда данный человек действует лучше всего — когда он испытывает влечение или отвращение?

Знание о том, что люди могут обучаться очень быстро, также позволяет нам не сомневаться в их способности к обучению даже в тех случаях, когда они сами полны неуверенности в себе. Нам лучше знать. Мы уверены в поразительной способности нашего разума обучаться новому в результате всего лишь нескольких повторений, а подчас и с первого раза. Мы знаем, какой силой обладают высшие метауровни, задающие фреймы, способные полностью изменить те фильмы, которые мы «прокручиваем» в кинотеатре своего сознания. Нам известно множество структур метасостояний, ускоряющих наше обучение в легкой, игровой и приятной форме.

Мы знаем, что в этом мире все решает правильно выбранный паттерн или стратегия (или фильм). И некоторые люди оказываются неспособными к обучению определенным вещам только потому, что неправильно подходят к выбору паттернов и стратегий. Любой опыт обладает определенной структурой, и если при описании конкретного опыта мы используем неадекватную структуру, то никогда не усвоим этот опыт. И дело не том, что мы недостаточно умны. Мы оказываемся неспособными к обучению вовсе не поэтому. Дело в том, что невозможно развить в себе данный навык с помощью *данной стратегии*. Если вместо рецепта приготовления шоколадного торта вы используете рецепт приготовления запеченной индейки, ваше *обучение* окажется совершенно неэффективным. Быть может, вам известен номер телефона самого президента или премьер-министра, но если вы набираете его, пытаясь дозвониться до своего друга, вы не достигнете результата.

Благодаря чему люди так быстро обучаются избавлению от фобий? Свидетельствует ли это об их незаурядном интеллекте или

способностях? Нет. Все дело в том, что они выбирают нужный процесс «управления собственным мозгом», пытаясь излечиться от фобии. Это касается лечения аллергии, паттерна взмаха, рефрейминга, работы с временны ми линиями или паттернов метасостояний. Ускоренному обучению способствует использование оптимальных и наиболее эффективных процессов. Люди обучаются быстро, когда они знают, какие паттерны использовать в процессе изменения, обновления и редактирования своих внутренних фильмов, только и всего. Другой мощный источник воздействия — использование фреймов высших уровней, влияющих на нашу кинематографическую продукцию в целом. Итак, приняв эту новую установку, мы спрашиваем себя:

- Какой контекст необходим для того, чтобы этот человек смог действовать, обучаться и полностью измениться прямо сейчас?
- Не присутствуют ли здесь какие-либо фреймы, замедляющие его обучение?
- Какие фреймы помогут облегчить и ускорить его обучение?

18. Лучше иметь выбор, чем не иметь выбора, и чем больше возможностей выбора мы имеем, тем более гибко мы можем решать жизненные проблемы

В самом начале курса практика НЛП мы выяснили, что, располагая одним вариантом действий, мы не имеем выбора. Даже наличие *двух* вариантов, как правило, означает, что мы находимся в неразрешимой ситуации «палки о двух концах». Фактически, мы не имеем выбора до тех пор, пока у нас не появляется три или более варианта. Только тогда у нас действительно возникает ощущение возможности выбора и свободы.

Хотя наличие выбора и создает свои проблемы, лучше его иметь, чем не иметь. Наличие выбора обогащает нашу жизнь, несмотря на то, что выбор заставляет нас становиться более сознательными и ответственными. Расширение поля возможностей выбора дает нам большую свободу действий и творчества, повышает гибкость и вариативность нашего поведения.

С точки зрения психотерапии мы становимся «клиентами» именно потому, что у нас нет ощущения выбора. Не ощущая наличия выбора, мы чувствуем себя «загнанными в угол», запрограммированными, обусловленными, беспомощными и управляемыми. Не имея выбора, мы можем проигрывать в своем сознании только один фильм и чувствуем, что обречены «прокручивать» его, даже если этот фильм кажется нам ужасным, отвратительным и болезненным. Даже имея одну альтернативу, мы можем все еще чувствовать, что удачных вариантов выбора у нас нет, и потому мы бессильны воздействовать на свою жизнь и судьбу. И тогда мы перестаем чувствовать себя полноценными людьми, чувствовать себя теми, кем мы могли бы стать.

Продвигаясь от уровня практика к уровню мастера, мы принимаем позитивный взгляд на выбор в качестве своей установки. Это меняет облик кинотеатра нашего сознания и качество наших ментальных фильмов. Наши убеждения становятся более конструктивными: «Я всегда могу что-то предпринять. Я всегда могу найти или создать новые варианты и альтернативы. И если я не могу изменить внешний мир, я могу выбрать более позитивную установку, более ресурсное состояние. Это та свобода, которой никто не может у меня отнять». Слышите ли вы *установку*, стоящую за этими словами? Это установка человека, овладевшего своим внутренним миром, и такая установка необходима нам, чтобы овладеть мастерством НЛП.

С такой установкой мы никогда не сдадимся. Мы будем продолжать бороться, будем продолжать искать. Мы отказываемся попасть в ловушку *собственного* мышления. Мы верим в силу творчества, возможностей и вариантов. Более того, вариативность становится нашей метапрограммой. Это означает, что если мы не можем перейти от следования процедурам к рассмотрению вариантов, наши шансы овладеть НЛП серьезно ограничены. Дело в том, что в конечном итоге НЛП — это не набор процедур, это искусство. Искусство, требующее от нас творческого использования своего интеллекта. Встать на путь НЛП — значит встать на путь изобретения. И хотя есть множество процедур, выводящих нас из состояния тупика в состояние свободы выбора, самые динамичные паттерны НЛП и НС еще ждут своего изобретателя.

- Насколько глубоко вы усвоили установку на свободу выбора?
- Готовы ли вы к тому, чтобы проникнуться духом этой установки?

19. Люди выбирают наилучший из имеющихся вариантов действий

Всегда ли мы выбираем наилучший вариант своих действий? Конечно нет. Выбор, который мы делаем, часто оказывается далеко не лучшим. И все же *это лучшее, что мы можем сделать на данный момент, учитывая наше состояние.* Все дело в нашем состоянии. Возможно, мы делаем не лучший выбор, однако наша способность сделать лучший выбор и использовать все свои ресурсы определяется нашим состоянием, а также теми фильмами, которые проигрываются в нашем сознании в данный момент.

Наши вербальные и поведенческие реакции — это функция наших нейро-лингвистических состояний и моделей мира в данном контексте. Мы делаем то, что мы делаем, и говорим то, что мы говорим, пытаясь достичь неких позитивных целей и удовлетворить некие потребности, имеющиеся у нас в данной ситуации. Именно это и утверждает данная пресуппозиция. Мы делаем лучшее из того, что можем сделать, учитывая наше состояние, способности, навыки и другие условия, характерные для данного контекста. Даже когда мы поступаем далеко не лучшим образом и делаем ужасный выбор, это лучший выбор из тех, что имеются в нашем распоряжении. Проблема при этом не в «нас», а в наших бедных и нездоровых картах и ментальных фильмах. Что бы мы ни совершили, мы каким-то образом надеялись сделать нашу жизнь лучше.

Такая установка позволяет нам, как практикам НЛП, не испытывать отвращения к неприглядным и болезненным поступкам окружающих. Она позволяет нам подняться над уровнем поведения и рассматривать его как наилучший выбор, учитывая модели мира, имеющиеся у нас на данный момент. Мы используем это понимание, чтобы подстроиться к другим людям и установить с ними раппорт. Тем самым мы снова отделяем личность от поведения, намерение от поступка, благодаря чему мы можем продолжать ценить другого человека как личность, приглушить боль и устранить взаимное непонимание, а затем ввести этого человека в более ресурсные состояния, в которых он сможет сделать более удачный выбор.

Данная пресуппозиция изменяет наше отношение к причиняющим вред поступкам и наносящим травмы формам поведения. При этом мы не занижаем планку своих этических норм и ценностей. Мы просто сосредоточиваемся на том, что помогает людям измениться. Если мы будем упиваться своим горем, гневом, жалостью к себе или чувством стыда, это ничего не изменит. А потому мы не будем делать этого. Личность не тождественна поведению и не определяется им. Если человек совершил однажды акт сексуального насилия, это еще не означает, что он является насильником по своей природе. Поэтому там, где другие дисциплины ищут вину, НЛП питает надежду.

Будучи практиками НЛП, мы знаем, что невозможно разрешить проблему, оставаясь на уровне проблемы. Поведение осуществляется на первичном уровне. Поэтому, чтобы понять поведение людей, мы должны подняться над этим уровнем. Мы переходим к рассмотрению намерений человека, к рассмотрению его видения событий, имеющихся у него ресурсов, а также управляющих им фреймов, делающих те или иные формы поведения неадекватными или невозможными. Мы отодвигаем поведение на задний план, просто как неудачный выбор, и выдвигаем на передний план решения, применимые в будущем. Мы используем собственное метасознание для активизации метасознания других людей.

20. Мы несем ответственность за то, как мы «управляем собственным мозгом», и тем самым — своими состояниями

В курсе практика НЛП мы научились использовать свое знание о том, что можем «управлять собственным мозгом». Тем самым мы начали вырабатывать у себя новую установку, побуждающую нас взять контроль над фильмами, «прокручиваемыми» в нашем сознании, и над кинематографическими характеристиками и фреймами, позволяющими нам увидеть мир в ярких и позитивных тонах. Это придает нам ощущение своей власти. Власть эта заключается не в том, что мы управляем другими людьми или миром, а в том, что мы управляем собой, берем под контроль собственный разум, эмоции, речь, поступки и возможность выбора. Роббинс (Robbins, 1986) называл это «личной властью», способностью совершать эффективные действия.

В конечном итоге эта власть формирует у нас ощущение собственной эффективности и укрепляет наши ценности, взгляды, убеждения и цели. Это ощущение позволяет нам прекратить игру в поиски виноватых. «Управляя собственным мозгом», мы развиваем силу своего «я», помогающую нам принять

реальность такой, как она есть, и справиться с ней. Мы усваиваем установку, позволяющую нам властвовать над собой и говорящую нам: «Я управляю своим сознанием и всем, что оно порождает. Фильмы, "прокручиваемые" в кинотеатре моего сознания, — мои фильмы. Если они не помогают мне жить, я могу отредактировать их, сдать их в архив, найти или создать для себя новые фильмы. Возможно, контроль над моим разумом не оптимален и не совершенен, но он в моих руках».

Встраивание в сознание пресуппозиций как обогащающих нас метасостояний

Упражнение

1. Постарайтесь выявить структуру одной из пресуппозиций НЛП, выразив ее в живой и краткой форме.

- Каковы мысле-чувства, стоящие за этой пресуппозицией на первичном уровне?
- Каковы ее базовые сенсорные компоненты?
- Каковы мётауровневые мысли и чувства, задающие фреймы, категории или классификации первичных состояний?
- Например, в случае пресуппозиции «не бывает поражений, есть только обратная связь» мы не видим, не слышим или не чувствуем себя достигающими цели и испытываем фрустрацию, гнев, разочарование или любопытство на первичном уровне. Однако на метауровне, после того как мы сказали «нет» представлению о том, что мы должны классифицировать свои действия как «поражение» (на первичном метауровне), мы начинаем исходить из фрейма «это только обратная связь» или «это просто информация».

2. Войдите сначала в первичное состояние.

- Примите, испытайте и зарегистрируйте первичное состояние. Постарайтесь как можно точнее выразить его в словах, чувствах, движениях, образах и звуках.
- Какой фильм вы проигрываете на первичном уровне?

3. Поднимитесь в своем сознании на метауровень, чтобы задать фрейм метасостояния.

- Что это означает? «Это означает обратную связь». Это означает, что на некотором уровне у этого человека присутствует намерение получить ценный для него результат. «Интересно, какой?»
- Каковы ваши убеждения? — «Это просто карта».
- Насколько она ценна?

4. Поднимитесь еще на уровень выше и подтвердите ценность своего фрейма.

- Может ли данный фрейм улучшить вашу жизнь и в конечном итоге привнести в нее полноту, гармонию или экологичность?
- Хотели бы вы иметь этот фрейм, использовать его, сохранить его? (Выявите уровни, на которых вы говорите «да».)
- Допустим, я хочу лишить вас этого фрейма. (Выявите ваше решительное «нет» и готовность бороться за сохранение этого фрейма.)

5. Осуществите подстройку к будущему и заложите этот фрейм в свое сознание.

- Возьмете ли вы его с собой в путешествие по жизни?
- Как вы сможете это сделать? Когда, где, как и с кем вам удастся сохранить его?

Тестирование и оценка духа мастерства

Упражнение

1. Работая в парах, идентифицируйте паттерны интеграции каждого участника пары с помощью следующих вопросов.

- Какие из пресуппозиций НЛП кажутся вам уже прочно интегрированными в ваш образ мыслей и чувств, в вашу речь и поведение?
- Благодаря чему вы ощущаете, что вам удалось принять эту пресуппозицию в качестве своей глубинной установки?
- Сколько времени занял у вас процесс ее усвоения?

2. Исследуйте пресуппозицию НЛП, которую вы находите наиболее сложной для принятия.

- Какую из пресуппозиций вы находите наиболее сложной для принятия?

- Какие фреймы препятствуют ее усвоению?
- Какие ваши представления, убеждения или чувства должны измениться для того, чтобы вы могли принять ее в качестве установки?
- На какие новые представления или чувства должны измениться представления и чувства, имеющиеся у вас на данный момент? Опишите их максимально подробно.

3. Используя фрейм «как если бы», представьте себе, что вы уже включили эту пресуппозицию в ваш образ жизни и полностью вошли в нее.

- После того как вы вообразили это, какие зрительные образы вы видите, какие звуки слышите, какие слова используете, как вы держитесь, ходите, дышите или выглядите?

4. Определите свои внутренние препятствия.

- Что удерживает вас от принятия этой пресуппозиции?
- Возьмите каждое ваше возражение и используйте его для рефрейминга и реструктурирования информации, содержащейся в вашем фрейме «как если бы». Продолжайте этот процесс до тех пор, пока не почувствуете себя с этим фреймом комфортно и все ваши возражения не исчезнут.

5. Проверьте свой фрейм на экологичность и осуществите подстройку к будущему.

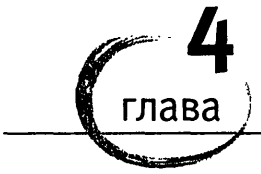
Резюме

Как и любой другой опыт, мастерство имеет структуру. Мастерство не приходит ни с того ни с сего. Процесс овладения мастерством имеет свою форму и свои основания. Применяя принципы и структуру мастерства к овладению мастерством НЛП, мы проникаем в глубины магической силы самой природы мастерства.

Установка, способствующая достижению мастерства, скрыта в пресуппозициях НЛП. Чем быстрее и полнее мы интегрируем и *воплотим* в своей жизни эти пресуппозиции, тем быстрее и полнее мы достигнем подлинного мастерства в НЛП. Это означает принятие самого духа НЛП, так что он становится частью нашего образа мыслей, фреймом сознания, а не просто техникой.

II
часть

ОВЛАДЕНИЕ МЕТАСФЕРАМИ НЛП



Управление состояниями, вызываемыми нашими фильмами

Откуда возникают наши нейро-лингвистические состояния? Из наших ментальных фильмов. Угадайте, какое эмоциональное состояние вы создадите, если проиграете в своем сознании фильм ужасов? То же самое относится и к фильмам, полным злости и гнева, радости и веселья, к комедии, к драме, к метадраме и т. д. Фильмы, проигрываемые в кинотеатре сознания, сигнализируют нашим телам о том, что им чувствовать и что делать.

Все это означает, *что наши ментальные фильмы не нейтральны.* Вы расплачиваетесь за каждый фильм, который создасте и «прокручиваете» в своем сознании. Вы также платите за входной билет в этот аудио-визуальный опыт своими кинестетическими ощущениями, эмоциями, здоровьем и благополучием, рассудком и адаптацией к окружающему миру, а также своими реакциями. Какую же цену приходится платить за ментальные фильмы?

Характер взаимосвязи между кинематографическими характеристиками фильмов, проигрываемых в сознании, и состояниями сознания-тела описывает наиболее фундаментальный принцип работы нашей психики. Будучи моделью когнитивно-поведенческой, НЛП объясняет, почему мы должны взять под свой контроль собственный мозг и начать «управлять своим мозгом», если мы хотим развить в себе профессиональные навыки *менеджмента состояний*: потому что наши состояния представляют собой функции наших фильмов.

Нейро-лингвистические состояния

Мы нуждаемся в четком определении содержания понятий «состояния сознания» или нейро-лингвистические состояния. Термин «состояние», а также термины, содержащие это слово, описывают *динамическое состояние сознания-тела*, функционирующее как воплощенное на нервном уровне состояние сознания-эмоций-и-тела. В этом качестве оно инициирует энергетическое поле, охватывающее наши мысли, эмоции и нейрофизиологические процессы.

Такое динамическое и системное описание замещает собой одну из первоначальных идей НЛП, предложенных Лесли Кэмерон-Бэндлер. Лесли предложила трехчастное деление личности на внешнее поведение (ВП), внутреннее состояние (ВС) и внутренние процессы (ВПР). И хотя такая схема в некоторых отношениях оказалась полезной, она породила элементалистическое разделение между этими компонентами личности, что не соответствует действительности. Не существует внутренних состояний независимо от внутренних процессов. Не существует изолированных элементов. Все они сложнейшим образом переплетаются и взаимодействуют между собой. Поведение может инициировать состояние, кроме того, мы, разумеется, выражаем наши состояния в поведении.

Наш жизненный опыт состоит из специфических ментальных и эмоциональных *состояний*, формируемых из наших *состояний* сознания (внутренних процессов), *состояний* тела (поведение, физиологические и нейрофизиологические процессы) и эмоциональных *состояний* (кинестетические ощущения, получающие информацию со стороны оценок высших уровней). Все эти компоненты взаимосвязаны. Мы не можем изолировать их, и если мы делаем это, то только лингвистически, на уровне слов, для удобства описания. Подобное разделение нереально. Когда мы думаем, наше тело также испытывает чувства, движется и действует, и эта целостная конфигурация (или гештальт) и есть то, что мы понимаем под «опытом». Мы живем, двигаемся и действуем как индивидуумы, наделенные сознанием-телом — нейро-лингвистической формой жизни.

Обладая нейро-лингвистической формой жизни, мы *переживаем в опыте* и *картируем* территорию, расположенную за границами нашей кожи, — «внешний мир», благодаря чему мы получаем возможность эффективно взаимодействовать с этим миром. Это означает, что на наиболее фундаментальном уровне наша психическая деятельность представляет собой распознавание и картирование



Рис. 4.1. Трехчастное деление личности

паттернов, и это дает нам уникальную возможность *программировать* себя. Какими мы картируем вещи, такими мы создаем и самих себя. Этот процесс начинается с нейро-уровня, с *нейрофизиологических процессов*, со способов использования своей нервной системы и органов восприятия, а затем переходит на уровень *лингвистики* — способы использования символов, слов, метафор и классификаций, с помощью которых мы создаем наши ментальные и эмоциональные программы.

Следуя этому пути, мы открываем для себя способы, посредством которых можем взять эти процессы под контроль и начать *управлять собственным мозгом*, используя модели и технологии НЛП. Беря под контроль «конструирование реальности», мы также обретаем контроль и над работой нервной системы. Создавая все более точные и эффективные модели мира, мы наращиваем собственные ресурсы. В этом и состоит суть мастерского овладения менеджментом состояний. Являясь дисциплиной, изучающей «структуру субъективного опыта», НЛП началось с поисков ответа на вопрос, как совершенное владение речевыми навыками породило магию психотерапии.

Лингвистика

Сенсорные репрезентативные системы, входящие в состав наших ментальных фильмов (VAK)

Визуальная: картины, сцены, образы

Аудиальная: звуки, шумы, музыка

Кинестетическая: внутренние ощущения, прикосновения, осязание, проприорецептивные ощущения, моторная активность.

Обонятельная (запахи), вкусовая (вкусовые ощущения), вестибулярная (равновесие)

Репрезентативная система языка (аудиально-дигитальная), используемая нами для записи речевой дорожки наших ментальных фильмов

Слова, предложения, лингвистические структуры

Математика, музыкальные символы, метафоры, сюжеты

Неврология

Работа нервной системы в пределах тела и физиология центральной, периферической и автономной нервных систем

Рис. 4.2. Компоненты нейро-лингвистической магии

Пути к состояниям

Мы формируем наши *состояния* сознания на базе ментально-эмоционально-соматического картирования, результаты которого кодируем в виде внутренних фильмов. То, что мы переживаем как «состояния», или нейро-лингвистические состояния, — это наше мышление, телесные ощущения, эмоции, реакции, речь и поведение. Таким образом, перед нами открываются два наиболее легких пути к достижению состояний.

1. Внутренние репрезентации внутренних фильмов

Внутренние репрезентации определяют состояние нашего «сознания» — то, что мы наносим на внутренние карты визуально, аудиально и кинестетически при создании внутренних фильмов. К внутренним репрезентациям также относится то, что мы говорим себе на высших логических уровнях о наших фильмах. С помощью метарепрезентативной системы языка мы кодируем большую часть знаний, навыков, переживаний,

убеждений и ценностей. Эти грани сознания выступают либо в виде звуковой дорожки наших фильмов, либо в виде редакторских фреймов. Поскольку мы всегда можем выбирать, *что* нам репрезентировать и *как* кодировать эти репрезентации, мы обладаем «репрезентационной властью».

2. Физиология тела и неврология

Физиология и неврология описывают физическое состояние, состояние «тела» (сома), а также телесные ощущения: к примеру, здоровье, позу, дыхание и биохимические процессы. Сюда же относится то, что мы ели, как мы спали, состояние нашего здоровья, а также все процессы, происходящие в нашей нервной, иммунной, автономной нервной системе и т. д.

Эти два пути к состояниям представляют собой два типа последовательностей, или процессов, с помощью которых мы можем вызывать различные состояния. Используя «сознание», мы можем генерировать, репрезентировать и кодировать информацию, вызывающую определенное состояние. Используя «тело», мы можем двигаться, дышать и принимать различные позы таким образом, что это также вызывает в нас определенные состояния. Хотя эти знания относятся к базовому, элементарному курсу НЛП, многие люди, находящиеся на уровне практика НЛП, кажется, не осознают их важности. Это фундамент менеджмента состояний, контроля состояний и самодисциплины. Это основание практических навыков, позволяющих обрести контроль над собственной жизнью.

Отработка навыков менеджмента состояний

Насколько развиты ваши навыки использования компонентов и наиболее легких способов контроля своих состояний, позволяющего нам управлять нашей повседневной жизнью, распознавать собственные состояния, выталкивать себя из нересурсных состояний в ресурсные, якорить эффективные состояния, отключать негативные состояния, а затем с помощью различных паттернов НЛП «управлять своим собственным мозгом»? Сколько раз в неделю или в месяц состояния «овладевают» вами, не позволяя вам самим владеть своими состояниями?

Упражнение

1. Идентифицируйте пять или десять своих самых ресурсных состояний.

Например, в ваш список могут войти состояния обучения, игры, уверенности, решительности, настойчивости или любые другие.

2. Идентифицируйте и опишите состояние в базовых сенсорных терминах.

Что бы вы написали, если бы вам нужно было представить сценарное описание своего состояния?

3. Составьте меню референтных переживаний.

- Вспомните как минимум пять эпизодов из жизненного опыта, вызывающих у вас желательное состояние.
- Проиграйте эти референтные переживания в вашем сознании, чтобы освежить их и придать им максимальную сенсорную насыщенность. Просмотрите их на экране своего сознания, войдите в каждое из них и испытайте их.

4. Попрактикуйтесь в вызове и якорении этого состояния.

Выберите одно состояние и попрактикуйтесь в его вызове. После того как вы сформируете устойчивые репрезентации этого состояния (6 или выше по 10-балльной шкале), заякорите его.

5. Протестируйте свой якорь и состояние.

Прервите состояние. Затем протестируйте якорь, представляя себе эпизод из повседневной жизни, в котором вы могли бы использовать данное ресурсное состояние.

Проделайте эти шаги со всеми состояниями, помня о том, что, практикуясь в вызове состояний и обучая свое тело и нервную систему воскрешать эти состояния по вашему сигналу, вы расширяете свой репертуар поведенческих реакций.

Базовый курс менеджмента состояний

Поскольку навыки практического управления своими состояниями составляют центральное ядро НЛП-тренинга и овладения искусством НЛП на уровне практика, чем больше вы знаете о состояниях, — что они собой представляют, как функционируют,

какие факторы на них влияют, — тем более искусным вы становитесь в их использовании. Ниже приводится краткое изложение базовых знаний о состояниях.

Объекты состояний

Состояния имеют свои объекты. Находясь в определенном состоянии сознания-тела, мы используем определенные референтные объекты. Объекты первичных состояний (страх, гнев, радость, спокойствие, печаль), как правило, представляют собой нечто находящееся *вне* нас и за пределами нашей нервной системы. Спросите себя, каковы референты ваших мысле-чувств.

На метауровнях объекты наших состояний находятся уже не «вовне», а внутри. Иными словами, объектами наших состояний становятся другие мысли, чувства, состояния, воспоминания, образы или идеи.

Осознание состояний

Осознание своих состояний и факторов, влияющих на них, — это отправная точка менеджмента состояний. Поскольку все наши состояния становятся *привычными*, вхождение в них происходит помимо нашего осознания. Вот почему мы должны научиться включать свое сознание, чтобы начать осознавать свои состояния.

Упражнение

Попрактикуйтесь в отслеживании того, *какие* состояния вы испытываете и каково их *качество*.

- Каково качество данного состояния?
- Каковы его свойства, тональность, интенсивность, другие качества?
- Насколько чистым является это состояние?
- Насколько оно конгруэнтно или неконгруэнтно?
- Простое оно или составное и в какой степени?
- Каков смысл или семантика этого состояния?
- Какие элементы удовольствия или боли присутствуют в этом состоянии?
- Как это состояние закодировано и структурировано?

Идентифицируйте качества, свойства, характеристики, различения, присутствующие в вашем внутреннем кинотеатре, — коды вашего фильма, управляющие его интенсивностью (например, яркость цвета, четкость, скорость движения и т. д.).

Вхождение и введение в состояние

Термины «вхождение» и «введение в состояние» обозначают вызов состояния у себя и других людей. С помощью каких механизмов мы можем входить в состояние или воссоздавать его? В принципе, существуют два основных метода: можно запомнить состояние или представить его себе.

Память: Используя память, мы говорим себе нечто вроде: «Вспомни эпизод, когда ты чувствовал, думал, переживал и т. д.» или «Случалось ли тебе...»?

Воображение: Используя воображение, мы говорим себе нечто вроде: «Как могла бы выглядеть, звучать, ощущаться уверенность (или мотивация, или игривость), если бы...» или «Если бы вы испытали это состояние в наиболее интенсивной форме, благодаря каким внутренним ощущениям вы знали бы об этом?»

Изменение состояний

Способность к корректировке, изменению или трансформации состояний — это естественное следствие знания о том, как входить в состояния или вводить в них других. Более того, следует отметить, что состояния обладают любопытной особенностью: они никогда не бывают стабильными, они просто не могут оставаться неименными. Они пребывают в непрерывном изменении. Поэтому хотя термин «состояние» и звучит статично, наши нейролингвистические состояния динамичны и все время меняются. Честное слово, это так. Состояния все время меняются, смещаются и трансформируются. Понимание и осознание этого факта позволяет нам обнаруживать и распознавать процессы, с помощью которых мы можем естественным образом изменять наши состояния. Знаете ли вы, какие методы вы естественным образом используете для *изменения* своих состояний?

Интенсивность и усиление состояний

Одним из способов изменения наших состояний — и тем самым элементов менеджмента состояний — является усиление или ослабление их интенсивности. Мы можем начать с простого измерения интенсивности наших состояний.

- Какова сила испытываемых вами состояний — уверенности, мотивации, самооценки, мобилизации?

ИНСТРУКЦИИ:
Нарисуйте кружочки для каждого состояния, пережитого вами сегодня с момента пробуждения по настоящий момент. Нарисуйте внутри кружочков улыбающиеся или хмурые рожицы, обозначающие положительное (+) или отрицательное (–) качество состояния. Поставьте цифру от 0 до 10, обозначающую интенсивность состояния. Ниже опишите содержание ваших внутренних репрезентаций, а также физиологических факторов, влияющих на ваше состояние. Вы можете отметить звездочкой те факторы, которые вызывали у вас данное состояние (естественные якоря в вашем окружении). Рисунками обозначьте степень осознания своего состояния, смещение состояний, сочетания состояний и т. д.

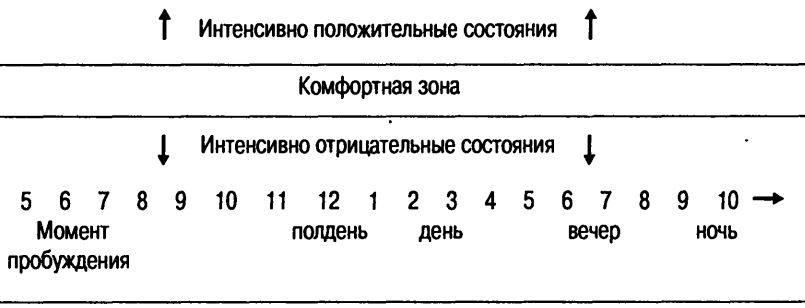


Рис. 4.3. Регистрация состояний

- Насколько сильным или слабым заставляет вас почувствовать себя это состояние?
- Насколько оно доминирует в вашем сознании?
- Хотите ли вы испытать это состояние сильнее или слабее?

Если мы хотим, чтобы наши переживания состояний были сильнее, можно поднять интенсивность состояния, повышая или интенсифицируя кинематографические характеристики наших ментальных фильмов. Аналогичным образом мы можем и ослабить интенсивность наших состояний. Как правило, чем ближе, ярче или крупнее мы делаем изображение, тем сильнее переживается состояние. Не все состояния имеют один и тот же уровень интенсивности, поэтому следует измерять интенсивность различных состояний. Чтобы уменьшить интенсивность, достаточно переключить одни репрезентации на другие. Измените кинематографические характеристики своих фильмов, и эмоциональная интенсивность состояний также изменится.

- Хотите ли вы придать своим состояниям больше «сочности»?
- С помощью каких процессов вы усиливаете свои состояния?
- За счет чего вы повышаете их интенсивность?

Прерывание состояний

Подобно тому как мы можем воздействовать на свои состояния с точки зрения их интенсивности, мы также можем полностью прервать состояние, чтобы оно исчезло из наших фильмов, а ментальные и нейрофизиологические процессы, вызывающие его, больше не функционировали. Таким образом, мы можем прекратить испытывать абсолютно любое состояние сознания-тела-эмоций. Нельзя допускать, чтобы состояния выходили из-под контроля. Все, что нам нужно, чтобы прервать состояние, — это использовать различные заглушающие, пресекающие или саботирующие мысли, события или формы поведения. Научившись прерывать свои состояния по собственной воле, мы обретем контроль над ними, так что сами будем «овладевать» ими, а не они нами. Знание о том, что мы в любой момент можем пресечь, остановить или предотвратить состояние, не дав ему выйти из-под контроля, придает нам уверенности в том, что мы сможем справиться с любыми ситуациями.

Зависимость от состояния

Зависимость от состояния означает, что состояния начинают управлять процессами обучения, памяти, восприятия, поведением и коммуникацией. Зависимость от состояния — естественный феномен. Каждый раз,

когда нас охватывает интенсивное состояние, кажется, что оно выходит из-под контроля и начинает жить своей собственной жизнью. В различных направлениях психологии и областях знания это явление называют поразному — «установка эмоциональных ожиданий», «установка концептуальных ожиданий» или «установка настроения». Все эти термины означают, что, когда мы входим в определенное состояние, именно этим состоянием начинает определяться то, что мы видим и слышим. Состояние определяет наши воспоминания, манеру речи и поведения, характер коммуникации и чувства. Часто причиной всех наших проблем является именно состояние, в котором находимся мы сами или окружающие. Мы оказываемся в таком *состоянии*, что это *состояние* само начинает управлять нашими мыслями, чувствами, словами и поступками.

Различия между состояниями

Наши состояния различны по характеру. К тому же состояния встречаются во всевозможных сочетаниях. Поэтому, если мы вошли в некое мыслительно-эмоционально-физиологическое состояние, это еще не означает, что мы можем ввести другого человека в аналогичное состояние теми же способами. Отступая на шаг от своих состояний и сравнивая их между собой, мы можем постичь их структуру, а также их различия с точки зрения наших ментальных фильмов и управляющих ими фреймов.

- Чем объясняются эти различия?
- Может быть, способами кодирования этих состояний с точки зрения используемых репрезентативных систем или языка?
- Относятся ли эти различия к первичному уровню или к метауровню?

Якорение состояний

Якорение состояния в НЛП — это простое обозначение павловского, или классического, обусловливания. Это означает, что мы можем задать некий *триггер*, благодаря которому нам будет легче вызывать данное состояние или входить в него. Павлов делал это, воздействуя на состояние автономной нервной системы. С помощью пищи он стимулировал у собак реакции слюноотделения, а когда они находились в этом состоянии, звонил в колокольчик. Всего после двух-трех повторений звук колокольчика стимулировал реакцию слюноотделения, то есть вводил собаку в соответствующее состояние. Казалось, будто исследователь прицеплял якорем состояние к звону колокольчика, отсюда и возник этот термин.

Из этого можно вывести несколько следствий. Во-первых, для *якорения* состояния вовсе не требуется его *осознание*. Мы можем заякорить даже неосознаваемые состояния и сделать это так, чтобы человек не осознавал самого факта якорения. Во-вторых, заякорив состояние, мы можем (в определенных пределах) «включать» и «выключать» его с помощью якоря. В НЛП мы говорим, что якорь позволяет нам переносить нейролингвистические состояния во времени, пространстве, между контекстами и формами поведения. Именно в этом и заключается польза и «магия» якорей.

Триггер, или якорь, можно задать с помощью любой сенсорной системы (зрительных образов, звуков, прикосновений, движений, жестов, слов). При этом мы всего лишь *связываем* новый стимул с любым естественным или внутренним триггером, вызывающим данное состояние. Сделав это, мы получаем возможность переносить это состояние во времени и пространстве для того, чтобы создавать на его основе более ресурсные состояния.

Таким образом, поскольку *якоря* представляют собой инструменты павловского обусловливания, используемые в искусстве менеджмента состояний, мы можем овладеть искусством задавания и использования якорей. Поскольку сам механизм их воздействия прост, все мастерство заключается в понимании их работы и в практическом опыте их использования. Дело в том, что секреты эффективного якорения заключаются в выборе уникального стимула, в интенсивности эмоционального состояния, в выборе момента установки якоря, когда человек достигает пика интенсивности чувства, а также в чистоте связи между конкретным стимулом и конкретным состоянием. Неудачный выбор любого из этих четырех компонентов якорения приведет к тому, что «якорь» окажется слабым и неэффективным. Вот почему так важно произвести калибровку состояния человека, подождать, пока он достигнет *пика* интенсивности переживания, а затем привязать к нему *уникальный* триггер.

После того как триггер задан, мы можем убедиться в том, что он работает. Происходит ли вхождение в состояние, когда вы «запускаете» триггер? Если да, значит, якорь

поставлен, и теперь можно использовать его, чтобы переносить состояние (как правило, ресурсное) в другой момент времени, в новое место, на новую ситуацию или форму поведения.

Якоря — это *не* кнопки управления. Они функционируют символически. Прикосновение, тон или громкость голоса, взгляд или жест сами по себе ничего не означают. Они обладают смыслом для данного человека только потому, что данный стимул был *связан* с некоторой нейрофизиологической реакцией или чувством. Когда мы производим якорение сразу в нескольких системах, избыточность работает на установление более прочной и надежной связи. Поэтому мы не только касаемся человека, но и используем специфические слова, произнесенные уникальным тоном голоса, а возможно и сопровождаемые взглядами и жестами, которые также выделяют эти слова как обладающие особым смыслом.

Утилизация состояний

Неэффективность — зачастую лишь следствие того, что человек находится не в том состоянии. Например, нам есть что сказать, но вдруг мы обнаруживаем, что не можем заставить себя выступить. Возможно, мы слишком боимся. Именно в таких случаях *использование* другого, ресурсного состояния может оказаться весьма полезным. При утилизации состояний мы входим в более ресурсное состояние мысле-чувств, чем то, в котором мы находились, и используем его.

- Где я хотел бы использовать это состояние?
- Как я буду выглядеть, разговаривать, чувствовать себя, если окажусь в этом состоянии в той или иной ситуации?

Стратегия состояний

Под «стратегией» состояния мы понимаем сенсорную информацию, содержащуюся в наших ментальных фильмах, неврологии, физиологии и т. д. и позволяющую нам осуществить пошаговое составление того или иного состояния. При работе со стратегиями мы фиксируем последовательность репрезентации взаимосвязанных шагов, вводящих нас в состояние. А поскольку любое состояние имеет структуру — формат стратегии, — то, моделируя элементы стратегии, мы получаем как бы «рецепт» приготовления этого состояния. Аналогично, всякий раз, когда мы входим или вводим кого-то в состояние, мы применяем стратегию. Именно стратегия инициирует состояние.

Состояния и эмоции

Наши состояния являются *эмоциональными состояниями*. А поскольку они включают мысли и репрезентации, проигрываемые в кинотеатре нашего сознания, они также представляют собой эмоции. Итак, что же такое «эмоция»? Эмоция — это нечто большее, чем просто кинестетическое ощущение. Это не просто мысль. Скорее, это сочетание и кинестетического и ментального состояний. Эмоция — это наши чувства в системе сознания-тела, представляющие собой комбинацию ощущений и оценок, которые мы выражаем в словах *по поводу* нашей кинестетики.

Как метауровневый феномен, «эмоции» представляют собой оценочные суждения, смыслы, ценности и убеждения, которые проявляются в теле (сома) в виде чувств. Являясь нейро-лингвистическими состояниями, они составляют значительную часть передаваемых нами сообщений, с помощью которых мы формируем оценки нашего опыта. Иными словами, наши эмоции регистрируют различия (оценочные различия) между двумя вещами:

1) нашей моделью мира (нашими желаниями, ожиданиями, намерениями, представлениями, личностной историей, надеждами, фантазиями);
2) нашим опытом взаимодействия с этим миром (нашим актуальным ощущением того, что мы от него получаем).

«Эмоции», испытываемые нами в теле как кинестетические ощущения, представляют собой очень богатый феномен, порождаемый нами автоматически. Оценка порождает эмоцию. Причем речь идет не только об оценке нашей модели мира (всех многочисленных нюансах наших ментальных карт), но и об оценке этих оценок в свете нашего текущего опыта (опыта взаимодействия с миром). Таким образом, «эмоция» возникает, когда «встречаются» карта и территория.

Для того чтобы ответить на вопрос: «Какую эмоцию вы испытываете?», нам нужно задать себе два набора вопросов.

1. Каковы ваши мысли? Как вы интерпретируете явления? Чего вы ожидаете? Чего вы хотите? Какие воспоминания вы ис-

пользуете? Каким образом вы картировали свое окружение?

2. Как вы воспринимаете мир? Что вы видите, слышите или иным образом ощущаете?

Различие между вашей картой и вашим опытом восприятия территории регистрируется в вашем теле как эмоция.

Испытывая эмоции, мы производим сигналы и импульсы в нашем теле для того, чтобы *действовать*, чтобы *сделать* нечто. Поэтому чем сильнее эмоция, тем сильнее импульс к действию и тем более вероятно, что мы отреагируем на события. Сам термин «эмоция» также говорит об этом. В слове «эмоция» (*emotion*) присутствует слово «движение» (*motion*). Когда мы испытываем эмоцию, низшие отделы мозга, в частности таламус, лимбическая система и гипофиз, активизируют в нашей нервной системе моторные программы, побуждающие нас совершить действие. Иногда этот механизм служит нам во благо, иногда — нет. Эмоция не говорит нам, что мы должны сделать: она просто дает нам переживание и энергию к действию.

С технической точки зрения мы даже можем описать *первичные* эмоции как метауровневый феномен. В НЛП эмоции (включая первичные) с самого начала описывались с помощью термина «кинестетика-мета» (или K^{meta}). Этот термин подчеркивает тот факт, что даже в случае первичных эмоций мы можем обнаружить когнитивную оценку фактического ощущения. В случае первичных эмоций *уровень* интегрировался в само состояние и слился с ним, так что когнитивная оценочная составляющая, или суждение, стала неотъемлемой частью кинестетического ощущения.



Рис. 4.4. Эмоциональная шкала

При работе с состояниями и метасостояниями это различение не принесло каких-либо практических результатов, а потому мы его не проводили. Вместо этого мы полагались на более фундаментальное различение между первичными состояниями и метасостояниями. Однако полезно знать о том, что даже в первичных эмоциях присутствуют метауровневые когнитивные оценки, уже *интегрированные* в первичное состояние. Это знание полезно, потому что оно является для нас иллюстрацией того, как метауровни могут слиться с первичными состояниями до такой степени, что становится практически невозможным выделить различные уровни.

Кинематография и эмоции

Все сказанное выше подчеркивает следующий факт: мы чувствуем то, что мы чувствуем, благодаря фильмам, «прокручиваемым» в кинотеатре нашего сознания. Как мы наносим на свои карты различные сценарии и сюжеты фильмов, так мы их и репрезентируем. Каким образом мы создаем аудиовизуальные дорожки наших фильмов, наряду со звуковыми дорожками слов, рассказывающих нам о смысле этих фильмов, таким образом мы и входим в состояние.

Это придает гармонию и смысл всем состояниям. И все же мы почти не осознаем наши фильмы. Что же мы осознаем? Эмоции, соматические (телесные) ощущения, чувства, реакции, а также действия, которые наши моторные программы побуждают нас совершать. Сознание обращено на *результаты* наших внутренних вычислений, картирования, фрейминга и порождения смыслов, а не на процессы. Наше внимание обращено на то, что испытывает тело в момент, когда мы регистрируем результат столкновения внутренних фильмов с ощущением внешней реальности.

Вот почему на эмоциях, эмоциональных побуждениях (влечениях, потребностях) и формах поведения нам значительно легче обратить и сконцентрировать внимание, чем на порождающих эти реакции внутренних процессах. Тем не менее эмоции — это не более чем результаты и симптомы внутренних процессов. Именно поэтому попытки изменить свои эмоции непосредственно, как правило, ни к чему не приводят. Именно поэтому

попытка управления эмоциями не является эффективной формой вмешательства.

Для того чтобы изменить эмоции и все телесные процессы, вовлеченные в эмоциональное состояние, мы должны подняться выше. Мы должны вернуться назад к своим ментальным фильмам, в которых закодированы способы картирования и фрейминга этих фильмов. Трансформация нашего состояния произойдет тогда, когда мы изменим фильм, — изменим его сценарий, сюжет, стиль редактирования, способы фрейминга. Проиграйте другой фильм, и состояние изменится.

Использование магии ментальных фильмов

Рассмотрим пример человека, страдающего фобией. Как этот человек создал или встроил в себя фобию, так что от *одной лишь мысли* о триггере (например, змее, лифте, самолетах, публичном выступлении или выяснении отношений с шефом) у него душа уходит в пятки от страха? Как это работает?

Все, что делает этот человек для того, чтобы начать дрожать от страха, сводится лишь к «прокручиванию» в кинотеатре своего сознания — в настоящей «сенсораме», снабженной всеми соответствующими образами, звуками и ощущениями, — жуткого фильма ужасов. Мы обнаруживали этот феномен у всех без исключения лиц, страдающих фобиями, на протяжении двадцати лет наших исследований. Эти люди выработали изумительную стратегию, приводящую их в состояние панического страха. Если вы хотите смоделировать эту стратегию, нужно лишь задать им побольше вопросов, касающихся их ментальных фильмов.

Что вы видите? Крупное ли изображение или мелкое? Насколько близко к вам расположен экран? Вы видите цветной фильм или черно-белый? Это отдельные снимки, обычный плоский экран или стереофильм? Есть ли в фильме звук? Какова тональность, громкость, темп и высота этого звука? Есть ли в фильме музыка и слова? Присутствуют ли в нем ощущения запаха и вкуса? Находитесь ли вы внутри фильма и являетесь ли участником событий или вы сидите и смотрите со стороны как сторонний наблюдатель? Как далеко вы сидите в кинотеатре своего сознания?

Эти вопросы позволяют нам понять, *что* внутренне репрезентирует этот человек и *как*. Выявив кинематографическую структуру его опыта, мы также можем помочь человеку идентифицировать фреймы и конструкции, управляющие его эмоциями. В эмоциях нет ничего таинственного. Они не появляются ни с того ни с сего или неизвестно откуда. Они совершенно осмысленны, *учитывая* характер фильма. Наши вопросы также побуждают людей разобраться в том, как они сами могут стать режиссерами собственных фильмов.

Магия кино, используемая в НЛП, состоит в принятии на себя роли редактора, режиссера и продюсера. Лишь когда мы поднимаемся на эти уровни, у нас появляется реальный выбор средств кодирования наших аудиовизуальных дорожек. А если отодвинуть экран подальше и поставить между вами и фильмом еще десять рядов кресел? Что, если перевести фильм в форму черно-белого снимка?

Дело не в том, что мы отказываемся смотреть такие фильмы. Дело в том, что мы учимся смотреть их, оставаясь в *ресурсных и эффективных* состояниях. Подобно телевизионным программам и документальным фильмам, раскрывающим нам секреты мастерства режиссеров, которые создают «магию кино» с помощью различных визуальных эффектов, мы тоже можем раскрыть для себя секреты внутренних визуальных, аудиальных и других сенсорных эффектов, придающих нашим ментальным фильмам магические качества.

Это важно. Когда наш внутренний мир становится богатым и захватывающим, он начинает управлять и внешним миром нашего поведения, речи, эмоций, отношений и других проявлений, которые мы экстериоризуем. В реальности наш внешний мир просто не может быть ярче, интереснее, здоровее, радостнее, чем фильмы, проигрываемые в кинотеатре нашего сознания.

Вперед, в мир нейросемантики!

Но это еще не все. Мы не только *репрезентируем вещи* в своем сознании, но также *фреймируем* наши фильмы определенными смыслами. Мы можем исследовать жуткие фильмы людей, страдающих фобиями, и узнать не только об их репрезентациях, но также и об их смыслах и референтах.

Хорошо, допустим, я составил представление о тех ужасных фильмах и жутких сценах, которые выступают для вас в качестве референтов, но что они значат для вас? Какие фреймы референции вы используете, просматривая эти фильмы? Что вы думаете *об* этих фильмах? Что вы *чувствуете* по поводу этих фильмов?

За пределами сознания-тела мы наделяем вещи смыслом и формируем свою внутреннюю установку или дух. В конце концов, некоторые люди *любят* триллеры; они покупают новый роман Стивена Кинга, чтобы *насладиться* ощущением страха и ужаса. Другие люди *играют* со страхом, зная о том, что «это всего лишь фильм». Это позволяет им наблюдать жуткие сцены, которые не несут для них лично никакой угрозы. То, как эти люди фреймируют свои фильмы, определяет их реакции. Реален этот фильм или нереален? Серьезный он или развлекательный? Представляет он собой лишь захватывающее зрелище или реальную угрозу?

Наши фреймы сознания управляют смыслами (или семантикой, отсюда термин «нейро-семантика»), которые мы придаем вещам. Каковы ваши *фреймы сознания*, касающиеся здоровья, счастья, собственного «я», успеха, взаимоотношений, работы, карьеры, спорта или физических упражнений? Ваши фреймы сознания определяют те игры, в которые вы можете играть. Если вы хотите перестать играть в фобию, вызываемую неким триггером, нам сначала нужно изменить фильм, которой вы прокручиваете в своей голове, но можно и просто подняться на уровень выше и изменить фреймы вашего сознания (смыслы), связанные с этим фильмом. Именно на этом уровне мы изменяем убеждения, представления, ожидания, решения и другие фреймы, относящиеся к высшему уровню сознания.

Магия трансформации фильмов

Овладев мастерством НЛП и НС, мы используем навыки и паттерны с целью непосредственного воздействия на ментальные фильмы. Это позволяет нам взять под свой контроль те команды, которые мы посылаем своему телу.

Первый шаг на пути к этому — осознание своих внутренних фильмов. Мы не можем редактировать фильм, пока не осознаем, что это за фильм.

Что мы видим, слышим и репрезентируем? Какой фильм мы смотрим?

Затем наступает черед овладения навыками редактирования фильмов и изменения высших фреймов этих фильмов. Какие *фреймы* вы используете, когда думаете *об* этом фильме?

Резюме

Мы живем нейро-лингвистической жизнью в том смысле, что как мы думаем, так мы и чувствуем. Сознание, тело и эмоции взаимосвязаны таким образом, что мы можем использовать либо «сознание», либо «тело» как путь к пониманию и вызову наших состояний.

Наши эмоции и эмоциональные состояния не представляют собой неразрешимой тайны. Они функционируют согласно определенной «психо-логике», обладающей формой и структурой.

Как мы создаем внутренние фильмы наших мыслей, воспоминаний и воображения и как мы *фреймируем* наши фильмы, что заставляет нас видеть и переживать их в определенном ключе, так мы и входим в состояния.

Искусство менеджмента состояний начинается с понимания наших состояний и развития навыков, необходимых для выполнения функций редактора, режиссера и продюсера той кинематографической продукции, которую мы проигрываем в кинотеатре своего сознания. Это развивает наш эмоциональный интеллект.

Овладеть мастерством НЛП — значит взять под свой контроль процессы репрезентации и референции. Это значит научиться создавать кинематографические характеристики на высокопрофессиональном уровне. И тогда наши внешние проявления — поведение, поступки, жесты, речь и эмоции — станут отражением прекрасных фильмов, показанных в нашем сознании.



Управление метасостояниями

Представляя модель Метасостояний, мы обозначили ее как третью метасферу НЛП. Как и тысячи людей до вас, вы найдете, что эта модель существенно облегчает овладение НЛП. Однако этим ее роль не ограничивается. Как вы сможете убедиться, понимание модели метасостояний поможет вам сформировать объединяющую структуру для других моделей НЛП — Метамодели, Метапрограмм, «суб-модальностей» и транса.

Прежде всего, модель Метасостояний позволяет провести различие между разнообразными типами состояний: первичными состояниями, метасостояниями и гештальт-состояниями. Вы сможете также настроить слух на обнаружение лингвистических маркеров высших состояний, благодаря чему сможете перемещаться вверх и вниз по метауровням («логическим» уровням), ловко и изящно занимать метапозиции, а также использовать различные техники НЛП, руководствуясь метауровневыми принципами. В личном плане овладение метасостояниями позволит вам подниматься на все более высокие уровни, пока вы не займете в отношении ваших высших намерений интенциональную позицию, так что они станут ориентировать и направлять вас в повседневной жизни. Помимо и сверх этого метасостояния позволят вам связать между собой все метауровневые феномены, которые до появления этой модели представляли собой лишь неорганизованный набор компонентов и сфер НЛП, — убеждения, ценности, решения, концепции и идентификации.

ЧАСТЬ 1

Введение в метасферы

НЛП включает четыре метасферы. История НЛП берет свое начало с первой метасферы — Метамодели. Ричарду Бэндлеру и Джону Гриндеру (Bandler & Grinder, 1973, 1975) удалось идентифицировать и свести воедино лингвистические (или, точнее, нейро-лингвистические) паттерны Метамодели. Основоположники НЛП достигли этой цели, использовав лингвистическую модель, разработанную Ноамом Хомским (Chomsky, 1965), — модель трансформационной грамматики. С помощью этой модели им удалось ввести в широкое использование речевые паттерны, обнаруженные ими в терапевтической работе Фрица Перлза и Вирджинии Сатир.

Все началось с того, что Ричарда и Джона потрясло, насколько мастерски Перлз и Сатир используют речь: они вызывали в людях невероятные трансформации просто с помощью слов, что отдавало «волшебством». Как Перлз, так и Сатир много говорили и писали о мощном воздействии речи в психотерапии. С этого и началась работа основоположников НЛП. На их мысль также оказала влияние модель логических уровней, предложенная Грегори Бейтсоном. Бейтсон и его коллеги по «Пало-Альто Групп» (Джексон, Хейли, Уикленд и Вацлавик) в течение нескольких лет работали с паттернами рефрейминга. Эти разработки также явились материалом для построений Бэндлера и Гриндера. На этом материале был основан фундаментальный двухтомный труд Бэндлера и Гриндера «Структура магии» (Bandler & Grinder, 1975, 1976), с которого и начался полный приключений путь НЛП. В этой работе была представлена базовая модель, описывающая функционирование языка (как сенсорных репрезентативных систем, так и лингвистических систем), послужившая основным каркасом для структуры нейро-лингвистической реальности.

Впоследствии Бейтсон вдохновил разработчиков НЛП смоделировать терапевтическую работу Милтона Эриксона и его недирективный стиль гипноза. Через пару лет результаты моделирования гипнотического языка были закодированы в письменной форме в работе «Паттерны», тома I и II (Bandler & Grinder, 1975, 1976). Имея в своем распоряжении весь этот арсенал, Бэндлер и Гриндер смогли идентифицировать и смоделировать многочисленные паттерны, позволяющие «управлять собственным мозгом» и трансформировать нересурсные состояния. Таковой была первая метасфера НЛП, сфера языка как метарепрезентативной системы.

Вторая метасфера начала принимать форму около 1982 года, когда Лесли Кэмерон-Бэндлер, занимаясь «классическим НЛП» в стиле Уайатта Вудсмолла, столкнулась с некими неожиданными и необъяснимыми препонами, лишающими некоторые паттерны НЛП эффективности, и восприняла это как «редкую и беспрецедентную возможность» провести интереснейшие исследования. Впоследствии Ричарду и Лесли Бэндлер удалось сформулировать 14 метапрограмм.

Эти *паттерны фильтров восприятия* составили объяснительную модель тех механизмов, посредством которых мыслительный паттерн может разрешать, усиливать, подрывать или сводить на нет воздействие трансформационных паттернов НЛП. Это открыло путь ко второй метасфере НЛП, Метапрограммам.

Первое упоминание о третьей метасфере относится к 1988 году, когда Уайатт Вудсмолл включил метасостояния в список метапрограмм. Он отмечал, что «состояния» сознания могут относиться как к обычному, так и к «метауровню». Это соответствовало «метасоставляющей», упоминаемой в книге Бэндлера и Гриндера «Рефрейминг» (Bandler & Grinder, 1985), — составляющей, функционирующей на метауровне и помогающей избегать попадания в петли. Андреас и Андреас (Andreas & Andreas, 1991) также говорили о метафункции, порождающей метасостояния, когда использовали метавопросы с целью выявления позитивного намерения, стоящего за поведением: «И когда вы получили сполна именно то, чего вы хотели, что "еще более важное" вы получили сверх этого?»

Повторение этого метавопроса в конце концов позволяет выявить набор «глубинных» состояний, каждое из которых представляет собой метапозицию по отношению к предыдущему состоянию и к исходному первичному состоянию. Однако лишь в 1994 году, в процессе моделирования и исследования структуры мобилизации, мне (М. Х.) пришла в голову идея о возможности состояния-по-поводу состояния. Впоследствии мне удалось яснее сформулировать структуру и процессы, относящиеся к метасостояниям, переформулировав идеи Кожибски (Korzybski, 1933/1994), касающиеся абстракций второго и третьего порядка. При этом также оказались заново открыты развернутые концептуальные модели метауровней Грегори Бейтсона (Bateson, 1972, 1979), а также его понимание метауровней как контролирующих и модулирующих низшие уровни. Это привело меня к написанию ряда работ по данной теме: «Метасостояния» (Hall, 1995), «Уничтожение дракона» (Hall, 1996), «НЛП: Переход на Метауровни: Продвинутое моделирование» (Hall, 1997).

Четвертая метасфера была впервые описана Дэвидом Гордоном в книге «Терапевтические метафоры» (Gordon, 1978). Ричард Бэндлер назвал ее «суб-модальностями», используя это обозначение как замещающее используемый ранее термин «прагмаграфики», введенный в обращение Тоддом Эпштейном. В результате распространения этого термина никому даже в голову не могла прийти мысль о том, что «суб-модальности» являются метауровнем по отношению к чему бы то ни было. Мы все были введены в заблуждение этим словом. Однако эти различия, как мы покажем в главах 7 и 8, функционируют на метауровне по отношению к репрезентативному экрану.

От состояний к метасостояниям

Основная цель предыдущей главы — выработка кристально ясного понимания *состояний*, то есть нейро-лингвистических состояний. Это важнейшая предпосылка для овладения искусством менеджмента состояний, а также для систематического понимания НЛП. Почему? Потому что вместо того чтобы сосредоточивать внимание на отдельных мыслях, репрезентациях, логических построениях или рассматривать переменные опыта как изолированные элементы, которые мы связываем между собой линейно, пытаясь понять систематическую и динамическую природу нейро-лингвистических и нейро-семантических состояний, мы обретаем ключ к систематическому пониманию процессов моделирования, трансформации, изменения, коммуникации и многих других процессов.

В этом состоит наиболее ценный вклад в НЛП модели Метасостояний. Базируясь на том факте, что мы всегда живем и действуем, исходя из некоторого состояния сознания-тела-эмоций, модель Метасостояний интегрирует различные аспекты работы мозга, чего не могло добиться традиционное НЛП. Эти аспекты включают саморефлексивность, рекурсивные петли, психо-логические уровни и многопорядковость.

Как предполагает сам термин, *метасостояния* представляют собой состояния высших уровней, референтами которых являются состояния предыдущего уровня или первичные состояния. Это происходит непредсказуемым и чудесным образом каждый раз, когда мы входим в одно состояние и связываем его с другим. Так мы создаем метасостояния. Мы конструируем *метасвязи* между различными аспектами, компонентами или переменными наших состояний. И поскольку наши ментально-телесно-эмоциональные состояния формируются на основе внутренних фильмов, проигрываемых в нашей голове, в нашей физиологии и наших эмоциях, мы можем играть с этими переменными, связывать их

друг с другом и — вуаля! — получаем метасостояние.

Метасостояния — это комплексные состояния, источником которых является наше саморефлексирующее сознание. Отрефлексируйте то, что вы только что подумали или почувствовали либо вашу физиологическую реакцию, и вот мы уже мета-думаем и мета-чувствуем. Технически этот термин и соответствующая сфера обозначается как метакогниции. Находясь в такого рода состояниях, мы уже связаны не с окружающим миром, а с самими собой, а именно со своими мыслями, чувствами или с некоторыми абстрактными концептуальными состояниями.

В процессе пребывания в метасостояниях (связывания одного состояния с другим) мы входим в состояние мысле-чувствования (М-Ч) и применяем это состояние или воздействуем с его помощью на другое состояние. Благодаря этому одно состояние наслаивается на другое. К примеру, нас расстраивает наш собственный гнев, радует чувство свободы, возмущает собственный страх. Объект наших состояний перемещается с постороннего и внешнего на внутренний, концептуальный и семантический. Теперь мы мысле-чувствуем по поводу своих предыдущих мысле-чувств. С функциональной точки зрения метасостояние предполагает состояние сознания, испытываемое *вне, сверх и по поводу* («мета») любого другого состояния сознания; это состояние-о-состоянии.

В первичном состоянии наши сознание-и-эмоции (как целостные нейро-лингвистические процессы) связаны с неким конкретным объектом. *Сознание* обращено к внешнему миру и внутренне репрезентирует его, что порождает наши кинестетические реакции. «Меня пугает Джон и его гнев, когда он не получает того, чего хочет». «Меня возмущает то, как Джилл относится к официальной встрече».

В метасостоянии сознание рефлексирует само себя, находящееся в предыдущем состоянии сознания или тела.

«Меня пугает мой страх».

«Мне отвратителен мой гнев».

«Меня возмущает моя трусость».

«И осознавая это, я чувствую вину».

Находясь в первичном состоянии гнева, мы испытываем гнев *по поводу* некоего явления, лица или события, находящегося «вовне», тогда как, пребывая в метасостоянии, мы переходим на метауровень и испытываем те или иные мысле-чувства по поводу своего состояния (рис. 5.1). Когда мы презираем себя, мы презрительно относимся к собственному «я». В порыве мужества мы испытываем ощущение риска, охватывающей нас страсти, мы говорим: «Ну и что?» своему состоянию опасения, отвращения или страха. Находясь в метаслойном состоянии *мужества*, мы «*превозмогаем* свой страх». Наши мысле-чувства по поводу неких других мысле-чувств ставят нас в метапозицию по отношению к первичному уровню. Мы переходим на уровень смысла нашего предыдущего опыта (рис. 5.2).

Референтами метауровней являются низшие уровни. Тем самым высшие уровни контролируют, управляют, модулируют и организуют низшие уровни. Поскольку высшие метауровни задают *фреймы референции* для низших уровней, они *движут* низшими уровнями. Этим объясняется, почему на метауровнях свершается особый род «магии» и почему метамоделирование и метапрограммы оказывают на нас столь глубокое воздействие. Соответственно метасостояния могут усиливать первичное состояние, менять его знак или изменять его характер, порождая в результате один из как минимум шестнадцати типов реакций (главы 13 и 14).

В метасостоянии может участвовать несколько и даже множество элементов сознания (рис. 5.3). Метасостояние может включать многочисленные слои сознания своего сознания. Этим объясняется системная природа состояний и метасостояний, а также феномен их наслаивания или встраивания

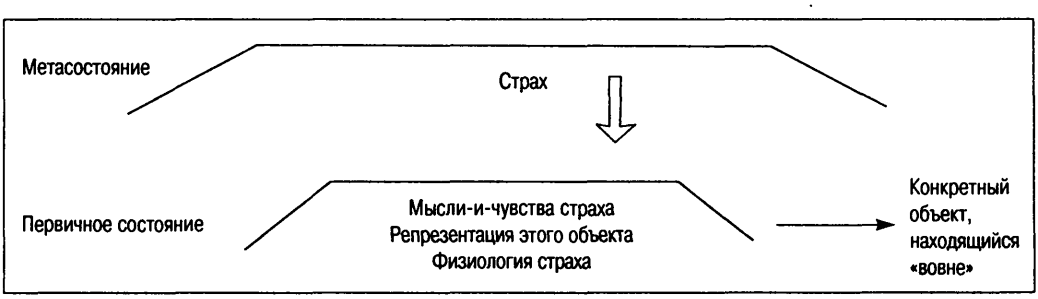


Рис. 5.1

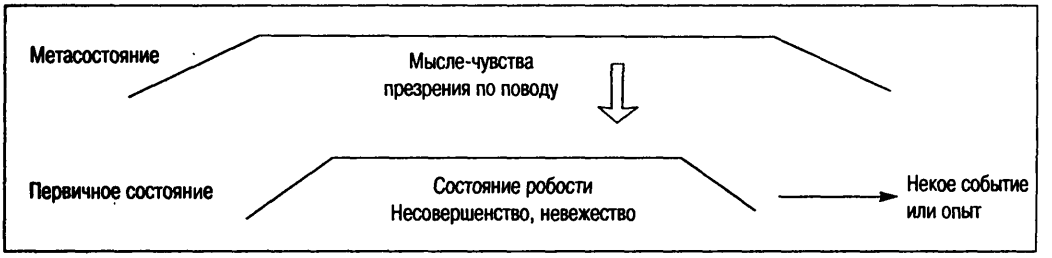


Рис. 5.2

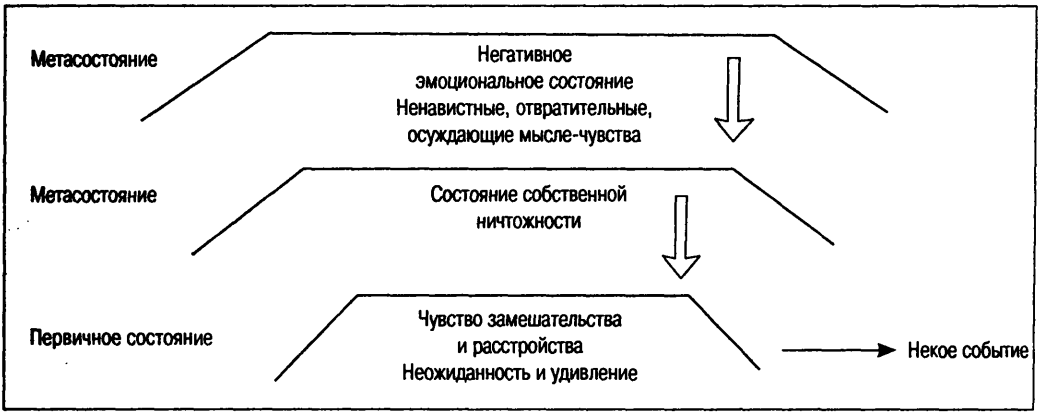


Рис. 5.3

в наши мысли, убеждения, ценности и представления. «Я стыжусь чувства собственной ничтожности, вызванного моим замешательством и расстройством тем, что я оказался психологически не готов к вчерашней импровизированной вечеринке».

В этом примере человек сначала испытывает удивление и шок вследствие того, что социальное мероприятие прошло не так, как он ожидал. Затем он чувствует замешательство и смущение из-за того, что он расстроился, а возможно, и психологический дискомфорт, оказавшись вне пределов своей зоны комфорта. Мелочные мысли о своем ничтожестве начинают бегать по коридорам его сознания. Находясь в этом состоянии туннельного видения, он чрезмерно преувеличивает свое смущение, что еще более усугубляет его положение. Затем он оценивает свои реакции и осуждает себя за них как «плохого» человека. В результате он порождает в своем сознании настоящую метапутаницу.

Метасостояния и кинотеатр нашего сознания

Вопросы: Какое влияние наши метасостояния оказывают на ментальные фильмы, проигрываемые в нашем сознании? Если наши фильмы приводят нас в состояние страха и ужаса, когда мы проигрываем жуткие сценарии, в состояние радости и веселья, когда мы прокручиваем комедии, или в состояние решимости и мужества, когда мы смотрим героические фильмы, то что происходит, когда у нас возникают состояния по поводу состояний?

Ответ: Наши метасостояния задают фреймы для наших фильмов.

Быть может, вы все еще «прокручиваете» в голове старый фильм о страхе перед публичным выступлением, перед просьбой начальнику о прибавке к зарплате или перед собеседованием? (Это дает нам представление о характере ваших фильмов.) Но как вы относитесь к этому опыту? *Оправдываете* ли вы свой страх, *укрепляете* или *ненавидите* его, *презираете* себя за трусость, чувствуете себя *загнанным в тупик* и лишенным выбора? Эти состояния по поводу ваших состояний описывают и определяют ментальную и эмоциональную *тональность* ваших фильмов.

Пользуясь кинематографической метафорой, они описывают *установку*, принимаемую вами, как редактором ваших фильмов. Наши метасостояния задают фактуру и качество наших фильмов, создавая присущую им аффективную тональность. Они описывают установку или фрейм сознания, с которыми мы движемся по жизни. Поэтому, поднимаясь по уровням — «Что вы думаете или чувствуете по этому поводу?», — мы

идентифицируем высшие фреймы нашего сознания, соответствующие позиции редактора, режиссера, продюсера и директора картины. Если я проигрываю фильм «взбешенный и возмущенный», находясь при этом в метасостоянии стыда или презрения к себе, чувствуя себя беспомощным, чувствуя, что кто-то «заставляет» меня приходить в ярость, то мои фильмы также окрашиваются этими качествами.

Это взаимодействие друг с другом наших состояний, надстраивающихся одно над другим, привносит в наше сознание динамическую сложность. Иногда такое наслаивание укрепляет наши фильмы: чувство, оправдывающее мой гнев, усиливает мой гнев. В то же время спокойная невозмутимость по поводу своего гнева ослабляет его и делает его более управляемым. Учет мнения других людей, когда мы находимся в состоянии гнева, придает нашим фильмам еще более необычные качества.

Упражнение «Перевод в метасостояние фреймов наших фильмов»

1. Идентифицируйте проигрываемый вами фильм, приводящий вас в нересурсное состояние.

- Какие неэффективные состояния вы иногда испытываете?
- Какие фильмы инициируют эти состояния?

2. Займите метапозицию редактора.

- Допустим, вам нужно продолжать проигрывать тот же самый фильм, но вы можете выбрать установку, с которой вы будете это делать. Какую установку вы выберете?
- Войдите в состояние, соответствующее этой установке, и примените это состояние к фильму.

3. Переживите это состояние и оцените его.

- Когда вы полностью переживаете данное состояние и применяете его к фильму, как это отражается на самом фильме? Что происходит?
- Какие другие ресурсные состояния или установки вы также хотели бы использовать?

4. Проведите контроль качества вашего переживания.

- Хорошо ли служит вам эта новая установка, используемая по отношению к старому фильму?
- Улучшает ли она вашу жизнь?
- Осознаете ли вы наличие других ресурсов, способных придать новые качества вашим старым фильмам?

Повышение качества менеджмента состояний с помощью метасостояний

Метасостояния развивают навыки менеджмента состояний самыми различными способами. Как правило, мы используем процесс вхождения в метасостояния (приложения одного состояния к другому) с целью придания исходным состояниям новых качеств и ресурсов (спокойный гнев, веселое обучение, уверенный энтузиазм или воодушевление использованием обратной связи), а также для задания фреймов и установок высших уровней. Каждый раз, когда мы входим в метасостояния, мы задаем нашим состояниям новые фреймы. Это позволяет нам сформировать поистине высококачественные состояния, окрашивая и обогащая их всевозможными видами ресурсов.

Каков же центральный *механизм*, благодаря которому становится возможным опыт метасостояний? Кожибски отмечал, что мы обладаем уникальной способностью абстрагировать собственные абстракции. Мы называем это *переходом на метауровень* или использованием саморефлексирующего сознания. С практической точки зрения это означает, что мы всегда можем размышлять о собственных мыслях (метамышление), говорить о своих словах (метакоммуникация), испытывать чувства по поводу собственных чувств (метаэмоции), моделировать наши модели (метамоделирование) и т. д. Наша метакогнитивная деятельность делает возможной множественное наслаивание наших состояний друг на друга. Это означает, что первые приходящие нам в голову мысли о чем-то (или чувства в отношении чего-то) являются лишь первичными мыслями. Вторичные мысли* имеют большее влияние. Метамысли или метачувства представляют собой не только более высокие, но и более глубоко воздействующие «логические уровни» нашего осознания.

* В оригинале игра слов, основанная на идиоме «on second thought» — «по зрелом размышлении», которое противопоставляется первой, часто необдуманной реакции. — *Прим. перев.*

Метасостояния представляют собой в высшей степени сложные компоненты сознания, которые мы называем саморефлексирующим сознанием. Эта способность мыслить о самих себе — о своем мышлении, чувствовании, выборе и поведении — позволяет нам выйти за рамки текущего момента времени, пространства, бытия, ценностей, переживаний и т. д., и дать возможность другим элементам нашего осознания стать предметом наших мыслей. Обладая таким трансцендентальным сознанием, мы можем выходить в своем мышлении за пределы непосредственно воспринимаемой сенсорной реальности.

Характеристики метасостояний

Поскольку мы всегда можем подняться на уровень выше нашего текущего состояния, мы способны генерировать многочисленные метауровни состояний. Можно говорить о *простых* метасостояниях (когда лишь одно состояние наслаивается на первичное), о *сложных* метасостояниях (включающих множественные состояния) и о гештальт-состояниях (из которых возникают новые системные свойства).

Кожибски описал способность рефлексивного сознания порождать как науку, так и здравый смысл как «абстрагирующее сознание, формирующее *уровни абстракции*». Он дал краткую характеристику этих уровней, начиная с низшего и двигаясь вверх.

1. Мир проявлений энергии, находящихся за пределами нервной системы.
2. Сенсорные рецепторы, абстрагирующие информацию от мира.
3. Специфические сенсорные рецепторы с их структурой аксонов, нейронов, дендритов, нервных импульсов и нейротрансмиттеров, формирующие паттерны нервных импульсов.
4. Импульсы и нейротрансмиттеры, стимулирующие мозг (таламус, кору и т. д.) и порождающие различные внутренние репрезентации (*VAK*).
5. Сенсорные слова и описательный язык.
6. Оценочный язык, оценивающий предыдущие уровни слов.

Этот список можно продолжить. Чем больше мы абстрагируемся от реальности, тем глубже проникаем в мир абстракций. Это приводит нас ко все новым и новым представлениям, схемам, моделям, теориям и гипотезам о внешнем мире (научный процесс). Это уводит нас все дальше от эмпирической реальности, находящейся на уровне восприятия. Мы начинаем жить определениями, идеями, концепциями, абстракциями, убеждениями, галлюцинациями (понятиями, или определениями слов, которые мы держим в голове), а не зрительными образами, звуками, ощущениями и запахами (мир сенсорного опыта), то есть объемом понятий, или конкретными референтами, расположенными на территории окружающей реальности.

Первичные состояния и метасостояния

Подобно тому как мы выделяем первичные цвета и первичные эмоции, мы также испытываем первичные *состояния*. Они включают первичные эмоции, вызывающие в нас страх/гнев, расслабленность/напряжение, радость/печаль (удовольствие/неудовольствие), усталость/прилив сил, рассеянность/собранность и отвращение (ненависть)/влечение (любовь). Кожибски концептуально обыгрывает возможность трансформации «эффектов первого порядка» в эффекты второго порядка:

> «И тогда мы испытываем любопытство к любопытству, внимание к вниманию, анализируем анализ, размышляем о размышлении (что репрезентирует сферу науки, психо-логику, эпистемологию и т. д.); мы имеем выбор выбора (что репрезентирует свободу и отсутствие психо-логических барьеров, а также демонстрирует семантические механизмы устранения этих барьеров); суждение о суждении дарит нам важнейшие культурные достижения; знание о знании, включающее абстрагирование и структуру, становится «сознанием», по крайней мере в своих ограниченных аспектах, и принимает форму абстрагирующего сознания; оценка оценки становится теорией здравого смысла и т. д.».

Кожибски предупреждает нас о существовании некоторых метасостояний, «репрезентирующих нездоровые семантические реакции». Я (М. Х.) описал их в книге «Уничтожение дракона» как «состояния дракона» (Hall, 1996):

> «Подобные переживания первого порядка — беспокойство, нервозность, страх, жалость и т. д. — могут быть вполне оправданны и относительно безобидны. Однако когда они становятся переживаниями

второго порядка, отождествляясь с переживаниями первого порядка, как в случае беспокойства по поводу беспокойства или страха страха, они приобретают нездоровый оттенок. Сожаление о жалости опасно приближается к жалости к себе. Такие эффекты второго порядка, как убежденность в своих убеждениях, порождают фанатизм. В знании о своем знании, уверенности в своей уверенности, невежестве о своем невежестве проявляется механизм догматизма; тогда как свобода воли от свободы воли или обусловленность обусловленности и т. д. часто становятся заблуждениями и иллюзиями».

Однако этим наша тема не исчерпывается. Кожибски выделяет еще одну группу метасостояний:

«Примерами третьей группы служат такие эффекты первого порядка, как скованность, ненависть, сомнение, презрение, отвращение, гнев и аналогичные семантические состояния; в этих случаях эффекты второго порядка противостоят и сводят на нет эффекты первого порядка. Так, скованность скованности превращается в положительное возбуждение или разрядку; ненависть ненависти оказывается близкой к «любви», сомнение в сомнении становится научной критикой и приобретает элемент научности; другие с очевидностью противостоят или сводят на нет нежелательные семантические реакции».

Метасостояния могут *отрицать* содержание эмоций низшего порядка и *создавать парадокс*, переводящий переживание на более высокий уровень. Это предоставляет нам множество возможностей для трансформации. Мы можем взять первичное эмоциональное состояние и подать обратную связь на само это состояние, *взаимодействие* наслаивающихся друг на друга состояний способно породить десятки различных эффектов. Когда я сомневаюсь в своем сомнении, я становлюсь более уверенным. Когда я откладываю мое откладывание, я принимаюсь за дело. Метауровень «отвержения» отрицает первичное состояние «отвержения», так что мы перестаем отвергать.

Любопытство по отношению к любопытству (активное любопытство ведет к исследованию любопытства)

Внимание к вниманию (сосредоточение на внимании)

Анализ анализа (изучение дисциплины анализа)

Размышление о размышлении (наука, психо-логика, эпистемология и т. д.)

Выбор выбора (свобода, отсутствие психо-логических барьеров)

Суждение о суждении (важные культурные достижения)

Знание о знании (абстрагирование, сознание)

Оценка оценки (теория здравого смысла)

Беспокойство по поводу беспокойства (нездоровое состояние обеспокоенности)

Страх страха (паранойя)

Сожаление о жалости (жалость к себе)

Убежденность в убежденности (фанатизм)

Уверенность в уверенности (догматизм)

Неведение о неведении (наивность)

Свобода воли от свободы воли (придающее сил ощущение выбора)

Гнев на страх (гнев на самого себя)

Радость от гнева (воспевание человеческой мощи)

Печаль о гневе (саморефлексивное осознание злоупотребления мощью)

Гнев по поводу печали (осознание того, что печаль неуместна или бесполезна)

Страх по поводу печали (непринятие в себе чувства печали)

Вина по поводу гнева (осуждение себя за переживание запретной эмоции)

Скованность скованности (позитивное возбуждение, разрядка)

Ненависть к ненависти (любовь)

Сомнение в сомнении (научная критика)

Откладывание откладывания (действие)

Прерывание прерывания (замешательство)

Запрет на... гнев (с табуированием первичной эмоции)

Рис. 5.4. Абстракции второго порядка, или состояния-над-состояниями

Иногда наслаивание одних состояний на другие приводит нас в замешательство. В других случаях оно усиливает первичное состояние, искажает его, превращает его в нечто удивительно полезное или деструктивное (страх страха = паранойя; убежденность в убежденности = фанатизм). Комбинации метасостояний открывают путь к поистине непредсказуемым и чудесным человеческим переживаниям и порождают то, что мы обозначили как гештальт-состояния, — состояния, представляющие собой нечто большее, чем сумма своих частей.

Эффективное различение первичных состояний и метасостояний

1. Уместность.
- Уместна ли данная реакция по отношению к предъявленному стимулу?
- Связана ли с ним наша реакция прямо или косвенно?
2. Природа эмоции.
- Какова природа связанной с реакцией эмоции: кинестетическая или концептуальная?
- Является ли она эмоцией сознания или тела?
3. Объект отнесения.
- Что является объектом данного состояния?
- Представляет ли он собой нечто внешнее или внутреннее?
4. Природа языка.
- Какими языковыми средствами описывается это состояние?
- Является ли этот язык сенсорным или оценочным?
5. Позиция восприятия.
- Какая позиция восприятия может привнести организацию в это состояние?

Обучение, ускоренное метасостояниями

В какие метауровни вы хотели бы войти, чтобы сформировать с их помощью насыщенное состояние повышенной способности к обучению? Какие фреймы вы хотите задать себе, чтобы вы могли автоматически интегрировать и применять ваш опыт обучения в повседневной жизни и поведении?

Упражнение

1. Идентифицируйте необходимые ресурсы.

- Проведите мозговую атаку на тему: как вы хотели бы усовершенствовать свое состояние обучения и какие качества придать ему.
- Какие ресурсные состояния вы хотели бы привнести в ваше базовое состояние обучения?
- Как бы вы хотели смонтировать ваши наслаивающиеся друг на друга состояния?

2. Исследуйте ваши ресурсы в игровой форме.

Варианты: игривость, экспериментирование, страсть, установка «Просто сделай это!»

3. Войдите в данное состояние и примените эти ресурсы к первичному состоянию, в котором происходит обучение.

ЧАСТЬ 2

Начав целенаправленно работать с метасостояниями, мы с неизбежностью зададимся вопросами, касающимися *аффективной* природы этих высших состояний, — например, как их заякорить или как они повлияют на наши фильмы первичного уровня. Этим вопросам и будет посвящена вторая часть настоящей главы.

Переживание метасостояний

Как переживаются состояния, мы знаем; но как переживаются метасостояния? Нам известно, какие переживания соответствуют состояниям гнева или страха, радости или печали, напряжения или расслабления, влечения или отвращения. Мы ощущаем эти состояния в своем теле. Метасостояния, однако, обладают рядом отличий от первичных состояний, и одно из этих отличий является ключевым: в первичных состояниях мыслечувства активно сконцентрированы на событии, человеке или ситуации, вызывающих в нас это состояние, а потому оно воспринимается более непосредственно (рис. 5.5).

В первичном состоянии мы создаем фильмы и ощущаем себя актерами или героями этих фильмов. При этом вся деятельность нервной системы непосредственно вовлечена в события.

Переходя же на *метауровень*, мы отступаем назад от наших фильмов настолько, что они практически покидают поле внимания и мы едва замечаем эти фильмы и их характеристики. В наших *переживаниях* мы словно бы поднимаемся в своем «сознании» все выше и все *дальше* от наших фильмов. Вот почему нам, как правило, трудно определить, что мы чувствуем, находясь в метасостоянии. С какими чувствами связана самооценка, мобилизация или проактивность? Что мы чувствуем, когда становимся озорными, защищающимися или упрямыми? Какие чувства вызывает у нас дух противоречия, терпимость или настойчивость? *Где* вы переживаете эти состояния? Какие специфические кинестетические ощущения соответствуют этим состояниям?

Как правило, мы переживаем метасостояния иначе, чем первичные состояния, именно потому, что они *кажутся* нам локализованными скорее в голове, чем в теле. В большинстве случаев это действительно так, но не всегда. Иногда, *отступая назад* от первичного фильма, мы *перемещаемся вверх и внутрь* еще более сильной эмоции, возникающей *по поводу* фильма и придающей нашим переживаниям еще большую интенсивность... так что они с еще большей силой наполняют наше тело. Таковы чувства *ужаса* и смущения. Такой может быть наша радость *по поводу* того, что мы влюблены.

Что это означает? Это означает, что метасостояния — это не «диссоциативные» состояния. «Диссоциация» — неудачное слово, которое вовсе *не является* синонимом «мета». Поскольку термины «ассоциация» и «диссоциация» являются условными психиатрическими обозначениями, используемыми в руководстве *DSM-IV*, мы рекомендуем исключить эти термины из лексикона НЛП. Вместо этого мы будем говорить о *входе и выходе* из состояния. Мы всегда находимся в том или ином состоянии и всегда остаемся в нашем теле. Не существует такого понятия, как пребывание «вне тела». Отделение души от тела означает смерть. Мы можем *чувствовать* себя так, *как будто* мы оцепенели, лишились ощущений, вышли за пределы себя, но все равно эти «чувства» — это метачувства.

Более многослойная в метасостояниях, чем в обычных состояниях, природа наших мыслей-и-чувств (обратите внимание на дефисы, связывающие эти понятия вместе), наслаивающихся на другие мысли и чувства, порождает более высокий уровень сложности. Теперь мы «чувствуем» наши оценки и суждения. «Я чувствую себя осуждаемым, брошенным, побеждающим, рискующим и т. д.». Это не кинестетические ощущения, а ментальные оценки. Это фреймы сознания и установки. Они описывают концептуальные состояния, исходя из которых мы действуем. Таким образом, в отличие от высшей степени непостоянных и часто меняющихся первичных состояний, метасостояния описывают более стабильные ментальные состояния, в которых мы пребываем. Метасостояния

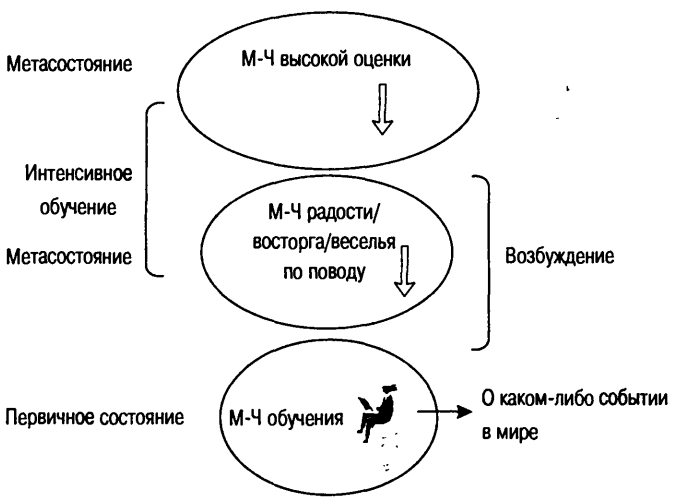


Рис. 5.5

функционируют как фреймы референции высших уровней и как смыслы, которые мы придаем вещам.

Как правило, в метасостояниях отсутствуют сильные кинестетические ощущения, которые мы испытываем в первичных состояниях. Мы можем легко определить, в каких частях тела мы испытываем первичные эмоции, но в метасостояниях сделать это сложнее. Кроме того, метасостояния могут *интегрироваться* в первичный уровень и приобретать ярко выраженные кинестетические качества. Такое может случаться и часто случается. Мы можем переносить метауровневые концепции, оценки и фреймы на уровень первичных состояний и привносить их в деятельность нервной системы, в мускулы. Мы называем этот процесс *интегрированием* метасостояний. Именно это происходит, когда метасостояние становится метапрограммой.

Именно язык, наряду с метарепрезентативными системами, позволяет нам наиболее эффективно наслаивать друг на друга многочисленные уровни метасостояний. С каждым дополнительным состоянием, в которое мы *входим* и *применяем* к предыдущим состояниям, мы задаем фреймы более высокого уровня, оказывающие более глубинное воздействие на систему в целом. Благодаря этому мы можем добавлять всевозможные эффекты к кинематографическим характеристикам наших ментальных фильмов. В зависимости от метафреймов, в которые мы входим и которые прилагаем к другим состояниям, мы можем становиться более или менее эмоциональными, более или менее вовлеченными в моторные программы, более или менее вовлеченными в наши ценности, убеждения, намерения и т. д. Все можно контролировать. На сегодняшний день мы идентифицировали шестнадцать взаимодействующих между собой эффектов, каждый из которых придает специфическое переживание структуре метасостояний (мы рассмотрим эту тему подробно в главах 13 и 14).

Якорение метасостояний

Можно ли заякорить метасостояние? Учитывая все, что было сказано о сложном наслаивании состояний нашего сознания, что происходит с процессом якорения, когда дело касается метасостояний? Говоря коротко — да, мы можем якорить метасостояния, и мы можем делать это кинестетически. Однако в этом случае в якорении присутствует больше тонкостей и оно требует более развитых навыков. Почему? Потому что в этом случае оно не сводится к простому *связыванию* стимула и реакции. Поскольку метасостояния предполагают более высокие уровни абстракции (оценки, фрейминг, убеждения), мы должны использовать метарепрезентативную систему языка и абстрактных символов. Не случалось ли с вами так, что вы пытались *кинестетически заякорить* сложное состояние, например высокую самооценку, мобилизацию, проактивность, видение возможностей или креативность, а затем обнаруживали, что *прикосновение* не способно воскресить это состояние?

Это происходит потому, что такая метауровневая структура, как метасостояние, включающее метачувства, требует более абстрактных символов. Причиной тому является сложная многослойность метасостояний. И хотя бывают исключения, как правило, нам нужно подобрать особые лингвистические средства. Это позволяет нам записать сценарий, сюжет, смыслы высших уровней и фреймы опыта. Именно *язык* склеивает состояния друг с другом. Вот почему большинство убеждений нуждается в лаконичных формулировках для прочного закрепления в сознании. На протяжении многих веков люди интуитивно знали это. Вот почему они естественным образом пришли к идее «формул самовнушения», как бы чувствуя, что им нужны слова, *особые* слова, убедительные слова, гипнотические слова для того, чтобы удержать и закрепить высшие состояния.

Еще на заре НЛП Бэндлер и Гриндер рассматривали язык как вторичный опыт и как метарепрезентативную систему. Они говорили, что слова работают, как система якорения, — по сути, как самая мощная система якорения, доступная носителям языка. С помощью языка можно «приклеивать» состояния друг к другу. С точки зрения сенсорных фильмов, проигрываемых в кинотеатре нашего сознания, мы используем слова на двух уровнях: как слова, формирующие звуковые дорожки, на которых записаны реплики из сценариев наших фильмов, и как метафреймы, определяющие содержание этих фильмов, подобно титрам, высвечивающим на экране название фильма или следующей сцены. Иногда метасостояние можно заякорить с помощью одного лишь слова: «уверенность», «мать», «мобилизация». Если несенсорное слово вызывает и формирует ментально-эмоциональное концептуальное состояние, оно может служить в качестве триггера.

Обычно мы создаем этот эффект с помощью многочисленных повторений. Получив концептуальное состояние, мы производим его избыточное якорение в максимально большем числе систем, используя повторение и высокую эмоциональную интенсивность и находя наиболее убедительные слова: вот набор средств для якорения метасостояния. Как правило, для вхождения в метафрейм, его усиления и задавания требуется большее количество повторений. Задавание метауровней когниций, осознания и переживаний означает, что мы задаем не только специфический сценарий, но также редакторский стиль и мотивацию, намерения и установку режиссера. Вот почему язык приобретает такое значение, когда мы поднимаемся вверх по «логическим» уровням. Язык позволяет нам стабилизировать высшие уровни и удержать их во времени. При якорении метасостояний мы также можем использовать такие непропозициональные символы высших уровней, как поэзия, пословицы, пиктограммы и музыка.

Психо-логика метасостояний

Модель Метасостояний открывает перед нами новый и иной способ размышления о метауровневых феноменах. По традиции НЛП, мы оставляем за метауровневыми феноменами те общераспространенные названия, которые используются в повседневной речи. Мы называем их разговорными именами: убеждения, ценности, понимания, решения, оценки, суждения, намерения. Но что представляют собой эти объекты сознания? Метасостояния.

«Убеждение» отличается от «мысли» тем, что является подтверждающей мыслью о другой мысли. Вот почему мы можем «думать» о чем-либо, не «веря» в это. Мы можем просто думать о некоей вещи, мы можем репрезентировать ее. Мы можем закодировать ее. И мы можем делать все это, не занимая никакой позиции по отношению к предмету наших размышлений. Верю я в это или не верю? Есть ли у меня какие-либо сомнения и вопросы относительно этого? Мы можем размышлять о вещах, не будучи уверенными или убежденными *в том*, являются ли наши мысли истинными, реальными, обоснованными или доказуемыми. Находя подтверждение своим мыслям и оценивая их как реальные, как доказанные, мы начинаем «верить» в них. Это делает наши убеждения более богатыми и многогранными состояниями, чем когда мы просто думаем о том же предмете.

Мысль о том, что я могу усовершенствовать свои карты и сформировать намного более ресурсный образ жизни, радикально отличается от убежденности в этом. Мысль о том, что я могу эффективно использовать критику, рассматривая ее просто как обратную связь, или исследовать то, что хотел сказать другой человек, движимый своими позитивными намерениями, — совсем не то же самое, что убежденность. Первая предполагает определенный набор идей и репре-

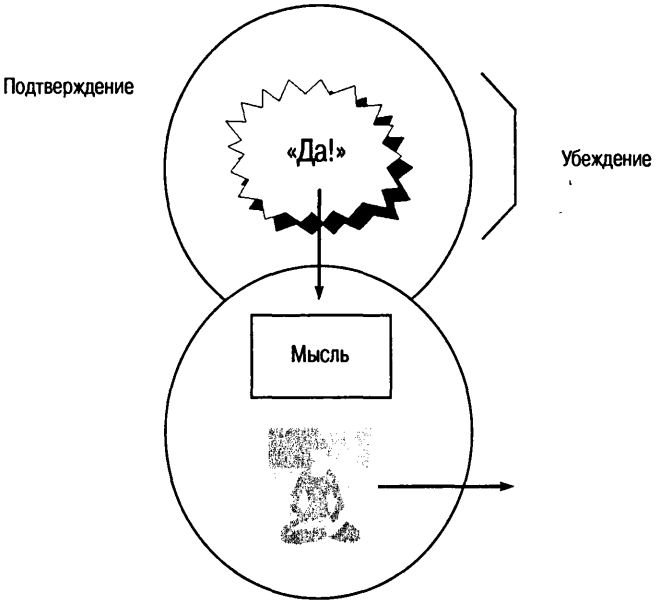


Рис. 5.6. От «мысли» к «убеждению»

зентаций; вторая является подтверждением, превращающимся в «команду нервной системе» (Bandler, 1985).

С точки зрения метауровней все «логические» уровни, находящиеся выше уровня первичных репрезентаций наших ментальных фильмов, являются *убеждениями*. Мы имеем убеждения относительно многих вещей, и эти «убеждения» закодированы в форме самых различных номинализаций.

У нас присутствуют фреймы убеждений относительно того:

- Что является важным и ценным: ценности.
- Как мы определяем себя: идентичность, самоидентификация, самоопределение.
- Каковы наши происхождение и судьба: духовность, миссия, предназначение.
- Что мы можем и чего не можем, или на что мы способны: способности.
- Что нам следует выбирать: решения.
- Чего мы можем ожидать: ожидания, предположения, воображение.
- Какие аспекты предыдущего опыта играют значимую роль в нашей жизни: личностная история, память.
- Что мы знаем: знания, понимания, парадигмы.

Каждый раз, когда мы «абстрагируемся», создавая один из этих метафеноменов, мы порождаем или вызываем новый «логический уровень», или метасостояние. Абстрагирование вводит нас в нейро-семантическое состояние сознания и тела. Поднимаясь вверх по уровням абстракции и используя все более абстрактные формы репрезентаций, мы вступаем в царство «сознания». (При этом мы должны помнить, что это не бестелесное «сознание», но всегда воплощенное. Именно благодаря этому факту все наши состояния являются *неврологическими переживаниями*.) Мы можем даже пересечь ту границу, за которой уже не в состоянии кодировать мысли с помощью слов и языка, *настолько* абстрактными могут быть наши мысли и чувства. Таковы абстракции в математике и физике. В конце концов нам приходится переходить к абстракциям еще более высокого уровня и к таким непропозициональным языковым средствам, как метафоры, притчи, стихи. Это также подчеркивает гипнотическую природу метасостояний, а также и тот факт, что направление транса обращено *вверх*, а не вниз. Мы поднимаемся ко все более и более высоким уровням абстракции, пользуясь словами Джона Гриндера – в мир номинализаций.

Кинематографический клей

Одно дело – создать отдельный кадр или сценарий фильма. Но как создать и удержать вместе все фреймы нашего фильма, чтобы он проигрывался в нашем сознании в виде последовательной и осмысленной истории? На первичном уровне репрезентировать сначала одно, потом другое, а затем третье – просто детская забава. Но как мы создаем убедительное и осмысленное повествование?

Для этого нам нужен язык. Язык – это тот *клей*, с помощью которого мы связываем друг с другом идеи и переживания, создаем сюжет, развиваем тему и пишем сценарий, который остается неизменным во времени. И снова мы имеем дело с метарепрезентативной системой абстрактных символов, и прежде всего – с системой языка, поддерживающей целостность структуры наших метасостояний во времени. С кинематографической точки зрения эти символы функционируют как постоянно проигрываемый сценарий или сюжет, повествующий об истории, которую мы «держим в уме» и в которую мы верим.

Вот почему наши фреймы сознания состоят преимущественно из слов, предложений, рассказов, объяснений и убеждений. Вот почему большая часть наших убеждений закодирована лингвистически, а не посредством зрительных образов, звуков или ощущений. Удостоверьтесь в этом сами. Попробуйте подумать о чем-то, в чем вы убеждены, без использования слов, историй, без лингвистических объяснений или умозаключений.

Слова, язык и любые символические системы выступают для нас в качестве метасимволов, существующих сверх и вне зрительных образов, звуков, ощущений и запахов, составляющих наши фильмы. Как таковые они являются концептуальным клеем, удерживающим вместе наши размышления, смыслы, концепции и повествования. Слова склеивают друг с другом метасостояния, наделяя нас способностью удерживать вместе лингвистические структуры, контексты, синтаксис и т. д. Но если мы используем лингвистические средства для склеивания друг с другом отдельных фреймов наших фильмов, то как мы можем расклеить их между собой, чтобы отредактировать эти фильмы?

Мы разлагаем на составляющие сюжеты наших фильмов, повествующие об ужасах

и рисующие перед нашим взором сценарии обреченности, пессимизма и беспомощности, путем индексирования и моделирования, а также задавания вопросов, касающихся языка. Разумеется, это не что иное, как магия Метамодели. Если мы связываем наши сценарии воедино при помощи слов, значит, мы способны разложить их на составляющие, отделяя слова друг от друга. Именно это мы и понимаем под метамоделированием. Мы прошли курс практика НЛП и уже знаем, что с помощью метамоделирования идентифицируем процессы, посредством которых переводим информацию о мире в сенсорную информацию репрезентационных фильмов, проигрываемых в кинотеатре нашего сознания. И напротив, задавая вопросы к словам, мы ставим под сомнение наши сенсорные дорожки, благодаря чему разлагается на части и лингвистическое повествование. Вопросы дегипнотизируют; вопросы дефреймируют; они режут и перекраивают наши старые киносценарии. Они перекрывают дорогу нашим фильмам категории *B*. Вот почему мы выясняем, какова форма наших фильмов, с помощью эксплицитных вопросов Метамодели. Оспаривая «неудачные формулировки» бедных сценариев, мы останавливаем наши фильмы и изменяем их так, что они перестают быть прежними. В этом состоит одна из гениальных черт Метамодели. Мы используем слова как якоря, сигнализирующие нам о том, *что* нам репрезентировать в наших фильмах. Но во многих словах опускается масса информации. Мы обобщаем и искажаем так, что наши фильмы оказываются основанными на более чем скудной информации о внешнем мире.

Вопросы о некачественно созданном фильме *расклеивают* старое редактирование и оно перестает работать. Вопросы помогают избавить наши старые сценарии от тумана и неясности. Деноминализируя застывшие действия, мы демонтируем фреймы (метасостояния), управляющие нашими фильмами, и побуждаем наших кинематографистов восстановить ценную сенсорную информацию, изменяющую характер этих фильмов. Такова магия кино, которую творят в нашем сознании-сердце-теле-эмоциях лингвистические вопросы Метамодели. Все, что нам нужно, это задавать вопросы, касающиеся специфики наших фильмов. Так, спрашивая «Откуда вы знаете...?», человек поднимается в своем сознании к новым горизонтам, туда, где он может стать редактором и режиссером своих фильмов. Он поднимается на уровень, с которого может управлять своими ментальными фильмами. Мы можем расклеить слова, фиксирующие сценарии ограничивающих нас метасостояний. Ставя под вопрос лингвистические связи, заложенные в наши старые сценарии, мы можем использовать комплексные эквиваленты, причинно-следственные отношения, пресуппозиции, чтение мыслей и т. д., чтобы составить новый киносценарий.

Трансформация фильмов «о неудачах»

Рассмотрим «неудачу» как состояние, которое испытывают люди, и как состоящую из одного слова формулу введения, заставляющую их проигрывать негативные фильмы в своих головах. Такое состояние уже представляет собой метасостояние, референтом которого выступает фрейм сознания по поводу негативных событий.

Давайте для начала спросим: «Где вы чувствуете "неудачу" в своем теле?» Как правило, почти никто не в состоянии ответить на этот вопрос. Почему? Потому что неудача — это не чувство, а оценка и суждение. Являясь номинализацией, она указывает на то, что мы сделали обобщение на основе некоторых событий и произвели оценку этих событий. Вот почему большинство людей не испытывают «неудачу» как кинестетическое ощущение. Когда некто берет такую номинализацию и идентифицируется с ней («Я неудачник»), он создает посредством этих слов еще более сложную структуру метасостояний.

Давайте зададим вопросы к этим словам, чтобы «отклеить» закодированную внутри них боль.

- Что вам не удалось?
- Когда вам это не удалось?
- По каким критериям и стандартам вы судили, когда пришли к такому заключению?
- Как часто вам это не удавалось?
- Узнали ли вы, что сейчас может помочь вам достичь успеха?
- Какие коррективы вы собираетесь внести?

Эти моделирующие и индексирующие вопросы оспаривают способы картирования человеком его внутренних фильмов. Эта работа подобна работе кинокритика, не оставляющего камня на камне от плохого сюжета и структуры киносценария. Она заставляет актеров перечитать свои роли, используя навыки критического мышления, и убедиться

в том, что сюжет фильма действительно имеет смысл.

Это уничтожает или приручает состояние дракона, заключенное в реплике «Я неудачник». Для того чтобы создать это отравляющее состояние, человек должен был пройти через не принесший успеха опыт и путем обобщения сформировать у себя представление о «неудаче». Затем он фреймировал это представление как серьезное, опасное, личное и предсказывающее его будущее. Затем человек должен был идентифицироваться с ним, использовать его как ярлык для обозначения своей личности, закрыть свое сознание для выработки нового опыта и жизненных навыков и использовать «неудачу» как камеру, в которой заточены его надежды.

Рефлексивность метасостояний

Сердцем модели Метасостояний является динамичное и текучее наслаивание, формирующее *уровни сознания*. Многоуровневая структура мышления позволяет нам легко перемещаться от мыслей первого уровня к мыслям второго уровня, третьего уровня и т. д. Она позволяет нам *рассортировать* то смятение мыслей, которое, как правило, возникает, когда мы думаем о многослойности сознания. На протяжении истории человечества философская мысль ходила кругами и окончательно запуталась, смешав наслаивание с некоей сущностью, помещаемой ими внутри «сознания» (еще одна философская номинализация). В результате философы пустились на поиски «бога из машины». Разумеется, в машине сознания нет никакого бога.

Что же в ней есть? В ней есть *рефлексивность*. Есть тот факт, что мы можем *концептуально* сделать шаг назад от своих мыслей и поразмыслить об этих мыслях. Но это все равно делаем мы сами. Это все равно делает наш мозг. Мы *думаем* на Первом Уровне: «Перейти ли мне на новую работу? Не знаю. Если я это сделаю, я получу то-то и то-то, но при этом мне придется отказаться от таких-то и таких-то преимуществ».

Но на этом наши мыслительные процессы не заканчиваются. Мы пускаемся в размышления *по поводу* наших мыслей. Эти вторичные мысли переводят нас на более высокий логический уровень: «Почему я никак не могу принять решение? Терпеть не могу, когда я впадаю в это состояние нерешительности». Внутри нашего сознания нет никакого духа или сущности, которая бы порождала эти мысли: *все это тоже наши мысли*. Но в данном случае мы размышляем о первичных мыслях, *наслаивая* на них тем самым вторичные мысли.

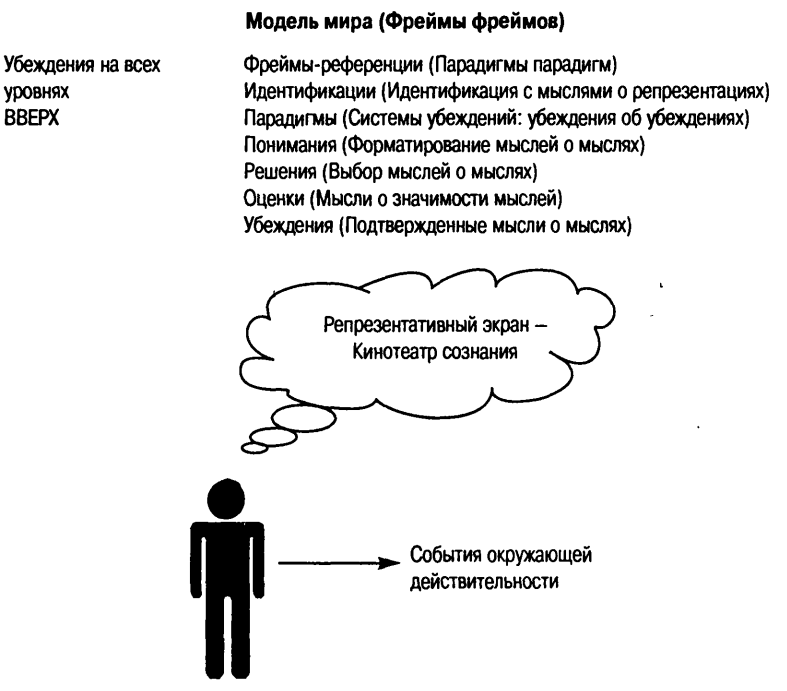


Рис. 5.7. Уровни сознания

В результате мы продолжаем этот процесс все дальше и дальше: «Я был на тренинге Метасостояний и знаю, что, если я *терпеть не могу* мои собственные состояния, я обращаю собственную энергию против себя. Это просто отвратительно. Я не только окончательно запутал себя, я нарушаю те самые принципы, которые изучил на этом тренинге. Черт! Опять то же самое. Опять я испытываю отвращение к собственным мыслям. Сейчас из всего этого опять вылезет это ужасное Состояние Дракона. Да что со мной такое, что я никак не могу начать управлять своим мозгом более эффективно?.. Стоп! Хватит! Я снова попал в петлю. Мне нужно выбраться из этой петли... и все началось с этой чертовой нерешительности. Я боюсь того состояния, из которого все это исходит».

Попадание в подобного рода негативные петли — неотъемлемая и неизбежная часть человеческого опыта. Нам всем знаком этот опыт, все мы через него проходили. Это пример того, как работает наше *системное* сознание. Подобно тому как петли и сети петель (петли обратной и прямой связи) заложены в саму биологическую структуру нашего мозга, такие же петли присутствуют и в нашем сознании. В модели Метасостояний мы используем метафору дракона и обозначаем негативные петли как «состояния дракона». Это просто метафора, описывающая, как наше хождение по кругу и обращение нашей ментальной и эмоциональной энергии на себя ставит нас в положение внутреннего конфликта. Для нашей энергии не остается иного выхода, кроме как *нападать на себя.* Это плохо. Это создает такие негативные состояния, как внутренний конфликт, неконгруэнтность, ограничения и путы, которые мы сами налагаем на свое сознание.

Стоящий за этим механизм представляет собой не что иное, как рефлексивность. Мы просто *рефлексируем по поводу себя* и наших мыслей и эмоций. Нам вовсе не нужно постулировать некие сущности, духов или демонов. Мы просто наслаиваем одни мысли и эмоции на другие мысли и эмоции — просто вводим себя в метасостояния. Мы бездумно рефлексируем о своих мыслях. Решение проблемы в том, чтобы вернуть осмысленность, в том, чтобы начать осознавать процессы наслаивания, порождения петель, чтобы начать осуществлять контроль качества своего сознания, тем самым заставив его работать себе на пользу, а не во вред.

Еще на заре НЛП Бэндлер и Гриндер осознали тот факт, что мы можем попадать в петли, но полагали, что если мы «оказываемся в петле», то это всегда плохо. Однако в этом пункте они неверно интерпретировали природу метасостояний, тем самым упустив из виду истинную природу «логических уровней». Бывают и хорошие петли.

Собственно говоря, все, что нам нужно для того, чтобы управлять высшими уровнями своего сознания, это просто осознавать возможность попадания в петли. Признав существование этого механизма, мы можем обрести над ним контроль. Это означает, что мы можем спокойно наслаждаться нашим опытом, лишь краем глаза отслеживая те мысли и чувства, которые мы используем по умолчанию и рефлексируем на себя. Такое решение может поначалу показаться нам противоречащим нашей интуиции. «Неужели достаточно просто замечать и принимать?» Да. Посредством принятия, наблюдения, регистрации мы вводим себя в метасостояние. Начав делать это, мы можем осуществлять контроль качества тех конкретных мыслей и эмоций, с помощью которых мы осуществляем рефлексию на самих себя. Затем мы можем прервать эти мысли и эмоции и переключиться на более эффективные и/или использовать широкий спектр паттернов НЛП.

Картирование смыслов наших фильмов

Уровни *порождения мыслей и эмоций* (уровни мышления), описываемые в модели Метасостояний, представляют собой упрощенную и облегченную версию модели Кожибски. Его концепция Структурного Дифференциала содержала модель уровней абстракции. Описание этой модели можно найти в работе «Наука и здравый смысл». В рамках модели Метасостояний выделение логических уровней позволяет нам проводить различения между порождаемыми уровнями картирования.

1. Картирование восприятия

Процесс картирования начинается с нашей нервной системы и сенсорного аппарата, включающего глаза, уши, нос, кожу, внутреннее ухо и другие органы, абстрагирующие информацию от мира внешних проявлений энергии и картирующие эти проявления. В этом состоит процесс восприятия. В моменты, когда внешние энергии достигают и стимулируют нас, воздействуют на наши сенсорные рецепторы, мы создаем свои первые неосознанные карты реальности.

Мы переживаем этот опыт как зрительное, слуховое, обонятельное или вкусовое восприятие. Наше неврологическое картирование является предсознательным и представляет собой часть того, что Лакофф и Джонсон (Lakoff & Johnson, 1999) назвали «когнитивным подсознанием». Поскольку строение нервной системы у всех нас достаточно сходно, мы все переживаем сходные ощущения и создаем аналогичные карты мира.

2. Репрезентативное картирование

Мы видим, слышим, ощущаем запахи и т. д., не осознавая того, как мы это делаем. Осознание нашего осознания является следующим шагом в нашем индивидуальном развитии. Маленькие дети начинают осознавать окружающую реальность задолго до того, как они начинают осознавать факт своего осознания. Они видят маму и папу. Однако на этом этапе у нас еще отсутствует «константность репрезентации». Мы не способны «удерживать» воспринимаемые нами образы. С глаз долой из — сердца вон. Вот почему младенцы и маленькие дети получают такое удовольствие от игры в «ку-ку». Лицо родителя, исчезающее и снова появляющееся перед их взором каждый раз, дает встряску их осознанию. Но с детьми постарше и со взрослыми этого уже не происходит. Почему? Потому что даже когда объект исчезает из виду, они удерживают в сознании его ментальные снимки и фильмы.

Благодаря этой способности *удерживать* стабильность наших репрезентаций мы можем манипулировать ими, изменять, корректировать и трансформировать их. Мы называем это «мышлением». Но по сути дела это не просто мышление, а осознание своего мышления и творческое обыгрывание наших ментальных фильмов. Именно на этом этапе появляются индивидуальные различия. Мы переживаем одни и те же события и воспринимаем их примерно одинаково, но то, что мы кодируем внутри своего организма и на чем мы сосредоточиваем свое внимание, для нас уникально.

Наше репрезентативное картирование дает нам феноменологическое «ощущение» мира. Сначала мы переносим его из области сенсорного опыта на карты, проецирующиеся на экран нашего сознания и составляющие наш внутренний персонализированный кинотеатр осознания. Затем мы используем результаты своего сенсорного картирования с целью ре-презентации окружающего мира. Можно приближать и удалять его образы, представлять их цветными или черно-белыми, большими или маленькими, можно изменять громкость, тональность или высоту звучания звуковой дорожки. Можно записать на них новые звуки. Именно это мы и называем репрезентативным картированием.

3. Концептуальное картирование

Переходя к концептуальному картированию, мы поднимаемся по уровням своего сознания, наслаивая на свои фильмы идеи и понятия, которые получаем извне или формируем самостоятельно. Мы используем их как фреймы референции и фреймы смыслов наших фильмов. Это создает наши внутренние контексты порождения смысла, определения того, что является реальным, что является важным и что оказывает влияние на наше самоопределение. Наше концептуальное картирование включает обобщения, которые мы создаем и используем в нашем бытии, деятельности, мышлении, чувствовании, в установлении взаимоотношений, формировании убеждений и ценностей. В значительной степени мы усваиваем способы концептуального картирования из культурных фреймов, в которых мы воспитываемся и которые неосознанно впитываем в себя. Сюда также относится культурное картирование, наследуемое нами от социальных групп, в которых мы воспитаны.

Уровни смыслов наших фильмов

Что означает «смысл»? Само это слово указывает на нечто, «удерживаемое в мыслях», в «сознании». То, что мы «удерживаем в сознании», наделено для нас смыслом. Если мы не удерживаем нечто в сознании, оно лишено для нас смысла. А поскольку мы картируем реальность на различных уровнях, мы также конструируем различные типы «смыслов». Существует два основных типа смыслов, и мы переносим оба из них в наши ментальные фильмы.

1. Смыслы первичного уровня

Любые «смыслы» вначале возникают как простые *ассоциации*. То, что «означает» некий объект на этом уровне, определяется лишь тем, с чем мы его ассоциировали, какие стимулы и с какими мыслями и чувствами мы связали. Поскольку наш мозг перемещается вместе с нами в разные ситуации, мы репрезентируем различные референты и связываем их с другими референтами, с чувствами, с эмоциями, с идеями. Эти ассоциации, как

внешние («аптайм»), так и внутренние («даунтайм»), порождают смыслы первичного уровня в виде взаимосвязей. Мы связываем между собой то, что близко соседствует в пространстве и во времени, или то, что относится к одной и той же области. То, что означает для человека «огонь», определяется его личным опытом. То же самое касается «критики», «обучения», собственного «я» или любого другого понятия.

2. Смыслы метауровней

Вслед за ассоциациями первого уровня мы создаем более высокие формы «смыслов». Смыслы высших уровней принимают форму ментальных фреймов, сообщаемых нами нашим фильмам. Подобно тому как мы концептуально фреймируем реальные объекты, мы фреймируем и наши фильмы. Рассмотрим, к примеру, что происходит, когда мы проигрываем в своем сознании фильм «остерегайтесь критики». Мы берем ассоциации (и позитивные и негативные), которые связываем с «критикой», и то, что прежде являлось «объектом» референции, становится «фреймом» референции, переживаниями или ассоциациями, которые мы используем при размышлении о других вещах, относимых нами к той же категории. Если мы ассоциировали «критику» с тем, что нас оскорбляют, унижают, физически наказывают или беспокоят, мы делаем обобщение на основании этого опыта и используем представление об «обиде» или «огорчении» как фрейм референции для любого рода коммуникации, в которой мы слышим нечто иное и более негативное, чем мы хотели бы услышать. Такое картирование смыслов уже не является простой ассоциацией. Оно относится к более высокому уровню. Оно предполагает, что мы классифицируем или категоризируем событие (произнесенные кем-то слова или тон голоса) в рамках фрейма «обиды» или иного аналогичного фрейма.

В данном случае мы имеем контекстуальный смысл. Мы используем *представления* как систему референции. Мы начинаем использовать референт как способ размышления о чем-то ином. Мы больше не рассматриваем его как событие. Теперь мы используем его как концептуальную категорию. Мы встречаем человека, наделенного властью, когда тот находится в дурном настроении и грубо обходится с нами, и приходим к заключению, что «от влиятельных фигур следует ожидать угрозы и неприятностей». Конкретный человек и событие уже больше не рассматриваются как таковые. Они возводятся в ранг *категории сознания. Мы начинаем размышлять в терминах этого события* и применять его к другим событиям. Этот процесс вхождения в метасостояние описывает способы использования нами референтов и возведения их в статус классов, категорий или фреймов сознания. Такой способ рассуждения лишен смысла, он нелогичен. Однако он порождает для нас «психо-логический» смысл.

Используемый как контекст или фрейм, смысл порождает другие виды смыслов, отличные от ассоциативных смыслов. Мы называем такие смыслы контекстуальными, или структурными. Теперь мы сформировали для себя понимание вещей не благодаря тому, что нечто связали с ними, а благодаря той категории представлений, в которой они для нас существуют.

Базовый паттерн вхождения в метасостояние

Теперь, учитывая все сказанное выше, мы готовы ознакомиться с упрощенной версией процесса вхождения в метасостояния. Мы представляем вам базовый паттерн, используемый во всех процессах входа в метасостояния. Этот паттерн реализуется всякий раз, когда мы осуществляем переход по логическим уровням, входим в логические уровни или работаем с любыми метауровневыми феноменами. По сути дела, это паттерн *вхождения в иное состояние* или в некоторый аспект состояния, мысли, эмоции, физиологической реакции, а также *применения* его к другому состоянию путем организации этого паттерна в соответствии с пятью факторами, обозначенными нами следующими терминами (по странной случайности все они начинаются в английском языке на букву *A*):

1. Получение доступа (*access*) к ресурсному состоянию.

- С помощью каких ресурсов вы хотели бы воздействовать на первичное состояние и какие ресурсы к нему применить?
- Эти «ресурсы» могут представлять собой мысли, чувства, представления, убеждения, ценности, воспоминания, образы.

2. Максимальное усиление (*amplify*) и якорение.

Придайте полноту вашему ресурсному состоянию и задайте для него якорь в форме

прикосновения, зрительного образа, звука или слова.

3. Применение (*apply*) его к другому состоянию.

Воздействуйте с помощью вашего ресурса на первичное состояние (это формирует метауровневое якорение) или встройте первичное состояние в ресурсное состояние.

4. Введение (*appropriate*) ресурсного состояния в вашу жизнь путем внедрения его в ваше будущее («подстройка к будущему»).

Представьте, что эта многослойная ментальная конструкция является фреймом вашего сознания, когда вы двигаетесь в будущее.

5. Анализ (*analyze*) качества, здоровья, равновесия (экологичности) системы.

Если вы зададите данный ресурс в качестве фрейма референции для вашего переживания первичного состояния, улучшит ли это вашу жизнь? Будет ли этот фрейм согласовываться с каждым из аспектов вашего сознания-и-тела?

Развитие навыков с помощью метасостояний

Упражнение «Приятное обучение в метасостоянии»

1. Идентифицируйте приятный референтный опыт.

Когда вы делали нечто весело и с удовольствием? *Варианты:* рисовали, пекли пирожные, катались на лыжах или на роликовой доске, пели, играли.

Представьте себе этот восхитительный опыт как можно более полно, чтобы вы смогли увидеть, услышать и почувствовать его. Испытайте захватывающее чувство радости, восторга и веселья.

2. Усильте ваш опыт и примените его.

Испытывая все эти чувства, думайте об «обучении...». Подумайте о своем текущем и будущем опыте обучения мастерству НЛП и НС. Подумайте о других формах обучения, присутствующих в вашей жизни.

3. Обратите внимание на трансформацию.

Испытывая эти чувства радости по поводу опыта обучения, имевшего место в вашей жизни, заметьте, как окрашивание вашего текущего опыта этими переживаниями изменяет вещи, трансформирует вещи... Останьтесь на мгновение наедине с этими чувствами.

4. Подтвердите перенос опыта и включения его в свою жизнь.

Нравится ли вам этот опыт? Ценны ли для вас те мысли и чувства радости, которые сопровождают ваш опыт обучения? Хотели бы вы сохранить их? Правда?

Упражнение «Переживание личной силы в метасостояниях»

Данный паттерн помогает распознать и взять под свой контроль глубинные «силы» или функции нашего нейро-лингвистического функционирования. Делая это, мы закладываем фундамент *личной эффективности, ответственности и проактивности.*

1. Получите доступ к полноценному переживанию ваших четырех глубинных сил.

В каждом из нас присутствуют две личные и внутренние силы: 1) мышление (репрезентация, убеждение, оценка, понимание, рассуждение) и 2) эмоции (чувствование, соматизация, оценка). В нас присутствуют две публичные и внешние силы: 1) речь (владение языком, использование и манипулирование символами, утверждение) и 2) поведение (действие, реагирование, установление взаимоотношений). Отметьте момент, когда вы войдете в них полностью. Войдите в них настолько полно, чтобы вы начали ощущать в себе эти силы. Обозначьте эти силы жестами рук в своем личном «пространстве», чтобы создать круг силы, влияния и ответственности.

2. Получите доступ к ресурсному состоянию обладания и усильте его.

Был ли в вашей жизни период, может быть в детстве, когда вы произносили «Мое!», испытывая всю глубину и силу этого ощущения? Подумайте об этом периоде вашей жизни. Окажитесь там. Испытайте это чувство, когда вы ясно ощущаете, что нечто принадлежит вам, когда вы всеми фибрами своей души говорите: «Мое!» Начните с простых примеров: «Моя рука!», «Мой глаз!», «Моя кошка!», «Моя зубная щетка!»

3. Получите доступ к состоянию принятия и оценки ощущения «Мое!»

Представьте себе референтный объект, позволяющий вам глубоко и полно почувст-

вовать ощущение принятия... когда вы просто признавали и допускали нечто: дождливый день, шум машин... А теперь почувствуйте это принятие в отношении чего-то, что принадлежит вам. Вспомните референтный опыт, позволяющий вам почувствовать теплое ощущение принятия чего-то, когда ваша жизнь наполняется значимостью и восторгом от того, что вы цените нечто. Почувствуйте ценность своего ощущения обладания чем-либо.

4. Усильте эти состояния до такой степени, что ваша неврология начнет излучать энергию.

Усильте эти ощущения обладания, затем принятия, а затем признания и оценки и приложите их к вашей зоне силы. Позвольте вашим словам выразить это чувство и эффективно сформулируйте свой опыт: «Это моя *зона* силы. Я полностью ответствен за *реакции* моего сознания, за мои эмоциональные, речевые и поведенческие реакции...»

5. Осуществите подстройку к будущему.

Представьте, как вы неделя за неделей, месяц за месяцем проходите по жизни с этим фреймом сознания, касающимся вашей зоны ответственности, силы и т. д.

Искусство выявления метауровней

Для того чтобы стать мастерами НЛП и Метасостояний, мы должны научиться переходу на метауровень. Фильмы, проигрываемые в кинотеатре нашего сознания, многократно фреймированы и встроены в слои мыслей и чувств и метаслои понятий. Поскольку эти метафреймы высших уровней охватывают подавляющую часть структуры субъективного опыта, мы должны уметь выявить эти высшие фреймы, чтобы иметь дело со всей матрицей сознания.

Все метауровни нашего сознания состоят из того же «материала», что и первичный уровень. Мы *используем* визуально-аудиально-кинестетические репрезентации и слова, выстраивая смыслы метауровней, матрицы нашего сознания. Следующий ниже набор вопросов, относящихся к различным категориям, дает нам множество возможностей для исследования и выявления структур высших уровней. Используя их, помните о том, что различные категории *не являются* различными вещами — это лишь *иные способы* выражения одних и тех же вещей, метафреймы. Это означает, что мы можем рассматривать «смыслы» как убеждения, ценности, идентичность и понимание. Любой фрейм содержит внутри себя *каждую из этих категорий*. Звучит запутанно? Именно это делает для всех нас запутанной сферу высших уровней сознания. Когда мы номинализируем эти категории: «убеждения», «ценности» и т. д., эти слова дезориентируют системы нашего сознания-тела, и мы начинаем думать о них как об «объектах», каковыми они не являются. Все эти слова не более чем обозначения различных *ментальных процессов — фреймы*, формирующие нашу нейро-семантическую реальность.

1. Смыслы: «представления», которые мы удерживаем в сознании.

- Что это для вас означает?
- Что еще это для вас означает?
- Насколько это для вас осмысленно?

2. Убеждения: «представления», которые мы подтверждаем, обосновываем и доказываем.

- Каковы ваши убеждения, связанные с этим предметом?
- Насколько высоко вы цените это убеждение?
- Есть ли у вас какие-либо убеждения по поводу этого убеждения?
- Удалось ли вам подтвердить это убеждение?
- Насколько убедительно это подтверждение?

3. Ценности: «представления», которые мы ценим, считаем важными, значимыми, которые мы почитаем.

- Насколько это для вас важно?
- Какие убеждения связаны для вас с этой ценностью?
- Почему это для вас важно или ценно?

4. Идентичность: «представления», которые мы выстраиваем по поводу своего «я» и используем для самоопределения.

- Затрагивает ли это ваше самоопределение или идентичность?
- Как это влияет на ваш образ мыслей о самом себе?
- Что это говорит о том, как вы воспринимаете себя?

5. Суждения: наши «представления» о других представлениях.

- Что вы об этом думаете?
- Что вы чувствуете по этому поводу?

- Что приходит вам на ум, когда вы думаете об этом предмете?

6. Принципы: «представления», которые мы рассматриваем как рекомендации, законы, окончательные выводы.

- Каких принципов вы придерживаетесь по этому вопросу?
- Что я понимаю в связи этим предметом?
- Как функционирует это представление?

7. Решения: «представления», которые мы выделяем и «отсекаем» от других представлений и вариантов выбора, что позволяет нам сказать одним альтернативам «да», а другим — «нет».

- Какое решение движет вами?
- Что вы сделаете в связи с этим?
- Как вы можете закончить следующие фразы: «Я буду...», «Я выбираю...», «С этого дня я...»?

8. Намерения: наши «представления» о наших мотивах, замыслах, мечтах, желаниях.

- Какую цель вы преследуете, делая это?
- Каковы ваши намерения, замыслы?
- Что вы можете от этого получить?
- Когда вы получите именно то, что хотите, что вам это даст?
- Почему это имеет для вас ценность?

9. Результаты: наши «представления» о целях, результатах, желательных исходах событий.

- Как вы хотите, чтобы обернулись события?
- Что вы хотите от них получить?
- К каким последствиям, вы надеетесь, это приведет?

10. Понимание: наши «представления», «стоящие за» событиями, и поддерживающие наш индивидуальный мир.

- Каково ваше понимание этих событий?
- Какими знаниями вы обладаете по этому вопросу?

11. Ожидания: наши «представления» о том, что, как мы полагаем, произойдет.

- Итак, чего вы ожидаете?
- На чем основаны эти ожидания?

12. Парадигмы, модели, схемы: наши «представления», соединяющиеся в более сложные формы картирования.

- Какие парадигмы (модели, схемы) движут вами и информируют вас о том, что делать?
- Основываясь на каких парадигмах вы формируете свое понимание?

13. Метафоры, нелингвистические символы: «представления», которые мы формируем посредством нелингвистических механизмов.

Это может быть поэзия, музыка или визуальный образ.

- На что это похоже?
- Если бы этот образ был цветным, какого он был бы цвета?
- Если бы это было животным, каким животным это было бы?
- Как это звучало бы, если бы вы переложили это на музыку?

14. Прозрения: представления, внезапно развивающиеся в новые идеи, мысли, переживания, «Эврика!»

- Как вы переживаете осознание этого?
- После того, как вы осознали это, что вы думаете?
- Теперь, когда вы узнали это, что вы собираетесь делать?
- Теперь, когда вы уже осознаете это, что приходит вам на ум?

15. Разрешения: представления о том, какой опыт дозволен, а не табуирован.

- Что произойдет, если вы дадите себе разрешение испытать опыт *X*?
- Следите за тем, что происходит, когда вы даете себе такое разрешение. Легко ли оно укладывается в ваше сознание?
- Сколько еще раз вам придется давать себе разрешение?

Резюме

Не все нейро-лингвистические состояния тождественны. Наши состояния относятся к различным уровням. У нас возникают состояния сознания-тела по поводу других состояний сознания-тела; таким образом, мы имеем первичные состояния и метасостояния. Это позволяет ввести в сферу НЛП третью метауровневую модель наряду с Метамоделью (язык) и Метапрограммами (восприятие).

Модель Метасостояний содержит описание уровней или слоев сознания, а также любых метауровневых феноменов, описание того, как мы сами создаем для себя метапрограммы и как мы формируем насыщенные и многоуровневые ментальные и эмоциональные состояния.

Все четыре метасферы описывают один и тот же референт — *субъективный опыт человека*. Одна метасфера рассматривает его сквозь призму *языка*, другая — сквозь призму *паттернов восприятия и мышления*, третья — сквозь призму *состояний сознания* и, наконец, последняя — сквозь призму *кинематографических характеристик*, закодированных в кинотеатре нашего сознания. Метасостояния являются неотъемлемой частью нашего опыта, благодаря от природы присущей нашему сознанию рефлексивности. Мы рефлексируем по поводу наших собственных мыслей, чувств и физиологии наших состояний. Мы никогда не ограничиваемся просто мышлением, мы всегда размышляем о своих мыслях. Метасостояния представляют собой реакции на наши реакции.

Принимая во внимание феномен метасостояний при исследовании структуры опыта, мы привносим в НЛП *новый образ мышления*.

Этот образ мыслей от начала и до конца носит нелинейный и системный характер. Это означает включение в арсенал НЛП не только линейных пошаговых процессов — «стратегий» переноса репрезентаций на экран нашего сознания, но и процессов распознавания метауровневых фреймов, управляющих нашими репрезентациями.

Модель Метасостояний говорит о том, что помимо сенсорных фильмов, проигрываемых в кинотеатре нашего сознания, — фильмов, посылающих сигналы телу и выполняющих функцию проектов, согласно которым мы мыслим, чувствуем, поступаем и живем, — мы также располагаем фреймами, обрамляющими эти фильмы, воздействующими на них и контролирующими их.



Мастерство метасостояний

Существует много причин, по которым модель Метасостояний представляет собой фундамент для овладения *мастерством* НЛП. Многие из этих причин мы привели в предыдущих главах, а в этой главе приведем новые. Без понимания того, как функционируют высшие уровни сознания, невозможно выработать глубокое понимание таких метафеноменов, как убеждения, ценности, отрицания, решения и сферы представлений, и работать с ними. Разумеется, встречаются люди, которые овладевают мастерством НЛП без *эксплицитного* знания модели Метасостояний. Однако для этого им пришлось проделать долгий и нелегкий путь. И когда им все же удается развить в себе это мастерство, оно оказывается мастерством работы с метауровнями. Эти люди интуитивно постигают многие принципы овладения метасостояниями.

И все же здесь есть некоторая сложность. Она возникает по той простой причине, что эти люди не обладают *эксплицитным* знанием принципов, управляющих метауровневыми феноменами. Соответственно они не могут описать структуру своего интуитивного знания. Поэтому использование собственных навыков оказывается для них недоступным. Это порождает также и другое ограничение. Даже если человек обладает высокоразвитыми навыками или богатым опытом в различных сферах НЛП, ему недостает объединяющего понимания того, как эти компоненты НЛП работают совместно.

Мы часто слышим на наших тренингах положительные отзывы, свидетельствующие о пользе модели Метасостояний, но чаще всего мы слышим комментарии, касающиеся *объединяющего эффекта* модели Метасостояний, оказываемого на всю сферу НЛП.

> Модель Метасостояний сводит все части НЛП воедино.
>
> Она собирает все разрозненные элементы НЛП под одним большим зонтиком.
>
> Она открыла передо мной более широкое видение, подсказывающее мне, когда и что делать, как применять различные техники и почему все они работают.

Эти описания подчеркивают тот факт, что многие понимают и используют модель Метасостояний как единую теорию поля НЛП. Так относимся к ней и мы. В этой главе мы расскажем вам подробнее о *процессе работы с метасостояниями* и о том, как он приводит к единой теории поля. Тем самым мы подготовим почву для глав 13 и 14, в которых все эти компоненты будут сведены вместе в системной модели НЛП. С точки зрения овладения мастерством НЛП, развив навыки работы с метасостояниями, вы сможете:

- Понять, что представляют собой метапрограммы и как они создаются.
- Быстро изменять, трансформировать и использовать метапрограммы.
- Усовершенствовать свои навыки распознавания, изменения и рефрейминга убеждений.
- Эффективно работать с *системами* убеждений — слоями встроенных друг в друга убеждений.
- Постичь природу транса как наслоения мыслей и развить навыки работы с трансовыми феноменами.
- Осознать, что язык метасостояний (метафеноменов) включает метарепрезентативные системы, которые можно весьма изящно идентифицировать и пересмотреть с помощью Метамодели.
- Оценить тот широкий спектр альтернатив, которые послужат рефрейммингу представлений и формированию направлений изменения сознания.
- Связать воедино все аспекты и сферы НЛП, начиная от пресуппозиций и включая сферы понимания (знания), концепции и т. д.
- Моделировать состояния совершенства и патологии в целях дальнейшего развития НЛП.
- Использовать четыре метасферы в моделировании высшего уровня, поскольку они обеспечивают четырехкратную избыточность в описании одних и тех же феноменов.
- Вооружиться знаниями и навыками, с помощью которых вы сможете моделировать даже культурные феномены и реалии.

Признание роли метасвязей

Бейтсон (Bateson, 1972) много писал о метакоммуникации и метаотношениях. Именно он ввел в обиход и популяризовал приставку *мета-* по отношению к данному контексту:

> «В рамках чистой теории коммуникации шаги иерархических последовательностей могут выстраиваться путем последовательного использования слов «о» или «мета». В этом случае наша иерархическая последовательность будет состоять из сообщения, метасообщения, метаметасообщения и т. д.

> Можно еще более усложнить картину... указав на то, что сообщения могут быть о (или «мета» по отношению к) взаимосвязях между сообщениями различных уровней... что порождает новый тип сложности в сфере человеческих взаимоотношений; например, можно послать сообщение, запрещающее человеку проводить определенные метасвязи» (р. 248).

Сфера метасвязей имеет отношение к почти магической способности «переходить на метауровень» в своем сознании. Она предполагает способность подниматься вверх по уровням сознания и связывать объекты, рассматривая их в метаперспективе. Осознание данного навыка позволяет ухватить суть феномена метасвязей, понять его во всей своей полноте и работать с ним. Если мы не достигнем этого уровня, мы будем оставаться в темноте и метауровневые паттерны сами будут проигрываться в нашей голове и управлять нами. Бейтсон называл это структурой шизофрении.

Мы используем функцию перехода на метауровень таким образом, что можем проводить метасвязи между различными нейролингвистическими состояниями, благодаря чему мы входим в метасостояния. Входя в состояние сознания-тела-эмоций по поводу некоего другого состояния, мы достигаем более высокого состояния сознания. Это состояние переживается вне, сверх и/или по поводу (мета) предыдущего состояния. Это позволяет нам получить новый и более богатый опыт. С точки зрения анализа структуры опыта метасостояние подводит нас к абстракциям второго и третьего порядка (Кожибски). Оно вводит нас в позицию управляющего состояния сознания, из которой мы можем запускать, контролировать, модулировать и организовывать наши повседневные состояния. Короче говоря, мы рассматриваем метасостояния как наши фреймы референции, настроения, предрасположенности, установки и т. д.

Природа рефлексивности предполагает бесконечный регресс, нескончаемый процесс. Это означает, что наша способность к «переходу на метауровень», к абстрагированию от наших абстракций позволяет нам создавать метасостояния над другими метасостояниями, и так до бесконечности. Неважно, что мы думаем, чувствуем или ощущаем на каком-то отдельно взятом уровне; на этом процесс никогда не заканчивается.

В дополнение к этому мы можем следующее:

- Размышлять о наших мыслях (метамышление).
- Испытывать чувства по поводу чувств (метаэмоции).
- Размышлять о наших чувствах (метамышление).
- Испытывать чувства по поводу мыслей (метаэмоции).
- Обсуждать наши слова (метакоммуникация).
- Моделировать наши процессы моделирования (метамоделирование).

Структура взаимосвязей между наслаивающимися друг на друга уровнями порождает «отнесение» (*aboutness*), также позволяющее нам различать уровни. Объектом отнесения первичных состояний является внешнее содержание:

«Я боюсь Джона».

Но в метасостояниях объектами отнесения являются другие состояния, или внутреннее содержание. Входя в метасостояния, мы переключаемся между «логическими уровнями», переходя в состояние, рекурсивно отражающее предыдущее состояние: «Меня пугает мой страх», «Меня возмущает мой гнев», «Меня тревожит моя обеспокоенность тем, в какую ярость я могу прийти».

От метасостояний к гештальт-состояниям

Метафункции и метасвязи выявляют новое возникающее качество в системе сознания-тела. В процессе вхождения в метасостояния мы обнаруживаем феномен возникновения более сложных состояний. Эти новые состояния представляют собой уже нечто большее, чем простая сумма своих частей. Соответственно мы называем их гештальт-состояниями.

«Гештальт» — это более крупная конфигурация, составляющая «нечто большее, чем сумма своих частей». Гештальтирование означает использование системных процессов системы сознания-тела-эмоций. Имея в своем распоряжении интерактивную систему (такова нейро-лингвистика нашего сознания-тела), мы получаем контекст, в рамках которого могут возникать *системные* феномены — *эмерджентные качества*, или «гештальты». Это означает, что мы должны *стратегически мыслить в категориях* эффектов, оказываемых одним уровнем на другой, для того чтобы убедиться в экологической ценности конкретной формы вхождения

в определенное метасостояние. Вхождение в метасостояния предполагает функционирование *системных процессов*, имеющих место вследствие замкнутой на себя природы рефлексивности. Такие условия способствуют *эмерджентности*. Новые качества возникают не путем суммирования или накопления. Гештальтобразная структурообразующая, результирующая и интегрирующая деятельность возникает лишь в результате целостного опыта. Она порождает чувство «структуры-как-целого», или «гештальта».

Этот факт подчеркивает системный характер возникающего в результате этого процесса сознания. Рефлексируя по поводу своих продуктов и процессов, сознание дает самому себе обратную связь. Таким образом, *обратная связь* от состояния и сети взаимодействий возвращается в систему и становится частью следующего этапа развития этого состояния. Так петли обратной связи порождают следующий, более высокий уровень, выступающий в функции фрейма высшего уровня и классификатора. Благодаря этому процесс обратной связи порождает *самоорганизующуюся систему*, в которой мыслечувствование обратной связи выступает в качестве *аттрактора* метасостояния. Содержание наших внутренних репрезентаций становится аттрактором высших состояний или фреймов. Этот процесс, в свою очередь, стабилизируется в ходе формулирования, относящегося к метауровню. Он создает то, что мы обычно называем «самоисполняющимся пророчеством». Тем самым метасостояние генерирует подсознательный фрейм и стабильность.

Модель Метасостояний добавляет холистичный и системный фрейм к линейной модели *TOTE*. Такое насыщение метауровней позволяет нам создать *более полную модель моделирования*, принимающую во внимание рефлексивность сознания. Мысли и чувства человека вновь возвращаются к его предыдущему состоянию. Телесное воплощение сознания плюс эмоциональное состояние генерируют «поле» сил или энергий, и по мере разворачивания процесса обратной связи генерируется системная организация, непрерывно развивающая саму себя, делая себя все более многослойной и насыщенной. Норман Холланд применил понятие метакогнитивных процессов в когнитивной психологии, описав эти процессы в терминах «петель обратной связи, управляющих петлями обратной связи».

Сила и всепроникающий характер метауровней наглядно проявляются в том, как метасостояния управляют, модифицируют, модулируют, контролируют, направляют и организуют первичные состояния. Это означает, что первичные состояния *не играют определяющей роли* в нашей жизни. Эту роль играют метасостояния. Грэгори Бейтсон (Bateson, 1972) указал на этот принцип, отметив, что метасообщения модифицируют сообщения низших уровней.

Когда мы создаем метасвязи в пределах нашей нейро-семантической системы, мы начинаем ощущать себя в своих фильмах не только актерами, но и оператором, редактором, режиссером, продюсером и даже директором картины. Эти состояния высших уровней являются мета- и гештальт-состояниями, при возникновении которых у нас формируется более высокий уровень осознания и нас наполняет ощущение контроля над своими собственными процессами.

Модулирование и интегрирование метасостояний

Под воздействием процессов *повторения и привыкания* высшие фреймы, или состояния, в конце концов *интегрируются* в состояния низших уровней. В результате интегрирования в низшие состояния они становятся фильтрами восприятия, или метапрограммами. Откуда возникают метапрограммы? Первоначально мы принимаем образ мышления, подобный глобальному восприятию или сосредоточению на деталях (конкретике), как в случае присоединения и отсоединения либо желания конкретизировать процедуру или оставить открытыми различные альтернативы, и мы привносим этот образ мышления в рефлексию своего мышления. В конечном итоге этот *формат мышления* становится настолько привычным, настолько регулярным, настолько сильно развитым, что мы используем его как формат по умолчанию. Этот образ мышления становится для нас ценностью. Мы убеждены в его правильности. Мы начинаем идентифицировать себя как «человека, который так мыслит». Со временем этот образ мышления превращается в образ восприятия вещей. Именно это мы и понимаем под «метапрограммой».

По большей части мы *конструируем и усваиваем* наши метапрограммы. Они возникают в результате вхождения в метасостояния, когда мы привносим наш образ классификации вещей, образ мышления и образ

восприятия в нашу повседневную жизнь. Затем мы закрепляем этот образ мышления посредством фреймов других метасостояний. Мы привносим в свой образ мышления фреймы реальности, подтверждения, важности и т. д. Таким образом, хотя, несомненно, существуют неврологические и генетические предпочтения и предрасположенности к некоторым метапрограммам, по сути дела это лишь тенденции. Они не могут обречь нас на тот или иной образ мыслей. Именно процессы вхождения в метасостояния, в которые мы встраиваем метапрограммы, придают нашим метапрограммам такую реальность, убедительность и стабильность. Как же все это воздействует на наши ментальные фильмы? Любые метауровневые фреймы сообщают те или иные цвета, фактуры, настроения и установки нашим фильмам. То, что мы *переживаем* в качестве актеров наших фильмов, в огромной степени определяется теми фигурами, которые осуществляют постановку, режиссуру и редактирование этих фильмов. Наши фильмы пропитываются их установками, намерениями и мотивами.

Многопорядковость: язык уровней наших метасостояний

Существует много терминов, описывающих *ментальные метафеномены*. У нас уже есть способ их сортировки, позволяющий более конкретно понять их структуру. Являясь *многопорядковыми* терминами, они лишены смысла вне своего уровня абстракции. Для того чтобы определить их значение, мы должны указать, к какому уровню они относятся. Термин «многопорядковый» обозначает различение, введенное Кожибски и распространенное на Метамодель в книге «Магия коммуникации»* (Hall, 2001). Мы рассмотрим ее более подробно в главе 12.

Такой понятийный аппарат позволяет нам выстраивать мысли на многих различных уровнях. Игнорирование уровней, их неразличение и/или желание, чтобы они исчезли, порождает путаницу, «парадокс», противоречие и всевозможные категориальные ошибки. Не все мысли одинаковы; не все они относятся к одному и тому же уровню. «Мысли» существуют на различных уровнях, и мы обозначаем их различными терминами. Это порождает различия между эмоциями: существуют первичные эмоции (движимые, определяемые, кодируемые и структурируемые мышлением первичного уровня). Кроме того, существуют метаэмоции (определяемые и контролируемые мышлением метауровня). Можно также выделить и отсортировать метаметаэмоции.

Первичное состояние «любви» отличается от чувства или переживания любви. Мы называем это первичное состояние влюбленностью. Мы также можем «любить» свою влюбленность (любовь к любви). Любовь к любви к любви порождает романтизм, *по отношению к которому* мы уже можем усомниться в нашей способности к различению уровней. А что можно сказать о любви к любви к любви к любви? Что это? Можете ли вы представить себе человека, любящего переживания романтизма? А если подняться еще выше? Перед нами многопорядковость в действии. Всем нам знаком опыт доверия или веры в кого-то. Можете ли вы быть убеждены в своем убеждении? Это порождает сильное ощущение убежденности, как правило, способствующее зацикливанию. Можете ли вы быть убеждены в убежденности в своем убеждении? Таким образом мы получаем фанатизм. Можете ли вы поверить в веру в веру в веру (поверить в свой фанатизм)?

Все это означает, что, управляя своим собственным мозгом и помогая другим управлять своим мозгом (занимаясь коучингом), мы должны принимать во внимание как уровни сознания, так и уровни метасознания. Первые и вторые различаются между собой и управляются различными наборами принципов. Давайте применим это различие к нашим ментальным фильмам и способам репрезентации объектов и картирования своих представлений и стратегий. Возьмем слово «действие». На первичном уровне проигрывания наших фильмов *мы выступаем в них в качестве актеров, действующих лиц*. Мы не проигрываем эти фильмы для собственного удовольствия: мы проигрываем их, *входим в них* и используем их как средство картирования реальности и ориентации в жизни.

«Действие» на первичном уровне описывает, что мы делаем и говорим, как мы жестикулируем и как ведем себя. И в то же время мы *отступаем назад* в своем сознании к роли режиссера или редактора и размышляем *о* своем фильме, немного редактируя его, добавляя те или иные ресурсы, направляя камеру на ту или иную идею или представление,

* *Холл М.* Магия коммуникации. — СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2004.

выводя на передний план предмет своего интереса, — делая все это, мы осуществляем совершенно иного рода «действия». Затем, входя в роль режиссера, мы как бы командуем: «Свет, мотор, *действие*!» Эти действия более высоких уровней заканчиваются в тот момент, когда мы *применяем* их к первичному уровню.

То же самое касается действий, осуществляемых нами в функции продюсера и директора картины. На этих уровнях мы задаем жанр нашего фильма, определяем его стилистику, утверждаем сюжет, мотивы и причины его создания и связываем все это воедино — в смысл и направление собственной жизни. Все это очень разные формы «действия», но все они жизненно важны. Так функционирует многопорядковость.

Воссоздание культурных реалий в метасостояниях

Использование многопорядковости наряду с уровнями сознания позволяет нам по достоинству оценить, какое огромное количество культурных реалий мы создаем. Нас окружают сотни тысяч *не*-сенсорных «объектов», являющихся частью нашей культуры, не материализующихся, однако, на уровне «грубых фактов» сенсорного уровня. До сих пор НЛП лишь едва касалось этой сферы. Но сегодня, располагая моделью Метасостояний, мы можем дать точное описание используемых нами способов конструирования культурных реалий, которые невозможно снять на видеопленку или зафиксировать с помощью сенсорных технологий и которые тем не менее являются для нас вполне «реальными» на нейро-семантическом уровне.

Тот же самый процесс вхождения в метасостояния, позволяющий нам создавать матрицы нашего сознания по отношению к убеждениям, ценностям и т. д., также позволяет нам создавать и задавать *культурные фреймы* нашего сознания. Это рождает в нашем сознании ментальные и контекстуальные контексты, касающиеся культурных или социальных фактов. Таким образом, мы конструируем наши социальные реалии и придаем им статус «реальности».

Под влиянием работы Дж. Сирла «Конструирование социальной реальности» (Searle, 1995) я использовал его формулу с целью точного моделирования тех процессов, посредством которых культура (то есть группы людей) конструирует «реалии» высших уровней. Благодаря этому мы можем теперь конкретизировать те нейро-лингвистические контексты, в которых мы живем с рождения до смерти. Кроме того, это позволяет нам моделировать социальные реальности. У Сирля это выражено в обманчиво простой формуле:

X понимается как *Y* в контексте *C*.

X обозначает в данной формуле «грубые факты» этого мира. *X* — это сенсорная реальность, которую мы можем воспринимать на эмпирическом уровне с помощью зрения, слуха, обоняния, осязания и вкуса. Формула «*X* понимается как *Y*» определяет новый способ видения, трактовки и обращения с *X*. Мы больше не рассматриваем *X* как просто *X*, теперь для нас это *Y*. *Y* же представляет собой класс абстракций высшего уровня. Это метатермин, который мы используем с целью классификации, категоризации и фрейминга *X*. *Y* — это оценка. *C* обозначает контекст, среду, ситуацию или культуру, в которой производится данная классификация.

Данная формула позволяет нам брать грубые сенсорные факты этого мира (*X*) и классифицировать *X* как *Y* в данном социальном контексте. Тем самым мы конструируем социальную реальность, не существовавшую ранее, и вызываем к жизни социальный, культурный или институциональный «факт».

Например, можно взять лист бумаги (*X*) и превратить его в «деньги» (*Y*). Напечатав на этой бумаге обозначения и символы денежных знаков различного достоинства, мы запускаем процесс порождения культурных «фактов». «Эта бумажка выступает в качестве купюры в сто долларов». Разумеется, если «мы» не обладаем полномочиями печатать деньги, эта бумажка оказывается «фальшивыми деньгами». Если же их печатает правительство США, эти деньги считаются имеющими законную силу. В этом случае они являются «реальной валютой США»: лист бумаги (*X*) законно считается деньгами (*Y*) в контексте данной страны.

Именно эта метауровневая структура позволяет нам брать грубые реалии этого мира — монеты, бумагу, пластик и цифры — и использовать их так, *как будто* они являются чем-то иным. Все это происходит благодаря процессу символизации. Бумага остается бумагой. Но на символическом уровне грубый сенсорный *X*-факт трансформируется в *Y*-факт, обладающий метауровневым значением благодаря многократному прохождению через контексты контекстов.

Пересечение игроком белой меловой полосы, проведенной на травяном поле (*X*), в определенном контексте считается «голом» (*Y*) — в матче по американскому футболу (*C*), если этот матч «официальный» (а не просто тренировочный) и проводится в соответствии с правилами, изданными уполномоченным на то органом (*C* по отношению к *C*, то есть контекст контекста). Чем же *является* «пересечение линии»? На первичном уровне это просто совокупность действий определенного лица. Но на более высоком уровне это может являться социальном фактом, культурным фактом или институциональным фактом. Однако такое конструирование социальных фактов включает несколько метауровней.

Прежде всего мы должны установить, *кто* пересек линию. Если руководитель группы поддержки или болельщик схватит мяч и пересечет линию, это не «гол». Мы должны определить, когда и по какому сигналу *реальный* матч начинается и заканчивается, что отличает его от тренировочного матча, от игры как отдыха или от простой демонстрации. Мы должны установить правила, согласно которым будет проходить матч. Мы должны учредить и назначить уполномоченный орган, который будет наблюдать за игрой и признает или не признает ее официальной.

При конструировании социальных «реалий» и «фактов» происходит многократное наслаивание одних слоев на другие. Мы создаем множественные метаслои символической реальности и «держим ее в уме» таким образом, что она превращается в культурные фреймы, социальные фреймы, институциональные фреймы. Таким образом, мы способны на нечто значительно большее, чем простое порождение смыслов и оценка смыслов вещей. Мы также можем придавать вещам различный статус, можем формировать культурные и социальные роли, приписывать функции: например, исполнительские функции и операции (речевые акты), а также статусные функции (обязательства, ответственность, привилегии). Метасвязи наделяют нас способностью вызывать к жизни новые реальности. Священник может исполнить первую функцию: «Объявляю вас мужем и женой». Судья может исполнить вторую: «Объявляю ваш брак расторгнутым и недействительным. Отныне вы разведены» или «Объявляю вашу корпорацию ликвидированной».

Что происходит в вашем сознании, когда вы читаете этот раздел? Как воздействуют эти слова на ваши ментальные фильмы и фреймы? Мы начинаем с первичных фильмов и переносим на экран нашего сознания грубые реалии внешнего мира. Затем мы поднимаемся в своем сознании, чтобы снабдить наши фильмы редакторскими комментариями, определениями или описаниями того, что означает или чем считается X. Мы задаем фрейм, благодаря которому мы знаем, как интерпретировать бумажку, на которой написано «сто долларов», или действия человека с мячом, пересекающего белую линию.

Пожалуй, трудно в нашем сознании найти фреймы, более далекие от осознания, чем культурные, социальные и институциональные фреймы. И в то же время они представляют собой часть метафеноменов и «логических уровней» нашего сознания. Когда и где мы сконструировали их? По большей части мы конструируем их, впитывая культурные ожидания и предписания и тот образ жизни, в котором мы воспитываемся. Мы усваиваем их неформально и имплицитно, а не эксплицитно. Как правило, они функционируют на уровне *подсознания* — до тех пор, пока мы не выйдем за пределы нашего универсума и не окажемся в другой культуре. Это может быть национальная или расовая, деловая или семейная, религиозная, образовательная или корпоративная культура. И когда это происходит, мы внезапно начинаем осознавать те правила и особенности нашего образа жизни, которые, как мы понимаем, в данной культуре не действуют. *Иксы* в рамках этой культуры рассматриваются как другие *Игреки*.

Технология проектирования метасостояний

Для того чтобы стать мастером метасостояний и научиться в них входить, следует научиться *воздействовать с помощью желаемого состояния сознания-и-эмоций на другое состояние*, чтобы применять одно состояние к другому. Мы делаем это с целью достижения более ресурсных состояний и задания высших фреймов сознания нашему первичному опыту. Это позволяет нам создавать удивительно мощные, эффективные и ресурсные состояния.

Упражнение «Технология проектирования метасостояний»

1. Идентифицируйте первичное состояние, с которым вы будете работать.

С помощью каких первичных состояний я хочу обогатить некоторые свои метауровневые фреймы?

2. Выберите высококачественные ресурсы.

Какие качества я хочу придать моему первичному состоянию? *Варианты:* спокойствие, сдержанность, медитация, созерцательность, профессионализм, принятие, признание, игривость...

3. Оцените эффект воздействия этих ресурсов на первичное состояние.

Какие ресурсы ваших мыслей и эмоций могут эффективно отрегулировать ваше первичное состояние или задать ему текстуру?

4. Выберите стиль вхождения в метасостояние.

Каким образом я хочу воздействовать на первичное состояние? Как вы можете приложить к вашему состоянию этот ресурс?

5. Добавьте другие ресурсы.

Что еще может обогатить мое первичное состояние? Центрированность, четкие границы, ясность желаемого результата?

6. Закрепите это переживание.

Какие метасостояния смогут поддержать и закрепить мое метасостояние? Например, признание таких негативных эмоций, как страх, гнев, горе, огорчение, стресс? Признание и принятие нашего несовершенства, ранимости, духовности? Проведите проверку на экологичность.

Работа с негативными эмоциями с помощью метасостояний

Принимая во внимание природу и структуру нашей рефлексивности, наших ментально-телесно-эмоциональных состояний, являющихся отражением самих себя и порождающих тем самым метасвязи, мы можем теперь понять и принять к сведению один из наиболее фундаментальных принципов «холоархии» метауровней — принцип, гласящий, что каждый раз, когда мы обращаем негативную эмоциональную энергию (негативные мысли и чувства) на самих себя или *против* себя (либо против любого концептуального аспекта своего «я»), мы вступаем в разногласие с самими собой. Допустить это — значит обращать свою психическую энергию *против* самих себя самым бесполезным, непродуктивным и, как правило, разрушительным образом. Боясь собственного гнева, стыдясь собственного несовершенства и своих ошибок, обвиняя или презирая себя, мы входим в штопор, и из этих негативных петель рождается то, что мы называем «состояниями дракона». И хотя случаются исключения, это всего лишь исключения. Таково правило. Если вы обращаете *негативные* мысли, чувства, представления, физиологические реакции и т. д. *на самих себя* или на любой аспект своей личности, вы злоупотребляете «негативными» эмоциями и, скорее всего, вызовете к жизни состояние дракона.

Если вы будете помнить об этом, то сможете с помощью процессов уничтожения или приручения дракона, входящих в модель Метасостояний, использовать свою рефлексивность более адекватным и здоровым образом. Описываемый ниже процесс содержит общие паттерны, позволяющие справиться со своими «негативными» эмоциями и мыслями.

1. Идентифицируйте эмоциональное состояние, с которым вам трудно справиться или которым трудно управлять.

Варианты: гнев, страх, отвращение, сексуальное возбуждение, религиозные состояния. Какие негативные эмоциональные состояния мыслей-или-эмоций вы не любите, не переносите, ненавидите, не хотите испытывать? Какие негативные состояния вы ощущаете как «табу»? Почему это является для вас проблемой? Что вы думаете-и-чувствуете *по этому поводу*?

2. Проверьте уровень разрешения.

Войдите внутрь своего состояния, успокойтесь и скажите: «Я даю себе разрешение почувствовать *X*». Теперь отметьте все внутренние реакции, возникающие при этих словах. Насколько легко это разрешение укладывается в ваше сознание? Какие возражения, если они есть, у вас возникают? Какие ресурсы вам необходимо подключить, чтобы более полно принять это разрешение?

3. Спроектируйте новую структуру метасостояний.

Войдите внутрь своего состояния и с помощью конгруэнтных сигналов уверенным ресурсным голосом, рефреймирующим ваши возражения, дайте себе разрешение и отметьте, как оно укладывается в ваше сознание.

- «Я даю себе разрешение испытывать гнев, потому что это позволяет мне распознавать то, что посягает на мои ценности, и своевременно предпринимать соответствующие действия».
- «Я даю себе разрешение почувствовать нежность, потому что это позволяет мне ощутить себя более полноценным человеческим существом».

4. Воздействуйте в этом метасостоянии на свою негативную эмоцию с помощью ресурса, снимающего фрейм.

С помощью какого ресурса вы могли бы умерить свои переживания? Войдите в каждый из этих ресурсов и максимально усильте их. После того как вы получите сильное состояние, примените его к негативной эмоции. *Варианты:* принятие, признание, спокойствие, рассудительность, несовершенство, игривость.

5. Произведите контроль качества вашего разрешения и добавьте необходимые фреймы.

Представьте себе максимально ясно и полно, как вы вступаете в завтрашний день и в дальнейшее будущее с ресурсом, снимающим фрейм негативной эмоции. Есть ли в вас какая-либо часть, которая противится тому, чтобы это освобождение от негативной эмоции стало вашей ориентацией в жизни или установкой? Если да, вернитесь к шагу 3.

6. Встройте это состояние в ваше будущее.

Хотите ли вы идти дальше по жизни с этим ощущением? Хотите, чтобы оно стало вашей ориентацией?

Уничтожение и/или приручение дракона

Иногда мы не можем двигаться дальше или достичь успеха, пока не разберемся со своими внутренними «драконами». Пока мы пребываем во внутренних конфликтах, которые разрывают нас, саботируют наши лучшие усилия, обращают нашу энергию против нас самих и мешают нам достичь конгруэнтности и внутреннего выравнивания, мы не сможем сдвинуться с мертвой точки. Мы все знаем это на собственном опыте. Мы уже твердо усвоили, что любая программа *внутреннего конфликта* тормозит наши усилия или подрывает их.

Используя термин «дракон», мы, разумеется, пользуемся метафорой. Что же она означает? Она означает неэффективные, непродуктивные, вызывающие проблемы, бесполезные и отравляющие нас состояния. Она означает все те состояния, которые превращают нашу жизнь в сущий ад. Какие-то из этих состояний действительно похожи на драконов, которые сжигают, отравляют и разрушают нас. Другие превращают в драконов нас самих! Эффективный менеджмент состояний помогает нам превратить этих драконов в карликов, приручить (использовать их энергию позитивно) или уничтожить их. «Уничтожение» означает устранение их из своей жизни, избавление от них или полное их разрушение. Это состояние, когда мы отправляем ограничивающее нас убеждение в музей антикварных убеждений. Это такое моделирование лингвистической структуры, благодаря которому мы перестаем руководствоваться не соответствующими действительности картами. Иногда мы «уничтожаем» своих драконов посредством принятия, признания и даже любви. Адлер говорил, что надо полюбить свои неврозы, чтобы избавиться от них.

Упражнение

Шаг 1: **Выявите своих драконов, дав им названия.**

Мы начнем приручение с того, что опутаем наших драконов лингвистическими сетями и дадим им имена. Придумайте имя вашему дракону. Это может быть эмоция, переживание, представление, понятие. Какие состояния вы переживаете как нездоровые и отравляющие вас и не разрешаете себе их принять (отвращение, ненависть, страх, гнев, смущение, стыд, вина, религиозные чувства, благоговейный трепет, оптимизм, надежда, любовь, сексуальность, потребность в отмщении, потребность в величии и славе, потребность причинить боль другому)?

Есть ли в вашей жизни сферы, в которых вы обращаете свою психическую энергию против самих себя? Есть ли в вашей жизни то, что вы рассматриваете как табу? К каким состояниям, чувствам и переживаниям вы нетерпимы? Какие состояния вы не позволяете себе испытывать? В каких состояниях вы отказываете себе или другим? Какие импульсы вы осуждаете как неприемлемые?

Наши ожидания относительно самих себя открывают перед нами путь к выявлению наших драконов. Выберите сферу жизни (эмоцию, событие, переживание, представление) и завершите фразу, описывающую их. Составьте от пяти до двенадцати предложений. Просто начните писать. Не подвергайте цензуре то, что приходит вам на ум. Пусть любые мысли посещают вас и вторгаются в ваше сознание... просто для того, чтобы выяснить, что приходит вам в голову в связи с рассматриваемыми вами переживаниями.

- Когда в моей жизни наступает разочарование, я могу ожидать, что буду думать или чувствовать...
- Когда кто-то отвергает меня, я могу ожидать, что буду думать или чувствовать...

Шаг 2: **Впустите и примите ваших драконов.**

Для этого мы применим к нашим драконам в качестве метасостояния состояние *принятия*.

а) Идентифицируйте нечто, что вы принимаете.

Подумайте о чем-то незначительном и простом, что вы принимаете, но что вам не особенно *нравится*. Это может быть дождливый день, пробки на дорогах, необходимость заплатить за квартиру или вымыть ванную комнату.

б) Войдите в состояние простого бесстрастного принятия.

Пусть... состояние... наполнит ваше тело.

в) Примените его к дракону.

Почувствовав принятие, примените его к вашему «дракону»... и просто отмечайте, что при этом происходит.

Впустите дракона, зная о том, что это *просто эмоция, просто опыт, просто один из аспектов вашей жизни или человеческой природы...*

г) Дайте себе разрешение.

Разрешаете ли вы себе испытывать эту эмоцию, мысль, осознание или переживание? Войдите внутрь своего состояния и дайте себе разрешение спокойным и ресурсным голосом.

- «Я разрешаю себе испытать эту эмоцию, потому что это просто эмоция... а я представляю собой нечто значительно большее, чем мои эмоции...»
- «Я разрешаю себе испытать этот вид активности или событие, потому что это просто событие, которое определяет мою личность не в большей степени, чем я позволю ему это...»

д) Проверка.

Как это укладывается в ваше сознание? Нужно ли вам дать себе еще больше разрешения? Сколько еще раз вам придется давать себе разрешение, прежде чем оно полностью уляжется в ваше сознание?

Шаг 3. **Проанализируйте дракона, разорвав его на части.**

Язык движет большинством наших метасостояний и кодирует их. Мы создаем языковые фреймы *по поводу* наших эмоций и опыта, тем самым конструируя *смыслы*. Часто мы конструируем *ограничивающие нас смыслы* в результате того, что чрезмерно обобщаем и опускаем важные представления или используем когнитивные искажения в процессе

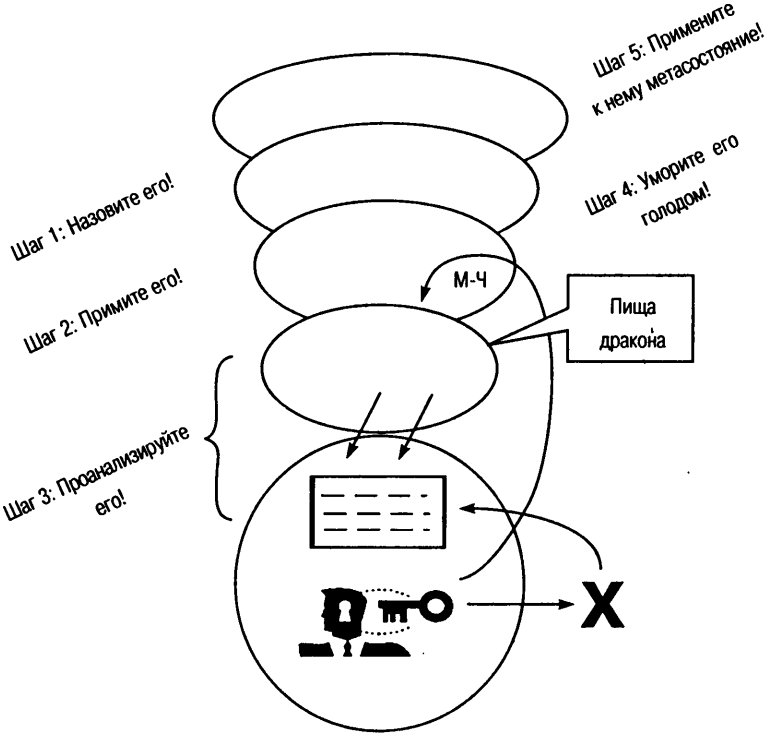


Рис. 6.1. Уничтожение дракона

размышления. В результате у нас возникают метасостояния дракона, состоящие из *болезненных смыслов*, подрывающих наши ресурсы. И если причиной тому становится язык, путем рефрейминга мы можем разорвать драконов на части и перекартировать свой мир намного более эффективным образом.

Используйте Метамодель, чтобы оспорить, подвергнуть сомнению и проиндексировать ваши языковые средства и таким образом проверить, насколько хорошо они сформированы. Используйте вопросы Метамодели, чтобы «расклеить» ограничивающие вас смыслы. Вопросы позволяют нам выявить то, как мы посредством метасостояний вводим себя в состояния болезненных смыслов, а также информируют нас о том, как мы можем прекратить эту бессмыслицу. Если по отношению к больному и отравленному смыслу вы зададите достаточное количество вопросов, уточняющих, как он функционирует, вы сможете уничтожить своих драконов. Вы сможете разорвать на части болезненные состояния негативности и пессимизма.

Как вы назвали своего дракона? Каким образом он выступает в функции дракона по отношению к вам? Когда вы научились мысле-чувствовать таким образом? Кто научил вас так воспринимать *X*? Улучшает ли это вашу жизнь и укрепляет ли это вашу личность? Всегда ли он функционирует таким образом? Каждый раз? По отношению к любому человеку? Откуда вы знаете, что его следует назвать именно таким именем или описать такой фразой? Что именно «вызывает» это состояние? Почему вам *приходится* думать или чувствовать таким образом, когда это случается? Какие ваши пресуппозиции заставляют это состояние функционировать таким образом?

Шаг 4: **Уморите дракона голодом и/или прервите его.**

Дракона нужно подкармливать, чтобы он оставался в живых, а потому отбросьте кормушку и посмотрите, как дракон начнет чахнуть у вас на глазах. Что же питает метаболизм дракона? Те же самые компоненты, из которых формируются наши ментально-телесные состояния: внутренние репрезентации, убеждения, представления, плохие формулировки, символизация и физиология. Отбросьте старые разговоры с самим собой, и дракон испарится. Как же конкретно вы можете помочь вашему дракону умереть с голода? Готовы ли вы наотрез отказаться позволять себе старые мысли, разговоры, образы и воспоминания? Каким референтам вам нужно сказать: «Нет уж, ни за что!»?

Прервите дракона. Прерывание паттернов испортит вашего дракона, так что он уже не сможет функционировать по-прежнему. Встаньте на голову, высуньте язык. Сделайте сто долгих и глубоких вдохов и изо всех сил постарайтесь не представлять себе Элвиса Пресли, танцующего джигу. Что может прервать вашего дракона? Какие формы поведения, мысли, образы и т. д. заставят его улетучиться?

Шаг 5: **Введите вашего дракона в метасостояние.**

Воздействуйте на состояние дракона с помощью ресурсного метасостояния. Начните со следующих ресурсных состояний: принятие, признание, спокойствие, контролирование-качества, не-я, не-навсегда, необо-всем, позитивные намерения и ценности, изначально полезные состояния. Используйте паттерны *доступа, усиления и применения* (*access, amplify, apply*).

Когда вы вспоминаете о ситуациях вашей жизни, в которых вы ощущали прилив сил, ясность или расслабление и испытывали эти переживания наиболее полно по отношению к вашему *дракону*, как эти воспоминания трансформируют ваши переживания? Окружите вашего дракона метасостоянием отказа. Готовы ли вы высказать громкое и решительное «Нет уж, ни за что!» своему дракону? Скажете ли вы ему: «Я не позволю тебе разрушить мою жизнь!»?

Призовите на помощь чары метасосояний, оживляющие ваших внутренних принцев и принцесс. После того как вы уничтожили или приручили дракона, используйте силы своего саморефлексирующего сознания, помогающие вам стать еще более ресурсным и сформировать позитивные метасостояния, приводящие вас к полной интеграции, центрированности, конгруэнтности и эффективности. С помощью саморефлексии выстройте, сформируйте и задайте себе такие усиливающие вас метасостояния, как самоуважение, мобилизация, проактивность, терпимость, невозмутимость, внутренняя безмятежность и великодушие.

Повышение самооценки и самоуважения с помощью метасостояний

Вхождение в метасостояния позволяет вам создавать стойкое ощущение высокой самооценки и самоуважения. Эти ощущения становятся вашим стержнем для центри-

рования себя, для задания фрейма высокой самооценки и личного достоинства и для сохранения этой самооценки даже перед лицом унизительных или угрожающих ситуаций. Сейчас мы войдем в три состояния, находящиеся на континууме «симпатии».

Принятие	Высокая оценка	Уважение
Приветствие-приглашение	Учтивая открытость	Высокая оценка как чего-то важного, значительного, достойного
Безоценочное отношение (отсутствие поддержки)	Дружеское расположение с симпатией/любовью	Благоговейное уважительное принятие

Рис. 6.2. Континуум принятия

Упражнение

1. Получите доступ к ресурсному состоянию принятия, признания и восхищения.

Войдите в каждое из этих состояний, используя незначительный и простой референт, так чтобы вы могли войти в каждое состояние наиболее полно, но при этом осторожно.

2. Усильте каждое состояние и примените его к своему «я».

Усиливайте каждое состояние до тех пор, пока оно не окрепнет, а затем *примените* его к вашему ощущению самого себя. Воздействуйте с помощью каждого из состояний на свое «я» (или на свою «я»-концепцию), чтобы каждое из них стало вашим фреймом.

3. Примените ощущение собственной самооценки к необходимому контексту.

Есть ли в вашей жизни контексты, ситуации или события, в которых у вас возникает тенденция к самоуничижению, неуверенности, сомнению в себе и/или нелюбви к себе? В каком контексте вам свойственно предпочитать более ресурсные реакции?

4. Примените высокую самооценку к старому самоуничижительному контексту.

Примените ее и отмечайте, как это трансформирует старый контекст. Готовы ли вы уважать себя, что бы с вами ни произошло?

5. В воображении встройте это отношение в свое будущее.

Представьте себя проносящим вперед по жизни этот фрейм сознания... Нравится ли вам это? Отметьте, как это трансформирует для вас события... Согласен ли каждый аспект высших уровней вашего сознания с таким отношением?

Паттерн «от-сознания-к-мускулам»

Следующий паттерн метасостояний позволит вам перевести осознанные и высоко ценимые вами принципы в мышечную память неврологических паттернов. Это происходит, когда мы учимся печатать на клавиатуре. Само обучение, в ходе которого вы формируете мышечные паттерны и прочно запечатлеваете их в своих мышцах, может потребовать значительных затрат времени и усилий. Но благодаря практике и тренировке опыт обучения интегрируется *в саму ткань ваших мышц*. Затем усвоенный опыт переходит на неосознаваемый уровень, и управление программой передается нашей нервной системе. На этом этапе мы переводим *принципы в мускулы*. То же самое касается и приобретения опыта, совершенства и мастерства в любых других сферах жизни, будь то спорт, математика, преподавание, хирургия, продажи или связи с общественностью. Мы начинаем с *принципа* — концепции, понимания, осознания, убеждения, а затем переводим его в *мускулы*. Я обнаружил, что это особенно верно в отношении моделирования таких феноменов, как мобилизация, лидерство, финансовое преуспевание, искусство продаж и обучение. Этот паттерн вызывает трансформацию за счет поочередного движения вверх и вниз по уровням сознания, так что мы начинаем процесс картирования с простейших элементов понимания, переходя к наивысшим концептуальным уровням, а затем вновь спускаясь на низшие уровни.

Упражнение

1. Идентифицируйте принцип или концепцию, которую вы хотите интегрировать в свои мышцы.

- Какую концепцию или принцип вы хотите встроить в вашу неврологию?
- Опишите ваше концептуальное понимание.
- Какие ваши знания, понимания или убеждения, касающиеся этого вопроса, вы хотели бы задать в качестве фрейма своего сознания?
- Сформулируйте их ясным, лаконичным и убедительным языком.
- Хорошо, теперь сформулируйте их, закончив фразу: «Я понимаю...»

2. Опишите этот принцип как убеждение.

- Хотели бы вы поверить в это?
- Если бы вы действительно по-настоящему поверили в это, какие серьезные изменения произошли бы в вашей жизни?
- Сформулируйте вашу концепцию в виде убеждения. Скажите себе: «Я убежден в...»
- Теперь сформулируйте ее, как будто бы вы *действительно верили в нее*. Отметьте, что вы чувствуете, когда повторяете эту фразу.

3. Переформатируйте убеждение в решение.

- Хотели бы жить согласно этому убеждению? (Да). Будете ли вы жить так? (Да.) В самом деле? (Да.)
- Сформулируйте свое убеждение как решение, говоря себе: «Я буду...», «Я хочу...», «Пора...» или «С этого дня я буду... потому что я убежден...»

4. Перефразируйте свое убеждение и свое решение в форме эмоционального состояния или переживания.

- Еще раз произнесите свое решение, отмечая, что вы при этом чувствуете.
- Что вы чувствуете, когда представляете себя идущим по жизни с этим укрепляющим вас убеждением и решением?
- Останьтесь с этими эмоциями... дайте им расшириться и окрепнуть.
- Выразите свои чувства в словах: «Я чувствую... я переживаю... потому что я буду... потому что я верю...»

5. Переведите эмоции в действия, выражающие ваше убеждение/решение.

- «Сегодня я выполню одно действие, которое выражает мои чувства и явится реализацией моего решения на практике, и это будет...»
- Какое действие вы выполните завтра? А послезавтра?

6. Войдите в свое действие и позвольте высшим уровням вашего сознания прогрессировать по спирали.

- Максимально ярко представляя себе, как вы сделаете то, что решили сделать сегодня, — видя, слыша и ощущая, как вы делаете это, — определите, благодаря какому убеждению вы делаете это? Благодаря какому решению? Под влиянием каких чувств?
- Каким будет ваше следующее действие? Благодаря пониманию чего? Под влиянием каких чувств? Вследствие какого решения? Благодаря какому убеждению?
- А что вы сделаете затем?

Работа с «намерениями» в метасостояниях

Теперь поговорим о мыслях. Каждая «мысль» имеет два уровня, или два измерения. Первый уровень — это размышление *о* чем-либо. Он определяет *содержание* наших мыслей. На первичном уровне у нас есть что-то «на» уме. Мы рассматриваем нечто, лежащее «перед» нами, видя, слыша, ощущая предмет или каким-либо иным образом обращая на него внимание. Второй уровень — это мысль, стоящая «за» первой мыслью — мысль *о* первой мысли. К этому уровню относятся мысли более высокого уровня, классифицирующие мысли первого уровня. Они репрезентируют наши высшие фреймы сознания и фреймы референции, которые мы используем при переработке первичных мыслей.

Таким образом, комплексная задача *мышления* включает мысли первого уровня (объекты внимания) и мысли второго уровня (намерения высшего уровня). Фактически, мы наслаиваем друг на друга мысли, стоящие позади или сверх других мыслей. Это означает, что за каждой нашей мыслью стоят некие замыслы, мотивы и намерения. Мы можем обнаружить двухслойную природу наших мыслей, содержащих внимание и намерение. Ролло Мэй отмечал в своей работе «Любовь и воля» (May, 1969), что это позволяет нам различать намерение и внимание.

«Аттенциональное» (находящееся в поле внимания) содержание наших мыслей является центром сосредоточения первичного уровня нашего мышления. Оно содержит ответы на следующие вопросы:

- Что у вас на уме?
- О чем вы думаете?
- Что вы репрезентируете? Благодаря чему? Каким образом?

«Интенциональный» (отражающий намерения) импульс наших мыслей указывает на телеологический результат, на нашу интенциональность. Тем самым он поднимает нас на высшие уровни сознания, в сферу высших

фреймов, и помогает ответить на следующие вопросы:

- Почему вы об этом думаете?
- Каковы ваши мотивы, замыслы или намерения, стоящие за вашей мыслью?
- Какие мысли скрываются в тени ваших размышлений об *X*?

Это означает, что любое состояние наших мысле-чувств фактически движет нами с помощью двух механизмов психодинамики, двух психических сил: намерения и внимания. *Внимание* направляет нас на содержание первого уровня, тогда как намерение направляет нас на метауровневые фреймы и на желаемый результат — или позитивное намерение. Мы ощущаем внимание как *явное* и намерение как *скрытое*.

Если концепция, конструкция или набор репрезентаций на ментальной карте, составляющих предмет вашего внимания, *не работает*, то есть не вводит вас в ресурсное состояние, позволяющее вам двигаться вперед по жизни, значит, вам нужно укрепить свои намерения и привести ваше внимание в соответствие с этими высшими намерениями.

Как это сделать? Надо совершить метаход к вашим высшим намерениям или желаемым результатам. Это позволяет занять в жизни *интенциональную позицию*, которая послужит делу улучшения нашей жизни и привнесения в нее бóльших возможностей выбора. Чтобы достичь этого, мы должны начать с разрешения себе создать новый предмет внимания и жить в нем, выйти из зоны комфорта и позволить новым намерениям стать нашими высшими аттракторами. Разрешая себе это, мы даем своему намерению возможность стать самоорганизующимся аттрактором для нашей системы сознания-тела-эмоций. Мы делаем это, поскольку «энергия течет туда, куда направляется внимание, в соответствии с намерениями».

Упражнение «Выработка интенциональной позиции в метасостоянии»

1. Идентифицируйте важный вид деятельности, связанный с профессиональной сферой.

Выполнение каких задач является частью вашей повседневной жизни или карьеры? Что нужно вам для того, чтобы достичь успеха? Давайте используем эти виды деятельности как отправную точку референции, от которой мы пустимся в исследование высших намерений.

2. Насколько важна для вас эта деятельность?

Мы решили, что эта деятельность для вас важна, так? Насколько она важна? Чем она ценна для вас? В чем ее смысл? Благодаря чему она важна? Что еще важно для вас в этой деятельности? Сколько еще ответов на данные вопросы вы можете дать относительно этой деятельности?

3. Поднимитесь вверх по метауровням — по одному на каждом шаге.

Итак, ваша деятельность важна для вас благодаря тому, что вы только что перечислили. Насколько это для вас важно? В чем важность обладания всем, что вы перечислили? В чем важность результата вашей деятельности? Что для вас еще важнее? Когда вы получите сполна и во всех отношениях именно то, чего хотите, что окажется еще важнее? (Продолжайте, пока вы не выявите и не раскроете все ваши высшие ценности.)

4. Войдите в состояние высших ценностей, так чтобы максимально полно испытать их.

Должно быть, это важно для вас? (Да.) Поэтому примите те позитивные чувства, которые вызывают эти смыслы и ценности, и просто останьтесь на время с этими высшими чувствами. Вам это нравится? (Да.) Пусть с осознанием того, что эти чувства представляют собой вашу *высшую интенциональную позицию*, эти чувства растут и крепнут, ведь именно в этом состоит смысл вашей жизни, не так ли? Наслаждайтесь своим осознанием.

5. Выведите ваши высшие состояния или фреймы вниз и наружу.

Удерживая в сознании эти высшие чувства... максимально полно... представьте, как эта интенциональная позиция наполняет ваши глаза, ваше тело, ваш образ бытия в мире, и представьте себя движущимся с ними в завтрашний день... и при этом... представьте себя занимающимся вашей повседневной деятельностью, являющейся частью плана вашей жизни, оздоровления, финансового процветания; отмечайте, как ваши высшие фреймы трансформируют этот опыт... и возьмите все эти чувства в ваш завтрашний день и во все другие ваши завтрашние дни...

6. Назначьте ваше высшее административное сознание управляющим этим опытом.

В нашем сознании есть отдел, который принимает решения и определяет, каким путем мы хотим двигаться дальше. Возьмет ли

на себя этот высший административный отдел вашего сознания полную ответственность за то, чтобы «отдавать себе отчет» в этой деятельности и напоминать вам, что вы должны видеть мир в ее свете? Представьте, что вы используете ее как *базис вашей внутренней жизни*, как ваш образ бытия в мире. Нравится?

7. Привлеките другие ресурсы.

Хотите ли вы привлечь другие ресурсы к этой интенциональной позиции? Обогатит ли ее игривость? Или настойчивость? Или страсть? Или...?

Упражнение «Работа в метасостояниях с силой методом встраивания»

Этот паттерн вхождения в метасостояния позволяет встраивать опыт в репрезентации силы и жизнеспособности.

1. Получите доступ к состоянию силы.

Войдите в полноценный трехмерный фильм, изображающий момент, когда вы чувствовали себя очень сильным. Во всех подробностях вспомните или представьте себя на том месте, где вы чувствовали наибольшее присутствие сил и энергии. При этом наблюдайте то, что вы тогда видели, слушайте звуки, которые вы слышали, и ощущайте все, что тогда ощущали. Войдя в это ресурсное состояние, усиливайте его до тех пор, пока не достигнете пика, а затем удостоверьтесь, что вы полностью его стабилизировали и заякорили его кинестетически, так что вы можете войти:

- в наполненное силой тело;
- в положение силы ваших рук, ног и в позу силы;
- в выражение силы ваших глаз и лица;
- в дыхание и голос силы.

2. Задайте это состояние в качестве фрейма референции на ближайшие несколько минут.

Продолжайте видеть и слышать то, что вы видите и слышите и что вызывает у вас *состояние силы*, и пока вы делаете это, мы зададим вам серию подтверждающих вопросов, касающихся этого чудесного состояния.

- Нравится ли вам этот опыт? (Да!)
- Хотели бы вы еще множество раз входить в это состояние? (Да!)
- Помогло бы это вам, если бы вы могли входить в это состояние, когда пожелаете? (Да!)
- Итак, вам это нравится и вы хотите этого? (Да!) Действительно? (Да!)
- Нет, вы не хотите этого! (Нет, я хочу этого!)

(Продолжайте подтверждать и укреплять свое состояние своим *Да!* — мета-да!) Даете ли вы себе разрешение чувствовать себя настолько сильным и энергичным? Если у вас возникают возражения, ответьте на них и продолжайте рефрейминг своего запроса на разрешение, пока не получите твердое и решительное «да!»

3. Встройте его, оставаясь в состоянии силы.

Теперь, стабильно удерживая интенсивность этого состояния и не превышая той интенсивности, которая позволяет вам полностью испытать его, ответьте, в каких жизненных ситуациях или по отношению к каким триггерам вы действительно хотели бы испытывать это состояние? Есть ли в вас нечто, что вызывает у вас ощущение слабости, страха, желания сдаться, колебания?

Подумайте об этом как о ничтожно крохотной картинке — размером с точку, — посередине которой вы видите и слышите, что находитесь в состоянии силы. Думая о том, *где и по отношению к чему* вы хотели бы испытывать больше силы, раскрывайте свою картину этого триггера, но только *в тех пределах и с той скоростью*, которые позволяют вам продолжать удерживать ощущение силы стабильным... или в которых оно усиливается... по мере того как вы раскрываете картинку.

Продолжая видеть те моменты, места, события, людей, слова, интонации и все, что *прежде* лишало вас этого ресурса силы, раскройте этот фильм как меньший фильм по отношению к *значительно более крупному и широкому фильму силы...* и отмечайте, что происходит со старым фильмом, когда вы *встраиваете его в этот ресурс...* Отмечайте, как он трансформируется и начинает уступать высшему управляющему влиянию вашего состояния силы и энергии. Оставайтесь с этими позитивными чувствами до тех пор, пока не запрограммируете свой мозг возвращаться сюда каждый раз, когда вы сталкиваетесь со старым триггером, и *испытывать всю силу и ресурсность этого высшего и более масштабного фильма.*

4. Подтвердите встраивание вашей проблемы в высший фрейм.

- Нравится ли вам это? (Да!)

- Нравится ли каждой частице вас такой способ реагирования на эти события? (Да!)
- И вы хотите сохранить этот ресурс при себе на всю оставшуюся жизнь? (Да!)
- Хорошо, тогда представьте себе, что вы берете этот фрейм силы в свой завтрашний день, на работу и в другие контексты вашей жизни... смотрите на него, слушайте его, ощущайте его... и вам это все еще нравится? (Да!)
- И вы твердо знаете, что можете встроить любые вызывающие у вас проблемы чувства и состояния внутрь высших ресурсов? (Да!)

Резюме

Работа с сознанием включает не только перенесение репрезентаций в ментальные фильмы, проигрываемые в кинотеатре вашего сознания, но и способность *переходить на метауровни*, на все более высокие уровни, что позволяет нам распознать все встроенные фреймы, наслаивающиеся на наши фильмы и оказывающие на них свое воздействие. Являясь третьей метасферой НЛП, модель Метасостояний играет ключевую роль в полном овладении этой сферой, поскольку она предоставляет в наше распоряжение каркас, объединяющий все элементы, входящие в состав НЛП.

Польза модели Метасостояний состоит в том, что она позволяет нам рассортировывать и отделять друг от друга уровни сознания, понять структуру и происхождение метапрограмм, «суб-модальностей» и многих других аспектов НЛП. Все это предстанет перед вами со всей очевидностью в следующих главах. Дальнейшую работу мы начнем с того, что пересмотрим тему «суб-модальностей», поскольку именно эту сферу НЛП чаще всего трактуют ошибочно.



«Суб-модальности» как редакторские метауровни

Четвертая метасфера

Овладение мастерством НЛП с неизбежностью предполагает глубокое понимание *редакторских особенностей* наших внутренних фильмов, позволяющее нам искусно применять их на практике. Обращаясь к сфере, известной как «суб-модальности», мы преследуем две цели — во-первых, изучить и оценить всю ту работу, которая была проделана в этой сфере до нас, и, во-вторых, развить эту область знания далее и трансформировать ее. Как мы уже отмечали, термин «суб-модальности» неудачен и ошибочен. Он дезориентирует наше внимание. Отличительные признаки, которые мы используем в этой сфере, вовсе не *суб-* по отношению к нашему репрезентативному экрану, а *мета-*.

Сфера «суб-модальностей» функционирует фактически как четвертая метасфера НЛП. Если бы мы знали, что это метасфера, то обозначили бы ее как вторую или третью, поскольку хронологически она появилась до разработки модели Метасостояний. Однако мы этого не знали. Работая с «суб-модальностями», мы не осознавали даже тех фактов, которые поставили под сомнение представление о принадлежности этой сферы к «субуровню». Поэтому здесь мы будем говорить о «суб-модальностях» как о четвертой метасфере.

Когда мы писали книгу «Структура совершенства» (Hall & Bodenhamer, 1999), мы также допустили и другую ошибку. В этой работе мы говорили, что «суб-модальности» были открыты или описаны эксплицитно в НЛП около 1985 года. Мы полагали, что это так, но это оказалось ошибкой, хотя, когда мы сами в ходе обучения проходили «историю НЛП», нам демонстрировали диаграмму, на которой открытие «суб-модальностей» датировалось 1985 годом. И все же это не так. «Суб-модальности» были известны в НЛП почти с самого момента его зарождения. Откуда мы это знаем? Что привело нас к такому выводу? Ответом является книга Дэвида Гордона «Терапевтические метафоры», написанная в 1978 году. В этой работе он отвел теме «суб-модальностей» целый раздел. Кстати, именно потому, что он всегда писал «суб-модальности» через дефис, мы избрали такой вариант написания и в этой книге.

Тем не менее очевидно, что поначалу мало кто обращал внимание на «суб-модальности». Чем это вызвано? Прежде всего, тем фактом, что после работы Гордона до 1984–1985 года этот термин в литературе по НЛП не упоминался. Задумаемся об этом на минутку. С 1978 по 1984 год одна за другой выходили книги, *вообще не содержащие* какого-либо упоминания о «суб-модальностях». Затем в 1985 году Ричард Бэндлер начал исследовать эту область и использовать термин «суб-модальности» в несколько иных смыслах. Вы можете видеть это по работам «Магия в действии» (СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004) и «Используйте свой мозг для изменения» (Bandler, 1985). Более того, «суб-модальностям» в этих книгах уделяется внимание столь пристальное, как будто они были открыты только что.

Что же такое «суб-модальности»? Сам термин, судя по всему, указывает на то, что «суб-модальности» относятся к более низкому «логическому уровню», чем репрезентативные системы, но так ли это? В литературе говорится, что именно в этих «суб-модальностях» мы сможем обнаружить «различия, определяющие различия».

Но что же все-таки понимал под этой фразой Бейтсон? Одобрил бы он то, что сказанная им фраза используется по отношению к «суб-модальностям»? Почему многие «суб-модальные» паттерны перекрестного картирования работают не всегда? Какой механизм действительно позволяет объяснить, как работают «суб-модальности»? Почему именно «суб-модальности»? Вы, наверное, обратили внимание на то, что мы не только всегда пишем это слово через дефис, но и заключаем его в кавычки. Почему?

Причина, которую мы вскоре аргументируем, заключается в том, что эти различия вовсе не являются «суб» по отношению к модальностям и что модель в этом смысле просто ошибочна, а сам термин неудачен и вводит в заблуждение. «Суб-модальности» действительно связаны с особенностями, относящимися к модальностям. Это верно. Однако эти особенности представляют собой метафреймы и функционируют на семантическом уровне, а не на низшем «логическом уровне» по отношению к модальностям.

В период, когда НЛП еще только зарождалось, согласно господствующим взглядам, эти особенности рассматривались как более мелкие или тонкие грани сенсорных репрезентаций. Поэтому о них было принято думать как о «суб» по отношению к модальностям. С этой точки зрения данный термин был вполне осмысленным. Считалось, что «суб-модальности» — это *суб*-элементы модальностей, относящиеся к низшему логическому уровню и являющиеся членами класса визуальной, аудиальной или кинестетической систем. Господствующей в те дни

метафорой было уподобление «суб-модальностей» молекулярной структуре, субатомному уровню ментальных репрезентаций.

Руководствуясь этой метафорой, Бэндлер, Макдоналд, Андреас и другие — в том числе и я сам (М. Х.), — начали описывать и исследовать «суб-модальности» так, словно внутри них можно обнаружить атомную структуру субъективного опыта. Это были чудесные дни, и, несмотря на все теоретические ошибки, они породили немало полезных паттернов.

Позднее Бэндлер довел этот подход до логической крайности, пытаясь обнаружить границы или пределы, до которых могут развиваться «суб-модальности». Разрабатывая «Технологию проектирования человека» (*Design Human Engineering, DHE*), он надеялся выйти за пределы простого моделирования к проектированию характеристик человеческой эволюции, используя «суб-модальности», а затем «впихивая новую программу в человеческий мозг, как мы впихивали бы ее в киборга». Каким бы многообещающим ни представлялся этот подход любителям научно-фантастических трюков, он ни к чему не привел. За первые десять лет существования *DHE* исследователи этого подхода не смогли предъявить ни одного паттерна или модели, которые хотя бы обещали бы привести их куда-либо в этом направлении. Мы даже написали критическую статью «Десять лет, и никакого толку», посвященную *DHE*, которую вы можете найти на нашем веб-сайте: www.learninstitute.com/DHECritique.htm.

Однако есть причины, объясняющие, почему «суб-модальности» не открыли двери к созданию новых паттернов и моделей. Когда мы впервые начали анализ и исследование сферы «суб-модальностей» для своей книги, мы еще не знали, что откроем эту причину. Однако, начав анализ и исследование «суб-модальностей», мы обнаружили, что придется полностью пересмотреть эту сферу и ее место в НЛП. Результатом для нас явилось новое и более глубокое понимание «суб-модальностей» — того, что они собой представляют, как работают и какие различия определяют (Hall & Bodenhamer, 1999).

Термин «суб-модальности»

Термин «суб-модальности» ввел в НЛП Бэндлер. До этого Тодд Эпштейн называл их «прагмаграфиками». Первоначально оба они рассматривали эти качества, характеристики и особенности модальностей как относящиеся к низшему логическому уровню. Для описания этих различий, более тонких или мелких, многие авторы использовали метафоры, в которых те сравнивались с молекулами, составляющими элементарную природу мысли.

Термин «суб-модальности» ошибочен и вводит в заблуждение. На самом деле они представляют собой метафреймы, а потому структуры метасостояний и, таким образом, — *метамодальности*. Да, мы понимаем, что этот термин в НЛП слишком долго использовался и менять его уже нельзя, и наши намерения состоят не в том, чтобы устранить этот термин, а в том, чтобы точнее понять, что он обозначает. И тогда мы сможем достичь большего мастерства в использовании этих «суб-модальных» особенностей.

Можно сказать, что для НЛП дела обстояли бы намного лучше, если бы был сохранен термин «прагмаграфики». Этот термин сосредоточивал бы наше внимание на двух аспектах особенностей.

1. Эти особенности представляют собой графические характеристики наших внутренних фильмов. Они управляют видео-, аудио- и сенсорными дорожками фильмов, проигрываемых в кинотеатре нашего сознания.
2. Эти особенности оказывают поразительный прагматический эффект на наши состояния и метасостояния.

Структура и уровень «суб-модальностей»

Вот краткое содержание этой главы: *характеристики* модальностей, которые мы называем «суб-модальностями», на самом деле функционируют не на «суб»-уровне, а на метауровне — в качестве высших фреймов, редакторских фреймов, которые мы привносим в содержание наших фильмов. Это может потребовать некоторых объяснений и примеров.

Чтобы проследить за ходом нашей мысли, воздержитесь пока от окончательных суждений. Наша цель не в том, чтобы вы обязательно согласились или не согласились с нашим анализом. Гораздо важнее для всех нас развить в себе способность *эффективно различать и использовать* «суб-модальности», чтобы управлять собственным мозгом,

моделировать совершенство и способствовать увеличению ресурсов у других людей.

Понимая «суб-модальности» как метафреймы (как метамодальности), можно объяснить, почему некоторые так называемые «суб-модальности» являются также и метапрограммами. Рассмотрим следующий факт. Некоторые из тех же самых различий, которые мы называем «суб-модальностями», в других случаях мы называем метапрограммами. Как одни и те же характеристики или свойства могут быть одновременно «суб-модальностями» и метапрограммами? Возможно ли это? Метапрограмма предполагает нечто, относящееся к высшему уровню, тогда как «суб-модальность» — нечто, относящееся к низшему уровню. Какой же вариант верен? Функционируют эти характеристики на метауровне или же на «суб-модальном» уровне?

Вот несколько примеров.

1. Различия между «ассоциацией» и «диссоциацией».

Если проанализировать списки метапрограмм и «суб-модальностей» НЛП, в обоих списках найдутся как «ассоциированные», так и «диссоциированные». Данное различение указывает на нахождение «внутри» опыта (ассоциированные) или на «отступление в сторону» от опыта по отношению к каждой сенсорной системе: визуальной, аудиальной и кинестетической. Мы можем видеть, слышать и ощущать, как *изнутри*, так и *извне* своего тела, как *изнутри*, так и *извне* своих глаз, ушей и кожи. Однако ассоциированные и диссоциированные характеристики также классифицируются как метапрограммы. Как человек сортирует вещи — изнутри или извне? Являясь движущими или ключевыми метапрограммами, они функционируют таким образом, что люди просто не могут представить себе какой-либо опыт, не находясь либо внутри, либо вне него.

Так что же происходит? Что вы делаете, когда *входите внутрь* вашего ментального фильма, — переключаетесь на «суб-модальность» или используете метапрограмму? Если это «мета», как это может быть «суб», а если «суб», как это может быть «мета»?

2. Различия между крупным и мелким планом.

Вот еще одна загадка. Создавая в своем сознании ментальный фильм нашего опыта, мы видим либо деревья, либо лес. Можно или сконструировать фильм, дающий нам общую картину, или сфокусироваться на деталях и подробно рассматривать отдельные предметы. Как бы велик или мал ни был тот «чанк» информации, который мы перерабатываем при просмотре фильма в нашем ментальном кинотеатре, мы все равно перемещаемся либо вверх, либо вниз по уровням абстракции. Мы называем это метапрограммой.

Однако по отношению к «суб-модальностям» это описание представляет собой то, что мы также называем «наездом камеры», — фокусировкой на отдельных деталях зрительного образа, звука или ощущения либо «отъездом камеры» с целью получить более общую картину, глобальный образ. Когда мы описываем наш опыт как наезд либо отъезд камеры, мы используем «суб-модальности»; когда говорим об этом как о точке зрения, расположенной на идущей вверх или вниз шкале, охватывающей диапазон от дедукции к индукции, мы называем это метапрограммой (глобальное/локальное). Так что же это — «суб» или «мета»? Или, может быть, и то и другое?

3. Различие между соответствием и несоответствием.

Метапрограмма соответствия и несоответствия сортирует наш опыт по признаку того, определяем ли мы отношение между двумя вещами как отношение «тождества» или «различия». Каждый раз, когда мы рассматриваем две вещи — мою работу в этом и в прошлом году, машину, которую я вожу сейчас и которую я водил, когда впервые сел за руль, прошлогодний отпуск и теперешний, эту книгу и другую книгу по НЛП, — мы занимаемся сравнением. Но с какой позиции мы это делаем? Ищем мы проявления сходства или различий? Какую степень различий мы принимаем во внимание? В какой последовательности мы их рассматриваем?

Как это происходит на уровне репрезентаций? Что происходит на нашем ментальном экране? Когда мы сравниваем или противопоставляем два изображения, выносим ли мы на передний план «суб-модальные» признаки сходства или различия? Возможно, мы слышим два звука, голоса, интонации, мелодии и сначала выносим на передний план проявления их сходства (соответствие), а затем их различий (несоответствие).

4. Различие между вариантами и процедурами.

Метапрограмма сортировки в поисках вариантов, или фокусировки на вариантах, или размышления в терминах вариантов предполагает поиск альтернатив, вариантов выбора, тогда как размышление в терминах процедур означает поиск последовательности, порядка или правильного способа делать нечто. В нашем сознании присутствует континуум, описывающий концепцию нашего стиля поведения. На одном полюсе мы хотим иметь

варианты действий, а на другом процедуру. В одном случае мы исходим из состояния свободы и выбора, а в другом — из состояния безопасности, правильности, уместности или порядка. Эти метасостояния определяют наши способы сортировки опыта.

Так что же происходит на уровне сенсорной информации, проигрываемой в ментальных фильмах нашего сознания? В метапрограмме «вариантов», вероятно, будут присутствовать образы многочисленных линий, дверей или других изображений, репрезентирующих выбор. Это может быть множеством голосов, в которых закодирован выбор. В случае «процедур», вероятно, будет присутствовать лишь одно изображение или, возможно, последовательность изображений, каждое из которых будет ясно и точно описывать отдельные этапы пошагового процесса. Это может быть последовательность голосов, описывающих шаги, возможно, даже с помощью порядковых числительных — «первый, второй, третий» и т. д.

Таким образом, на «суб-модальном» уровне множество образов, голосов, ощущений и т. д., вероятно расплывчатых и туманных, будут символизировать выбор, а ясные, сфокусированные, одиночные фильмы, голоса или ощущения могут символизировать правильную процедуру.

Когда «суб» на самом деле «мета»

Что все это означает? Какой вывод можно сделать из всех этих загадок? Мы можем заключить, что совершили диагностическую ошибку в НЛП и что эти различия на самом деле являются либо «суб-модальностями», либо метапрограммами. Или же мы можем заключить, что просто использовали неверный термин и метафору и что такой вещи, как «суб-модальности», не существует, а различия, характеристики и свойства, которые мы обозначаем этим термином, на самом деле относятся к способам фрейминга и редактирования наших ментальных фильмов.

И вот каково наше заключение. То, что мы называем метапрограммами и «суб-модальностями», каким-то образом представляет собой две грани одного и того же явления. Обе они относятся к метауровням и указывают на способы фрейминга образов в нашем сознании. В результате такой способ рассмотрения этих сфер придает нашему взгляду новую широту при использовании НЛП. Иногда полезнее оказывается рассматривать явления с позиции «суб-модальностей». Аналогичным образом, в других случаях оказывается более полезным рассматривать их с позиции метапрограмм. В третьих случаях ни один из способов рассмотрения не дает желаемых результатов, а потому мы просто говорим о различиях, касающихся метауровней, метафреймов или метасостояний.

И теперь, продолжая использовать термин «суб-модальности» для обозначения перцептивной организации наших мыслей или качеств мыслей, относящихся к каждой из репрезентативных систем, которые составляют наши ментальные фильмы, мы делаем это с более глубоким осознанием их метауровневой структуры. Это очень важно, поскольку позволяет нам более продуктивно размышлять о том, как работают «суб-модальности» и как нам работать с ними.

Под «суб-модальностями» понимаются *качества и характеристики* способов репрезентации, посредством которых мы создаем и редактируем наши фильмы. Фактически мы реализуем эти функции с метауровня, поскольку даже для того, чтобы заметить «суб-модальность», необходимо перейти на метауровень. Когда мы находимся на уровне репрезентаций наших фильмов, те способы, посредством которых мы видим, слышим, ощущаем и говорим, являются просто характеристиками, встроенными в наши фильмы. Мы должны *отступить в сторону от фильма* (перейти на метауровень), чтобы заметить, цветной это фильм или черно-белый, близко или далеко находится экран, какой в нем используется звук — тихий или громкий, отчетливый или неясный, теплый или холодный? Какие кинематографические характеристики мы внесли и закодировали в наши фильмы?

Затем, после того как мы заметили и распознали *структуру* кодирования фильма, мы должны перейти на метауровень, чтобы изменить кодирование. «Сделайте картину черно-белой. Так. Теперь отодвиньте ее. Хорошо. Что вы теперь чувствуете?» Такое дотошное кодирование *невозможно* осуществить, пока вы находитесь внутри фильма. Необходимо сделать метаход, чтобы «управлять собственным мозгом» таким образом.

Здесь есть и еще один момент. Что символизирует черно-белое изображение, а что — цветное? Яркие цвета? Тусклые? Громкий звук? Близко расположенный экран? Что символизируют все эти структурные характеристики наших фильмов? Дело в том, что сами по себе используемые нами характеристики, свойства и различия

не имеют смысла. Смысл возникает на другом, более высоком уровне. Смысл, всегда являясь контекстно-зависимым, определяется встроенными в фильмы фреймами. Вот почему простое реструктурирование этих характеристик работает далеко не всегда и не для всех. Как правило, «ближе» означает «более реально, более впечатляюще и убедительно». Однако бывает по-разному. Приблизьте изображение настолько, что будет видно зерно на экране, — каким станет ваш фильм? Более реальным? Приблизьте изображение настолько, что вы сможете увидеть поры на коже ваших персонажей, — и что, ваш фильм станет более впечатляющим или привлекательным? Мы так не думаем.

«Яркость», как правило, также означает усиление, — большую привлекательность, более сильные эмоции и т. д. Мы делаем наш фильм о своих целях и желаемых результатах более ярким и чувствуем прилив энергии, мотивации. Мы видим перед собой *яркое, светлое* будущее. Это не лишено смысла. Но попробуйте устроить романтический ужин при свечах при более ярком освещении. Усиливает ли это романтические переживания? Для большинства людей — нет.

Что все это означает? Это означает, что структурные характеристики и различения фильма, которые мы называем «суб-модальностями», представляют собой структурное кодирование, которое мы привносим в наши фильмы и применяем к ним, что происходит на высших уровнях в форме фрейминга, и наши «суб-модальные» особенности определяются еще более высоким уровнем — уровнем *их* смысла. Семантически они управляются еще более высокими уровнями фреймов.

Вот где заключена истина, касающаяся «суб-модальностей». Оказывается, они вовсе не «суб»: они «мета». Это не более мелкие или тонкие различия: это структурный код, который мы привносим и интегрируем в свои фильмы в процессе редактирования различных кинематографических качеств и свойств. Вот почему, когда вы задаете людям вопросы, касающиеся «суб-модальностей», они откидываются в креслах. Они делают это, чтобы бросить общий взгляд на структуру. А структура, как мы все знаем, относится к более высокому уровню, чем содержание.

Назад к истокам наших репрезентативных систем

Одна из гениальных находок Бэндлера и Гриндера состояла в том, что они формировали «мышление» в категориях репрезентативных систем. Этот ход был настолько очевиден и вместе с тем настолько глубок, что Бейтсон особо отметил его в своем предисловии к «Структуре магии». С этих позиций Бэндлер и Гриндер смогли описать то неисчерпаемое богатство сенсорной информации, которое доступно нам благодаря особенностям нашей нервной системы. В каждый момент времени во все наши системы поступает масса информации. Ее настолько много, что наши сенсорные входные каналы легко перегружаются. Вот почему наша нервная система постоянно отфильтровывает одни стимулы, лишь избирательно реагирует на другие, обобщает все, на что мы обращаем внимание, и искажает остальное. В этом смысле деятельность нашей нервной системы — это первая линия обороны от слишком перенасыщенной территории, лежащей «вне» нас. Наши сенсорные рецепторы и нервная система функционируют как фильтрующие механизмы, сканирующие входные сигналы посредством систематического применения моделирующих операций. Именно так мы картируем территорию, лежащую вокруг нас.

Но как мы определяем, как нам ее картировать, что нам картировать, как кодировать информацию, как ее хранить, как фреймировать? Мы бессознательно отвечаем на все эти вопросы при создании своих карт. Каков же результат? Наши ментальные фильмы. Мы репрезентируем вещи на экране нашего сознания. С самого рождения мы воспринимаем общие картины, звуки, ощущения. Но в самом раннем детстве мы еще не умеем проводить тонкие различения. Творчество малышей, маленьких детей, затем детей постарше и, наконец, взрослых является свидетельством того, как мы прогрессируем в этом искусстве с возрастом. По мере созревания у нас формируются все более совершенные механизмы *структурирования и фрейминга* репрезентативных фильмов. От первичных цветов мы переходим ко все более тонким различиям. Это свидетельствует о более высоких уровнях и более развитых навыках фрейминга.

Это означает, что более тонкие различия представляют собой не более «мелкие» элементы и суб-элементы, а элементы более высоких уровней. Являясь способом структурирования наших ментальных фильмов, они структурны по самой природе своей.

Кинематографические характеристики наших ментальных фильмов

Использование кинематографической метафоры позволяет нам рассортировать уровни осознания и репрезентации по тому, как мы конструируем фильмы, проигрываемые в наших головах.

1. Уровень репрезентаций

Этот уровень описывает, *что* мы видим, слышим, ощущаем или иным образом воспринимаем при проигрывании наших ментальных фильмов. На этом уровне мы, как правило, находимся *внутри* фильмов и мысленно переживаем события как актеры или участники действия.

2. Уровень редактора

Этот уровень описывает то, *как* мы структурируем, кодируем и фреймируем наши фильмы. Находясь в позиции редактора, мы решаем, где разместим камеру и какой ракурс мы используем (позиции восприятия). С этого уровня мы редактируем наши фильмы с помощью определенных кинематографических характеристик («суб-модальностей»).

3. Уровень режиссера

На этом уровне мы осуществляем режиссуру наших фильмов и руководим своими собственными действиями, а также действиями других участников создания фильмов, в частности актеров. Наделяя актеров мотивами и интенциями, мы формируем общую установку и настроение, которые должен передавать наш фильм. Мы также руководим работой редактора фильма.

4. Уровень продюсера

На этом более высоком уровне мы формируем и используем фреймы наших ценностей и нашей идентичности, которые мы вызываем к жизни с помощью метасостояний. На этих уровнях наше внимание сосредоточено на окончательной продукции и на нашем ощущении своей миссии и предназначения.

5. Уровень директора картины

Это высший уровень метасостояний. Здесь мы обладаем осознанным ощущением выбора, касающегося принимаемых нами решений, которые влияют на все более низкие уровни: продюсера, режиссера, редактора и действующих лиц.

Тестирование старого НЛП-паттерна изменения убеждений

Одним из первых сигналов, заставивших нас заподозрить, что в модели «суб-модальностей», предложенной Бэндлером, что-то не так, явился паттерн изменения убеждений с помощью «суб-модальностей». Помните ли вы этот паттерн? Говоря коротко, он содержит следующие ключевые характеристики. Если вы до сих пор не упражнялись с этим паттерном, прервите чтение прямо сейчас и испытайте его сами.

1. Идентифицируйте ключевые «суб-модальности» сильного убеждения.

2. Идентифицируйте ключевые «суб-модальности» сомнения.

3. Какое сильное, но *ограничивающее вас* убеждение вы хотели бы изменить? Если бы вы могли это сделать, какое убеждение вы бы предпочли?

4. Измените «суб-модальности» ограничивающего убеждения на «суб-модальности» сомнения. Переключайтесь со зрительных образов и звуков убеждений на образы и звуки сомнений и обратно, затем полностью отключите все характеристики убеждения, а затем снова включите их как характеристики нового, придающего вам силы убеждения. Остановитесь. Оставьте все как есть. А теперь усильте ключевые «суб-модальности» вашего нового сильного убеждения.

Проблема с этим паттерном заключается в том, что теоретически он должен был бы работать с любыми убеждениями: сильными, слабыми, ограничивающими или укрепляющими. Попробуйте проделать все это.

1. На этот раз возьмите сильное укрепляющее вас убеждение. Проверьте, можете ли вы превратить его в сомнение, а затем полностью отключить, так чтобы ваше убеждение перестало на вас действовать. Возьмите, к примеру, следующее убеждение: «Люди могут научиться управлять собственным мозгом». «То, что мы называем "неудачей", — не более чем просто информация, и мы вольны выбирать, как нам интерпретировать ее, как неудачу или как обратную связь».

Теперь проделаем все в обратном порядке.

2. Подумайте о чем-либо, в чем вы сомневаетесь, в чем не уверены, по поводу чего вы колеблетесь, и посмотрите, можете ли вы

превратить это в сильное убеждение. Пример: «Критика не может мне повредить».

Мы обнаружили, — и это подтвердили буквально сотни практиков НЛП, включая всемирно известных тренеров, — что паттерн изменения убеждений с помощью «суб-модальностей» работает лишь в редких случаях. Боб обнаружил, что не может заставить его работать на себе и лишь изредка добивается результатов с участниками тренингов и клиентами. Майкл обнаружил, что может заставить этот паттерн работать на тренингах, но только если задано достаточное количество фреймов ожиданий, хотя и в этом случае паттерн ненадежен. Когда он все-таки работает, это происходит потому, что ключевые «суб-модальности» включают задание фреймов подтверждения на высших уровнях.

Использование фрейма подтверждения для новых убеждений

Обнаруженный факт поставил перед нами ряд принципиальных вопросов.

- В чем разница между «мыслью» и «убеждением»?
- Можете ли вы «мыслить» о вещах, в которых вы не «убеждены»?
- Когда вы в чем-то «убеждены», всегда ли у вас присутствуют «размышления» об этом?
- Что превращает простую «мысль» в более динамичное «убеждение»?

Когда мы пустились в поиски ответов на эти вопросы, стало очевидно, что мы действительно можем иметь любые «мысли», при этом не «веря» в них. Можно читать книги и журналы или слушать других, и хотя при этом имеет место полная и исчерпывающая репрезентация всех мыслей и создаются яркие и даже убедительные фильмы об этих мыслях, при этом мы можем сомневаться в них, оспаривать их или даже совершенно в них не верить. Когда же мы «верим» в них, мы чувствуем себя полностью уверенными и убежденными в том, что идея верна, реальна и обоснованна. В этом и состоит разница. «Мысль», которую мы репрезентируем, не думая о ней как об истинной, реальной или обоснованной, — это просто мысль, просто репрезентация. Это обеспечивает нам ментальное пространство, позволяющее рассматривать эту мысль, не привязывая себя к ней как к истинной, реальной или обоснованной. Именно эти вторичные мысли, мысли по поводу первичных мыслей трансформируют мысль в убеждение. Фрейминг мысли как «реальной, истинной, точной, обоснованной» создает вокруг этой мысли метасостояние, так что она становится чем-то большим, чем просто мысль, новым гештальтом, «убеждением».

Убеждения создает именно подтверждающий процесс. И затем, когда мы уже «верим», мы не просто думаем о чем-то, мы соглашаемся с этим на высшем уровне сознания: «Да, это правильно. Это истинно. Это реально. Это важно. Это доказано. Именно так все и происходит». Это состояние *подтвержденной* мысли мы и называем «убеждением». Когда мы сомневаемся, мы постоянно колеблемся: «Да, это верно... Хотя, может быть, и нет. Возможно, это и не так». Кратким выражением подтверждения и опровержения, уверения и разуверения себя служат слова «да» и «нет». Поэтому когда мы входим в состояние «да», мы обретаем власть, позволяющую нам своим подтверждением возродить мысль в новом качестве убеждения. Когда мы входим в состояние «нет», мы обретаем власть трансформировать и дефреймировать убеждение, так что оно становится просто мыслью.

Такова структура, в соответствии с которой мы все растем и развиваемся, формируя свои убеждения, а наши детские убеждения трансформируются в простые мысли, когда мы становимся взрослыми. Когда-то мы создавали в своем воображении прекрасные репрезентации Деда Мороза и формировали в сознании яркие и восхитительные фильмы о нем, получая множество подтверждений наших фильмов от взрослых, телевидения, культуры, журналов, магазинов и сверстников. Такие подтверждения делали наши мысли не просто мыслями, а убеждениями. Позднее, когда мы вырастали и взрослели, мы начинали подвергать сомнению и недоверию эти фильмы. Мы начинали говорить: «Нет, похоже, его не существует. А может, он все-таки есть. Ведь о нем мне говорили самые лучшие друзья. Они бы не стали мне лгать!»

Такое понимание привело нас к проектированию паттерна изменения убеждений с помощью состояний «Мета-Да» и «Мета-Нет». Отрицает ли это «суб-модальности»? Нет, «суб-модальности» остаются даже внутри твердо произносимого «да».

Упражнение «"Суб-модальности" Мета-Да и Мета-Нет»

1. Идентифицируйте сильное и твердое убеждение.

2. Отметьте, как вы подтверждаете его.

Сформулируйте свое убеждение и отмечайте, какие мысли высших уровней возникают у вас по поводу этого убеждения. Отмечайте, как вы говорите «Да» или «Конечно». Отмечайте «суб-модальности» этого «да».

3. Противопоставьте это убеждение сильному отрицательному убеждению.

Во что вы определенно *не верите?* Сформулируйте это неверие как убеждение и отметьте мысли высшего уровня, возникающие у вас по поводу этого убеждения. Отмечайте, как вы говорите: «Нет», «Не может быть», «Бессмыслица», «Чушь!» Что заставляет вас опровергать это? Отметьте «суб-модальные» качества вашего «нет».

Какие характеристики и различения в вашем голосе, интонации, жестах или образах позволяют вам говорить «да» или «нет» — то есть подтверждать или опровергать — и задают фрейм, трансформирующий мысль в убеждение, или наоборот? Истина состоит не в том, что мы не имеем, не хотим или не используем эти «суб-модальные» различения: она состоит в том, что «суб-модальности» функционируют в качестве метафреймов и управляются семантически.

Структурный фрейминг с использованием информационных различий

Являясь качествами, позволяющими различать сенсорные репрезентации, которые работают на метауровнях, задавая семантические фреймы, «суб-модальности» поставляют в наш мозг специфическую структурную информацию. Эта информация сообщает нам о том, как нам реагировать и что нам чувствовать. На метауровне форматирования «различия, определяющие различия», представляют собой фрейм. Если это то, что мы понимаем под «суб-модальностями», мы можем сказать, что «суб-модальности» содержат эти различия внутри себя. Но если мы полагаем, что «суб-модальности» существуют на низшем «логическом уровне», мы покидаем структурный уровень, метауровень. Именно это Бейтсон имел в виду, произнося свою фразу. Если бы мы пересмотрели этот термин, изменив его на «метамодальности», он был бы более точным.

Это означает, что такие различия, как близкий/далекий, яркий/тусклый, цветной/черно-белый, тихий/громкий и т. д., структурно форматируют наши ментальные фильмы и позволяют нам по-новому эти фильмы редактировать. При лечении фобий мы перемещаемся назад в проекционную кабину и редактируем травмирующий фильм так, чтобы мы могли его смотреть. *Концепции* таких характеристик, как дистанция, тусклые краски или расфокусировка, как правило, работают на *семантическом* уровне, создавая у нас ощущение «психологической дистанции» от основных содержательных мыслей наших фильмов.

Находится ли «дистанция» или «расфокусировка» внутри фильма? Нет. Это концептуальные фреймы, которые мы применяем (или с помощью которых мы воздействуем) на фильм. Они осуществляют структурное кодирование или перекодирование, благодаря которому наши фильмы могут означать для нас нечто иное. А что можно сказать о *концепции* чувства комфорта и удовольствия при быстрой обратной перемотке фильма? Относятся они к содержанию фильма или к нашим фреймам? Начните управлять своим мозгом таким образом, и вся ваша нейро-семантика изменится. Вот где кроется магия.

Эти характеристики (дистанция, быстрая перемотка, расфокусировка) представляют собой различения, которые мы привносим в наши мысли и которые позволяют нам *символически* изменять контекстуальные фреймы, управляющие содержанием наших фильмов. Таким образом, то, что мы обозначили термином «суб-модальности», фактически представляет собой метафреймы. Для перекодирования мы должны запустить процесс входа в метасостояния, что внесет в наши фильмы новые редакторские характеристики.

Тем самым «суб-модальности» открывают перед нами *символический, или семантический,* путь к кодированию высших концепций, являющихся номинализациями, а не объектами, которые мы можем видеть, слышать, нюхать или пробовать на вкус, относя к «реальным» или «нереальным», к «прошлому» или «будущему». Когда вы признаете за «суб-модальностями» все эти возможности, в вас начнет укрепляться уверенность в том, что это новое понимание лишь расширяет ваши возможности работы с различиями, с помощью которых мы фреймируем наши мысли, и, конечно, это позволит вам использовать «суб-модальности» как опорную точку для приложения различных техник изменения. Итак, учитывая тот факт, что все мы ментально структурируем наш опыт с помощью того, что мы называем «суб-модальностями», теперь мы знаем, как нам прислушиваться

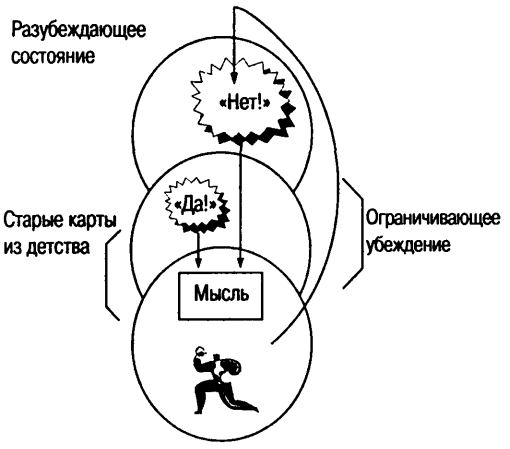


Рис. 7.1. Подтверждение мысли

к этим кодирующим сознание различиям и как использовать их.

Структурные изменения, которые мы используем, применяя такие магические паттерны, как излечение фобий, предполагают использование «суб-модальностей» с целью кодирования и перекодирования фреймов наших фильмов. Теперь мы можем одновременно прислушиваться к *символам*, которые мы употребляем в наших фильмах, — то есть ко всем кинематографическим характеристикам («суб-модальностям») и к *семантическим смыслам*, которые мы придаем этим символам.

Символическая природа «суб-модальностей»

Как мы уже отмечали, «суб-модальности» работают символически или семантически. Для наглядности мы предлагаем вам рис. 7.2. На нем показано, как воздействие конкретной «суб-модальности» целиком и полностью определяется смыслами, которые придаются тем или иным индивидуумом или культурой сенсорному символу. Мы сами привносим и применяем наши интерпретативные фреймы к воспринимаемым нами образам.

Обнаружив в своем опыте «различия, определяющие различия», мы можем использовать их с целью изменения своего опыта. Но поскольку каждая культура использует «суб-модальности» особым, присущим ей символическим образом, культура будет служить нам в качестве управляющего метафрейма, определяющего смысл «суб-модальностей». И поскольку представителей данной культуры объединяет между собой общая символическая семантическая реальность, они, как правило, приписывают «суб-модальностям» сходные смыслы. Смысл не принадлежит самим «суб-модальностям»: он содержится в смыслах, приписываемых им. Для большинства людей увеличение яркости красок в наших фильмах усиливает эмоциональные переживания. Однако бывают исключения. Каждому человеку

Понятие	Символ	Семантика
Многоуровневый фрейм Идеи, абстрактное знание	*Зрительные-слуховые-тактильные символы*	*Смысл Нейросемантическая реальность*
«Убеждение» [«вера»]	Интонация «да»	Стратегия реальности, команда нервной системе
«Неверие»	Интонация «нет»	Нереальный, бессмысленный
«Сомнение»	Колебание между «да» и «нет»	Состояние «может быть», нерешительность
«Время»	Линия, круг, спираль	Измерение промежутков между совершением событий
«Прошлое»	Слева от себя, сзади	Больше не происходящее, неактуальное
«Настоящее»	Пространство радиусом 30 сантиметров непосредственно перед собой	Здесь, сейчас, сегодня, присутствующее
«Будущее»		
«Реальное»		
«Воображаемое»		
«Важность», «ценность»		
«Незначительность», «пустячность»		

Рис. 7.2

Визуальные	Аудиальные	Кинестетические
• Яркость (от тусклого к яркому)	Высота звука (низкая – высокая)	Давление
• Фокусировка	Местонахождение источника звука	Какие ощущения
• Цвет (градации)	Постоянный – прерывистый	Местонахождение
• Цветной – черно-белый	Интонация	Масштабы
• Размер	Количество источников звука	Влажность
• Дистанция	Темп	Форма
• Контраст	Громкость (тихий – громкий)	Текстура
• Движение (неподвижный – движущийся)	Ритм	Температура
• Направление	Продолжительность	Движение
• Передний план – задний план	Дистанция	Продолжительность
• Местонахождение	Отчетливость	Интенсивность
• Снимок – фильм (неподвижный – движущийся)	Чей голос	Частота
• Количество образов	Музыка, шум, голос	Ритм
• Узкоформатный – панорамный	Отчетливость, разборчивость	
• Очертания, форма	Мелодия	
• Горизонтальная и вертикальная перспектива		
• Ассоциированный – диссоциированный		
• Трехмерный – плоский (двумерный)		
Язык (или дигитальная система)	**Другие системы**	
• Местонахождение источника речи	Запахи	
• Сенсорный – оценочный	Вкусы	
• Простой – сложный	Равновесие (вестибулярные ощущения: головокружение, дезориентация и т. д.)	
• Про себя – про других		
• Современный – архаичный		

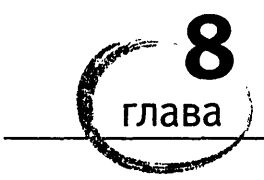
Рис. 7.3. «Суб-модальности»: кинематографические символы сенсорных репрезентаций

присущи свои индивидуальные особенности его кодирующей системы, и то же самое верно в отношении различных культурных групп.

Резюме

История «суб-модальностей» в НЛП – это история того, как язык обманывал и подводил сообщество, гордящееся своей лингвистической изощренностью и точностью. Первоначально этот термин не был лишен смысла, но затем стали возникать проблемы и загадки, вынудившие поставить его под сомнение. Сегодня мы знаем, что кинематографические характеристики, которые мы поначалу обозначили неверным термином, на самом деле представляют собой *метамодальности* и функционируют как редакторские метафреймы. Признание этого факта приводит нас к новому пониманию того, какую функцию выполняют эти различия в ментальном картировании наших фильмов, и того, что можно делать с их помощью.

Теперь мы также знаем, что «суб-модальности», как область знания и исследования структуры субъективности, составляют четвертую метасферу.



Метамодальности

Использование фрейма кинематографических характеристик

В предыдущей главе мы раскрыли истину о так называемой сфере «суб-модальностей». Они оказались вовсе не «суб», а «мета». Это метафреймы, которые мы вызываем к жизни с помощью метасостояний и используем при редактировании наших ментальных фильмов.

Если «суб-модальности» представляют собой *символы* сенсорных образов, означающие различные понятия, посредством которых мы фреймируем наши фильмы различными свойствами и элементами, то, научившись прислушиваться к ним и вычленять их в повседневной речи, мы сможем понять, как они воздействуют на процесс редактирования наших фильмов. На протяжении длительного времени основное внимание в НЛП уделялось прислушиванию к лингвистическим предикатам (свойствам, приписываемым нами вещам), исходя из предположения о том, что они являются *буквальными* описаниями (символами). Наш вклад состоит в том, что мы задали вопрос: а что же эти буквальные символы означают *семантически*? По всей видимости, вы уже можете различить «суб-модальности» в следующих фразах.

«Я принял твердое решение»

«Я вас прекрасно и четко слышу».

«Это предложение попахивает чем-то сомнительным».

«Теперь меня ожидает светлое будущее».

В этих высказываниях нетрудно распознать «суб-модальности». Но как мы их распознаем? Просто фокусируясь на *сенсорных* словах: «твердое», «прекрасно и четко слышу», «попахивает», «светлое». Сенсорные термины содержат редакторские инструкции, адресованные нашему внутреннему редактору и подсказывающие ему, как фреймировать зрительные образы, звуки, ощущения и т. д. наших фильмов. Этот факт также подводит нас к следующему этапу исследования и моделирования, к смыслу и нейро-семантике этих образов. Что означают эти символы? Как люди используют их в качестве концептуальных фреймов смысла? Что эти буквальные образы репрезентируют семантически?

Задавание подобных вопросов поднимает нас на *оценочный* уровень — уровень метасостояний. Просто прислушиваясь к «суб-модальностям», мы еще не можем понять, какова индивидуальная модель мира у конкретного человека. Кроме этого, мы должны знать, как функционируют у него концептуальные процессы метасостояний.

Секреты «суб-модальностей»

Ниже следует краткое описание ключевых секретов «суб-модальностей»; овладев этими секретами, мы сможем сознательно и целенаправленно использовать «суб-модальности», а также более продуктивно работать с переживаниями и моделировать их.

1. Чтобы распознавать «суб-модальности» и работать с ними, необходимо перейти на метауровень

Распознавание «суб-модальностей» и работа с ними требует от нас способности делать метаход — переход от содержания к структуре. Вы об этом уже слышали. Мы подчеркивали различие между содержанием и структурой на тренингах, относящихся к уровню практика НЛП, однако оно приобретает еще большую актуальность на уровне мастера НЛП. Идентификация «суб-модальностей» означает выработку *осознания* структуры наших переживаний, чего мы не можем сделать, находясь внутри наших фильмов. Глядя на изображение изнутри, мы не видим фрейма; мы можем рассмотреть его, лишь «сделав шаг в сторону». Этот концептуальный шаг мы совершаем *в своем сознании*. Это не то же самое, что диссоциация. Это подъем и вхождение, или вступление, в иное состояние, в состояние высшего уровня.

Почему это так важно? Если мы не вступим в высший уровень, мы останемся захваченными *содержанием* и никогда не увидим кода, формы, процесса и структуры. Но именно такое видение является точкой опоры, позволяющей нам осуществлять магические трансформации.

2. «Суб-модальности» работают и трансформируют опыт посредством редакторских фреймов

Работая с «суб-модальностями», мы *имеем дело не* с субатомными или молекулярными структурами, являющимися базовыми строительными блоками репрезентативной мысли, а работаем с «логическими типами» — уровнями, порождающими нейро-когнитивный фрейминг смыслов. Поэтому мы не только *выявляем* «суб-модальности» на метауровнях, но также *изменяем и смещаем* эти символы наших фильмов из редакторской позиции

за пределы этих фильмов, на высшие уровни концептуальных фреймов. После того как мы переместились туда, где можем распознать *структуру* опыта, мы можем реструктурировать, переформатировать и перекодировать ее.

Это означает, что работа с «суб-модальностями» — это еще одна форма рефрейминга. Рассмотрим эту форму. Изменяя «суб-модальности», вы перекодируете фильм, проигрываемый в вашем сознании. Как редактор фильма, вы делаете его краски ярче или тусклее, снабжаете его юмористической звуковой дорожкой или полностью приглушаете звук. Это фрейминг с помощью «суб-модальностей». Вы изменяете фрейм — а фреймы находятся не внутри изображений, звуков или фильмов, а вне них.

С помощью нейро-семантического паттерна изменения убеждений мы рефреймируем мысль из фрейма сомнения, фрейма неверия, фрейма «я-не-знаю» во фрейм подтверждения. Какие специфические интонации при произнесении слов («да», «конечно», «именно так» и т. д.) или кинестетические жесты просто описывают символ данной «суб-модальности»? Кстати, именно поэтому при использовании данного паттерна мы просим людей жестикулировать, двигаться, дышать и задействовать всю свою физиологию. За счет этого мы входим в кинестетические «суб-модальности» в поисках подтверждения. Мы говорим «Изобразите взгляд, говорящий: "Да!"», «Изобразите уверенную походку». Мы не объясняем на тренингах, что это «суб-модальности». Мы говорим, что это *состояния* «да», и мы задаем это состояние в качестве метапозиции по отношению к мысли. Не восхищает ли вас теперь то, как все четыре метасферы работают как единая система? Если да, понаблюдайте за тем, как вы будете дышать, говорить, двигаться. Смотрите!

3. Различия, определяющие различия, — это метауровневый символ нового семантического фрейма

В январе 1970 года Грегори Бейтсон ввел в обиход фразу «различия, определяющие различия». Он впервые употребил ее на девятнадцатых ежегодных чтениях в память Альфреда Кожибски, когда решил пересмотреть классическое высказывание Кожибски «Карта — не территория». Именно там и тогда он поставил следующий вопрос: «Что же попадает на карту?» Его ответ был таков: «Различия».

Затем он поставил следующий вопрос, еще более важный: «Что такое различия?» Отвечая на него, он сказал, что различия включают «абстрактную материю», и это происходит потому, что, говоря о картах, мы «вторгаемся в мир коммуникации, организации» — в мир сознания. Это означает, что мы покидаем мир сил, воздействий и обмена энергиями — внешний мир территории, мир Ньютона и его законов. Мы вступаем в иной мир, психологический мир коммуникации и «информации» или «знаний о различиях». Бейтсон описал это в книге «Экология сознания» (Bateson, 1972):

> «...Элементарная единица информации — *это различие, определяющее различия,* что возможно, поскольку нейронные пути сами обеспечивают себя энергией...» (p. 453).

> «Территория никогда не попадает на карту. Территория — это *вещь в себе,* и с ней вы ничего не можете сделать. Вы всегда имеете дело с процессом репрезентации, который отфильтровывает ее так, что ментальный мир представляет собой лишь карты карт карт, и так до бесконечности. Все явления — это "видимости" в буквальном смысле» (pp. 454–455).

То, что Бейтсон описывает как «видимости», мы описали как ментальные фильмы, проигрываемые «на экране нашего сознания» (еще одна формулировка Бейтсона). Все, что находится внутри нас, это карты и карты карт (например, метауровни). Так что же такое различия, определяющие различия? Это информация. Это осуществляемое нами кодирование, или структурный фрейминг, порождающий «знания о различиях». Можно задать вопрос: когда мы придвигаем изображение ближе к нам, это тоже «знания о различиях»? Возможно, да, а возможно, и нет. Всегда ли *расфокусировка* изображения изменяет вещи, создает различия? Нет, не всегда. Но иногда создает.

И снова же — не символы являются носителями смыслов, а *фреймы*, которые мы интерпретируем как символы. Фреймы обеспечивают нас ключами к интерпретации. Сам по себе символ ничего не значит. Послушайте язык, которого вы не знаете. Посмотрите фильм на иностранном языке. Есть ли для вас смысл в этих звуках? Звуки не означают ничего *отдельно* от семантических фреймов конкретного языкового сообщества. На рис. 8.3 в конце этой главы схематически изображены отношения между сенсорными единицами,

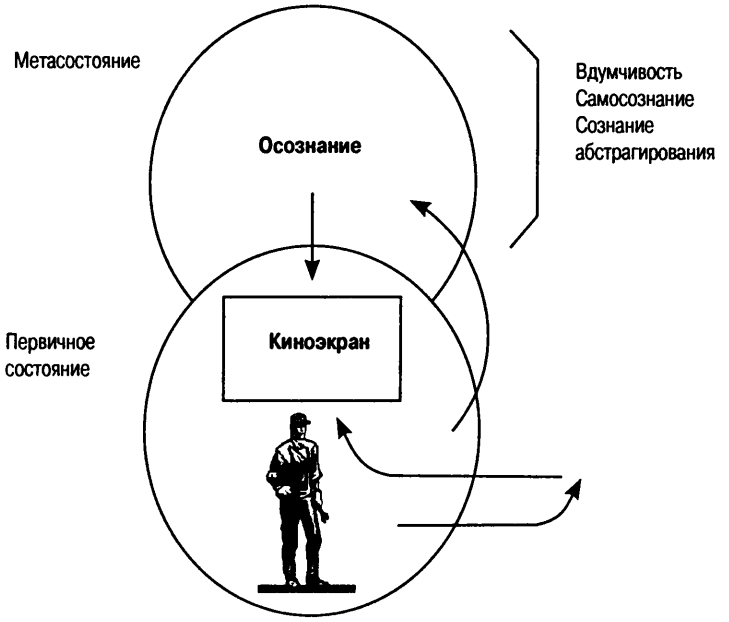


Рис. 8.1. Осознание осознания

которые мы используем как семантические качества в наших фильмах, метапрограммами, которым они соответствуют, и тем, какое семантическое значение они несут в качестве метасостояний.

Различия в сознании, порождающие, вызывающие и создающие различия в эмоциях, неврологии, реакциях или навыках, — это высшие метасостояния или фреймы. Бейтсон раз за разом демонстрировал это, отмечая, как высшие уровни, высшие логические типы контролируют и модулируют низшие уровни. Собственно говоря, это и является определением «логических» уровней.

Итак, посвящая вас в очередной секрет, мы опишем вам структуру магии. И снова процитируем Бейтсона: «Любая коммуникация обладает этой характеристикой: она может быть *магически модифицирована* посредством сопровождающей коммуникации» (с. 230, курсив наш. — *Авторы*). Мы описали эту динамику как механизм, управляющий «логическими» уровнями, и один из ключевых принципов метасостояний. После этого не удивительно, что перед нами один из секретов сенсорных символов, которые мы называем «суб-модальностями». Разумеется, такое понимание существенно изменяет и ставит под сомнение знания о «суб-модальностях», переданные нам Бэндлером.

«Различия, определяющие различия» включают метауровневые фреймы референции, используемые нами при порождении смыслов. Вот почему индивидуальные фреймы убеждений, фреймы ценностей и пресуппозициональные фреймы могут заставить «суб-модальности» работать в одних случаях, но не оказывать никакого воздействия в других. Вот почему фреймы понимания, фреймы знания, интенциональные фреймы, фреймы личностной истории, фреймы решений и многие другие управляют «суб-модальностями». Итак, если вы используете только переключение «суб-модальностей», ваши возможности в сферах тренинга, психотерапии и личностных изменений весьма ограничены.

Как фреймы управляют кинематографическими характеристиками наших фильмов

Если «суб-модальности» — лишь символы, означающие фреймы высших уровней, то можно, рассуждая индуктивно (осуществляя укрупнение), перемещаться от «суб-модальностей» к фреймам метасостояний, определяющим их смысл (или семантику), а также, рассуждая дедуктивно (осуществляя разукрупнение), перемещаться от метасостояний, метафреймов (убеждения, ценности, решения, понимания, идентификации) к «суб-модальностям».

Одним из практических результатов этих шагов является то, что они предоставляют нам больше гибкости в перемещении вверх

и вниз по уровням абстракции при работе с другими людьми. Это оставляет за нами более широкий выбор реакций и открывает два пути для входа в модель мира другого человека. Если человек перерабатывает информацию более абстрактно (глобально), мы начинаем сверху и спускаемся вниз; если же он перерабатывает ее более конкретно (детально), мы начинаем снизу и двигаемся вверх. Однако в любом случае мы исходим из нейро-семантического принципа, согласно которому высшие уровни контролируют и модулируют низшие. Это всегда позволяет нам подвергнуть рефреймингу любой симптом или проблему.

Посмотрим, как это работает в случае переживания обиды или травмы. Представьте себе человека, который сформировал относительно себя на метауровне убеждений, во «времени», следующее убеждение, с помощью которого он пытается справиться со своими проблемами: «Что бы ни случилось, неважно, насколько это неприятно и болезненно, этого больше не существует».

Теперь предложите этому человеку вспомнить очень неприятную ситуацию. Попросите его «вспомнить ее целиком и полностью. И при этом войти в нее... и оставаться там... глядя на то, что вы тогда видели... слушая то, что вы тогда слышали... и переживая то, что вы тогда слышали...» Вводит ли это его назад в травму? Ведь в принципе это не что иное, как приглашение в травму. Психотерапевт, который верит, что «если хочешь избавиться от боли, нужно заново пережить эту боль», произносит подобные фразы ежедневно. Но заставит ли это его клиента повторно пережить травму? Вернется ли он в это состояние?

Нет, не вернется. Почему? Его метафрейм не позволит ему этого. Он будет активно мешать ему, так что клиент почти наверняка *не сделает* изображение достаточно крупным, ярким или объемным, а звук выразительным и натуральным; он не позволит своим ощущениям повторно травмировать себя. Метафрейм защитит его от кодирования подобных символов. «В глубине сознания» у него осознанно или неосознанно будет присутствовать пресуппозициональная реальность, которая *не позволит* ему этого. И даже если мы используем более конкретную формулу введения: «...и я хочу, чтобы вы пододвинули это изображение к себе очень близко, еще ближе, так чтобы на экране была видна кровь...» — даже в этом случае он не переживет травму, потому что будет *интерпретировать* эти символы нетравмирующим образом. Он ведь все равно знает, что это событие прошло и его больше нет, что оно больше не воздействует на него.

А теперь возьмем противоположный случай, представим другого человека, руководствующегося совершенно иным метафреймом: «Какую бы боль и горе вы ни испытали в прошлом, она навсегда останется с вами, вы никуда от нее не убежите, и она будет определять вашу личность и ваше будущее. Она говорит о том, какой вы человек и чего вы можете ожидать от жизни, а именно — точно таких же несчастий. Вот так это происходит».

Теперь предложите этому человеку отступить *от* воспоминаний о боли. Попросите его: «Запустите этот фильм в кинотеатре вашего сознания... вот так, а теперь просто наблюдайте со стороны». Попробуйте провести его до конца через паттерн лечения фобий, и он начнет жаловаться, что у него ничего не получается, или что это слишком тяжело, или что он не может восстановить изображение и увидеть его достаточно четко, или еще что-нибудь в этом роде. Вероятно, он обнаружит, что вновь оказывается внутри своих воспоминаний, даже когда пытается воспрепятствовать этому.

А что происходит на этот раз? В чем дело? Вы, конечно, уже поняли. *В его фреймах.* В его высших нейро-семантических структурах, управляющих тем, как он должен интерпретировать события, убеждения, ценности, личность людей. Именно его фреймы руководят его реакциями.

Попросите его выйти из кинозала, где он смотрел старый фильм, и войти в проекционную кабину (структура двойной диссоциации). Однако на этот раз ему оказывается еще труднее сделать это. Почему? Такое управление своим мозгом противоречит его высшим фреймам. Ему приходится сражаться с высшими уровнями собственного сознания, и мы прекрасно знаем, кто обычно побеждает в таких случаях. И даже если вы будете опекать, подталкивать и заманивать его, так что он начнет смотреть старый фильм категории *B*, на два шага отодвинувшись от экрана и через защитное стекло, он все равно испытает травмирующие переживания, которые *вернутся к нему*, когда он будет смотреть фильм.

Нам известны сотни случаев, в которых сообщалось, что даже такие сильнодействующие средства, как паттерн лечения от фобий, не работали. Я помню, как впервые стал свидетелем приступа паники, который охватил

клиентку, когда она оказалась в проекционной кабине. Тогда я подумал, что, наверное, не вполне корректно провел процедуру ввода. Я проверил: все было сделано правильно, но клиентка все равно испытывала панику. Почему? Она боялась своего предчувствия того, что начнет смотреть этот фильм и снова войдет в когда-то пережитое состояние. Я говорю о метауровневом страхе, о страхе оказаться охваченной страхом! И снова зададимся вопросом: с чем мы имеем дело? С метафреймом. Эта клиентка способна почувствовать себя плохо и испытать травму *по поводу* травмы.

Самое важное для нас во всем этом — это осознание того, что магию НЛП творят не образы, не символы и не конкретные фильмы. Магия кроется не в содержании, не в том, *что* видит человек, а в *структуре*. Вот почему *процесс*, реализуемый на первичном уровне, может быть безукоризненно проведен по всем правилам работы НЛП с определенным паттерном — и все равно не работать. Помимо и сверх содержания любого конкретного процесса функционируют высшие метауровневые процессы. Так что же нам делать в таких случаях? Мы должны исследовать *смыслы* (фреймы смыслов), которые человек придает «суб-модальным» деталям.

При этом нам иногда приходится прерывать состояние человека и предлагать ему войти в метаосознание своей собственной структуры. «Позвольте мне уточнить. Вы убеждены в том, что прошлое определяет будущее?» Часто выявления таких фреймов (мы называем это «называнием дракона» в технике уничтожения дракона) оказывается достаточно для их устранения. Если нет, мы можем оказать дополнительное воздействие, используя фрейм контроля качества. «Действительно ли такое убеждение идет вам на пользу, улучшает ваше положение, увеличивает ваши ресурсы, наполняет вашу жизнь радостью и счастьем?» Когда вы слышите в ответ «нет», самое время усилить это отрицание на полную катушку, чтобы получить: «Нет, черт возьми!» Добившись этого, вы готовы к тому, чтобы ввести человека в его высший административный уровень сознания, уровень принятия решений:

«Готовы ли вы дать решительный отпор указаниям, исходящим от этого старого убеждения, и задать себе более эффективное убеждение, к примеру: "Прошлое — это только прошлое, опыт, на котором я могу учиться; будущее же открыто перед моими мечтами,

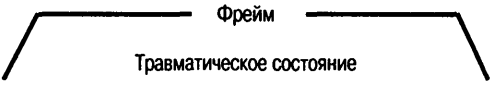


Рис. 8.2

планами, действиями и решениями"? Нравится ли вам такая установка?»

Зная о том, что «суб-модальности» управляются высшими семантическими фреймами, можно сказать, что искусство проведения тренингов, терапии, переговоров и управления людьми состоит в более быстром перепрыгивании по логическим уровням, чем это делает ваш партнер или клиент. Это еще один принцип модели Метасостояний. Кто задает фреймы, тот и контролирует игру. Когда человек задает фреймы относительно самого себя и своей жизни, используя такие понятия, как жалость, стыд, вина, представление о себе как об ужасном человеке, безнадежность, мы можем подвергнуть эти представления рефреймингу, перепрыгивая на высшие уровни быстрее, чем клиент.

«И сейчас, когда вы выглядите, словно жалкий, ничтожный, убитый горем человек *в последний раз в своей жизни*, зная о том, что изменения уже начались и будут продолжаться, даже если вы не будете их осознавать, можете удивляться, по-настоящему удивляться тому, что вы способны вернуться в состояние комфорта, расслабления и высокой самооценки и ко всем прочим ресурсным состояниям и форматировать свое будущее в соответствии со своими ценностями и решениями, пока они не начнут преобладать в вашем сознании над ролью жертвы... или можете научиться на своем старом фильме категории *В* тому, что вы никогда не должны больше повторять паттерны, которые не приносят никакой пользы... и это позволяет вам развернуться на 180° и увидеть перед собой светлое будущее, какого вы до сих пор не могли себе даже представить...»

Когда мы встречаем человека с такими жесткими, ограничивающими, обессиливающими, уязвляющими и травмирующими метафреймами, проблема всегда во фреймах, но никогда не в личности и даже не в том или ином паттерне. Наш опыт — следствие наших фреймов. Метафреймы определяют наиболее абстрактные и концептуальные карты реальности, посредством которых мы порождаем смыслы и которые мы используем при интерпретации деталей наших фильмов, а также наши типичные установки и жизненную ориентацию. Так что именно при изменении этих фреймов свершается высшая магия.

Когда паттерн «суб-модальностей» не работает

Хотя многие паттерны НЛП предполагают перекрестное картирование одного набора «суб-модальностей» на другой, такое смещение «суб-модальностей» с целью перекодирования внутренних фильмов работает не всегда. Теперь мы знаем, почему так происходит.

При описании травмы внутренние репрезентации фильмов составляют содержание наших мыслей. Помимо и сверх этого мы располагаем структурными аспектами *кинематографических характеристик* наших фильмов. В свою очередь, сверх этого в нашем сознании присутствуют семантические фреймы, управляющие интерпретативными смыслами. Все эти элементы системы комбинируются между собой, порождая целостный гештальт опыта. И этот гештальт обусловливает наши реакции. Когда мы кодируем болезненные воспоминания как ассоциированные состояния, создавая яркие трехмерные образы, показываемые крупным планом, громкие звуки и т. д., такая структура, как правило, означает: «Войдите в это переживание снова и испытайте глубокое разочарование, гнев, страх, огорчение...»

Однако такой смысл не является *внутренне присущим* этим «суб-модальностям». Это *мы* используем их для форматирования таких смыслов. Есть люди, которые могут изменять свои фильмы так, что в них они видят себя в молодости, с большого расстояния, в черно-белом изображении, в блеклых тонах, на плоском двумерном экране, и *все равно* испытывают панику, ужас и боль. Как им это удается? Все, что им нужно, это задать себе семантические фреймы типа: «Значение имеет только содержание. Все эти изменения изображения и звука не более чем попытки ввести меня в заблуждение».

4. Символы, которые мы называем «суб-модальностями», являются метамодальностями

Вот ключевой секрет, касающийся «суб-модальностей». Этот термин вводил нас в заблуждение, заставляя заглядывать «под» наши образы или «внутрь» наших фильмов, вместо того чтобы признать роль фреймов и метафреймов. Вот почему *DHE* оказалась столь непродуктивной. По большей части *DHE* представляет собой широкомасштабное исследование «суб-модальностей» НЛП в контексте транса. В этом смысле *DHE* может являться легким, приятным и даже полезным опытом по расшатыванию старых фреймов. Но в том смысле, в каком люди представляют себе *DHE*, как порождающее новые реальности без обращения к метафреймам, оно не может дать ничего нового. Вот почему *DHE не привела* к проектированию новых человеческих реальностей.

Поэтому в лице «суб-модальностей» мы получили в наследство вводящую в заблуждение метафору. Кинематографические характеристики являются по отношению к нашим фильмам не «суб», а «мета-уровнем». Те различения, с которыми мы работаем при редактировании наших фильмов, не являются некими мельчайшими частицами, а потому не являютя «суб-модальностями».

Как может *качество* изображения — его динамика, как в кино, или неподвижность, как в фотографии, присутствие или отсутствие цвета, крупный или общий план, яркое или тусклое освещение — являться «мельчайшей частицей» целого?

Как может *качество* звука — например громкость, — являться «мельчайшей частицей» звука?

5. Для того чтобы эффективно работать с «суб-модальностями», нужно задать семантические фреймы, усиливающие сенсорные элементы

Задавая высшие семантические фреймы, мы получаем модулирующий эффект, смещающий характеристики или особенности наших фильмов. Иными словами, особенности, с которыми мы работаем, не являются мельчайшими частицами, а потому не являются «*суб*-модальностями». Эти особенности будут смещаться и изменяться, когда мы зададим высшие метафреймы в качестве ключевых семантических состояний. Очевидно, что перед вами описание конкретных процессов и механизмов, участвующих в наиболее магических приложениях НЛП (лечение фобий, рефрейминг, паттерн взмаха, паттерн горя, излечение от аллергии, реимпринтинг, временные линии). Все эти паттерны работают именно благодаря метафреймам.

Все это означает, что «суб-модальности» на самом деле функционируют и работают *под управлением* метауровней. Для того чтобы работать с такими кинематографическими характеристиками наших фильмов, которые вовсе не являются мельчайшими частицами или «суб-модальностями», мы задаем и используем фреймы высших уровней.

Часто такие процедуры с «суб-модальностями», как разукрупнение и перекрестное картирование, занимают массу времени, но так и не позволяют нам добраться до структуры опыта. Представьте себе, что вы пытаетесь снести здание, разбирая его по кирпичам, и в конце концов обнаруживаете, что кирпичи — это всего лишь облицовка. Оказывается, вы имели дело с фасадом, а не со структурой. Вы имели дело с симптомом, а не с существом проблемы. В нашем деле это может привести к тому, что клиент останется разочарованным, беспомощным и даже безнадежно больным. Пытаясь разбить конструкцию на более мелкие блоки, *не обращая внимания* на более масштабные структуры, мы только растрачиваем драгоценную энергию, которую лучше было бы посвятить метауровням.

Есть и другая проблема. Иногда внесение изменений на уровне «суб-модальностей» приводит лишь к временным сдвигам. Многие люди испытывают подвижки в своих убеждениях, понимании или решениях во время тренинга или психотерапевтического сеанса, но обнаруживают, что впоследствии старый паттерн восстанавливается вновь. Вмешательство оказывает лишь временное, непродолжительное воздействие.

Чем это объяснить? Почему эффект не сохраняется? Потому что высшие метасостояния и семантические фреймы функционируют как *самоорганизующиеся аттракторы в нейро-семантической системе*. «Суб-модальные» изменения затрагивают только симптомы, а не причины. Вот почему попытки изменения убеждений лишь с помощью «суб-модальностей», как правило, не имеют успеха. То же самое происходит с паттерном «от замешательства к пониманию». Многие ли научились «понимать» вещи путем перекрестного картирования «суб-модальностей» поверх своего замешательства?

Увеличение четкости изображения, приближение к себе экрана, использование только одного голоса в каждый момент времени, ощущение покоя и расслабления *могут* помочь. Но если вы не располагаете метауровневой структурой для форматирования вашей информации, понимания не достигнуть. То, что называется «магией "суб-модальностей"», работает благодаря активизации соответствующих метафреймов.

Резюме

С открытием того факта, что «суб-модальности» фактически представляют собой метасферу и что они управляют редактированием наших фильмов, мы начали понимать, что интерпретацией наших фильмов управляет то, что символизируют собой эти «суб-модальности». Теперь мы также видим, как «суб-модальности» связаны с метасостояниями, с лингвистическими особенностями Метамодели и с метапрограммными различениями.

Являясь редакторскими метафреймами, используемыми для кодирования и фрейминга наших фильмов, «суб-модальности» дают нам ключ к пониманию того, как мы можем использовать их *семантически* и почему одни и те же «суб-модальные» особенности обладают различными смыслами и оказывают различное воздействие на разных людей и в разных культурах.

Магия кроется не в индивидуальном содержании фильмов, которые мы видим, а в структуре. Вот почему *процесс*, осуществляемый на первичном уровне, может быть безукоризненно выполнен по всем правилам работы НЛП с определенным паттерном, и все равно не работать. Помимо и сверх содержания любого конкретного процесса функционируют высшие метауровневые процессы.

Смыслы не являются *внутренне присущими* «суб-модальностям». *Мы сами* используем их для форматирования смыслов. Некоторые люди могут изменять свои фильмы так, что в них они видят себя в молодости, с большого расстояния, в блеклых тонах и в двумерном черно-белом изображении, практически без звука, и *все равно* испытывают панику, ужас и боль.

«Суб-модальности» фактически функционируют и работают *под управлением* метауровней. Наши фильмы не являются мельчайшими частицами неких более крупных блоков, а потому не являются «*суб*-модальностями». Чтобы эффективно работать с этими особенностями, мы используем модуляцию высших уровней.

«Суб-модальности» позволяют нам различать характеристики, качества и свойства наших ментальных фильмов. Они обеспечивают нас символами, с помощью которых мы кодируем информацию. Однако они являются не «суб», а «метамодальностями». Когда мы рассматриваем эти различия как характеристики «расположения», «интенсивности», «дистанции» или «громкости», они представляют собой номинализации и относятся к высшим уровням нашего сознания. Вот почему мы используем «суб-модальности» для кодирования смыслов, и вот почему они функционируют на символическом и семантическом уровне. «Что означает для вас кодирование изображения как близко, или, напротив, далеко расположенного по отношению к вам? Как трехмерного или двумерного? Как сопровождаемого серьезными или юмористическими комментариями?

«Суб-модальности» ⟶ (сенсорное кодирование)	**Метапрограммы** ⟶ (метафреймы видения)	**Метасостояния (фреймы)** (нейро-семантические состояния)
Кинематографическое качество	**Метапрограммы**	**Метасостояния** **Концептуальные состояния**
Репрезентативные системы	Паттерны мышления о ресурсных состояниях	Семантические состояния
Сенсорные описания	Оценки	Оценки высших уровней
Форма и структура мысли	Высшие смыслы мыслей	
Визуальные ⟶	**Репрезентативная система: VAK**	
• Яркость		
• Сфокусированное/расфокусированное изображение		
• Цветное/черно-белое изображение	⟶	**Реальные, актуальные**
• Размер		**Старые, прошлые**
• Дистанция: близко или далеко	⟶ **Размер чанков: общие – конкретные**	
		Эффективные
• Контраст	⟶ **Глобальные/детальные**	**Убедительные**
• Движение	Варианты/процедуры	
• Направление	Сенсорные/интуитивные – Алтайм-даунтайм	
• Передний/задний план	Оценивающий/ воспринимающий – контролирующий/ воспринимающий	
• Расположение	Самореференция – референция на других людей/ внешняя референция	
• Ассоциированный/диссоциированный		
• Изменяемый/постоянный		
• Узкоформатный/панорамный		
• Двумерный (плоский)/ Трехмерный (голографический)	⟶	⟶ **Реальные/нереальные**
• Скорость: быстрый, медленный, нормальный	Соответствие – несоответствие – тождество/различия	
Аудиальная		
• Высота звука	Движение к ценностям/от ценностей	**Мотивация**
• Непрерывный или прерывистый	Ассоциированный/диссоциированный	**Ассоциированный/ диссоциированный**
	Сортировка целей: оптимизация/перфекционизм	
• Скептицизм		
• Темп: быстрый/медленный	Определяющие покупку ценности: цена, долговечность, удобство	
• Громкость: тихий/громкий	Категории времени: прошлое/настоящее/будущее	**«Время»**
• Ритм	Во времени/сквозь время	
• Продолжительность	Принадлежность: независимый/зависимый	
• Член команды/лидер		
• Интонация		
• Передний план/задний план	Экстраверт/интроверт	
• Амбиверт		
• Дистанция		

Рис. 8.3

• Местонахождение [источника]	Способность убеждать/доверчивость–VAK или слова	**Доказательства**
• Чистота звука		
Кинестетическая		
• Давление	Модальные операторы: невозможности-возможности Модальные операторы: необходимости-желания	
• Местонахождение и масштабы		
• Форма		
• Текстура		
• Температура		
• Движение		
• Ритм		
• Продолжительность		
• Передний план/задний план		
• **Ассоциированный/диссоциированный**	⟶ **Мыслительный тип/эмоциональный тип**	
• Интенсивность		
• Частота		
• Вес		

Окончание рис. 8.3



Овладение программами восприятия

Метасфера Метапрограмм

Вторая метасфера НЛП — это сфера Метапрограмм. Именно с помощью этой сферы мы составляем индивидуальные профили людей и «читаем» личностные паттерны. Освоение этой сферы позволяет нам начать «разбираться в людях» с точки зрения паттернов мышления, определяющих присущие им когнитивные стили и интеллектуальные операции. В курсе практика НЛП вы уже получили общее представление о модели Метапрограмм, как фильтров восприятия, управляющих:

- вниманием: на что мы обращаем внимание;
- сортировкой: какие стимулы мы отбираем;
- переработкой информации: как мы перерабатываем информацию и эмоции.

В этой главе мы будем описывать метапрограммы с точки зрения того,

- что они собой представляют;
- как они функционируют;
- какое действие они оказывают на нас и на наши состояния;
- каковы их истоки;
- как мы их создаем;
- как можно их изменить;
- как можно распознать их в речи и поведении;
- как можно использовать их в процессе коммуникации;
- как можно использовать их в профилировании нейро-лингвистических программ.

Рассмотрение всех этих вопросов позволит нам составить теоретический каркас понимания того, что представляют собой эти «программы» и как они функционируют в контексте человеческой личности. В следующей главе мы опишем более пятидесяти метапрограмм, идентифицированных в сфере НЛП. Вы можете найти более полную информацию об этом в книге Майкла Холла «Как научиться разбираться в людях» (Hall, 1997).

Общий обзор метапрограмм

Метапрограммы по определению являются встроенными в наше сознание или зрение программами, посредством которых мы научились определенным образом отфильтровывать или окрашивать все, что мы видим. Являясь фильтрами восприятия, метапрограммы определяют те стимулы, которые мы отбираем, на которые обращаем внимание, которые ищем и которые «видим».

Где лежат истоки этих присущих нам способов видения мира? Эти способы преимущественно являются результатом научения видеть и воспринимать вещи определенным образом с помощью наших привычных метасостояний. Метапрограммы — это «отвердевшие» или интегрировавшиеся друг с другом метасостояния. Они содержат в себе способы осмысления и концпетуализации того, что «попадает нам в глаза», иными словами, они представляют собой метасостояния, интегрировавшиеся в деятельность нашей нервной системы.

Что является источником наших метапрограмм? Метапрограммы формируются как на основе врожденного, так и приобретенного — на основе естественных склонностей, а также на основе опыта научения. Метапрограммы в нашем ощущении возникают в результате закрепления метасостояний. Вначале они представляют собой усвоенные и заученные нами способы размышления, сортировки и восприятия, но в конце концов превращаются в ментальные программы, управляющие этими процессами.

Например, допустим, что вам с детства твердили: «обращай внимание на детали», «вечно ты витаешь в облаках, спустись на землю», «все дело в мелочах». Получая такие инструкции, вы, вероятно, научитесь сосредоточивать свое внимание на конкретике или деталях.

И напротив, каков будет результат, если мы будем получать следующие предписания: «За деревьями ты не видишь леса», «Да что с тобой, ты что, не видишь, что происходит вокруг?» Эти высказывания заставляют нас выделять более общую картину и формировать глобальный взгляд на вещи.

В любом случае предписания или запреты задают метафреймы, определяющие наше мышление и вводящие нас в соответствующие состояния. Состояние внимания к деталям будет включать наклон тела вперед, заботу о конкретике, индуктивное мышление, тогда как состояние глобального мышления будет включать наклон тела назад, интерес и заботу о гештальтах и дедуктивное мышление, исходящее из общих принципов.

Когда эти состояния становятся настолько привычными, что мы начинаем регулярно и систематически применять в нашем повседневном опыте и переработке информации либо детальное, либо глобальное состояние,

мы приучаемся входить в эти метасостояния и структурировать с их помощью наше восприятие. Сначала это выражается в форме мимолетных, преходящих переживаний состояний-по-поводу-состояний. Но со временем, когда мы начинаем ценить их и отождествляться с ними, эти метасостояния становятся более стабильными и отвердевшими. В свою очередь, это приводит к тому, что состояния интегрируются с другими, так что они начинают текстурировать и окрашивать все первичные состояния и опыт. Высшие состояния начинают функционировать как «балдахин сознания» — как метафрейм, нависающий над всем нашим восприятием и сортировкой. Таким образом, наши метасостояния превращаются в метапрограммы. Они начинают структурировать само ощущение того, кем мы являемся, наши индивидуальные особенности и все то, что мы называем «личностью».

Сортировка выборов, составляющих континуум

Большинство метапрограмм представляют собой континуум реакций и вариантов выбора. Такое понимание метапрограмм позволяет нам графически представить большую часть наших метапрограмм в виде континуума. Когда наш выбор сосредоточен на одном из полюсов, соответствующая метапрограмма принимает крайние формы и в результате формируется ведущая метапрограмма. В этом случае метасостояние затвердевает, подтверждается, укрепляется и даже отождествляется с такой программой и, таким образом, приобретает качество «твердости», как будто оно является неизменной структурой нашей личности. Когда это происходит, нашим образом восприятия начинает управлять метасортирующая «программа». Мы чувствуем, что нами движет нечто, заставляющее нас сортировать вещи и размышлять о них таким образом, и что мы не способны мыслить как-то иначе. Когда это происходит, мы ощущаем потерю гибкости.

И напротив, когда мы можем легко перемещаться вперед и назад по континууму, мы говорим, что наше сознание обладает высокой степенью гибкости. Это открывает перед нами больше возможностей выбора и большую вариативность реакций в различных контекстах. Мы можем легко переключаться между глобальной и детальной сортировкой, между сопоставлением и противопоставлением, между функционированием согласно процедурам или более свободным функционированием и искать различные варианты. Такой образ мышления требует практики и правильной установки.

Контекстуальные фреймы сознания

Функционируют ли наши метапрограммы одинаково во всех контекстах или они восприимчивы к контекстам? Если мы имеем и используем метапрограммы, касающиеся одной сферы жизни, проникают ли они и в другие сферы и контексты?

Метапрограммы могут быть универсальными, но, как правило, они таковыми не являются. По большей части наши метапрограммы контекстно-зависимы. Они переключаются и сменяют одна другую в зависимости от конкретного контекста. На работе мы можем использовать иной стиль сортировки, чем дома, в сфере близких отношений, во время отдыха или в любом другом месте. Метапрограммы — не типы личности. Эти программы не типологизируют нашу личность, а описывают, как мы думаем, сортируем информацию и действуем в конкретных контекстах, в определенное время или в определенных ситуациях. Поэтому, хотя мы используем (и дальше будем использовать) такие номинализации, как «метапрограммы», «личность», «восприятие», «фильтры восприятия» и т. д., они не являются некими фактами или реально существующими «объектами». Они обозначают процессы.

Благодаря тому что метапрограммы контекстно-зависимы, мы можем руководствоваться различными метапрограммами в разных контекстах, условиях среды или ситуациях. Мы можем переключать и заменять их одну на другую. Мы можем применять различные стили сортировки, восприятия и фильтрации. Это объясняет, почему мы не должны путать метапрограммы с «чертами личности», а также не должны пытаться использовать их в этом качестве и не определять посредством их личность людей. Эти паттерны (или, точнее, стили использования паттернов) не выбиты в камне. Они являются лишь описанием того, как мы ведем себя, ментально и перцептивно, в данном контексте, в данный момент времени и в условиях отношений с данными людьми. Они описывают то, как мы научились сортировать и перерабатывать информацию. Таким образом, они представляют собой не застывшие «черты личности», а способы функционирования, «управления своим мозгом».

Изменение метапрограмм

Можем ли мы менять наши метапрограммы? Еще как! Метапрограммы легко поддаются изменению. Разумеется, степень изменяемости наших метапрограмм, которые мы формировали и укрепляли в течение многих лет, зависит от нескольких факторов. Она зависит от таких факторов, как наши убеждения, касающиеся возможности их изменить, наше желание и мотивация, наша готовность дать шанс процессу изменения, опыт человека, работающего с нами, используемые в работе по изменению паттерны. Все без исключения метапрограммы могут быть изменены, если мы желаем изменения и обладаем навыками, позволяющими ему произойти. Но если мы верим, что они реальны, что они подобны материальным объектам, что они постоянны, такие убеждения не позволят нам осуществить сколько-нибудь серьезные изменения. Если же мы верим, что карта — это не территория, что стиль переработки информации — это всего лишь форма поведения и что метапрограммы формирует история наших метасостояний, добиться изменений достаточно легко.

Профилирование с помощью метапрограмм

С момента своего зарождения НЛП была известна как модель «чтения людей». Дэниэл Голдман в 1979 году представил читателям журнала «Психология сегодня» последователей НЛП как «людей, которые читают людей» (Goldman, 1979). В этой оригинальной статье Голдман описывает глазные сигналы доступа и сенсорно-специфические лингвистические термины как ключи к чтению людей, которые дает нам в руки модель НЛП. Однако метапрограммы представляют собой еще более фундаментальный путь к «чтению», или, как мы говорим сегодня, «профилированию» людей.

В то же время метапрограммы — это не форма типологизации личности. В отличие от древнегреческой традиции, определяющей психологический тип человека, метапрограммы описывают не то, что мы собой представляем, а то, как мы действуем. Метапрограммы описывают, как мы сортируем информацию, перерабатываем эмоции и какие стили коммуникации используем. Это не более чем «программы» сознания, эмоций, речи, поведения и смыслов, которые мы регулярно использовали в своей жизни, так что они превратились в привычные способы нашей деятельности. Именно поэтому мы и можем использовать их для профилирования.

Профилирование означает, что метапрограммы можно использовать для соотнесения людей с задачами. Например, человек, имеющий мощную программу рассмотрения деталей, будет намного лучше подходить для задачи, работы или профессии, в которой такой способ сортировки может найти практическое применение. И напротив, человек, от природы или по привычке сортирующий информацию глобально, лучше подойдет для решения задач, требующих этого навыка. Таким образом, один из типов профилирования включает приведение стиля выполнения работы в соответствие с индивидуальными особенностями.

Профилирование может также распространяться на формирование группы или команды. Люди, которые от природы или благодаря усвоенным привычкам соответствуют характеру данной команды, намного легче вольются в нее. Несоответствующие могут добиться того же результата, только если будут управлять своим мозгом (в данном случае метамозгом) таким образом, что смогут включать и отключать свое несоответствие. Сосредоточение внимания на различиях и на тех признаках, которые не соответствуют друг другу (стиль несоответствия), может показаться «негативным» и «конфликтным» лишь тем людям, которые не понимают сути дела. Напротив, сознательное привлечение человека, склонного к состоянию несоответствия, к задачам, требующим проверки работоспособности нового плана или проекта, когда тот готов к такого рода испытаниям, будет являться примером удачного использования высокоразвитых индивидуальных навыков.

Таким образом, можно использовать метапрограммное профилирование при анализе межличностных отношений, будь то отношения между супругами, деловыми партнерами, группами, членами команды, новыми сотрудниками на предприятии и при маркетинге, направленном на определенную целевую группу. Можно использовать метапрограммное профилирование как один из компонентов нашего стратегического мышления при подготовке презентации, тренинга, написании статьи для книги или при планировании вечеринки.

Профилирование с помощью метапрограмм работает не благодаря типологии людей, а благодаря тому, что нейро-лингвистические

паттерны входят в привычку. Мы раз за разом используем одни и те же формы мышления, чувствования, семантизации (порождения смыслов), речи, поведения и отношений, и паттерн становится «программой». Он выпадает из осознаваемой части нашей психики. Он становится одним из не вызывающих вопросов, само собой разумеющихся фреймов референции в нашем сознании. Мы живем под ним, как будто он является частью балдахина нашего сознания. Являясь затвердевшими метасостояниями, метапрограммы интегрируются в деятельность нашей нервной системы подобно моторным программам управления автомобилем, одевания, набора теста на клавиатуре и другим ментальным и эмоциональным программам, предписывающим, к примеру, как нам реагировать на критику, успокаивать недовольного ребенка или успевать выполнять работу в срок. Они становятся частью мышечной памяти.

Про метапрограммы мы говорим, что они «попадают нам в глаза» и становятся частью наших фильтров восприятия. Наши способы видения мира берут свое начало с целенаправленных усилий по сознательному поиску или выявлению сходства или различий, вариантов или процедур, дуальных оппозиций или континуумов, а затем становятся формой восприятия явлений, используемой по умолчанию.

Это означает, что если мы научимся прислушиваться к нашим метапрограммам, мы сможем слышать эти различия и в особенностях человеческой речи. Мы даже сможем видеть некоторые из них в том, как люди двигаются, жестикулируют, какие позы они принимают и как действуют. Мы начнем различать как лингвистические маркеры метапрограмм, так и аудиовизуальные маркеры аналоговых форм поведения. На деле, нам не требуется ничего, кроме острого сенсорного осознания, чтобы заметить, что когда человек говорит об общей картине событий и о своем желании получить более широкое представление о вещах, он отклоняется назад и начинает указывать жестами вверх, словно пытаясь увидеть или нарисовать перед собой большую картину. Аналогично, понаблюдайте, как человек говорит о деталях, о мельчайших элементах проекта. Посмотрите, как он придвигается ближе к столу, а может быть, и нависает над ним, как его голос становится тише, а амплитуда движений уменьшается. Понаблюдайте за тем, как люди говорят об этапах, стадиях и последовательностях задач, и сравните свои наблюдения с поведением человека, говорящего о желании иметь больше вариантов, больше альтернатив. Если у вас есть глаза, чтобы видеть, и уши, чтобы слышать, — вы увидите и услышите, как люди демонстрируют свои метапрограммы.

Не кажется ли вам, что это придает так называемому измерению языка тела совершенно новый поворот и новое понимание? Язык тела уникален и неповторим для каждого человека и не *означает* ничего конкретного, что можно было бы занести в словарь языка тела. А научившись производить калибровку присущих людям специфических способов проявления (воплощения) своих метапрограмм, мы сможем распознавать их характерные индивидуальные особенности.

Профилирование с помощью метапрограмм включает выявление ключевых или ведущих (критических) метапрограмм, управляющих используемыми людьми способами сортировки информации. Мы разделили метапрограммы на пять базовых категорий, соответствующих пяти наиболее глубинным базовым реакциям, используемым нами при взаимодействии с окружающим миром, — мышлению, эмоциям, выбору, коммуникации и семантизирующим реакциям.

Как правило, нужно обнаружить в каждой области одну-две ведущие метапрограммы, соответствующие определенной задаче, форме активности или контексту. Наши метапрограммы сменяют друг друга в различных контекстах. Именно поэтому они не представляют собой формы типологизации личности, а описывают способы поведения и функционирования. Чтобы составить профиль человека, спросите себя:

- В данном контексте человек, скорее всего, сортирует информацию, отбирая...
- Его стиль мышления преимущественно характеризуется...
- Его стиль чувствования преимущественно характеризуется...
- Его стиль осуществления выбора преимущественно определяется...
- Его паттернами коммуникации и взаимоотношений преимущественно движет...

Упражнение «Практика профилирования»

При выполнении этого и последующих упражнений используйте «Шаблон метапрограмм», представленный в конце этой главы. Подробнее о метапрограммах см. главу 10.

1. Идентифицируйте человека и контекст.

С каким контекстом вы хотели бы поиграть, практикуясь в профилировании с помощью метапрограмм, — деловым, личным, сферой хобби, общением с друзьями, домашней обстановкой, отношениями с детьми?

2. Идентифицируйте конкретный случай.

Какой случай или ситуация лучше всего характеризуют этого человека? Когда это происходило? Где? Другие детали?

3. Откиньтесь в кресле, как будто вы посторонний наблюдатель.

Войдите в состояние наблюдателя. Просмотрите все пять категорий метапрограмм. (Используйте список метапрограмм в конце данной главы.)

- Ментальные.
- Эмоциональные.
- Волевые.
- Коммуникативные.
- Поведенческие.

4. Сверьтесь с этим человеком.

Не впадайте в заблуждение, полагая, что ваши предположения или чтение мыслей автоматически являются правильными. Вместо этого исходите из предположения, что это только догадки, а затем поделитесь вашими наиболее вероятными догадками с этим человеком и проверьте, соответствуют ли они его точке зрения. (Не спорьте с ним. Оставьте за ним право последнего слова по поводу его собственных метапрограмм! Особенно следите за тем, не пытается ли он отсоединиться от вас, что бы вы ни говорили!)

Метауровневый анализ метапрограмм

Чтобы осознать свои собственные метапрограммы, мы должны сделать шаг назад, как будто занимаем метапозицию по отношению к ним. Мы должны сделать это именно потому, что метапрограммы функционируют на метауровне по отношению к содержанию мыслей, эмоций и восприятия вещей. Это позволит отсортировать и отделить первичные состояния, в которых локализовано содержание. Тогда мы сможем распознать наш стиль восприятия.

Концептуализируя структуру метапрограмм, мы использовали традиционные категории сознания (когниции, эмоции, выбор). В результате использования этих метаособенностей мы получаем диаграмму метапрограмм (рис. 9.1).

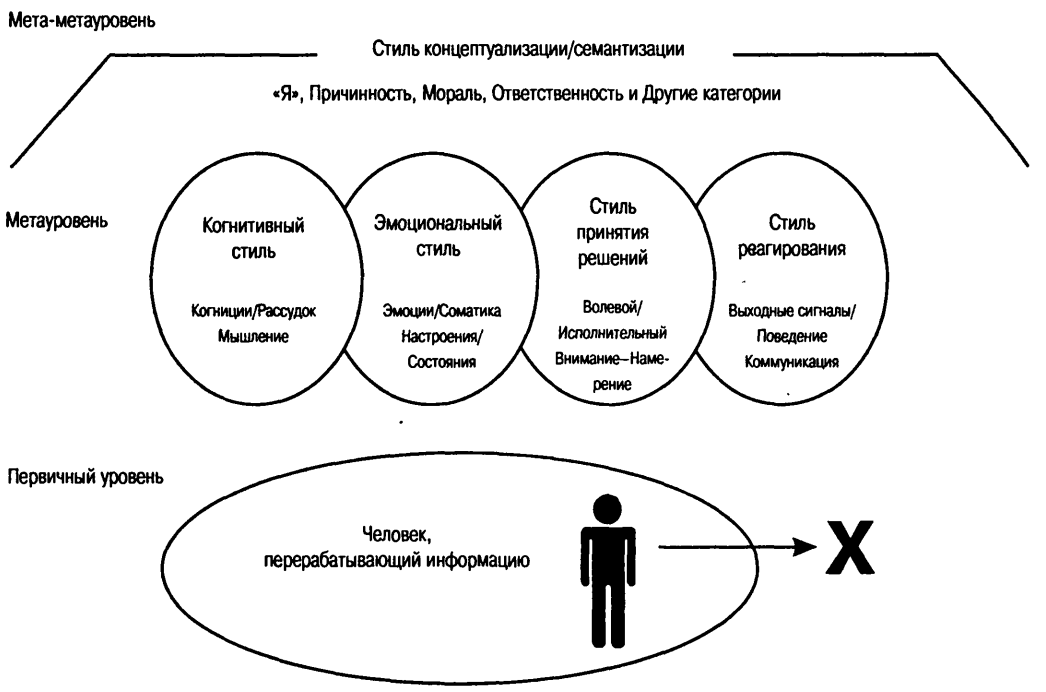


Рис. 9.1

Мастерство НЛП и Метапрограммы

Сама история открытия сферы Метапрограмм говорит нам о том, почему знания и навыки, касающиеся этих особенностей, отделяют уровень мастера НЛП от уровня практика НЛП. Легенда такова. Лесли Кэмерон-Бэндлер, практикуя «классическое НЛП», начала сталкиваться с тем, что не может заставить определенные паттерны работать. «Почему? — спросила она себя. — В чем различие? Что мешает применить рефрейминг или паттерн взмаха или коллапс визуальных якорей в данном контексте с данным человеком?»

Именно благодаря этому опыту Лесли и Ричард Бэндлер смогли идентифицировать некоторые «программы», которые отдельные люди задействуют на высшем, или мета-, уровне, то есть «метапрограммы». Если человек отбирал в своей жизни других людей, с которыми он вступал в отношения, ориентируясь на окружающих, это могло препятствовать его переходу в «ресурсное "я"», для которого данная проблема — это «не проблема». Человек, ориентированный на детали, может испытывать трудности с составлением общей картины и достижением глобального фрейма. Модель Метапрограмм была изобретена с целью объяснить, почему технологии изменения (паттерны «управления своим мозгом») часто наталкиваются на препятствия или саботируются.

Метапрограммы — это не только программы, которые уже запущены, но и программы, которые стали для нас настолько привычными, что мы используем их как фреймы референции. Такая программа, как состояние, убеждение или понимание, внедрилась в работу нашей нервной системы, — она определяет действия глаз. Теперь мы видим мир в категориях соответствия или несоответствия, в категориях доступных нам вариантов выбора и их разнообразия или с точки зрения того, какие процедуры являются правильными для данного случая. Состояние устремления к тому, что для нас важно, может помешать нам прислушиваться или получать информацию о тех вариантах, которых мы уже не хотим. Состояние *отдаления от* вещей может затруднить для нас определение хорошо сформулированного результата, который мы могли бы задать себе в качестве цели.

Такое описание также подчеркивает связь между метасостояниями и метапрограммами. Метапрограммы — это просто конечный продукт метасостояний. Когда метасостояния становятся привычными и стабилизируются, они превращаются в метапрограммы.

Упражнение «Исследование собственных метапрограмм»

1. Идентифицируйте ключевые метапрограммы.

Идентифицируйте три-четыре ваши первичные метапрограммы, которые, возможно, являются «ведущими» или «ключевыми».

2. Исследуйте их истоки.

Когда и где вы сформировали эти метапрограммы?

В какой степени они, по вашему мнению, от природы присущи вашему темпераменту, а в какой степени вы научились действовать и сортировать информацию таким образом?

3. Исследуйте возможности изменения.

Как вы хотели бы изменить ваши метапрограммы, если бы могли это сделать? Какие паттерны вы бы использовали?

Учимся распознавать паттерны восприятия

Если метапрограммы, как правило, лежат за пределами осознания, то как вернуть эти «программы» в осознаваемую часть психики? Как их осознавать? Как научиться видеть, какое воздействие они оказывают на наши способы переработки информации и взаимодействие с другими людьми?

Самоподготовка

1. Активизируйте свою мотивацию к распознаванию паттернов восприятия.

Если бы вы располагали способом распознавания, сортировки и сосредоточения внимания на метауровневых паттернах, если бы вы могли осознанно распознавать и отслеживать то, как любой конкретный человек присматривается и прислушивается к миру, вы смогли бы лучше понимать и даже предсказывать индивидуальные стили восприятия и реагирования. Это помогло бы вам осознать, какова модель реальности для этих людей.

2. Войдите в свое лучшее состояние сенсорного осознания.

Войдите в состояние «аптайм».

3. Войдите в свое лучшее состояние гибкости.

Знание о том, каковы модели мира других людей, и обладание гибкостью, позволяющей вам изменять свои собственные формы поведения и коммуникации, дает вам возможность встречать каждого человека на его привычной территории. Такой способ установления отношений и присоединения к людям помогает создать раппорт, что снижает сопротивление, предотвращает конфликты и взаимное непонимание.

Ваши действия, как овладевшего уровнем практика НЛП

1. Помогите человеку глубже войти в состояние ассоциации.

Чем полнее человек переживает свой опыт, тем более четкую информацию мы получим. Усильте это состояние, если это необходимо и уместно.

2. Переключите референты.

Используйте следующий временный фрейм: «Если на один день я стану вами, как я буду делать это?» «Научите меня, как это делать».

3. Заякорите свой опыт.

Сделайте это без использования кинестетической системы.

4. Замедлите переживание и продолжайте его переработку.

В большинстве случаев субъективное переживание протекает слишком быстро, чтобы уловить все встроенные в него паттерны за один раз. Мы видим и слышим намного больше, когда просматриваем быстро прокручиваемый фильм второй и третий раз. Прорабатывайте с этим человеком его опыт, чтобы собрать больше информации.

5. Предложите человеку войти в переживание и выйти из него.

Отслеживайте разницу между ассоциированным и диссоциированным переживанием.

Достижение мастерства в использовании метапрограмм

1. Отрабатывайте метапрограммы одну за другой.

Возьмите любую метапрограмму и практикуйтесь в работе с ней до тех пор, пока не достигнете мастерства в ее распознавании и использовании в процессе общения. При этом не перегружайте себя, пытаясь проработать весь список. Подумайте, какую метапрограмму вы используете, если заставляете свой мозг думать о том, как вам овладеть более чем пятьюдесятью программами.

2. Примите сознательное решение переключиться от содержания на структуру.

Даете ли вы себе разрешение отступить от вашего содержания? Мы должны перейти на метауровень для того, чтобы прислушаться к процессу переработки паттернов. Не вызывает ли это у вас психологического дискомфорта? Не боитесь ли вы, что, уделяя основное внимание структуре (метапрограммам), вы забудете, что вам сказал другой человек? Не волнуйтесь. Мы говорим со скоростью всего 100–150 слов в минуту, а мыслить можем со скоростью нескольких тысяч слов в минуту.

3. Развивайте гибкость в выявлении метапрограмм.

Используйте открытые вопросы с целью выявления метапрограмм.

- «Могли бы вы рассказать мне о случае, когда вы прекрасно провели выходной?»
- «Что вы думаете о развитии навыков эффективной коммуникации?»

Попробуйте использовать и закрытые вопросы, иногда они тоже работают: «Это стакан наполовину полон или наполовину пуст?», «Как, по-вашему, что это напоминает?»

Выявляйте метапрограммы, используя вопросы, вводящие в состояние «даунтайм». Это вопросы, заставляющие человека «войти внутрь себя», чтобы получить доступ к информации, необходимой для ответа. Научитесь задавать такие вопросы. Если ответ сразу не слетает у человека с языка, как правило, он начинает вести себя так, что демонстрирует свои метапрограммы. А люди могут на уровне поведения реализовывать свои метапрограммы различными способами. Поэтому, чтобы выявить метапрограмму, просто попросите человека во всех подробностях припомнить нечто, чтобы он вошел в свой опыт и почувствовал, будто переживает его сейчас.

4. Помните, не все метапрограммы одинаково важны.

Метапрограммы различаются по тому, как человек использует и оценивает их по отношению к конкретной задаче или сфере жизни. Идентифицируйте контекст, а затем проранжируйте их с точки зрения важности для данного человека в данном контексте.

Какие метапрограммы наиболее важны и действенны для данного человека? Какие метапрограммы обладают наибольшим значением в его жизненном опыте?

5. Используйте сортировочную решетку (шаблон) для отслеживания метапрограмм.

Подумайте о списке метапрограмм, разбитых на пять категорий, как о сортировочной решетке, которая может помочь вам организовать метапрограммы в своем мышлении и памяти. Используйте его прежде всего как инструмент профилирования самого себя, а затем тех, кого вы хорошо знаете.

6. Практикуйтесь в составлении формул подстройки.

Собирая информацию о метапрограммах данного человека, поставьте перед собой цель как можно скорее использовать эту информацию. Вы можете попрактиковаться в составлении высказываний, способствующих присоединению, или даже попытаться вербально подстроиться к человеку прямо на месте. Такая практика поможет существенно развить ваши коммуникативные навыки.

Например, если человек действует как ярко выраженный «я»-сортировщик (использует самореференцию), отсоединяется, приводя противоположные примеры (или демонстрируя противоположные реакции), он будет испытывать склонность оспаривать слова других людей фразами типа: «Докажите это мне!» Если вы не будете бдительны, вы можете оказаться втянутым таким человеком в бессмысленные пререкания. Однако, зная об этом, мы можем противостоять такому внутреннему форматированию с помощью формул подстройки типа: «Похоже, вы настолько хорошо знаете, что вам нужно, что только сами можете решить, что для вас абсолютно верно. С этим я не спорю. К тому же я не уверен, что мои слова окажут на вас какое-либо влияние. Тем не менее вот что я думаю».

Упражнение «Выявление структуры симпатии»

1. Попросите вашего собеседника подумать о времени, когда ему кто-то понравился с момента самой первой встречи.

Как вы решили, что этот человек вам нравится?

2. Соберите метапрограммы.

Используйте сортировочный список метапрограмм и выясните как можно больше информации о вашем собеседнике.

3. Повторите.

Повторите тот же процесс для случая, когда вашему собеседнику в момент первой встречи не понравился другой человек (человек, оставшийся чужим, или впоследствии ставший другом). Как вы решили, что этот человек вам не нравится?

4. Проведите совместный анализ.

Вовлеките в этот процесс метаучастника. Давайте вашему собеседнику обратную связь, описывая то, что он видел и слышал, с точки зрения метапрограмм. В особенности давайте обратную связь задающему вопросы, описывающую, как он демонстрировал свои собственные метапрограммы в процессе спрашивания.

Упражнение «Идентификация свойственных людям знаков согласия/несогласия»

1. Разбейтесь на группы по три человека и начните обсуждение какой-либо интересной темы, в ходе которого один из участников будет делиться своим опытом.

2. Произведите калибровку сигналов «да» и «нет» и «согласен/не согласен».

Вызывайте «да-» и «нет-»реакции, одновременно производя калибровку малозаметных сигналов, указывающих на реакции другого человека, даже когда он не вербализует эти реакции.

3. Проверьте результаты вашей калибровки.

Когда вы почувствуете, что уже произвели калибровку человека, попросите его намеренно не отвечать вербально или не демонстрировать свои реакции иным очевидным способом. Теперь вербально подстройтесь к нему в течение пары минут, поддерживая раппорт, затем на одну минуту полностью прервите раппорт, чтобы получить несогласие, а затем в течение двух минут восстанавливайте раппорт. Отслеживайте сигналы: «Да, мы с вами солидарны» и «Нет, вы все понимаете не так».

Высокое искусство изменения метапрограмм

В этой главе мы уже говорили о том, что можем изменять метапрограммы. Мы располагаем массой методов и технологий изменения метапрограмм. По словам Роббинса (Robbins, 1987), один из способов изменения программ состоит в том, чтобы «сознательно решить сделать это». Это будет для нас первым способом трансформации, или изменения, метапрограмм.

Упражнение «Сознательное изменение метапрограмм»

1. Осознайте свою метапрограмму.

2. Идентифицируйте контексты и проверьте экологичность и ценность данной метапрограммы в этих контекстах.

3. Дайте себе разрешение испытать эту метапрограмму в течение одного дня.

4. Переместите свое сознание на другой полюс континуума, чтобы испытать обратную сторону метапрограммы.

5. Задайте множество фреймов, которые будут поддерживать использование метапрограммы, которую вы предпочтете.

Если метапрограммы информируют наш мозг о том, что следует опускать, то, двигаясь в сторону своих ценностей, мы тем самым опускаем из области нашего осознания то, от чего мы удаляемся. Если мы сортируем, концентрируясь на деталях, мы опускаем глобальную картину. Это означает, что, направляя свое внимание на то, что мы обычно опускаем, начиная ценить эту информацию и практикуясь в ее отыскании, мы будем практиковаться в ориентации своего мозга в новом направлении. В конце концов новая ориентация тоже войдет в привычку, так что мы сможет реализовать оба паттерна.

Упражнение «Практика перепрограммирования новой метапрограммы»

Описываемый ниже процесс представляет собой более усложненный метод сознательного опробования новой метапрограммы.

1. Идентифицируйте метапрограмму и проверьте ее на экологичность.

Конкретизируйте, где, когда и как вы используете свою метапрограмму, так что она не идет вам на пользу, и определите, каким образом она подрывает вашу эффективность.

2. Опишите предпочтительную для вас метапрограмму.

С помощью каких метауровневых процессов вы хотели бы «управлять своим восприятием и оценкой»? Конкретизируйте, где, когда и как эта метапрограмма должна управлять вашим сознанием.

3. Опробуйте ее.

В своем воображении примите эту новую метапрограмму; представьте, что вы используйте ее при сортировке, восприятии или направлении внимания. Отмечайте, какой вы ее видите и ощущаете и как она работает в тех контекстах, в которых, по вашему мнению, она должна вам помогать. Если даже она кажется вам несколько «чуждой» и странной вследствие того, что вы не привыкли смотреть на мир сквозь этот конкретный фильтр восприятия, отметьте, какие другие чувства, помимо дискомфорта, возможно, возникают у вас при ее использовании.

4. Смоделируйте ее.

Если вы знаете кого-то, кто использует данную метапрограмму, проанализируйте с этими людьми их опыт, пока не сможете полностью почувствовать их ощущения. Когда вам удастся это сделать, войдите во вторую позицию восприятия, чтобы увидеть мир глазами этого человека исходя из его метапрограммы, услышать то, что он слышит, говорить с собой так, как он разговаривает с самим собой, и почувствовать то, что он чувствует.

5. Произведите контроль качества (проверку на экологичность) этой метапрограммы.

Перейдите на еще более высокий метауровень и проанализируйте, как эта программа изменяет вас и что она дает вам с точки зрения восприятия, оценки, убеждений и поведения. В какого человека она начинает вас превращать? Какое действие она оказывает на различные аспекты вашей жизни?

6. Дайте себе разрешение установить эту программу в свое сознание на некий период времени.

Дайте себе разрешение использовать ее в течение определенного времени. Проверьте, есть ли у вас возражения. Произведите настройку на будущее. Например, что произойдет, если вы, как правило, действовали, используя метапрограмму Референции по отношению к другим (№ 14) и даете себе разрешение переключиться на метапрограмму Самореференции, но при этом слышите внутренний голос, по интонации и темпу звучащий как голос вашей матери, и он говорит вам: «Думать о себе эгоистично, не будь эгоистом — ты потеряешь всех своих друзей»?

Этот голос выдвигает возражения по двум пунктам: эгоизм и неодобрение окружающих, ведущее к одиночеству. Поэтому перефразируйте свое разрешение, принимая во внимание эти возражения. «Я даю себе разрешение видеть мир, используя референцию, исходящую от центра меня — от моих ценностей, убеждений, желаний, — зная о том, что мои

ценности включают любовь, заботу и уважение к другим, и это позволит мне сохранить баланс, так что я буду учитывать, какое воздействие мои решения оказывают на других людей».

7. Осуществите подстройку метапрограммы к будущему.

Практикуйте в своем воображении использование метапрограммы до тех пор, пока не почувствуете, что она стала комфортной и привычной. «Если бы вы знали, когда вы изначально приняли решение действовать исходя из другого референта (назовите метапрограмму, которую вы хотите изменить), когда это было — в момент рождения, до него или после?» Используйте какой-нибудь процесс на линии времени, чтобы нейтрализовать старые эмоции, мысли, убеждения или решения (например, технику визуально-кинестетической диссоциации или паттерн нейтрализации решений). Вычистив старый паттерн, вы сможете установить новую метапрограмму.

Изменение метапрограмм во «времени» и с помощью «времени»

Поскольку наши метапрограммы связаны со стратегиями фильтрации информации и со стратегиями видения, имеет смысл обновить свои неэффективные, неадекватные и дезадаптивные стратегии. Мы знаем, что концепция «времени» оказывает влияние на наши метапрограммы, но почему и как это происходит?

По мере того как события входят в нашу жизнь и уходят из нее в течение многих месяцев и лет, они формируют новые контексты обучения — контексты, в которых мы учимся направлять свое внимание, сортировать и воспринимать мир различными способами. Поэтому, когда мы задаем псевдовременные ориентации, используя различные процессы построения временны́х линий, мы используем метауровневые структуры, изменяющие контексты нашего мышления.

Кроме того, мы используем гипнотический по природе своей процесс, когда «входим внутрь себя», входим в наши временные линии, а затем перелетаем над ними назад в свое «прошлое». За счет этого мы входим в состояние повышенной восприимчивости и внушаемости, увеличивая тем самым нашу подверженность изменениям.

Воздействие метапрограмм на «суб-модальности»

Если метапрограммы и «суб-модальности» представляют собой две метауровневые сферы и модели, которые мы используем для обнаружения структуры опыта и работы с ней, если многие особенности, относящиеся к каждой из моделей, перекрывают друг друга, описывая одно и то же, значит, мы должны научиться взаимно переводить друг в друга метапрограммы и кинематографические характеристики наших фильмов, — не так ли?

Упражнение

1. Рассмотрите одно из десяти ваших лучших и наиболее ресурсных состояний.

Воскресите в своем сознании время и место, когда вы полностью находились в этом состоянии. Вспомните его: это снимок или фильм? Превратите его в фильм. Воссоздавая это состояние, обращайте внимание на все репрезентации и ведущие репрезентации.

2. Проверьте, какие метапрограммы соответствуют вашему ресурсному состоянию.

Используя список метапрограмм, проверьте, какова структура ваших репрезентаций с точки зрения мыслительных паттернов или метапрограмм. Переключайтесь туда и обратно между метапрограммами, отмечая, как это влияет на «суб-модальные» различия, используемые вами при редактировании ваших ментальных фильмов.

3. Закрепите ваш опыт обучения.

Находя более ресурсные и эффективные способы структурирования своих репрезентаций, переключайтесь на них. Проверяйте их на экологичность и производите подстройку к будущему. Закрепляйте их посредством подтверждающих убеждений, ценностей, идентичностей, решений.

Резюме

Способы, посредством которых мы обучаемся перцептивно видеть мир, а также мыслительные паттерны, используемые нами при переработке и сортировке информации, носят название метапрограмм. Входя в привычку, они начинают работать в стабильном режиме, так что напоминают наше ментальное «программное обеспечение».

Эта вторая метасфера представляет собой модель, описывающую то, как мы рассматриваем, распознаем и используем свои паттерны мышления/восприятия. Знание о них и

их использование дает толчок способности к коммуникации, установлению раппорта и оказанию влияния. Метапрограммы возникают из метасостояний и процессов входа в метасостояния. Понимание этого факта повышает нашу гибкость и способность контролировать собственные метапрограммы, а также метапрограммы других людей.

Шаблон метапрограмм

«Ментальные» метапрограммы

№ 1. Размер чанков:
Общее/частное;
глобальное/локальное;
дедуктивное, индуктивное, абдуктивное

№ 2. Сортировка взаимоотношений:
Соответствие/несоответствие;
тождество или различия/противоположности;
согласие/несогласие

№ 3. Сортировка репрезентативных систем:
Визуальная/аудиальная/кинестетическая/языковая

№ 4. Стиль сбора информации:
«Алтайм»/«даунтайм»

№ 5. Эпистемологическая сортировка:
Сенсорный/интуитивный тип

№ 6. Сортировка перцептивных категорий:
Крайние категории/континуум

№ 7. Стиль использования сценариев мышления:
Лучший сценарий – худший сценарий мышления;
оптимисты/пессимисты

№ 8. Сортировка перцептивной устойчивости:
Проницаемое/непроницаемое [постоянный/непостоянный]

№ 9. Сортировка фокусировки:
Экранирующий/неэкранирующий тип

№ 10. Философская направленность:
Почему/как; истоки/решения
Процесс

№ 11. Сортировка структуры реальности:
Аристотелевская/не-аристотелевская
(Статичная/процессуальная)

№ 12. Предпочтение канала коммуникации:
Вербальный (цифровой)/невербальный (аналоговый),
сбалансированный

Эмоциональные метапрограммы

№ 13. Паттерн эмоционального разрешения проблем или реакций на стресс:
Пассивность/агрессия/диссоциация

№ 14. Фреймы референции или сортировка авторитетов:
Внутренний/внешний;
Самореференция/референция
на других

№ 15. Сортировка эмоциональных состояний:
Ассоциированные/диссоциированные;
чувства/мышление;
Вход/выход

№ 16. Сортировка соматических реакций:
Активная/рефлективная/неактивная

№ 17. Сортировка убедительности или правдоподобия:
Воспринимается на взгляд, на слух, по ощущению как правильное; имеет смысл.

№ 18. Сортировка эмоциональной направленности:
Однонаправленная/моногонаправленная

№ 19. Сортировка эмоциональной интенсивности/жизнерадостности:
Бурные эмоции/спокойствие

Волевые метапрограммы

№ 20. Сортировка направленности:
Направленность на/от, подтверждение прошлого/будущие возможности; влечение/избегание

№ 21. Стиль принятия решений в процессе адаптации:
Варианты/процедуры

№ 22. Сортировка способов адаптации:
Суждение/восприятие
Контроль/переключение

№ 23. Сортировка модальных операторов по обоснованию:
Необходимость/воможность/желание
Кнут-пряник

№ 24. Сортировка предпочтений:
Основной предмет интереса: люди/места/вещи/виды активности/информация

№ 25. Сортировка целей: адаптация к ожиданиям:
Максимализм/оптимизация/скептицизм

№ 26. Сортировка по основаниям покупки:
Цена/удобство/качество/долговечность

№ 27. Сортировка ответственности:
Завышенная ответственность/заниженная ответственность

№ 28. Сортировка отношений к убеждению:
Недоверчивый/доверчивый

Метапрограммы внешнего реагирования

№29. Сортировка подзарядки батарей:
Экстраверт/амбиверт/интроверт

№30. Сортировка принадлежности и управляемости:
Независимый/член команды/лидер

№31. Сортировка позиций в коммуникации:
Режимы коммуникации

№32. Общая реакция:
Конгруэнтная/неконгруэнтная;
соперничество/сотрудничество/полярность мета

№33. Стиль соматических реакций:
Активный/рефлективный/и первый
и второй/неактивный

№34. Сортировка предпочтений в работе:
Вещи/системы/люди/информация

№35. Сортировка сравнения:
Качественная/количественная

№36. Сортировка знаний:
Моделирование/концептуализирование/демонстрация/
экспериментирование/апелляция к авторитетам

№37. Сортировка дополнения/завершения:
Закрытая/открытая

№38. Социальная презентация:
Хитрый и наигранный/искренний
и бесхитростный

№39. Сортировка в иерархии власти:
Власть/принадлежность/достижения

Концептуальные метапрограммы

№40. Сортировка ценностей:
Эмоциональные «потребности»,
«убеждения»

№41. Сортировка реакций на приказания:
Упрямый/податливый

№42. Сортировка самооценки:
Обусловленная/необусловленная

№43. Сортировка уверенности в себе:
Высокая/низкая

№44. Сортировка источника индивидуального опыта:
Сознание/эмоции/тело/роль

№45. Целостность личности:
Конфликтующая неконгруэнтность/гармоничная интеграция

№46: Сортировка категорий «времени»:
Прошлое/настоящее/будущее

№47. Переживание «времени»:
Во времени/сквозь время; последовательная/произвольная
сортировка

№48. Сортировка вхождения во «время»:
Произвольная/последовательная

№49: Сортировка силы «я»:
Нестабильная/стабильная

№50: Сортировка морали:
Слабое/сильное супер-эго

№51. Сортировка причинности:
Отсутствие причинности, линейные, множественные,
личные, внешние,
магические, корреляционные
причинно-следственные связи



Списки программ для профессионалов

Детализация сферы Метапрограмм

Описав в предыдущей главе метапрограммы как сферу и модель, мы сформировали базовый теоретический каркас для понимания этих структур. Мы кратко рассмотрели факты и факторы, определяющие их природу, происхождение и истоки. Любая модель психологии человека содержит наряду с базовыми управляющими принципами теоретическую базу. Модели также включают список особенностей, или переменных, составляющих содержательные элементы модели. Этим вопросам и посвящена настоящая глава.

В ней мы дадим краткое описание более чем пятидесяти метапрограмм, которые мы представляем более подробно в книге «Как научиться разбираться в людях» (Hall & Bodenhamer, 1997). Каждая особенность, как правило, содержит континуум, форматирующий диапазон реакций, хотя это верно не для всех случаев. Для каждой категории мы даем общее описание ее концепции, переменных и некоторых выявляющих данные метапрограммы вопросов. Мы предлагаем вам этот обзор как приглашающий к самостоятельному исследованию, а не как исчерпывающий анализ.

Перечень метапрограмм

Составление списков метапрограмм началось еще на заре НЛП с работ Лесли Кэмерон-Бэндлер, и впоследствии их число возросло с 9 до 14, а затем до 21. Следующий список содержит 51 метапрограмму.

Пять категорий метапрограмм и высших семантических метапрограмм

Обработка данных
Когнитивная/Перцептивная

№ 1. Размер чанка:
Общий/частный
Детальный/глобальный

№ 2. Отношения:
Подходящий/неподходящий
Тот же самый/другой

№ 3. Репрезентативная система:
VAKO A_d

№ 4. Стиль сбора информации:
Аптайм/даунтайм

№ 5. Эпистемологическая сортировка:
Сенсорный/интуитивный тип

№ 6. Сортировка перцептивных категорий:
Крайние категории/континуум

№ 7. Стиль использования сценариев мышления:
Лучший сценарий/худший сценарий мышления
Оптимисты/пессимисты

№ 8. Сортировка перцептивной устойчивости:
Проницаемое/непроницаемое (постоянный/непостоянный)

№ 9. Сортировка фокусировки:
Экранирующий/неэкранирующий тип

№ 10. Философская направленность:
Почему/как
Истоки/решения

№ 11. Сортировка структуры реальности:
Аристотелевская/не-аристотелевская

Чувствование
Эмоциональный тип/Соматический тип

№ 12. Предпочтение канала коммуникации:
Вербальный (дигитальный)/невербальный
Аналоговый/сбалансированный

№ 13. Паттерн эмоционального разрешения проблем или реакций на стресс:
Пассивность/агрессия/диссоциация

№ 14. Фреймы референции или авторитеты:
Внутренний/внешний
Самореференция/референция на других

№ 15. Эмоциональные состояния:
Ассоциированные/диссоциированные
Чувства/мышление

№ 16. Соматические реакции:
Активная/рефлективная/неактивная

№ 17. Убедительность или правдоподобие:
Воспринимается на взгляд, на слух, по ощущению как правильное; имеет смысл

№ 18. Эмоциональная направленность:
Однонаправленная/многонаправленная

№ 19. Эмоциональная интенсивность/жизнерадостность:
Бурные эмоции/спокойствие

№ 20. Направленность:
Направленность на/от
Влечение/избегание

Принятие решений
Волевое/Непроизвольное

№ 21. Стиль принятия решений в процессе адаптации:
Варианты процедуры

№ 22. Способы адаптации:
Суждение/восприятие
Контроль/переключение

№ 23. Модальные операторы:
Необходимость/возможность/желание

№ 24. Предпочтения:
Основной предмет интереса: люди/места/вещи
Виды активности/информация

№ 25. Адаптация к ожиданиям:
Максимализм/оптимизация/скептицизм

№ 26. Основания покупки:
Цена/удобство/качество/долговечность

№ 27. Ответственность:
Завышенная ответственность/заниженная ответственность
Сбалансированная

№ 28. Отношение к убеждению:
Недоверчивый/доверчивый

Реактивность
Поведение/Реакции

№ 29. Подзарядка батарей:
Экстраверт/амбиверт/интроверт

№ 30. Принадлежность и управляемость:
Независимый/член команды/лидер

№ 31. Позиции в коммуникации:
Обвиняющий/заискивающий/
отстраненный/ расчетливый/
уравновешенный

№ 32. Общая реакция:
Конгруэнтная/неконгруэнтная
Соперничество/сотрудничество/
полярность мета

№ 33. Стиль соматических реакций:
Активный/рефлективный/и первый
и второй/неактивный

№ 34. Предпочтения в работе:
Вещи/системы/люди/информация

№ 35. Сравнение:
Качественное/количественное

№ 36. Знания:
Моделирование/концептуализирование

№ 37. Дополнение/завершение:
Закрытое/открытое

№ 38. Социальная презентация:
Хитрый и наигранный/искренний
и бесхитростный

№ 39. Иерархия власти:
Власть/принадлежность/достижения

№ 40. Ценности:
Эмоциональные «потребности»,
«убеждения»

Концептуализация/семантизация
Кантовские категории

№ 41. Реакции на приказания:
Упрямый/податливый

№ 42. Самооценка:
Обусловленная/необусловленная

№ 43. Уверенность в себе:
Высокая/низкая

№ 44. Сортировка источника индивидуального опыта:
Сознание/эмоции/тело/роль

№ 45. Целостность личности:
Конфликтующая неконгруэнтность/гармоничная интеграция

№ 46. Сортировка категорий «времени»:
Прошлое/настоящее/будущее

№ 47. Переживание «времени»:
Во времени/сквозь время

№ 48. Сортировка вхождения во «время»:
Произвольная/последовательная

№ 49. Сортировка силы «я»:
Нестабильная/стабильная

№ 50. Сортировка морали:
Слабое/сильное суперэго

№ 51. Сортировка причинности:
Отсутствие причинности/линейные/множественные/личные/
внешние причинно-следственные связи

Абстракции высших уровней

↑↓

Что этот смысл для вас означает?
Какая идея, какой пример описывают это?
Каково назначение этого?
Каково ваше намерение при использовании этого?
Что это означает для вас?

↑↓

Приведите несколько примеров абстракций.
Приведите несколько примеров референтного опыта.
Что вы конкретно имеете в виду?
Когда это произошло? Где? С кем? Как?

Мельчайшие детали

Мы поднимаемся по уровням абстракции, используя гипнотический язык.

Поднимаемся по шкале, задавая вопросы о смысле и значении... спрашивая о различных метауровнях: решениях, идентификации, намерениях, результатах и т. д.

Когда мы поднимаемся вверх, мы оказываемся в сфере высших метамодельных различий, номинализаций, комплексных эквивалентов, причинно-следственных связей, пресуппозиций и т. д. Когда мы движемся вверх и вниз, мы выявляем структуры интуиции.

Дедуктивная интуиция предполагает применение общего принципа или соотнесение его с конкретной ситуацией.

Индуктивная интуиция предполагает обобщение множества деталей для получения новых заключений, значений и связей.

Рис. 10.1. Уровни мысли и языка

Метапрограммы ментальных процессов переработки информации

1. Глобальные или детальные: континуум конкретность/абстрактность

Концепция: Данные термины относятся к размерам «чанков» (профессиональный жаргон компьютерного программирования) информации, требуемой для понимания некоего явления. *Размеры чанков* могут варьировать от очень мелких деталей до очень крупных общих понятий. В соответствии со шкалой от частного к общему человеческое мышление охватывает диапазон от мельчайших подтверждающих деталей и конкретных фактов, составляющих некое явление, до составления общей глобальной картины в поисках гештальта. Это направление шкалы ведет от индуктивного мышления (подъем по шкале) к дедуктивному (спуск по шкале).

Выявление:

- Какого размера блоки информации вы предпочитаете рассматривать, когда обучаетесь чему-либо, открываете нечто или пытаетесь что-то понять?
- При каком направлении рассуждений вы чувствуете себя более комфортно — индуктивном или дедуктивном?
- Что вы хотите узнать в первую очередь, когда слышите о чем-то новом, — общую картину или детали?

2. Тождество (соответствие) или различия (несоответствие): континуум отношений

Концепция: Выявление тождества или соответствия направлено на понимание того, как нечто новое совпадает с тем, что вам уже известно, или соответствует ему. Оно может исходить из желания сохранить существующее положение вещей, поддерживать привычный распорядок или избежать изменений, а также вызывать такое желание. «Быть таким же, иметь нечто общее, быть похожим, не меняться».

Выявление различий или противопоставление направлено на понимание того, чем данная вещь отличается от той, что вам уже известна. Оно может исходить из состояния, в котором вы хотите изменений, радуетесь им, ищете их, сопротивляетесь постоянству или однообразию, или приводить к такому состоянию. Желание «другого, нового, сдвигов, трансформации, уникальности».

Выявление:

- Каковы отношения между *X* и *Y*?
- Как вы сравниваете между собой *X* и *Y*?
- Каким образом вы пытаетесь понять нечто новое? Ищете ли вы сначала сходство и сопоставляете новый предмет с уже известным? Или вы сначала ищете различия? Иди же вы применяете один паттерн, а затем моментально переключаетесь на другой?

3. Переработка информации репрезентативными системами

Концепция: Данная метапрограмма связана с системой переработки информации (сенсорной либо лингвистической), которую мы предпочитаем, любим или которой доверяем и которая составляет нашу предпочтительную систему обучения.

Визуальная связана с такими видами активности, как рассматривание картин или проигрывание внутренних фильмов.

Аудиальная связана с восприятием звуков, интонаций, громкости и высоты, а также с нашими внутренними разговорами.

Кинестетическая связана с телесными ощущениями и моторными реакциями и ведет к обучению опытным путем, вызывает потребность ощутить специфику данного предмета, приобрести сноровку в обращении с ним.

Языковая (аудиально-дигитальная) связана с такими лингвистическими и символическими системами, как математика, музыка, абстрактные суждения.

Выявление:

- Какой сенсорный канал вы предпочитаете, когда думаете о чем-либо или обучаетесь чему-то новому?
- Какой канал вы чаще всего используете?

Соответствие	Соответствие	Равновесие	Несоответствие	Несоответствие
Тождество	С исключениями ←	Равенство	→ С исключениями	Различие

Рис. 10.2

4. Сенсорный («аптайм») или интуитивный («даунтайм») тип

5. Эпистемологическая сортировка: сенсорный/интуитивный тип

Концепция: Данные метапрограммы связаны с тем, где мы ищем источник перерабатываемой нами информации — снаружи, во внешнем мире (сенсорный тип) или внутри по отношению к нашей внутренней переработке (интуитивный тип). Здесь мы комбинируем две метапрограммы, которые первоначально рассматривали отдельно в книге «Как научиться разбираться в людях».

Люди сенсорного типа предпочитают оперировать зрительными-слуховыми-тактильными ощущениями в режиме сенсорного осознания «аптайм». Они получают информацию зрительным-слуховым-тактильным путем.

Люди интуитивного типа предпочитают оперировать личностными значениями (убеждениями, ценностями, переживаниями, личностной историей, навыками, внутренними голосами) и делать это из состояния «даунтайм» — то есть исходя из своего «интуитивного внутреннего знания». Это дает им преимущество в сфере чувств, догадок, предположений.

Выявление:

- Когда вы слушаете чье-то выступление или разговор между людьми, вы склонны прислушиваться к конкретным сенсорным фактам или входите внутрь (даунтайм) и прислушиваетесь к тому, что человек имеет в виду?
- Вы хотите услышать доказательства и подтверждения из внешнего источника или вам более интересны ваши собственные мысли по этому поводу?

6. Перцептивно-категориальная сортировка: крайние категории или континуум

Концепция: Сознание некоторых людей более умело различает широкие категории, тогда как сознание других более искусно в различении градаций серого и того, что расположено между полюсами континуума.

Выявление:

- Когда вы думаете о чем-то или принимаете решение, вы склонны оперировать крайними категориями или ваше сознание обращено к градациям, лежащим между полюсами?
- Что вы цените больше всего?

7. Сортировка атрибуции: лучший или худший сценарий размышления (оптимисты/пессимисты, беспомощные/энергичные)

Концепция: Сортировка в поисках лучшего сценария ориентирует человека оптимистически и обнадеживающе и делает его целеустремленным и эффективным. Сортировка в поисках худшего сценария ориентирует человека пессимистически, негативно, и заставляет его фокусироваться на проблемах. В чрезмерных количествах пессимистическое мышление порождает чувство безнадежности. Селигман (Seligman, 1975, 1990) исследовал стили атрибуции и ввел термины «приобретенная беспомощность» и «приобретенный оптимизм».

Выявление:

- Когда что-то происходит, что вы делаете сначала — ищете проблемы, угрозы, трудности или мыслите в терминах решений, перспектив и благоприятных возможностей?
- Какой сценарий вы склонны рассматривать сначала, анализируя некую проблему, — наихудший или наилучший? К чему обращено ваше сознание — к проблемам и трудностям или к возможностям и интересным задачам?

Наихудший вариант	Наилучший вариант
Пессимист	Оптимист
Беспомощный	Решительный, энергичный
Личный	
Глубокий	
Постоянный	

Рис. 10.3

8. Сортировка устойчивости восприятия: проницаемые/непроницаемые

Концепция: Наши ментальные конструкции могут обладать различными качествами. Они могут быть проницаемыми или непроницаемыми. **Проницаемые:** трудности в удержании идей на переднем плане или в фокусе сознания. **Непроницаемые:** концепции прочные и устойчивые.

Выявление:

Когда вы начинаете рассматривать свои различные ментальные конструкции, свои представления об успехе и неудаче, о любви и терпимости, о взаимоотношениях и работе, о ваших личностных качествах, являются ваши репрезентации постоянными или неустойчивыми?

9. Сортировка фокусировки внимания: экранировщики/не-экранировщики

Концепция: Под экранированием стимулов понимается то, какую часть информации о внешнем мире мы впускаем в себя или отфильтровываем.

Не-экранировщики. Повышенная отвлекаемость окружением и внешними стимулами. Меньшая избирательность в фокусировке внимания, большая возбудимость под воздействием отвлекающих факторов.

Экранировщики. Более сфокусированы, легче концентрируются, менее отвлекаемы. Могут становиться невнимательными, отключаться.

Выявление:

- Можете ли вы учиться или читать где угодно или находите некоторые места слишком шумными или изобилующими другими стимулами, мешающими вам сосредоточиться?
- Опишите ваши любимые условия, в которых вы концентрируетесь на некотором предмете.

10. Философская ориентация: почему/как; истоки/решения; философская/практическая

Концепция: Эта метапрограмма связана с тем, как наше сознание размышляет философски. Что нас больше всего интересует — истоки, основания и вопрос «почему?» или же решения, процессы и то, «как» использовать вещи?

Почему? Сортировка в поисках будущего, истоков, оснований, где берет начало данное явление.

Как? Сортировка в поисках функций, назначения, практических результатов.

Выявление:

Когда вы думаете о некотором предмете (будь то проблема или нет), что вас интересует прежде всего — причины, источники и основания («почему») или возможности использования, функции, направленность, предназначение («как»)?

11. Сортировка структуры реальности: аристотелевская/не-аристотелевская; статика/процесс

Концепция: Эта метапрограмма связана с тем, как мы размышляем о самой внешней реальности.

Аристотелевская. Сортировка исходит из того, что вещи являются статичными, неизменными и твердыми на микроуровне. Мир объектов, вещей, людей. Существительные, номинализации, использование глагола «есть», «является», идентификации.

Не-аристотелевская. Сортировка с точки зрения процессов, движения, изменений, непостоянства, не-вещей, нелинейного мышления, систем.

Выявление:

Как вы размышляете о реальности? Думаете вы о ней как о чем-то постоянном и твердом, состоящем из вещей? Или вы думаете о ней как о танце электронов, как о текучей, вечно-изменчивой сущности, состоящей из процессов?

12. Предпочтение каналов коммуникации: вербальный-невербальный; цифровой-аналоговый

Концепция: Мы располагаем двумя первичными каналами, измерениями, модальностями передачи/получения информации.

Вербальный и цифровой. Сортировка, ориентированная на отбор слов, языка терминов, содержания сообщения.

Невербальный и аналоговый. Сортировка, ориентированная на отбор телесных проявлений, дыхания, поз, мышечного тонуса, жестов, направления взгляда, интонации и громкости голоса.

Выявление:

Когда вы думаете о коммуникации с кем-то, чему вы, как правило, придаете большее значение, — тому, *что* вам говорят, или тому, *как* это говорится? Уделяете вы больше внимания используемым вами словам и фразам или таким признакам, как тон голоса, темп речи, громкость, зрительный контакт?

Упражнение «Выявление позитивного опыта»

1. Вызовите у человека позитивный опыт. Какой позитивный опыт имел место в вашей жизни в течение предыдущих двух недель или месяца?

2. В группах по три человека предложите участнику рассказать о позитивном событии.

Расскажите нам о случае, когда вы чувствовали прилив энтузиазма или добились успеха. Или когда вы проявили свои таланты,

креативность, решительность, оказались победителем. (Убедитесь в том, что опыт является позитивным.)

3. Проинструктируйте вашего партнера, чтобы он предоставлял вам все больше информации.

А что еще хорошего произошло с вами? И как вы отреагировали на это? Не сомневаюсь, что вам это доставило удовольствие. Расскажите мне об этом больше.

4. Кратко опишите партнеру его метапрограммы.

Через пять минут остановите вашего партнера и сообщите ему результаты своего «считывания» его метапрограмм. При этом сверяйтесь с ним, чтобы определить, в какой степени он оценивает ваше считывание как точное.

Метапрограммы эмоциональной сортировки

Ниже приводится описание метапрограмм, которые мы используем, переживая первичное эмоциональное воздействие результатов переработки информации.

13. Пассивность (бегство) или агрессивность (нападение)

Концепция: Данная метапрограмма связана с тем, как наша нервная система движется на неврологическом уровне к столкновению или избежанию с грессоров, угроз, опасностей и ощущения перегрузки. Одни люди принимают вызов и идут в наступление, другие инстинктивно уходят от него. Нервная система некоторых людей в высшей степени чувствительна к опасностям, тогда как у других она совершенно к ним невосприимчива.

Пассивная реакция или бегство выражается в избегании опасностей, стрессоров или угроз. Люди, руководствующиеся данной метапрограммой, как правило, используют реакцию на стресс типа Б.

Агрессивная реакция или нападение выражается в приближении и атаке на угрозы, опасности и стрессоры. Люди, руководствующиеся данной метапрограммой, как правило, используют реакцию на стресс типа А.

Уверенная, или осознанная реакция, или реакция типа В, вырабатывается в ходе научения и является результатом тренировки, приучающей человека обдумывать и проговаривать свои стрессы и решать, какая реакция — агрессия или бегство — адекватна в конкретной ситуации.

Выявление:

Когда вы чувствуете угрозу или вызов со стороны некоего стрессового фактора, какова ваша первая эмоциональная реакция — убежать от опасности или преодолеть ее?

14. Референция на других людей (внешняя) или самореференция (внутренняя)

Концепция: Эта метапрограмма связана с нашим ощущением «локуса контроля». Куда мы помещаем его — вне или внутри себя?

Референция на других, или внешняя референция, описывает точку зрения, перспективу и ориентацию человека, смотрящего вовне. Данная метапрограмма отбирает и уделяет основное внимание взглядам и мнениям других, внешним авторитетам.

Самореференция, или внутренняя референция, описывает точку зрения человека, чьи мысли, ценности и выбор имеют для него самого наибольшее значение. Это порождает ориентацию, в соответствии с которой человек использует референцию, исходящую от самого себя, хотя сначала он может собрать большое количество информации у других людей.

Выявление:

- Куда обращено ваше основное внимание (референция — на самого себя или на других людей (или на нечто внешнее по отношению к вам)?
- На кого вы полагаетесь в качестве авторитета?

15. Ассоциация или диссоциация: вхождение внутрь или выход за пределы

Концепция: Данная метапрограмма связана с нашими стилями восприятия. Если мы занимаем не первую, а вторую или третью позицию восприятия, мы двигаемся к диссоциации информации (и входим в другую информацию). Эмоционально и соматически (в нашем теле) это проявляется как чувство отчуждения или как притупление чувств. Как метапрограммы, эти относительные термины описывают нашу позицию (ментальную и эмоциональную) по отношению к некоему набору репрезентаций; входим мы или выходим из определенного состояния.

Ассоциация выражается в рассматривании и чувствовании вещей из позиции от первого лица, когда мы погружены в свои мысли и эмоции и испытываем множество связанных с ними соматических и кинестетических ощущений.

Диссоциация выражается в рассматривании и чувствовании мира из позиции от второго или третьего лица, когда мы чувствуем себя не участниками событий, а сторонними наблюдателями.

Выявление:

- Подумайте о событиях, связанных с вашей работой, которые когда-либо доставляли вам неприятности.
- Какой опыт, связанный с вашей работой, доставил вам, с вашей точки зрения, больше всего радости и удовольствия?
- Как вы обычно чувствуете себя на работе?
- Когда вы принимаете решение, вы больше полагаетесь на рассудок и логику, или на ваши личные ценности, или на что-то еще?

16. Сортировка соматических реакций: активная/рефлексивная/неактивная

Концепция: Некоторые люди перерабатывают информацию активно, быстро, незамедлительно и импульсивно — активный стиль. Другие перерабатывают информацию в намного более рефлексивном, рассудочном и медленном режиме — рефлексивный стиль. Другие, кажется, вообще практически не занимаются переработкой информации или делают это с большой неохотой — неактивный стиль.

Выявление:

Оказавшись в новой ситуации, как вы обычно действуете — быстро, ухватив суть дела, или же проводите детальный анализ всех возможных последствий и только затем действуете? Как вы обычно реагируете на события?

17. Сортировка способов убеждения: сенсорные (VAK) и языковые

Концепция: Данная метапрограмма связана с состоянием, в котором человек ощущает себя убежденным в чем-либо. Что убеждает вас? Как вы делаете выбор и принимаете решения? Какую сенсорную систему вы используете? На что вы полагаетесь?

Визуально убеждаемый тип. Вам необходимо увидеть, представить себе, рассмотреть. Вам нужно видеть это в цвете, крупным планом, отчетливо. Вас убеждает вид вещей.

Аудиально убеждаемый тип. Вы должны услышать, ощутить звуковые характеристики.

Кинестетически убеждаемый тип. Вы должны потрогать, почувствовать, каков предмет на ощупь, испытать на практике.

Лингвистически убеждаемый тип. Для вас важно услышать нужные слова и верное описание, получить правильные и точные причины, аргументы; вам нужны вербальные подтверждения, статистика и т. п.

Тип, убеждаемый повторением. Сколько раз вам нужно удостовериться, чтобы вы вошли в состояние, в котором чувствуете себя убежденным? Один раз, три раза, пятнадцать, никогда?

Никогда не убеждаемые люди всегда подозрительны и никогда ни в чем не уверены. Они так и живут, ни в чем не уверенные и сомневающиеся по поводу всего на свете.

Автоматически убеждаемый тип изначально исходит из того, что другие правы. Такие люди убеждены с самого начала. На самом деле они и не нуждаются в убеждении. Они готовы вам сразу поверить.

Большинство людей относятся к типу убеждаемых повторением. Им нужно убедиться несколько раз, от трех до семи, а то и до сорока. Они усваивают все свои знания, убеждения и ценности посредством повторения.

Выявление:

Задавайте вопросы, предполагающие принятие решения.

- Когда вы решили приобрести новый автомобиль?
- Что помогает вам решить, как провести отпуск?
- Когда вы принимаете решение относительно того, куда поехать во время отпуска, как вы обдумываете это решение? Вы представляете его зрительно, слышите или воссоздаете ощущения, связанные с вашим выбором?
- Как вы узнаете, во что можно верить или какие товары вам подходят?

18. Сортировка направленности эмоций: однонаправленная, многонаправленная

Концепция: Данная метапрограмма связана с концентрацией или рассеянием эмоций, со стилем выражения эмоций, а также концентрацией и распределением эмоций между различными переживаниями.

Многонаправленность. Переживание эмоций как распространяющихся во всех направлениях и окрашивающих другие аспекты жизни. Несдерживаемые эмоции.

Однонаправленность. Переживание эмоций как остающихся контекстуализированными по отношению к референтным объектам и фреймам.

Выявление:

Когда вы думаете об испытанном вами ранее эмоциональном состоянии (позитивном или негативном), оно растекается и оказывает влияние на все другие ваши эмоциональные состояния или остается сконцентрированным, так что относится только к своему объекту?

19. Сортировка эмоциональной интенсивности и жизненной энергии: низкая/высокая эмоциональность; робость — смелость

Концепция: Насколько интенсивно или сдержанно вы испытываете эмоции, особенно связанные с другими людьми и задачами?

Высокая эмоциональность. Эмоции переживаются очень интенсивно, обладают большой силой, ощущаются во всем теле. Могут вызывать истерию. Поддерживаются фреймами, предполагающими высокую оценку эмоций.

Низкая эмоциональность. Эмоции переживаются сдержанно, как правило, человек не доверяет своим эмоциям и не хочет испытывать их. Ценит определенность, предсказуемость, стабильность. Может иметь антиэмоциональные фреймы.

Выявление:

- Когда вы думаете о ситуации на работе или в личной жизни, которая кажется вам рискованной или происходит на глазах у окружающих, какие мысле-чувства сразу приходят вам на ум?

Упражнение «Ситуация продажи»

1. Отказ от покупки.

Разбейтесь на группы по четыре человека; один из участников назовет продукт, который он «никогда, ни при каких обстоятельствах не купит». Какую вещь вы ни за что не купите? За что вы никогда не выложите свои деньги? (Выберите что-нибудь незначительное, смехотворно дешевое, пустячное.)

2. Попросите человека, сидящего справа от отказывающегося, попытаться продать ему этот самый товар.

Пока продавец пытается продать товар, не желающий покупать должен постоянно реагировать вежливым отказом, просто отвечая: «Нет, меня это не интересует». Сыграйте роль человека, которого нелегко пронять.

3. Надавите на сопротивляющегося.

Пока не желающий покупать продолжает отказываться и остается незаинтересованным в покупке, продавец должен все равно настаивать на своем, несмотря на вербальное и невербальное сопротивление. Приложите все усилия к тому, чтобы переубедить этого человека.

4. Наблюдатели нежелания покупать.

Все это время оставшиеся два участника должны просто наблюдать и записывать метапрограммы, которые они могут распознать как у продавца, так и у отказывающегося покупать. Уделяйте особое внимание распознаванию лингвистических маркеров, присутствующих в речи обоих участников.

5. Произведите анализ.

Примерно через четыре минуты подайте сигнал отбоя. Затем произведите анализ игры, в ходе которого оба метаучастника поделятся тем, активизацию каких метапрограмм они распознали, увидев или услышав их проявления в ходе игры. Активные участники должны оценить, насколько точными и правильными либо неправильными оказались наблюдения метаучастников, и поделиться своими ощущениями от игры.

6. Второй раунд.

Продавец, или один из метаучастников, вооруженный теперь метапрограммами покупателя, использует их для подстройки и подводит покупателя к покупке того предмета, который тот не хотел покупать. Отметьте разницу.

Волевые метапрограммы

Следующие метапрограммы подчеркивают волевой, выбирающий и решающий аспекты ментальной переработки, используемой при сортировке информации.

20. «Движение от» (прошлая уверенность/избегание) или «движение к» (будущие возможности/притяжение)

Концепция: Мотивационная сортировка описывает нашу ориентацию в мире с точки зрения того, как мы осуществляем действия и производим выбор в случаях, имеющих для нас большую ценность или значение, уходим ли мы от опасностей или двигаемся вперед к возможностям.

«Движение от» соответствует программе, заставляющей нас думать в первую очередь об опасностях, угрозах, опасениях. Это, как правило, побуждает человека прежде всего делать выбор, касающийся безопасности и избегания проблем.

«Движение к» соответствует программе, заставляющей нас в первую очередь думать о том, чего человек хочет: о целях, мечтах, результатах, надеждах, возможностях. Это, как правило, ведет к формированию направленности на ценности и целевой ориентации в мире.

Выявление:

- Чего вы хотите, скажем, от близких отношений или от работы?
- Что даст вам обладание этим?
- Что вы больше всего цените в...?

21. Процедуры или варианты

Концепция: Данная метапрограмма связана с нашим стилем адаптации к миру — двигаемся ли мы по жизни, ища строго установленных процедур, правил и организованных, правильных способов делать вещи, или же мы двигаемся по жизни, ища варианты, новые способы делать вещи.

Процедуры связаны с видением мира с точки зрения конкретных процедур, описывающих, как выполнять те или иные действия, и сортировкой с ориентацией на процессы, структуры и организацию. Это вызывают у нас состояния, в которых мы заботимся о том, как нам найти и использовать правильный образ действий.

Варианты связаны с видением мира с точки зрения вариантов и возможностей выбора, изобретения и опробования новых способов действий, исследования альтернатив. Это ведет к состояниям, которые испытывают первопроходцы, первооткрыватели, изобретатели.

Выявление:

Задавайте вопросы «Почему?» Почему вы выбрали эту машину (работу, город, банк...)?

22. Судящий (адаптирующий) или воспринимающий (дрейфующий)

Концепция: Данная метапрограмма связана с тем, как мы адаптируемся к окружающему миру. Двигаемся ли мы по жизни, адаптируя себя к ней (воспринимающий) или пытаясь адаптировать мир к себе (судящий)?

Судящий, или адаптирующий, смотрит на мир (и делает выбор), пытаясь контролировать или управлять окружающим миром. Это вызывает состояния, свойственные руководителю, деятелю, новатору и лидеру, ведущему к переменам. Такая позиция очень характерна для западного образа жизни.

Воспринимающий, или дрейфующий, смотрит на мир как на единое целое, как на нечто, за чем в основном следует наблюдать, что следует учитывать и переживать, а не то, чем следует управлять или контролировать. Это вызывает состояния, свойственные человеку приспосабливающемуся, ищущему естественные ритмы событий, пассивному, любящему наблюдать и быть зрителем.

Выявление:

- Нравится ли вам жить спонтанно, руководствуясь своим внутренним чутьем, или в соответствии с планом?
- Легко или трудно вам принимать решения?
- Если бы мы вместе работали над проектом, вы бы предпочли, чтобы мы заранее разработали и спланировали всю организацию работ или чтобы мы просто начали действовать и гибко приспосабливались к тому, как идут дела?
- Есть ли у вас ежедневник или записная книжка? Пользуетесь ли вы ими? Нравится ли вам ими пользоваться?

23. Необходимость или желание: невозможность или возможность

Концепция: Данные термины представляют собой *модальные операторы*, взятые из лингвистики Метамодели, и отражают наш образ действия или стиль деятельности по отношению к событиям, задачам, людям и информации — вынуждены мы, обязаны, приучены или расположены делать нечто; говорим мы себе: я не могу или я могу?

Необходимость связана с метафреймами, создающими для нас мир обязательств и предписаний — нужды, правила, принуждения, законы.

Желание связано с миром интересов, желаний, надежд и склонностей. Оно приглашает нас в мир устремлений, мечтаний и целей.

Невозможность связана с взглядом на мир в терминах «не могу», «так не бывает», «ничего не получится». Такой взгляд приглашает нас в мир ограничений, препон и запретов.

Возможность связана с взглядом на мир в терминах возможностей, умений, навыков. Такой взгляд приглашает нас в мир надежд и мечтаний.

Выявление:

- Как вы мотивируете себя взяться за работу сегодня?
- Какие слова, которые вы говорите себе, помогают вам продвигаться вперед по жизни?

24. Предпочтения или ценностный выбор: люди, вещи, виды деятельности, информация, места

Концепция: Данная метапрограмма связана с тем, что мы предпочитаем как наиболее важное и значительное в нашем выборе.

Сортировка и отбор **людей** связаны с теми ценностями и тем значением, которое мы придаем людям и таким человеческим проявлениям, как, например, эмоции.

Сортировка **вещей** связана с теми ценностями и тем значением, которое мы придаем вещам, предметам, технологиям, игрушкам и т. д.

Сортировка **видов деятельности** связана с теми ценностями и тем значением, которое мы придаем таким видам активности, как выполнение задач, реализация проектов, работа, преодоление трудностей.

Сортировка **мест** связана с теми ценностями и тем значением, которое мы придаем различным местам, условиям, местонахождению, географическому положению, среде.

Сортировка **информации** связана с теми ценностями и тем значением, которое мы придаем информации, данным, исследованиям, обучению, чтению, беседам, наблюдениям.

Сортировка **времени** связана с теми ценностями и тем значением, которое мы придаем фактору времени, срокам выполнения различных действий.

Выявление:

- Что вы считаете действительно важным в том, как вы собираетесь провести свой следующий отпуск?
- Какого типа предметы, люди и виды деятельности должны присутствовать при проведении вашего отпуска для того, чтобы вы оценили его как замечательное времяпрепровождение?
- Расскажите мне о вашем любимом ресторане.

25. Сортировка достижения целей: перфекционизм–оптимализм–скептицизм

Концепция: Люди различаются по тому, как они думают-чувствуют-и-выбирают свои цели. Данная метапрограмма связана с тем, как мы адаптируемся к ожиданиям, целям, результатам, усилиям и реагируем на них.

Перфекционизм. Стремление к безупречному совершенству, концентрация на конечном продукте, боязнь сделать что-то не так, оказаться не на высоте, не достичь должного уровня.

Оптимализм. Выдвижение целей, позволяющих получать удовольствие от процесса и достигать поставленных целей, но принимая во внимание многочисленные препятствия.

Пораженчество/скептицизм. Негативное якорение на неких представлениях, отказ от постановки целей, отказ от соревнования.

Выявление:

Расскажите мне о цели, которую вы поставили, и о том, как вы собираетесь реализовать эту цель. Если сегодня вы поставили цель достичь некого значимого результата, как вы начнете работать над ней?

Упражнение «Игра в идеальную вечеринку (или игра в свидание)»

1. Разбившись по парам или по тройкам, выступайте по очереди в роли ведущего, задавая открытые вопросы из курса практика НЛП, выясняющие, что означает для вас замечательно провести вечер.

Что вы хотите знать о человеке, прежде чем пригласить его на свидание?

Что вы хотите знать для того, чтобы провести вечер с хорошими друзьями?

Что вы оценили бы как прекрасно проведенный с кем-нибудь вечер?

2. Дайте волю своим ответам.

Позвольте себе свободно отвечать на вопросы о том, что означает для вас идеально провести вечер.

3. Проведите анализ.

Составьте список всех метапрограмм, которые вы обнаружили в ответах вашего партнера.

Упражнение «Просьба об одолжении»

1. Задайте фрейм или контекст, в котором один человек будет пытаться убедить другого сделать ему одолжение.

Попросите своего коллегу что-то сделать для вас — выполнить часть работы или сделать что-нибудь сверх плана. Попросите об одолжении кого-нибудь с вашей работы.

2. Задайте десять вопросов.

Убеждающий начинает с задавания десяти вопросов другому человеку, чтобы идентифицировать его базовые метапрограммы. Для того чтобы собрать эту информацию, задавайте самые общие, житейские вопросы. Спрашивайте все, что хотите спросить.

3. Используйте профиль метапрограмм.

После сбора информации о метапрограммах фреймируйте свою просьбу (желательный для вас результат) словами, отражающими наиболее влиятельные метапрограммы этого человека.

4. Дайте обратную связь для уточнения.

После этого предложите другому человеку оценить эффективность вашей просьбы и предоставить вам обратную связь, описывающую, как бы вы могли сделать свою просьбу еще более убедительной. Используйте эту информацию для выражения еще более убедительной просьбы.

Концептуальные метапрограммы и метапрограммы высших уровней

Не все метапрограммы относятся к уровню, находящемуся лишь на одну ступень выше уровня содержания. Подобно тому как мы обладаем множеством уровней метасостояний, мы обладаем множеством уровней метапрограмм. Можно иметь метапрограммы по поводу метапрограмм. Эти высшие метапрограммы связаны с тем, как мы рассматриваем идеи и концепции, а потому они являются концептуальными метапрограммами.

26. Основания для покупки: цена–удобство–качество–долговечность

Концепция: Как вы сортируете товары, которые собираетесь покупать? Представьте себе ромб, в каждой вершине которого расположен один из четырех вариантов выбора. Поставьте галочку напротив того варианта, который вы цените превыше всего. Данная метапрограмма связана с тем, как мы думаем, воспринимаем, на что обращаем внимание и что отсортировываем, когда речь идет о покупке и о решении купить. Люди различаются по порядку предпочтений таких признаков, как цена, удобство, качество и долговечность.

Выявление:

- Что больше всего волнует вас, когда вы собираетесь сделать покупку: цена, удобство, долговечность, качество или сочетание этих факторов?
- На ромбовидной диаграмме поставьте галочку напротив того пункта, который больше всего волнует вас при покупке. Это позволит вам осознать компромиссы между вашими ценностями.

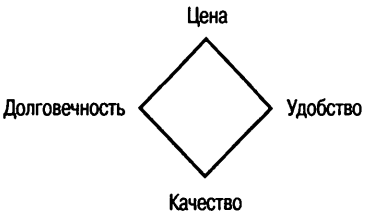


Рис. 10.4

27. Сортировка ответственности: заниженное–нормальное–чрезмерно высокое чувство ответственности

Концепция: Высшая метапрограмма, связанная с понятием личной власти, — то есть способности брать на себя ответственность за других людей или перекладывать на них ответственность за себя.

Пониженная ответственность. Низкий уровень принятия и желания брать на себя ответственность. Склонность к обвинениям, передаче ответственности, зависимости, принятию роли жертвы, безответственности.

Нормальная ответственность. Гармоничный баланс между принятием ответственности за самого себя и за других.

Чрезмерно высокая ответственность. Излишнее принятие на себя ответственности; склонность к лидерству, опеке, навязчивости, чрезмерному вмешательству, стрессу.

Выявление:

- Когда вы думаете об обладании ответственностью и принятии на себя ответственности за что-то в рабочей ситуации или межличностных отношениях, какие мысли и эмоции приходят вам в голову?
- На вас когда-нибудь возлагали ответственность за то, что что-то идет не так, как надо, в связи с чем у вас возникали очень негативные чувства?

- Какие позитивные переживания, связанные с возложением на вас ответственности и отношением к вам как к «ответственному» лицу, вы можете вспомнить?

28. Сортировка реакции на убеждение другими людьми: доверчивый/доверчивый, параноидальный/наивный

Концепция: Данная метапрограмма связана с тем, как мы «убеждаемся» в целом, и как мы сортируем и выстраиваем свои отношения с другими людьми.

Недоверчивый, параноидальный. Изначально, автоматически и тотально предполагает в других людях худшее, не доверяет людям; это ведет к зависти, ревности, осторожности, защитным реакциям, поверхностным отношениям.

Доверчивый, наивный. Изначально реагирует на других, предполагая за ними доверительность, сходство с собой, свою взаимосвязь с другими людьми; это ведет к открытости, теплоте, дружелюбию, общительности; такой человек легко может оказаться обманутым.

Выявление:

- Когда вы думаете о встрече с новым человеком, у вас сразу возникает чувство доверия к нему и открытости или закрадывается недоверие, сомнение, вопросы, ревность или чувство незащищенности?
- Как вы обычно выбираете тип отношений с другими людьми или с группой людей еще до того, как хорошо их узнали? Делаете вы это с доверием или с осторожностью?

Метапрограммы внешнего реагирования

Следующие метапрограммы связаны с тем, как и что мы отбираем, когда *реагируем* на людей и события. Они определяют то, как мы взаимодействуем с предметами и людьми и в поисках чего производим сортировку вещей и людей.

29. Сортировка подзарядки батарей: экстраверт–амбиверт–интроверт

Концепция: Данная метапрограмма связана с тем, как мы взаимодействуем с людьми или пытаемся избегать их, когда мы чувствуем себя подавленными или разочарованными.

Экстраверт. Обращен к другим людям, стремится к товариществу, поощрению и поддержке.

Интроверт. Обращен в себя, стремится к уединению, проводит время наедине с собой.

Амбиверт. Использует оба паттерна более гармоничным образом, с ощущением своего выбора.

Выявление:

Когда вы чувствуете потребность «подзарядить батареи», как вы предпочитаете делать это — в одиночестве или рядом с другими?

30. Принадлежность: не-участие в команде, команда плюс «я», команда

Концепция: Данная метапрограмма связана с тем, как человек перерабатывает информацию и организует работу совместно с другими людьми в ситуациях, ориентированных на задачу. Как мы чувствуем себя перед лицом группы? Обычно люди решают этот вопрос, рассматривая такие варианты, как независимая позиция, участие в команде или управление людьми.

Не-участие в комаиде выражается в предпочтении работать одному и в принятии на себя единоличной ответственности за выполняемую задачу или работу. Люди, руководствующиеся данной метапрограммой, работают лучше всего, когда контролируют отдельную область, входящую в единый проект. **Язык:** я сам по себе, предпочитаю делать все самостоятельно.

Команда и «я» выражается в предпочтении работать вместе с другими и держать ответственность за выполняемую задачу в собственных руках. Люди, руководствующиеся данной метапрограммой, понимают совместную работу с точки зрения иерархических отношений и могут периодически брать на себя контроль за другими или подчиняться руководству. **Язык:** я мотивирую людей, я побуждаю других людей выполнять работу.

Команда выражается в предпочтении работать и делить ответственность за выполняемые задания с другими людьми и в вере в синергизм людей, работающих вместе. Люди, руководствующиеся данной метапрограммой, предпочитают работать совместными усилиями и участвовать в общем деле. **Язык:** сам по себе и с другими, командная работа.

Выявление:

Расскажите мне о своем наиболее позитивном опыте, связанном с работой. Что вам понравилось в нем?

31. Обвиняющий, заискивающий, расчетливый, отстраненный, уравновешенный

Данная метапрограмма определяет пять базовых коммуникативных позиций, известных как Категории Сатир. Они описывают особенности работы в состоянии стресса.

Обвиняющий — человек, берущий на себя роль разыскивающего виноватых и возлагающего вину на других. Обвинитель действует как ярко выраженный самореферент.

Заискивающий — человек, отчаянно пытающийся угодить другим, тем самым являясь примером высокого уровня референции на других людей.

Расчетливый — человек, пытающийся действовать исключительно исходя из своего интеллекта и не проявлять никаких эмоций.

Отстраненный — человек, не желающий, чтобы на него обращали внимания, не хочет выражать свое отношение к происходящему и постоянно меняет свою позицию.

Уравновешенный — человек, желающий быть откровенным и просто уверенно выражать свои мысли и эмоции.

Выявление:

- Какой стиль коммуникации — стиль обвиняющего, заискивающего, расчетливого, отстраненного, уравновешенного — вы обычно используете?
- Как вы чаще всего ведете себя, когда находитесь в состоянии стресса?

32. Общая реакция: конгруэнтная/неконгруэнтная, соперничество/сотрудничество/полярность мета

Концепция: Когда мы реагируем на людей, вещи, информацию и события, мы делаем это по-разному. Мы можем делать это конгруэнтно или неконгруэнтно, с ориентацией на соперничество или на сотрудничество, поляризуясь или демонстрируя метареакцию.

Выявление:

Когда вы оказываетесь в какой-либо ситуации, как вы обычно реагируете? 1) С ощущением того, что вы чувствуете себя и действуете конгруэнтно и в гармонии с вашими мысле-чувствами, или неконгруэнтно и не в гармонии с ними? 2) Вы реагируете с ощущением сотрудничества по рассматриваемому вопросу или с чувством несогласия? 3) Или же вы предпочитаете подниматься над непосредственным контекстом и размышлять по поводу данной ситуации?

33. Стиль реагирования: активный, неактивный, реактивный

Концепция: Данная метапрограмма связана с тем, как мы реализуем в своем поведении наши мысли, эмоции, и выбор.

Неактивный стиль — стиль реагирования, выражающийся в минимуме действий. Мы думаем о вещах, размышляем о них и откладываем свою реакцию. В результате мы оказываемся достаточно пассивными.

Активный стиль — стиль реагирования, выражающийся в быстром и незамедлительном переводе наших мыслей и чувств в действие. Когда данный стиль используется в меру, он порождает проактивность и принятие на себя инициативы.

Реактивный стиль — стиль реагирования, выражающийся в необдуманном действии, в действиях, продиктованных своими реакциями или даже просто ощущением угрозы или опасности, побуждающим человека к агрессии или бегству.

Выявление:

- Оказавшись в новой ситуации, как вы обычно действуете — быстро, ухватив суть дела, или же проводите детальный анализ всех возможных последствий, прежде чем действовать?
- Оказавшись в новой социальной ситуации (группа, класс, команда или новая семья), как вы обычно действуете — быстро, ухватив суть дела, или же проводите детальный анализ всех возможных последствий и только затем действуете? Как вы обычно реагируете?

34. Предпочтения в работе: вещи/системы/люди/информация

35. Сортировка сравнения: количественная/качественная

Концепция: Данная метапрограмма связана с тем, как мы сравниваем вещи и какие критерии при этом используем — качественные или количественные.

Количественные. Восприятие вещей через количественные показатели: числа, порядки, приоритеты, измерения, стандарты.

Качественные. Восприятие вещей через качественные показатели: качество опыта, личности или события.

Выявление:

Как вы оцениваете свою работу? Как вы оценили бы свои взаимоотношения? Как вы определяете качество своей работы? На каком основании вы судите об этом?

36. Сортировка источников информации: моделирование, концептуализирование, демонстрация, испытание, мнения авторитетов.

Концепция: Данная метапрограмма определяет то, как мы решаем обучаться чему-либо и где мы собираем информацию. Она описывает то, куда мы обращаемся за источником информации.

Выявление:

Какой источник информации вы считаете авторитетным и наиболее надежным? Откуда вы собираете надежную информацию, которой можете доверять? Когда вы решаете, что собираетесь сделать нечто, откуда вы берете информацию о том, как это делать?

37. Сортировка завершения или окончания: открытое–закрытое завершение

Концепция: Данная метапрограмма соответствует сортировке в пользу полноты или отсутствия полноты при сборе информации.

Закрытое завершение. Сортировка в пользу завершенности и полноты информации, законченности рассказа, замыкания петли на себя.

Открытое завершение. Не нуждается в сортировке полной информации, такой вариант приятен, но не необходим. Легко уживается с неопределенностью, путаницей, незавершенными процессами.

Выявление:

- Если в процессе изучения чего-либо вы вынуждены прервать и отложить свои занятия, вы чувствуете себя нормально или вам некомфортно?
- Как вы чувствуете себя, когда кто-то начинает рассказывать историю, но не заканчивает?
- Когда вы участвуете в проекте, вам больше всего интересен начальный этап, середина или завершение проекта?
- Какая стадия проекта нравится вам больше всего?

38. Социальная презентация: расчетливая и наигранная или искренняя и бесхитростная

Концепция: Эта метапрограмма связана с тем, на чем мы сосредоточиваем внимание при установлении отношений и взаимодействии с окружающими в социальном контексте.

Расчетливый и наигранный. Фильтрует информацию, ориентируясь на впечатление, которое он производит, на свою презентацию перед другими людьми, искусно управляет своим имиджем, боится негативного впечатления и негативных оценок.

Искренний и бесхитростный. Фильтрует информацию, ориентируясь на свое подлинное «я», не притворяется, ценит собственную уникальность, говорит и думает откровенно, не зависит от оценок других.

Выявление:

Когда вы думаете о том, как вы окажетесь в социальной группе или на людях, как вы обычно держите себя? Вы волнуетесь за свой социальный имидж и стремитесь избегать поступков, способных произвести негативное впечатление на окружающих, и ведете себя так, чтобы они могли оценить вашу тактичность, вежливость или изысканные манеры? Или вас не особенно волнует все это и вы просто хотите быть собой, естественным, откровенным, прямым и прозрачным для окружающих?

39. Сортировка иерархии власти: власть–принадлежность–достижения

Концепция: Данная концепция была разработана Дэвидом Макклелландом для описания межличностных взаимодействий в трудовых контекстах и структурах.

Власть. Сортировка в пользу власти выбора, обладания контролем, соревнования, доминирования; политический менталитет; склонность к ориентации на выигрыш/проигрыш.

Принадлежность. Сортировка в пользу связей, отношений учтивости, сотрудничества, взаимного выигрыша или даже жертвование собственными интересами ради общих. Боязнь конфликтов и критики.

Достижения. Сортировка в пользу свершений, выполнения работы, конечного результата.

Выявление:

- Оцените мотивы ваших взаимодействий с другими людьми с точки зрения мотивационных предпочтений между властью (доминированием, соревнованием, политикой), принадлежностью (взаимоотношениями, учтивостью, кооперацией) и достижениями (результатами, целями, задачами) и, используя стобалльную шкалу, распределите сто баллов между этими тремя стилями отношения к власти.
- Власть (доминирование, соревнование, политика).
- Принадлежность (взаимоотношения, учтивость, кооперация).
- Достижения (результаты, цели, задачи).

Упражнение «Просьба о личном одолжении»

1. Задайте фрейм ролевой игры, в ходе которой вы будете убеждать другого человека сделать вам одолжение.

Я хочу, чтобы вы сходили в магазин и купили мне молока. Я хочу, чтобы вы посидели у меня дома и присмотрели за детьми. Мне нужно десять долларов.

2. Игра в невосприимчивого.

Пока вы пытаетесь всеми силами убедить другого человека, он должен не поддаваться на ваши уговоры и просто отвечать: нет. Будьте непреклонны, но любезны.

3. Метаучастник-распознаватель.

Третий человек будет играть роль метаучастника, распознающего метапрограммы обоих участников ролевой игры.

4. Анализ.

По завершении игры используйте собранную информацию о метапрограммах каждого из игроков для фрейминга своей просьбы, так чтобы она оказалась более эффективной.

Концептуальные метапрограммы

Следующий список содержит другие концептуальные метапрограммы или метапрограммы высших уровней, оказывающие влияние на наше повседневное восприятие.

40. Сортировка ценностей

Концепция: Когда мы используем номинализацию «ценность», то это звучит как вещь, как нечто реальное, осязаемое и внешнее. Однако это не так. Это процесс, предполагающий *оценивание*. И мы *оцениваем* посредством обращения с определенными предметами или людьми как с *важными*, значимыми или осмысленными. Наши «ценности» — это объекты такого рода мысле-чувствования.

Посредством оценивания, выражающегося в нашем мышлении, чувствовании, фокусировке внимания, речи и поведении, мы рассматриваем вещи, людей, переживания, качества и идеи как важные. Соответственно, мы создаем ментальные карты и фильмы о том, как нечто представляет для нас ценность. В этом случае наши «ценности» начинают функционировать и как метафреймы и как метасостояния одновременно, и мы используем их при восприятии мира. В этом смысле они также функционируют как наши метапрограммы.

Структурно «ценность» представляет собой двухуровневый феномен. По отношению к мысли первичного уровня ценность выступает в некотором метапрограммном формате (например, глобальный/конкретный, сопоставление/противопоставление). А по отношению к метапрограммному формату ценность выступает как важность и значимость *мысли об этом*.

Каждую программу, которая становится для нас привычной, мы ценим. Так вот представьте себе, что на самом деле они представляют собой многочисленные причины и мотивы, побуждающие нас к такому мышлению! Отчасти наши ценности возникают из самих метапрограмм, особенно из наших ведущих метапрограмм.

Выявление:

- Что вы считаете ценным, важным или значимым в данном явлении (в работе, взаимоотношениях, идеях)?

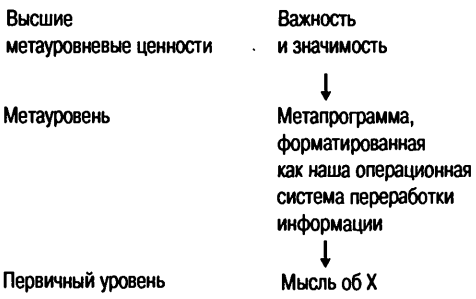


Рис. 10.5

Личностные метапрограммы: различные измерения ощущения себя

Концепция: Наше ощущение самих себя содержит много аспектов и сфер опыта.

41. Уступчивый или своевольный

Концепция: Данная метапрограмма связана с нашим отношением к выбору, предписаниям, командам, авторитетам, власти, контролю. Некоторые люди проявляют уступчивость, а другие сопротивляются таким проявлениям власти, тем самым вырабатывая у себя иную метапрограмму.

Уступчивость характеризует тех, кто легко принимает приказы, информацию и требования, кто соблюдает предписания. Эта метапрограмма может носить как нездоровый характер (боязнь ответственности, прикрытие себя перед другими), так и здоровый (признание структур власти и готовность выполнять распоряжения).

Своеволие характеризует либо тех, кто определяет себя в соответствии с собственной волей и свободой выбора, либо тех, кого настолько травмируют властные фигуры, что они выработали у себя фрейм воспринимать любые предписания (даже собственные) как насилие над своей свободой воли.

Выявление:

- Имеет ли право другой «говорить» вам нечто?
- Что вы думаете и чувствуете, когда получаете «распоряжения»?
- Легко ли вы можете «уговорить» себя сделать что-то и выполнить это без активного внутреннего сопротивления?

42. Обусловленная или безусловная самооценка

Концепция: Данная метапрограмма связана с фреймами высших уровней, исходя из которых мы действуем в соответствии со своим концептуальным пониманием ценности и достоинства своего «я», а также из наших убеждений о том, что представляют собой люди.

Обусловленная самооценка выражается в рассматривании и ощущении своей самооценки как обусловленной и базирующейся на ряде факторов, определяющихся культурой, к которой человек принадлежит, или системами убеждений: внешность, деньги, сила, интеллект, звания, статус и т.п. Люди, предпочитающие и использующие данную метапрограмму, вечно озабочены мыслями и чувствами, связанными с тем, насколько высоко котируются их действия по шкале самооценки. Их эго заботится о том, чтобы всегда «быть на уровне».

Безусловная самооценка выражается в рассматривании и ощущении своей самооценки как безусловной данности, а потому полной, окончательной и непоколебимой. Люди, предпочитающие и использующие данную метапрограмму, действуют, не беспокоясь за свое эго, поскольку они центрированы.

Выявление:

- Считаете вы ценность себя как личности обусловленной или безусловной?
- Когда вы оцениваете себя как обладающего ценностью, значимостью, достоинством, ваша оценка основана на том, что вы делаете, что вы имеете или чем обладаете или же на вашей данности (например, на от природы присущих вам человеческих качествах или на ощущении себя созданным по образу и подобию Божьему)?

43. Низкая или высокая степень уверенности в себе

Концепция: Данная метапрограмма связана с чувством уверенности в себе, доверия к себе или веры в свои умения и способности. Она описывает то, какой степенью веры в свой конкретный навык в данном конкретном контексте определяется ваша деятельность. Она может также описывать ваше обобщенное чувство уверенности в себе как способного к обучению, развитию и росту.

Низкая уверенность в себе характеризует тех, кому недостает уверенности, чтобы выполнять определенные действия, и кто не верит в свою способность к обучению.

Высокая уверенность в себе характеризует тех, кто уверен в своей способности заниматься определенной деятельностью и кто в целом доверяет себе как способному обучаться и развивать новые навыки.

Выявление:

- Подумайте о том, что вы можете сделать хорошо и по поводу чего вы без всяких сомнений уверены в том, что можете сделать это хорошо и, возможно, даже гордитесь своей способностью выполнять эту работу. Составьте список таких вещей.

- Насколько уверенным вы чувствуете себя в своем умении это делать? Составили ли вы на основе этих частных проявлений уверенности в себе обобщенное чувство уверенности в себе?

44. Определения переживания своего «я»

Концепция: Данная метапрограмма связана с убеждениями и представлениями, которые мы используем и исходя из которых определяем себя и, таким образом, переживаем свое «я». Мы можем основывать свое самоопределение на самых различных вещах: например мысли, тело, статус, эмоции, роли, звания, выбор, переживания.

Выявление:

- Когда вы размышляете о своих мыслях, чувствах, теле, ролях и позициях, которые вы занимаете в жизни, какой аспект вашей личности кажется вам наиболее важным, реальным или достоверным?
- С какой точки зрения вы прежде всего думаете о себе — как о мыслителе, эмоциональной натуре, как о «витязе на распутье», рассматриваете ли вы себя с точки зрения внешности, ваших ролей или жизненных позиций или с какой-либо иной точки зрения?

45. Самоинтегрированность: конфликтная неконгруэнтность — гармоничная интеграция

Концепция: Данная метапрограмма связана с тем, насколько нам удастся жить в соответствии со своими ценностями, принципами и убеждениями. Она связана со степенью целостности нашей личности.

Выявление:

Когда вы думаете о том, насколько хорошо или плохо вам удастся жить в соответствии со своими идеалами и актуализовать свое идеальное «я», чувствуете ли вы себя интегрированным, конгруэнтным, искренне пытающимся быть верным своим ценностям и взглядам? Или вы ощущаете, что разрываетесь, находитесь в конфликте, нецелостны, неконгруэнтны?

46. Переработка времени: прошлое, настоящее, будущее

Концепция: Наша переработка «времени» с точки зрения временных зон осознания выражается в том, в пользу какой временной зоны мы предпочитаем производить сортировку, какой зоне уделять внимание и использовать ее в своих расчетах.

Переработка в пользу прошлого выражается в предпочтении прошлого, прошлых событий, ранее усвоенного опыта и т. д. В чрезмерных количествах это может вести к жизни в прошлом, стремлению к сохранению прошлых референтов.

Переработка в пользу настоящего выражается в предпочтении настоящего, данного момента и в признании ценности текущих событий и чувств.

Переработка в пользу будущего выражается в предпочтении использовать будущие возможности как свою точку референции. Это может вести к иллюзорным мыслям, возможностям, мечтам или к тревожному страху перед теми опасностями и ужасами, которые могут случиться.

Выявление:

- Куда обращено ваше основное внимание: на прошлое, настоящее или будущее?
- Возможно, у вас сформировалась вневременная установка, так что вы вообще не обращаете внимания на «время»?

47. «Во времени» или «сквозь время»

Концепция: Данная метапрограмма связана с тем, как мы кодируем и перерабатываем наши временные линии. Являясь метафреймом, касающимся понятия «времени», она связана с тем, живем мы во времени или вне времени, ассоциативно или диссоциативно.

«Во времени» выражается в такой переработке «времени», при которой «линия» проходит сквозь нас (сквозь наше тело), так что мы живем и воспринимаем мир, так сказать, «внутри времени». Это порождает ощущение жизни в вечном «сейчас» и легко приводит к дезориентации во времени. Мы живем в первичном состоянии «времени» и плохо осознаем «время» как таковое. Это делает нас спонтанными, системными и привносит произвольность в наши жизненные ориентации и в наше поведение.

«Сквозь время» выражается в переработке «времени» с высшего, или мета-, уровня и в пребывании вне времени, так что временная «линия» проходит вне нас. Она не проходит сквозь наше тело. Это дает нам более острое восприятие и осознание «времени» и делает нас более последовательными, линейными и «своевременными».

Выявление:

- Расслабьтесь на минуту, почувствуйте внутреннее умиротворение и позвольте

себе вспомнить нечто, происшедшее с вами в прошлом... и еще что-либо из вашего далекого прошлого.

- Теперь подумайте о событии, происшедшем сегодня... и еще об одном событии....
- Теперь подумайте о событии, которое произойдет в ближайшие дни... и о другом будущем событии.
- А теперь, стоя в стороне и над этими «временными» точками в вашем сознании, укажите в направлении своего будущего и укажите в направлении своего прошлого.

48. Сортировка доступа ко «времени»: случайный/последовательный

Концепция: Эта метапрограмма касается того, как мы получаем доступ к воспоминаниям прошлого и действует как подкатегория того, как мы храним или кодируем «время». Преобладают два общих паттерна: **случайный** стиль доступа и **последовательный** стиль доступа.

Выявление:

Используйте те же вопросы на выявление доступа ко «времени», что и в метапрограмме №47.

49. Сила эго: нестабильное–стабильное; реактивное–проактивное

Концепция: Данные метафреймы связаны с тем, как мы рассматриваем мир, реальность, факты в своем сознании и в какой степени мы адаптируемся к ним. «Эго» означает наше когнитивное и перцептивное сознание, сталкивающееся с тем, что существует в реальности.

Выявление:

Когда вы думаете о каких-либо трудностях, возникающих в повседневной жизни о разочарованиях, проблемах, фрустрациях, тормозящих ваш прогресс, что обычно приходит вам на ум? Что вы чувствуете по поводу данных событий? Как вы обычно реагируете на внутренние потребности и внешние тяготы? Куда обращаются ваши сознание-и-эмоции, когда вы сталкиваетесь с проблемой?

50. Сортировка морали: слабое суперэго —сильное суперэго

Концепция: Данная метапрограмма связана с нашим чувством совести, со следованием моральным и этическим принципам.

Выявление:

- Когда вы думаете о некотором проступке, который вы совершили, какие мысле-чувства возникают у вас, когда вы осознаете, что вели себя неподобающим образом и посягнули на общепринятые ценности?
- Когда вы думаете о том, как совершаете неприглядный, постыдный, глупый, социально неприемлемый поступок, какие мысле-чувства наводняют ваше сознание при осознании этого факта?

51. Сортировка причинности

Концепция: Данная метапрограмма связана с тем, как мы сортируем «причины». Благодаря чему происходят вещи? Быть может, благодаря некоей необъяснимой магии или прямой причинно-следственной зависимости, как в математике и физике? Может быть, существует целый ряд воздействующих факторов? Или на самом деле у событий нет никаких причин, или в лучшем случае следствия лишь коррелируют с другими событиями?

Беспричинность. Нет никаких причин, все происходит случайным образом, произвольно.

Линейная причинно-следственная зависимость. Упрощенный мир стимулов и реакций.

Множественная причинная зависимость. Множество воздействующих факторов, системность.

Личностная причинно-следственная зависимость. Я являюсь причиной всего, что происходит, я стою у истоков всего.

Внешняя причинно-следственная зависимость. Я не властен ни в чем, все исходит извне, — обвинение.

Магическая причинно-следственная зависимость. Суеверные представления о сущностях и силах, вызывающих события во вселенной.

Корреляционная. Признание того, что события могут случаться одновременно без наличия причинно-следственных взаимосвязей.

Выявление:

- Когда вы думаете о том, вследствие чего вы оказались на той работе, которую сейчас имеете, как вы объясняете это?
- Благодаря чему в вашей жизни сложилась та ситуация, в которой вы сейчас находитесь?
- Что заставляет людей вести себя так, как они ведут себя?

- Каким образом их взаимоотношения приобретают такой характер?
- Почему вы развелись?

Резюме

Существует огромное количество метапрограмм, которые можно идентифицировать в форме паттернов мышления и сортировки. Это позволяет нам распознавать метафреймы в действии, метафреймы, управляющие нашей ориентацией на характер переработки информации и стиль жизни.

Со структурной точки зрения чем большей гибкостью мы обладаем по отношениям к своим собственным метапрограммам, тем больше реакций мы можем генерировать и, следовательно, тем большее влияние можем оказывать в пределах нашей собственной системы, а также в пределах любых систем коммуникации и межличностных взаимоотношений. Метапрограммы обладают контекстуальной относительностью. Поскольку мы часто используем различные метапрограммы и в различных контекстах, важно принимать во внимание конкретный контекст.



Метарепрезентативная система

Лингвистическая сфера Метамодели

Все началось с Метамодели. Это была первая модель, разработанная в НЛП. Джон Гриндер готов был сделать последний шаг к созданию Метамодели на протяжении нескольких лет, однако она не появилась до тех пор, пока Ричард Бэндлер не увидел и не услышал «магию» в работе Сатир, Перлза и Эриксона и не провел определенные связи. Именно тогда Гриндер и Бэндлер впервые связали языковые паттерны трансформационной грамматики с идеей трансформационной магии.

Именно язык и кодирование языка как сенсорные репрезентативные системы и в виде метарепрезентативной системы явились отправной точкой для путешествия в страну НЛП. Вот почему мы знакомим практиков НЛП с этой первой объяснительной моделью Метамодели в самом начале курса. Эта лингвистическая модель, а также Милтон-модель и явились первыми моделями НЛП. Они заложили фундамент для моделирования и понимания того, как мы вступаем в коммуникацию, наделяем смыслом вербальные и невербальные сигналы и «управляем собственным мозгом».

Эти лингвистические модели позволяют нам сделать две первостепенно важные вещи: во-первых, собирать точную и адекватную информацию и, во-вторых, вызывать трансовые состояния у себя и других. В первом случае мы «дегипнотизируем» себя от предыдущих трансов, порожденных плохо сформулированными лингвистическими структурами. Во втором мы учимся вызывать экологичные трансы.

Метамодель и Милтон-модель не столь уж сильно отличаются друг от друга, однако эти модели лингвистических паттернов используются прямо противоположным образом. Большинство лингвистических паттернов, обнаруживаемых в одной модели, могут быть обнаружены и в другой. Модели отличаются друг от друга не своими паттернами, а тем, *как* мы используем их и *что* мы с ними делаем. *Выявляя посредством вопросов* лингвистические паттерны, мы побуждаем и даже провоцируем точность и конкретность (как у себя, так и других). Мы называем такое взаимодействие метамоделированием. С другой стороны, *задействуя и используя* эти паттерны (например, искусно играя на неопределенности и двусмысленности), мы вызываем трансовые состояния и вводим людей в них. Такое введение в транс представляет собой то, что мы называем *гипнозом*.

Посредством этих двух способов использования языка Метамодель НЛП и Милтон-модель наделяют нас способностью индуцировать состояния «аптайм» и «даунтайм». Первое состояние, «аптайм», — это то, что мы пониманием под сенсорным осознанием и сенсорной остротой. В этом состоянии мы «утрачиваем высшие уровни нашего сознания» (то есть уровни представлений, понятий и стереотипов) и возвращаемся к нашим ощущениям, «приходим в чувства». Мы должны вернуться назад, в более наивное первичное состояние. Второе состояние, «даунтайм», — это то, что мы понимаем под «вхождением внутрь себя» с целью извлечения смысла из употребленных нами неясных слов, фраз и выражений, так что мы можем сконструировать широкий спектр идиосинкразических состояний. В состояниях «даунтайм» мы используем глубокие метафоры. Наверное, мы могли бы назвать их «во-временными» или «внутри-временными», чтобы обозначить то внутренне сконцентрированное трансовое состояние, в которое нас вводят наши внутренние фильмы.

Мы могли бы использовать слово «транс» для обоих состояний. Под трансом мы понимаем просто переход от одного состояния к другому. Как правило, однако, мы используем термин «транс» для обозначения тех состояний, в которых мы входим «внутрь» (неважно, вверх или вниз), а потому кажемся «спящими» для внешнего мира, отсюда и первоначальный смысл термина «гипноз» («усыпление»).

Возвращение к структуре магии

НЛП началось с Метамодели — лингвистической модели из двенадцати паттернов, формирующей «структуру магии». Бэндлер и Гриндер, вероятно, позаимствовали эту фразу из описания Бейтсоном «мира коммуникации, информации и организации», которая работает столь странным и «магическим» образом по сравнению с «миром энергии, физики и наблюдаемых явлений природы».

Столкнувшись с «поистине волшебными» эффектами, которые оказывали Вирджиния Сатир, Фриц Перлз и Милтон Эриксон на умы, сердца, эмоции, тела, поведение и взаимоотношения людей, Бэндлер и Гриндер подвергли эту магию анализу, позволившему

установить, как она работает. При построении модели ее структуры они идентифицировали двенадцать лингвистических паттернов. Названия большинства этих паттернов берут свое начало в лингвистике, а конкретнее — в трансформационной грамматике. Это означает, что для того чтобы овладеть структурой магии и научиться творить магию, нам необходимо развить интуицию, касающуюся этих двенадцати лингвистических паттернов. В свою очередь, это позволит нам воспроизводить вербальные навыки «трех волшебников психотерапии».

Что же представляет собой Метамодель? Это набор лингвистических паттернов наряду с набором вопросов. Метамодель также обладает свойством рекурсивности; иными словами, она не имеет конечной точки. Первоначально она была разработана с целью отслеживания за тем, как Сатир, Перлз и Эриксон использовали язык, а также чтобы предложить каждому человеку, желающему помочь другому, возможность использовать язык аналогичным образом. Данная модель выдвигает теорию, описывающую, как работает язык в нейро-лингвистической системе сознания-тела. Она идентифицирует структурные компоненты, набор предписаний, которыми следует руководствоваться, и, кроме того, набор предсказаний, касающихся того, какую информацию получит человек за счет задавания вопросов.

Как таковая, данная теория делает эту модель легкой в изучении и использовании. Основные сведения о Метамодели представлены на рис. 11.5 в конце данной главы. Мы форматировали ее так, как она обычно форматируется на тренингах по НЛП — в соответствии с тремя категориями.

1. Паттерны, или особенности.
2. Вопросы, или провокации, как способы реагирования на эти паттерны.
3. Предсказания, касающиеся типичных результатов.

На рис. 11.1, 11.4 и в конце данной главы базовые паттерны Метамодели рассортированы по трем моделирующим классификациям, которые первоначально использовали Бэндлер и Гриндер: опущения, обобщения и искажения. Это позволяет разбить двенадцать паттернов на более мелкие группы, что облегчает их запоминание.

После этого мы составили список лингвистических паттернов. Если вы взглянете на них и испытаете семантическую реакцию: «Боже, опять грамматика!», мы рекомендуем вам разрушить старый якорь и задать новые фреймы, касающиеся этих конкретных лингвистических паттернов. Скажите себе: «Это дает мне *структуру магии*». Знаете ли вы, как лингвистические паттерны обеспечивают это? Знаете ли вы, что в них такого магического? Вы никогда не станете мастером НЛП, если не изучите их и не выработаете установку и дух игривости, любопытства, удивления и удовольствия при работе с этими паттернами.

Начиная от простого и переходя к сложному, Метамодель идентифицирует лингвистические паттерны, которые вы можете фактически слышать в разговорах людей на своем языке и видеть их в тексте. Это означает, что данные паттерны являются *лингвистическими маркерами магии.* Рассматривайте их таким образом. Да, мы знаем, что некоторые из них звучат книжно и наукообразно. Просто помните о том, что они были созданы в этом формате ученым (Джоном Гриндером). Кроме того, это не абсолютные категории. Даже в такой основополагающей работе по НЛП, как «Структура магии», Гриндер отнес номинализации к обеим категориям, как к обобщениям, так и к опущениям.

Теперь мы хотим, чтобы, посмотрев на список, вы удивились и поразились... по-настоящему удивились тому, что в этих, казалось бы, простых лингвистических паттернах заложены возможности, позволяющие творить как всякого рода черную дьявольскую магию, отравляющую сознание людей, поражающую их сердце, вызывающую расстройства личности и различные формы патологии, *так и* всевозможные божественные чудеса с человеческим сознанием, гением, с высшими состояниями и новыми уровнями опыта,

Категория опущений:
- Простые опущения
- Сравнительные опущения
- Неконкретные глаголы
- Отсутствие референтного индекса

Категория обобщений:
- Кванторы всеобщности
- Модальные операторы
- Утраченный перформатив

Категория искажений:
- Номинализации
- Чтение мыслей
- Причинно-следственные связи
- Комплексный эквивалент
- Пресуппозиции

Рис. 11.1

каких еще не испытывали люди. «Сети, которые мы сплетаем и расплетаем, в нашей власти», — писали Бэндлер и Гриндер, если только мы знаем, чем мы располагаем (лингвистическими паттернами), и откроем для себя, как использовать их в «заклинаниях на развитие».

Овладение первой метасферой

На тренингах по НЛП мы, как правило, представляем Метамодель, не вдаваясь в излишние детали и не проводя масштабного обучения Метамодели. Теперь, переходя к уровню Мастера, настал черед более подробного ее изучения, чтобы мы настроили свой слух и выработали интуицию к этим паттернам. Это означает использовать их, практиковать их и сформировать правильную установку при их использовании. Более того, неверная установка при работе с этими лингвистическими паттернами может превратить человека в метамонстра, который либо «строит» людей, как окружной прокурор, либо насылает чары и вносит сумятицу в мысли-и-чувства. Как вы прекрасно понимаете, существуют специфические установки, приводящие вас к мастерству в этой сфере, но существуют также и контрустановки, которые никогда не дадут вам развить навыки работы с ней.

Суть Метамодели

Что является сутью Метамодели? Что необходимо знать об этой модели, чтобы творить с ее помощью чудеса?

Сутью этой модели является идея *репрезентативного переноса*. Помните ли вы о нем? Мы рассматривали эту тему в первом томе этого руководства, а также в первых главах этой книги. Идея состоит в следующем. Мы используем слова как *символы*. Эти символы *замещают* отсутствующие референты, и мы используем их для того, чтобы *ре*-презентировать (*«вос*-создавать») эти референты для себя. Мы осуществляем это на внутреннем экране нашего сознания. В той степени, в которой мы можем взять некое слово и *перенести* его на наш ментальный экран и репрезентировать его, это слово функционирует еще и как символ. Оно правильно сформулировано. Оно предоставляет нам достаточную информацию для картирования кинематографических репрезентаций. В той степени, в которой мы *не можем перенести* его прямо на экран нашего сознания, эти термины или фразы, как символы, остаются туманными и неясными, и в них недостает необходимых деталей для сценарной информации о нашем фильме. Мы либо должны дополнить множество деталей, либо остаемся с обедненным фильмом.

Хорошим вопросом на репрезентативный перенос является тест Метамодели на номинализации: «Можете ли вы положить *X* [слово] в тачку?» Из всех слов легче всего поддаются перенесению сенсорные существительные.

- «Он заплакал, и крупные слезы медленно потекли по его покрасневшим щекам».
- «Щенка Спота, белого, с черными пятнами по всему телу и одним на правом глазу, Джонни получил в подарок на свой четвертый день рождения».

Другой хороший вопрос на репрезентативный перенос связан с глаголами, действиями. В конце концов, кому нужен ментальный фильм, в котором *вещи* просто неподвижно стоят? Нам нужны *капающие* слезы и собака, *бегущая через* двор, чтобы принести нам желтый мяч.

«Можете ли вы увидеть, услышать, почувствовать на вкус, ощутить в своем фильме вещи действующими, движущимися, изменяющимися, производящими нечто? Что они делают? С чего они начинают? Чем они заканчивают? Какова траектория их действия? Каково качество этих действий?»

Вопросы Метамодели позволяют нам намного точнее режиссировать и редактировать наши внутренние фильмы. Собственно говоря, именно благодаря этому мы знаем, когда задавать вопросы и когда мы располагаем достаточной информацией. Только за счет перенесения того, что мы видим, слышим, трогаем, нюхаем и ощущаем на вкус, мы задаем вопросы, направленные на получение более конкретной информации, так чтобы мы могли продолжить наше редактирование. Это характеризует, пожалуй, важнейший навык работы с Метамоделью — способность проводить различие между сенсорной и абстрактной информацией.

Упражнение «Важнейшая метамодель»

1. В группах по четыре или по пять человек возьмите газету, журнал, книгу или некий другой литературный текст.

Прочитайте один-два абзаца или сколько вам нужно, пока каждый участник будет вслушиваться в различия между сенсорной и несенсорной, или оценочной, информацией.

2. Проанализируйте фразу за фразой.

Используйте фломастеры разного цвета для сенсорной и для несенсорной информации. Используйте вопросы Метамодели на репрезентативный перенос и обсуждайте текст до тех пор, пока не достигнете консенсуса относительно слов.

3. Прочитайте текст снова.

Во время чтения обращайте внимание на свой собственный репрезентативный перенос.

4. Проведите мозговую атаку.

Используйте список вопросов, которые вы хотели бы задать для сбора более точной информации, так чтобы вы могли полностью окончательно отредактировать свой ментальный фильм.

Вопросы, задаваемые с целью редактирования

В метамоделировании мы используем индексные *вопросы*, то есть вопросы, индексирующие сенсорную информацию, чтобы получить возможность полностью и окончательно отредактировать свой ментальный фильм. Когда нам это удается, мы получаем хорошо сформулированный и завершенный фильм. Картирование на основе слов, как если бы они составляли сценарий нашего ментального фильма, создает более богатый, более детализированный и более точный фильм.

Как таковой он дает нам наиболее важный из всех возможных нейро-лингвистических ресурсов. Это ресурс обогащенной и укрепляющей нас *карты*. Он избавляет нас от нересурсного обладания обедненной картой мира. Обедненные карты делают как раз то, что заключено в их названии: они *обедняют*. Они обедняют наше сознание-и-эмоции и, следовательно, всю нашу систему реагирования.

Поскольку индексные вопросы Метамодели обогащают наши карты мира, наши ментальные фильмы становятся более живыми, полными, информативными, убедительными и точными. Именно об этой «магии» мы и говорим. Что представляется нам столь *магическим* в жизни профессионалов? Они просто знают, что и как нужно делать. Их реакции кажутся нам интуитивно верными. Именно это Бэндлер и Гриндер обнаружили у Сатир, Перлза и Эриксона.

Чем объясняется эта «магия»? *Структура* этой магии — это структура картирования, используемая такими людьми. Они действуют, исходя из других карт. Они производят сортировку в пользу других вещей. Соответственно НЛП впервые появилось как описание или модель этой структуры, этой магии.

Одним из первых отличий, которые заметили Бэндлер и Гриндер у трех магов психотерапии, были их *вопросы*. Они задавали вопросы, которые мы теперь называем «метамоделирующими». И что же было такого магического в этих вопросах? Какого рода магию творили эти вопросы внутри нас? Фактически эти вопросы наделены силой, облегчающей для нас задачу по перемоделированию своего опыта и созданию более ресурсных карт и фильмов. Мы просто задаем эти вопросы себе или другим, и они уходят внутрь себя, перекартируя или перередактируя фильмы, проигрываемые в своих головах, так что те становятся более полезными. Только представьте себе это!

Но в этой магии кроется и нечто еще. Когда мы задаем людям вопросы, касающиеся лингвистики, они ментально перемещаются вперед и назад во времени, пересматривая и заново редактируя свои фильмы. Они возвращаются «назад к опыту», на основе которого создали свои теперешние карты, и создают более полные лингвистические карты. И пока они остаются в трансе под воздействием содержания, на высшем уровне их сознания мы инструктируем их, чтобы они отредактировали свои фильмы таким образом, чтобы жить исходя из них и двигаться в будущее более успешно. Пусть Стивен Спилберг позавидует! Мы говорим о магии! Ах да, и о сетях, которые плетем своими словами. О фильмах, которые мы редактируем в своем сознании, просто прислушиваясь к вопросам и реагируя на них!

Как теория, НЛП постулирует, что человеческие проблемы в основном обязаны плохо сформированным картам. Мы просто прокручивали фильмы категории *B*, от которых нам становилось плохо и которые лишали нас интереса к жизни. Когда мы создадим лучшие фильмы, достойные того, чтобы смотреть их снова и снова, мы вернемся к жизни и заживем более продуктивно. Это похоже на старую когнитивную пословицу:

«Как человек думает, так он и живет». Когнитивно-поведенческий подход к человеческой деятельности основан, конечно, на инженерной идее Кожибски, гласящей, что «карта — не территория». Мы имеем дело лишь с картами, с ментальными фильмами, проигрываемыми на экране нашего сознания. Когда мы обновляем и обогащаем свои фильмы, это отражается на наших чувствах и действиях. Это открывает перед нами новые и иные возможности выбора.

Форматирование и структурирование Метамодели

Впервые Метамодель была отформатирована в 1976 году, когда вышел второй том «Структуры магии». В этом томе Бэндлер и Гриндер предложили следующие три категории, которые сочли «полезными для организации опыта как в психотерапии», так и при проведении обучающих семинаров. Эти три категории представлены в Метамодели следующим образом:

1) сбор информации;
2) идентификация ограничения модели клиента;
3) определение техник, которые могут быть использованы для изменения.

Эти категории также определяют три цели Метамодели. Дилтс предложил в качестве естественных разрядов нарушений Метамодели три категории. К каждой из них он относит специфические языковые паттерны.

Организуя Метамодель таким образом, Дилтс подчеркивает значение сбора высококачественной информации с помощью вопросов для установления и идентификации ограничений индивидуальной модели мира, а также для идентификации, расширения и работы со смыслами, которыми мы наделяем вещи. Дилтс (Dilts, 1983a) писал:

> «Для меня суть Метамодели заключается именно в этом — в способности повышать свою эффективность во всем, выясняя такого рода специфическую информацию. Знание о якорении, знание о стратегиях или любой другой техники само по себе никуда не ведет, если только вы не знаете, *как* и *когда* их использовать... Суть Метамодели как раз и состоит в задавании такого рода вопросов. В чем вы нуждаетесь? Что произойдет, если вы получите это?» (p. 5).

Использование Метамодели как технологии сбора информации имеет ясный смысл.

1. Сбор информации
- а. Опущения (Оп)
- б. Отсутствие референтного индекса (ОРИ)
- в. Неконкретные глаголы (НГ)
- г. Номинализации (Ном)

2. Задание и идентификация ограничений
- а. Кванторы всеобщности (КВ)
- б. Модальные операторы (МО)

3. Плохая семантическая формулировка
- а. Комплексный эквивалент (КЭ)
- б. Пресуппозиции (Пс)
- в. Причинно-следственные связи (ПСС)
- г. Чтение мыслей (ЧМ)
- д. Утраченный перформатив (УП)

Рис. 11.2

В конце концов, она выросла из вопросов, которые волшебники психотерапии задавали своим клиентам. Такие вопросы позволяют нам понять, как работает *данная модель мира*, какие элементы составляют ее картографию, ее лингвистические структуры, и как индивид «знает» то, что он знает. Это позволяет нам выявить магические чары, под которыми живут люди. Разумеется, когда мы делаем это, наши вопросы могут одновременно вызывать эффект разрушения тех чар, которые плохо сформулированы.

Исходя из этого мы можем идентифицировать наиболее базовые и существенные вопросы в модели коммуникативной магии.

- Что вы знаете?
- Как вам становится это известно?

«Логические уровни» Метамодели

К середине 1980-х годов на большинстве диаграмм Метамодель была представлена в соответствии с тремя категориями моделирования (опущениями, обобщениями и искажениями). Во-первых, эти списки были организованы по принципу от простого к сложному (от опущений к искажениям). В конце 1980-х годов многие сменили порядок на обратный, чтобы представить высшие уровни, что отражено на рис. 11.3.

Упорядочивание паттернов в виде системы «логических уровней» выявляет тот факт, что опущения присутствуют в любом лингвистическом паттерне. Опущения как моделирующий процесс встречаются в процессах обобщения и искажения. Они представляют собой мельчайший элемент *низшего* уровня.

В причинно-следственных высказываниях мы опускаем взаимосвязи. При чтении мыслей мы опускаем то, как мы узнаем, или то, как догадываемся о мыслях, намерениях и мотивах другого человека. В комплексных эквивалентах мы опускаем то, как мы приравниваем друг к другу вещи, существующие на различных логических уровнях.

Аналогичным образом, в большинстве лингвистических паттернов Метамодели присутствуют *обобщения*. Мы обобщаем механизм функционирования вещей, проводя причинные связи или распространяя выводы от одной вещи к другой (причина-следствие). Мы обобщаем базовые паттерны смыслов (комплексный эквивалент), указывая на то, что приравниваем внешнее поведение (ВП) к внутреннему состоянию (ВС). Мы делаем обобщения, касающиеся глубинных мыслей, эмоций и намерений других людей (чтение мыслей). Однако мы, возможно, не подразумеваем никаких обобщений, когда просто опускаем конкретные детали: кто, как, когда, где.

Следующий шаг в истории освоения Метамодели НЛП произошел, когда многие авторы (Бэндлер, Лэнктон и другие) начали *обращать* порядок Метамодели. Это привело к осознанию того факта, что мы, как правило, действуем намного более эффективно, когда начинаем сверху, с паттернов крупнейших уровней, опускаясь вниз.

Метамодель — это система «логических уровней» в том смысле, что высшие моделирующие процессы (пресуппозиции) являются *ведущими* (или организующими) по отношению к низшим уровням, а находящийся лишь на ступеньку ниже по уровню процесс (искажения) является ведущим по отношению к обобщениям и опущениям, относящимся к более низким уровням. (Подробнее о «логических уровнях» Метамодели см.: Hall, 1997.)

Искажения
- Чтение мыслей (ЧМ)
- Утраченный перформатив (УП)
- Причинно-следственные связи (ПСС)
- Комплексный эквивалент (КЭ)
- Пресуппозиции (Пс)

Обобщения
- Кванторы всеобщности (КВ)
- Модальные операторы (МО)

Опущения
- Номинализации (Ном)
- Неконкретные глаголы (НГ)
- Простые опущения (Оп)

Рис. 11.3

Какое значение для Метамодели имеет это реструктурирование встроенной в нее системы логических уровней? На этот вопрос есть несколько ответов. Во-первых, оно подчеркивает тот факт, что *высшие уровни организуют и модулируют низшие*. Этим отчасти объясняются огромные возможности вопросов Метамодели, ставящих по сомнение объекты и переводящих их на высшие уровни сознания. Изменение объектов на высших уровнях оказывает более долговременный эффект, управляющий, контролирующий и организующий трансформации на низших уровнях. Это означает, что на низшем уровне системы (уровне лингвистических паттернов, или искажений) мы получаем мельчайший «чанк» информации. На этом уровне индексирование и спрашивание о деталях обеспечивает очень точную детальную информацию. Но хотя эти детали могут заполнить собой все недостающие звенья, они касаются лишь второстепенных проблем, а не главных.

Перемещаясь вверх к паттернам, относящимся к категории обобщений, мы начинаем перерабатывать более крупные чанки информации — «убеждения». Это дает нам информацию о том, как индивид структурирует свой мир с точки зрения стилей действия и «правил», в соответствии с которыми он живет (утраченный перформатив). Переходя к такой категории лингвистических паттернов, как искажения, мы получаем доступ к внутреннему миру человека, связанному с причинностью (причина-следствие), смыслами и ассоциациями (комплексный эквивалент), ценностями и состояниями (номинализации), а также убеждениями, касающимися состояний других людей и причин этих состояний (чтение мыслей). Но самый высокий уровень проистекает из индивидуальных пресуппозиций — тех невысказанных предположений, которые содержатся в убеждениях по поводу таких вещей, как знания, смыслы, собственное «я», свое предназначение (пресуппозиции).

Что это означает с точки зрения обучения эффективному использованию Метамодели? Осознавая логические уровни этой модели, мы можем задавать вопросы, касающиеся логических уровней.

- Какого размера «чанки» информации мне требуются?
- На каком уровне существуют проблемы человека?
- На каком уровне я могу получить наиболее полезную и ценную информацию?
- На каком уровне я могу осуществить вмешательство, так чтобы оно оказало наиболее глубокий и долгосрочный эффект?



Рис. 11.4

Резюме

Путешествие в страну НЛП началось именно с Метамодели, поскольку она открыла ту «магию», которая лежит прямо перед нами, в словах, которые мы используем. Теоретически Метамодель объясняет эту «магию» за счет формулирования структуры, благодаря которой мы берем лингвистические символы и переводим их в наши ментальные фильмы. Репрезентативный перенос представляет собой инструмент Метамодели, полученный в результате такого формулирования.

Модель состоит из двенадцати паттернов наряду с двенадцатью вопросами. Они фокусируют наше внимание на двенадцати различных видах лингвистического картирования, к которому мы можем задать вопросы, чтобы получить более точную информацию или вызвать большее количество гипнотических состояний.

Метамодель дает нам понять, что «магия» лежит в структуре и что, создавая свои модели мира, мы моделируем язык, благодаря чему вызываем к жизни наши ментальные фильмы и фреймы.

Метамодель языка

Паттерны (особенности)	Реакции (вопросы)	Предсказания (результаты)
1. Простые опущения		
«Они не слушают меня»	Кто именно вас не слушает?	Восстановите опущение
«Люди мной помыкают»	Кто именно вами помыкает?	Восстановите референтный индекс
2. Опущения сравнительных и превосходных степеней (неконкретные отношения)		
«Она лучше»	Лучше, чем кто? Лучше в чем? По сравнению с кем, с чем? Укажите мне критерии	Восстановите опущенные критерии или убеждения
3. Неспецифические референтные индексы (неконкретные существительные и глаголы)		
«Мне некомфортно»	Некомфортно в каком отношении? Некомфортно когда?	Восстановите специфические качества глагола
«Они не слушают меня»	Кто именно вас не слушает?	Восстановите существительные, связанные с участвующими в ситуации людьми
«Он сказал, что она подлая»	Кто именно это сказал? Кому он это сказал? Что он имел в виду под словом «подлая»?	Восстановите индивидуальный смысл термина. Добавьте детали к карте
«Люди мной помыкают»	Кто именно вами помыкает?	
«Я чувствую, что мной манипулируют»	В каком отношении и каким образом вами манипулируют?	

Рис. 11.5

4. Неконкретные процессы — наречия, модифицирующие глаголы		
«Удивительно, но отец солгал мне по поводу своего пьянства»	Как вы почувствовали удивление? Что вас в этом удивило?	Восстановите процесс, касающийся эмоционального состояния человека, обогащающий деталями индивидуальные референты
«Она медленно начала плакать»	Что указывало на то, что она начала плакать медленно?	
5. Неконкретные процессы — прилагательные, модифицирующие существительные		
«Я не люблю неясно выражающихся людей»	Неясно выражающихся по поводу чего и каким образом?	Восстановите проекцию и смыслы, подразумеваемые говорящим под словами «неясно» и «несчастное»
«Это несчастное письмо удивило меня»	Каким образом и почему вы почувствовали себя несчастным в связи с этим письмом?	
6. Кванторы всеобщности		
«Она никогда не слушает меня»	Никогда? Она что, совсем никогда вас не слушала, хотя бы чуть-чуть?	Восстановите детали, касающиеся масштабов процесса, и противоположные примеры
7. Модальные операторы (операционные модусы бытия)		
«Мне придется позаботиться о ней. Я не могу сказать ему правду»	Что произойдет, если вы это сделаете? Что произойдет, если вы этого не сделаете? Вам придется, а иначе что?	Восстановите детали процесса, а также причины, последствия и результаты
8. Утраченные перформативы (оценочные суждения с опущенным авторством, или безличные)		
«Плохо быть непоследовательным»	Кто считает, что это плохо? В соответствии с какими нормами? По каким стандартам вы судите о «плохости»?	Восстановите источник представления или убеждения — картографа данной оценки
9. Номинализации (псевдосуществительные, скрывающие процесс или действие)		
«Давайте улучшим нашу коммуникацию»	Чьи коммуникативные навыки вы имеете в виду? Как вы бы хотели взаимодействовать?	Восстановите опущенные процессы и характеристики, которые конкретизируют глагол и действия
«В каком состоянии вы проснулись сегодня утром?»	Как именно себя чувствовали, что думали и т. д.? Какие формы поведения, физиологические проявления и внутренние репрезентации характеризуют это «состояние»?	

Продолжение рис. 11.5

10. Чтение мыслей (приписывание себе знания о невыраженных мыслях, чувствах, мотивах других людей)		
«Я вам не нравлюсь»	Откуда вы знаете, что вы мне не нравитесь? Какие признаки подводят вас к таким заключениям?	Восстановите источник информации, который позволяет сделать такой вывод
11. Причина-Следствие (объяснительные утверждения, касающиеся связи событий, убеждения по схеме «стимул-реакция»)		
«Вы меня опечалили»	Каким образом мое поведение заставляет вас реагировать чувством печали? Противоположный пример. Вы всегда бываете опечалены, когда я делаю это? Как именно это происходит?	Восстановите понимание того, как человек рассматривает причинность, происхождение и источники; характеризует убеждения, касающиеся того, как функционирует мир
12. Комплексный эквивалент (различающиеся между собой феномены, которые некто приравнивает друг к другу)		
«Она всегда кричит на меня, я ей не нравлюсь»	Каким образом вы приравниваете ее крики к тому, что вы ей не нравитесь? Можете ли вы вспомнить, как кричали на человека, который вам нравится?	Восстановите, каким образом индивидуум приравнивает или ассоциирует друг с другом две вещи. Попросите привести противоположный пример
«Он неудачник в том, что касается бизнеса, у него просто нет деловой хватки»	Откуда вы знаете, что его неудачи в бизнесе связаны с отсутствием деловой хватки?	Могут ли его неудачи объясняться какими-либо другими факторами?
13. Пресуппозиции (неявные предположения, неписаные правила)		
«Если бы мой муж знал, как я страдаю, он не стал бы делать этого»	Как вы страдаете? Каким образом? По поводу чего? Откуда вы знаете, что ваш муж не знает об этом? Почему вы думаете, что его намерения были бы иными, если бы он знал? Ваш муж всегда руководствуется вашими состояниями при определении своих реакций?	Восстановите индивидуальные предположения, убеждения и ценности, которые он не ставит под сомнение. Конкретизируйте опущенные процессы, существительные, глаголы и т. д.

Окончание рис. 11.5



Метамагия и расширенная Метамодель

Новые лингвистические паттерны Метамодели

Паттерны Метамодели предоставляют нам лингвистические характеристики, связанные с моделированием, составлением карт, а также с хорошо сформулированными структурами наших ментальных фильмов. Когда НЛП начиналось с одиннадцати или двенадцати лингвистических паттернов Метамодели (списки включали от восьми до двенадцати паттернов), Бэндлер и Гриндер *не* утверждали, что они исчерпывающим образом идентифицировали все лингвистические паттерны. Более того, они предвидели, что к Метамодели будут добавлены дополнительные паттерны. Они говорили об этом в начале «Структуры магии» (Bandler & Grinder, 1975, 1976): «...наша Метамодель охватывает лишь часть возможных форм вербальной коммуникации...» и «...мы подозреваем, что некоторые исследования, проводимые в настоящее время в области генеративной семантики... окажутся особенно полезными при дальнейшем расширении Метамодели».

Учитывая сказанное, какие *дополнительные* паттерны мы можем обнаружить, идентифицировать и разработать с целью *расширения* Метамодели? Какие еще типичные лингвистические паттерны встречаются в повседневном выражении наших мыслей и представлений, которые также могли бы сигнализировать нам о плохо сформулированных структурах опущений, обобщений, искажений и пресуппозиций?

Я (М. Х.) начал собственные поиски незамеченных паттернов Метамодели в 1990 году, проведя тщательный анализ фундаментальной работы по нейро-лингвистике, классического труда Альфреда Кожибски «Наука и здравый смысл: Введение в неаристотелевские системы и общую семантику» (Korzybski, 1933/1994). Я опубликовал эти исследования в виде серии статей в журнале *«Anchor Point»* под заглавием «Незамеченные паттерны Метамодели» (Hall, 1982). Эти статьи впоследствии были опубликованы на немецком языке (в журнале *Multimind-NLP Aktuell*), а затем переведены на русский, испанский и другие языки и, наконец, изданы в виде книги «Секреты магии» (Hall, 1998), в настоящее время известной как «Магия коммуникации» (СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2004).

И если сегодня вы спросите: «Есть ли что-нибудь новое, что нужно знать о лингвистических паттернах в НЛП?», мы восторженно ответим вам: «Да, есть». Собственно говоря, многие другие авторы также обнаружили другие лингвистические паттерны, заслуживающие быть включенными в расширенную Метамодель.

Теперь мы кратко рассмотрим эти нововведения — семь лингвистических паттернов, найденных в работе Кожибски, и два — взятых из области когнитивной лингвистики. Фактически, в сфере лингвистики с 1975 года появилось много новых разработок. Сразу после того как была опубликована «Структура магии» (Bandler & Grinder, 1975, 1976), Ноам Хомский, основоположник трансформационной грамматики, отказался от той части модели, в которой описывалась глубинная структура. И это было только начало. В последующие годы вся область лингвистики подверглась радикальным переменам, в конце концов полностью отойдя от трансформационной грамматики. Харрис описывает эти события в «Лингвистических войнах» (Harris, 1993). Сегодня ведущие роли занимает когнитивная лингвистика, и лично мы считаем, что она намного лучше соответствует моделям НЛП и НС. Однако нас интересует здесь не лингвистика, а *нейро*лингвистика.

Ценность Метамодели

Метамодель позволяет нам открыто тестировать наши карты и фильмы, основанные на этих картах, благодаря чему мы можем убедиться, что они *семантически хорошо сформулированы.* Мы можем протестировать их с точки зрения их конструкции, формы и полезности. Мы можем провести контроль качества наших карт, чтобы удостовериться в том, что они действительно помогают нам ориентироваться в различных аспектах жизни. Если «меню — это не пища» и мы имеем сокращенный вариант меню, мы можем расширить наш выбор блюд. Если наше меню устарело, мы можем обновить его. Если наше меню измялось, выцвело или испачкалось, так что его даже не прочитать, можно заменить его новым.

Метамодель принципиально избегает эпистемологических вопросов, касающихся «истинности» карты. Вместо того чтобы оценивать то, насколько наши карты «истинны» или «ложны», мы используем более прагматический подход и сосредоточиваем свое внимание на других вопросах.

- Приведут ли нас наши карты в те места, где мы хотели бы оказаться (то есть принесут ли они нам здоровые близкие отношения и успех на работе, дадут ли нам возможность достичь важных для нас целей, помогут

ли укрепить свое здоровье и жизненную энергию, сформировать крепкие семейные узы, помочь в разрешении наших конфликтов)?

- Обладают ли наши карты структурой, в принципе соответствующей территории? (Кожибски говорил, что «структура и только структура» составляет сущность «знания».)
- Обладаем ли мы достаточной гибкостью и открытостью в обращении с нашими картами, чтобы обновлять их по мере изменения событий и обстоятельств? (Жестко фиксированные карты, выбитые в камне, рано или поздно окажутся устаревшими и бесполезными. Живя в процессуальной вселенной, мы нуждаемся в гибких картах, позволяющих пополнять наши знания и принимать во внимание обратную связь.)
- Позволяют ли нам наши карты эффективно перемещаться на ту территорию, на которую мы хотим попасть? (Нам нужно провести «экологическую проверку» эффективности наших карт. Это явится контролем качества наших карт на экологический баланс. Производя такую проверку, мы добавляем критерий «эффективности» к критериям «точности и структуры».)
- Позволяют ли нам наши карты рефлексивно рассматривать сами карты? (Рассматриваем ли мы вообще наши мысли, эмоции, ценности и убеждения как карты, благодаря чему мы можем оценивать эти карты, реконструировать их и перекартировать по мере необходимости? Такой подход превращает наши процессы картирования из закрытой в открытую систему.)

Расширение Метамодели

Первые семь паттернов, которые мы рассмотрим далее, основываются на ключевых лингвистических паттернах, идентифицированных Альфредом Кожибски в модели Общей Семантики. Являясь лингвистическими маркерами, они сигнализируют нам о различных проявлениях плохих формулировок нашего языка, препятствующих нашему картированию и проектированию нашей нейро-лингвистики, а также нашей эффективной коммуникации.

Для расширения Метамодели этими паттернами с целью более продуктивного картирования мы переформулировали семь паттернов Кожибски, используя формат

1. Чрезмерно /недостаточно определенные термины (Ч/Н)
2. Иллюзорные глагольные разбиения (ИГР)
3. Фразы «или/или» (И/И)
4. Многопорядковость (М)
5. Статичные или сигнальные слова (СС)
6. Псевдослова (ПС)
7. Идентификации (Ид)
8. Персонализации (Пер)
9. Метафоры (Мф)

Рис. 12.1

Метамодели. Мы описали их в терминах нейро-лингвистических *паттернов* и *вопросов*. Первыми идут паттерны, направленные на распознавание структуры картирования. Затем идут вопросы, направленные на выявление некачественной конструкции карт и плохо сформулированных структур. Это делает данные паттерны эксплицитными, чего не было у Кожибски.

Данные *особенности* относятся к *языковым паттернам*, указывающим на структуры картирования. Производя *метамоделирование*, мы побуждаем человека восстановить связь со своим *опытом*, на основе которого сформированы его карты, и перекартировать их так, чтобы они стали более полными, адекватными и полезными. Конкретно мы делаем это, предлагая человеку вопрос, реакцию или возражение, выявляющие более конкретные детали, используемые для индексирования референтов или конструирования более эффективных карт. Поскольку метамоделирование затрагивает наши процессы картирования, оно активизирует процессы кодирования наших фильмов в тех аспектах, которые обычно находятся вне нашего осознания. Если в трансформационной грамматике они назывались «глубинной структурой», когнитивная лингвистика описывает их как надстраивающиеся друг над другом иерархии «когнитивных сфер» и «матриц сфер» — метауровней наших фреймов.

Что описывают новые паттерны

1. Чрезмерно/недостаточно определенные термины (Ч/Н)

Данный паттерн связан с тем, что мы чрезмерно строго определяем некоторые термины, относящиеся к метауровням, и недостаточно строго определяем их в терминах сенсорного

уровня. Мы говорим, например, о «браке» и определяем его в абстрактных категориях, не включающих конкретные поведенческие референты. В результате мы остаемся с массой абстрактных неоперационализированных терминов, порождающих двусмысленность, неточность, галлюцинации и плохо сформулированные структуры.

«Эта комната *прекрасно* обставлена». Что вы понимаете под словом «прекрасно»? Какие характеристики этой комнаты отвечают вашим критериям красоты?

2. Иллюзорные глагольные разбиения (ИГР)

Этот паттерн относится к словам, вербально и лингвистически разбивающим процессы и трактующим их элементы, как будто они могут существовать независимо. Примером тому являются «сознание», «тело» и «эмоции». Там, где присутствует сознание, всегда присутствует также «тело» и «эмоции». Поэтому мы используем дефисы для указания на целостную систему взаимодействующих частей, которые невозможно отделить друг от друга: сознание-тело-эмоции, пространство-время, нейро-лингвистический.

«Понимаете, мое сознание подсказывает мне, что так делать не надо, но эмоционально мне все равно нравится это делать».

«Итак, расскажите мне о той части вашего мысле-чувствования, которая знает, что так делать не надо, а затем расскажите мне о другой части вашего мысле-чувствования, которая активизирует ваши действия и поступает вопреки первой».

3. Фразы «или/или» (И/И)

Фразы «или/или» постулируют аристотелевской взгляд на мир, предполагающий видение мира в полярных категориях, так что все представляется как либо одно, либо другое, без промежуточных градаций. На самом же деле большинство явлений мира относится к области серого, лежит в промежутке, проявляется в той или иной степени. «Ты либо любишь свою работу, либо ненавидишь ее». «Ты либо неудачник, либо преуспевающий». Заполнение упускаемых из вида промежуточных стадий позволяет нам картировать события с большей точностью.

«Так что же, нет ничего среднего между успехом и неудачей? Разве нельзя достичь успеха в одном и потерпеть неудачу в другом? Разве нельзя находиться на грани успеха, но столкнуться с рядом проблем, мешающих его достичь?»

4. Многопорядковость (М)

Многопорядковость связана с номинализациями, которые могут выступать в качестве референтов для самих себя. Значение термина зависит от того, какой уровень абстракции мы используем. На каждом из уровней термин означает нечто иное. Например, на первичном уровне мы испытываем любовь как влечение и привязанность. На следующем уровне любовь к любви становится захватывающей нас влюбленностью, далее любовь к любви к любви становится романтизмом и т. д.

«Мой страх неодобрения со стороны окружающих просто съедает меня и подрывает все мои усилия».

«Итак, тот страх, о котором вы говорите, это страх перед неодобрением Джима или Джейн, если вы займетесь этим проектом без их санкции, или это страх самого *представления* о том, что они не одобрят ваших действий? К какому уровню относится этот страх?»

5. Статичные или сигнальные слова (СС)

Статичные слова, это те многопорядковые термины, которые мы ограничили единственным, жестким, абсолютным и статичным значением. Начало этому могут положить наши попытки конкретизации многопорядкового термина, а затем мы оказываемся не в состоянии поддерживать его гибкость. Конкретизировав то, каким образом термин используется в одной ситуации, мы замораживаем его, так что он становится статичным и универсально истинным для всех случаев его употребления. Это порождает ограничения и ригидность нашего мышления.

«Я просто испытываю страх, что почувствую стыд и смущение, если у меня ничего не выйдет».

«Это слово "страх" звучит почти так, будто это материальный предмет, а не процесс. Когда вы испытываете этот страх перед *представлением* о том, что кто-то "устыдит" вас, означает ли это, что эти люди действительно говорят "Стыдитесь!" таким тоном, каким выговаривают ребенку: "Нельзя, нельзя, нельзя"? Или они смотрят прямо на вас исподлобья? Как именно они стыдят вас и что в этом страшного?»

6. Псевдослова (ПС)

Псевдослова — это особенности произношения и шумы, звучащие как слова, которые

мы используем, как если бы они действительно являлись символами, означающими нечто обладающее фактической или логической реальностью, хотя это не так. Они ничего не означают. Это всего лишь псевдотермины. «Единорог» является псевдотермином в области зоологии. В области мифологии он имеет некий референт и замещает этот референт. «Тепло» в физике звучит как имя существительное, как нечто предметное, и, следовательно, означающее реальную вещь. Но такой вещи не существует. Этот термин веками вводил физиков в заблуждение. Так продолжалось, пока ученые не переименовали референт, описывающий термодинамические отношения, и лишь после этого соответствующий фактам референт был нанесен на карту.

«Неудачи — это самое ужасное. Я их не выношу. Вот почему я выбиваюсь из сил, чтобы любой ценой избежать неудач».

«Меня очень заинтересовала та сущность, о которой вы говорите, потому что когда вы употребляете слово "неудача", это звучит почти как вещь, как дикий зверь, пытающийся вас съесть. Так где же эта вещь, которую вы называете "неудачей"? Как она выглядит? Она всегда предстает перед вами в полный рост или существуют ее мини-версии? Боялись бы вы такой уменьшенной копии так же, как и полномасштабной версии?»

7. Идентификации (Ид)

Идентификация означает отождествление с неким явлением и картирование его как части вашего самоопределения. Это следующий шаг в логическом развитии комплексных эквивалентов. Знак равенства ставится между определением своей личности и некоей внешней формой поведения, переживанием или ролью либо некоей внутренней концепцией, убеждением или эмоцией. В мире не существует «одинаковости»: есть только различия. Игнорируя этот факт, идентификация открывает путь к безумию.

«Вы не понимаете, я всю жизнь был неудачником, я боюсь опять оказаться им».

«Да, вы правы: я не понимаю. Я не знал, что вас возвели в ранг Почетных Неудачников как основоположника и лидера Неудачества или что вы настолько прочно вписали этот титул в свое резюме. Может быть, такая идентичность имеет свои привилегии, о которых мне ничего не известно? Если это так, наверное, мне стоит отождествиться с одной из своих неудач и тоже записаться в неудачники».

8. Персонализации (Пер)

Персонализация означает как паттерн мышления (метапрограмму), так и способ языкового описания событий, переживаний, вещей или представлений как «моих» или «обо мне». Тем самым мы ментально картируем в своем сознании проблемы, порождая ограничения и пересурсные состояния, или, напротив, персонализируем ресурсы, наполняя наш нейро-лингвистический мир ресурсными состояниями.

«Похоже, вы смеетесь надо мной и над моей болью. Это не смешно. Потерять эту работу — это худшее, что со мной когда-либо происходило».

«Да, я вижу, что вы представляете собой не более чем вашу работу, и что вы *являетесь* не чем иным, как тем, кем вас назовут другие, и что принятие всего, что о вас кто-либо когда-либо говорил, на свой *личный* счет — не только ваш стиль жизни, но и сама ваша сущность».

9. Метафоры (Мф)

Метафоры означают, что одна вещь говорится посредством другой. Хотя использование языка всецело метафорично, в тех случаях, когда метафоры слишком живые и красочные, мы обращаем на них внимание и используем их для задания фреймов, позволяющих нам думать об одной вещи в категориях другой. «Коммуникация — это танец» коренным образом отличается от представления о том, что «коммуникация — это война».

Овладение мастерством Метамодели

Поскольку наше основное внимание направлено на овладение *мастерством* Метамодели, что же мы понимаем под этим? Существуют ли признаки или критерии такого *мастерства?*

Мастерство означает выход за рамки простого использования списка паттернов и вопросов в результате бездумного заучивания. Когда мы только начинаем изучать Метамодель, мы сосредоточиваемся на вопросах, уточняющих *конкретику*.

- Кто конкретно?
- Когда именно?

- Как именно?
- С кем конкретно?

Это вполне понятно, потому что мы учимся переставать галлюцинировать под воздействием чужих слов и осуществлять *репрезентативный перенос* со слов на сенсорные референты, на которые они указывают, перенося их в наши ментальные фильмы. Если мы не можем этого сделать, мы запрашиваем дополнительную информацию.

«О ком конкретно вы говорите?»

После того как человек сообщил нам дополнительные детали своей карты, мы можем нанести эту карту на ментальный экран нашего сознания. Репрезентативный перенос используемых символов позволяет нам точно слышать и кодировать то, что фактически говорит другой человек. Однако это редкое умение, овладеть которым нелегко. Умение точно слышать, что человек говорит и как он использует символы, не привнося в его слова иных смыслов, требует времени, терпения и длительной практики. Репрезентативный перенос позволяет нам не поддаваться гипнотическому воздействию слов наших клиентов, деловых партнеров и друзей.

«Такое унижение действительно вогнало меня в глубокую депрессию».

В этих словах содержится много неясностей. В номинализациях «унижение» и «депрессия» заморожены некоторые совокупности действий и форм поведения, которые кодируются так, будто они являются вещами. Структура причинности, при которой одна номинализация вызывает («вогнало меня в») другую номинализацию, представляет собой еще один плохо сформулированный аспект картирования. Мы метамоделируем эти неясности, когда задаем вопросы к зрительным-слуховым-ощущаемым референтам употребляемых терминов.

«Кто кого унизил, каким образом, откуда вы об этом знаете...? Каким образом эти унизительные действия заставляют, принуждают или побуждают вас входить в депрессию?»

«По какому именно поводу вы угнетаете себя? Как конкретно вы это делаете?»

Хотя метамоделирование начинается с этого, оно этим не заканчивается. Сначала мы дополняем недостающие детали, референтный опыт, который не был полностью картирован. На этом уровне мастерство НЛП предполагает понимание того, *почему* мы делаем это, и *почему* это важно.

Так почему?

Ах да, это же запрещенный в НЛП вопрос — на уровне практика. Но теперь, на уровне мастера, мы задаем этот вопрос и исследуем его. Как же так; мы можем исследовать вопрос «почему» сейчас, но не могли делать этого раньше? Раньше вопросы *почему* способствовали бы неясности и плохой формулировке нашего картирования. «Почему вы оказались в таком положении?», «Почему вы это сделали?»

Такие вопросы не смогли бы выявить подробности того, что произошло: они побудили бы дающего ответ искать поводы, объяснения и рационализации. Это ничего бы не прояснило. Это только сгустило бы туман. Но после того как мы узнали подробности, после того как мы заполнили недостающие элементы карты, так что процессы картирования стали более полно репрезентировать нейро-лингвистическое картирование, мы можем исследовать высшие фреймы причин, пониманий и даже оправданий и рационализаций. Если бы мы спросили почему, находясь на уровне практика, нам недоставало бы осознания того, что представляют собой *ответы*, и мы оказались бы захваченными содержанием, упуская саму структуру опыта. Однако вопрос «почему?» на уровне мастера означает, что теперь мы способны услышать подкрепляющие фреймы и исследовать их как *структуру*.

Например, некто говорит:

«Критика просто ранит меня. Я чувствую себя раздавленным, когда меня несправедливо критикуют».

Мы метамоделируем это сообщение, спрашивая: «Что вы понимаете под критикой [номинализацией]?»

«Ну, понимаете, негативные комментарии».

«И как вы узнаете, что эти комментарии негативны?»

«Ну, если слова оскорбляют меня...»

«Такое случалось в последнее время?»

«Да, не далее как вчера. Мой шеф сказал, что я запорол отчет».

«И эти слова были "оскорбительными" и "негативными", а потому являлись "критикой", которая вас ранит?»

«Ну, дело-то не в словах: дело в интонации. Понимаете, дело в том саркастическом и резком тоне, которым он это произнес».

«Итак, негативная критика, которую вы переживаете как оскорбление, предполагает саркастический и резкий тон?»

«Да, именно так».

«Значит, если бы он произнес эти слова сухим бесстрастным тоном, они не были бы критикой?»

«Верно. Я воспринял бы это как его понимание и оценку моего отчета».

«И вы чувствовали бы себя в достаточно ресурсном состоянии, чтобы принять эту оценку?»

«Конечно».

«А что, если бы он сказал резким и саркастическим голосом: "Вы очень хорошо потрудились". Это было бы критикой?»

«Конечно».

Метамоделирование выявляет подробности структуры опыта, подпадающего под категорию «критики». Представьте себе, что произошло бы, если бы мы сразу начали с вопроса *почему*.

«Почему вы так чувствительны к критике?»

«Ну, потому что когда я был маленький, отец обращался со мной...»

В этом случае человек пустился бы копаться в своей личностной истории, как будто это состояние вызвали его история и личный опыт, а не его карта. И тогда было бы очень просто заблудиться в подробностях его личных воспоминаний, что явилось бы подкреплением и его карты и его состояния. Насколько иначе звучит вопрос «почему», когда мы задаем его с уровня мастера. После получения структурных деталей, описывающих, *как* человек форматирует и фреймирует «критику», мы можем спросить «почему».

«Как, по вашему, почему вы связываете саркастическую и резкую тональность с категорией "критики"? Какие положительные стороны вы можете найти в таких проявлениях?»

Вопрос «почему», заданный в поисках намерения, представляет собой совершенно иной вопрос, чем *«почему» в поисках истоков.* Он также отличен от *«почему» в поисках ценностей и результатов.* «Почему вы хотите этого?», «Почему это важно для вас?» Эти вопросы «почему» направлены на получение совершенно различной информации. Они выявляют управляющие фреймы, структурно поддерживающие опыт. Таким образом, мастерство использования Метамодели предполагает знание того, какие вопросы «почему» следует задавать, когда их задавать и к чему прислушиваться в ответах.

Упражнение «Отработка различных вариантов вопроса "почему"»

1. Заведите записную книжку и отмечайте все вопросы «почему», которые вы сами и другие люди будут задавать в течение дня. Запишите вопросы «почему», а затем разбейте их по категориям информации, на получение которой направлены эти вопросы.

2. Разработайте набор вопросов «почему», позволяющий вам исследовать значимые метауровни.

Овладение пресуппозициями Метамодели

Высший логический уровень Метамодели сигнализирует нам о структурном каркасе многочисленных пресуппозиций — например, пресуппозиций существования, времени и пространства. Настроить свой слух на восприятие этих пресуппозиций означает научиться вслушиваться на метауровне в предполагаемую конструкцию, лежащую вне и сверх слов. Для этого мы должны, так сказать, отступить от слов на шаг назад и заинтересоваться пресуппозициями, скрывающимися в этих словах.

То же самое мы делаем и с другими паттернами Метамодели. Например, по отношению к модальным операторам необходимости мы приучаемся вслушиваться в мир предполагаемых человеком правил и законов (необходимостей).

«Вам нужно взять себя в руки».

Нужно? А что случится, если я этого не сделаю?

«Мальчики не должны плакать».

«Не должны?» Почему это они *не должны?* Какое правило запрещает это делать? Кто это запретил? Что случится, если они все же будут плакать? Что это будет означать?

В главах 21 и 22 мы проведем глубинный анализ языковых пресуппозиций и исследуем гипотетический каркас этих языковых средств.

Резюме

Паттерны Метамодели — это лингвистические особенности, позволяющие идентифицировать стили картирования, которые находят отражение в языке. Эти лингвистические характеристики сигнализируют нам о том, каким образом мы произвели редактирование, режиссуру и постановку наших ментальных фильмов.

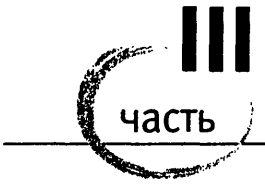
Вот почему с помощью этих паттернов мы можем распаковать кроящуюся в них сценарную информацию и прийти к более ясному пониманию ментальных фильмов, проигрываемых в кинотеатре нашего сознания. Задавая вопросы к структуре языка — «Откуда вы знаете?» и «Что это означает?», — мы выясняем, каким образом работают фильмы с точки зрения как содержания, так и структуры.

Первоначально лингвистические паттерны Метамодели содержали двенадцать паттернов, а впоследствии их число увеличилось еще на девять, что открыло перед нами еще больше путей вхождения в структуру опыта и раскрытию магии Метамодели.

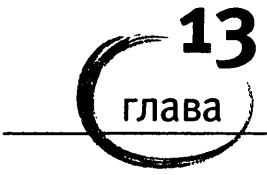
Расширенная метамодель

Паттерны (особенности)	Реакции (вопросы)	Предсказания (результаты)
1. Чрезмерно /недостаточно определенные термины (Ч/Н)		
«Я вышла за него, потому что думала, что он будет хорошим мужем»	Какие формы поведения и реакции, с вашей точки зрения, делают мужчину «хорошим» мужем? Какие референтные факты связаны для вас с «мужем»?	Восстанавливает экзистенциональные факты, касающиеся употребляемых терминов
2. Иллюзорные глагольны разбиения (ИГР)		
«Мое сознание не имеет ничего общего с этой депрессией»	Каким образом вы можете обладать «сознанием» отдельно от «тела» или «телом» отдельно от «сознания»?	Воссоединяет разбиение, которое некто создает на вербальном уровне
3. Фразы «или/или» (И/И)		
«Если я не смогу эффективно поддерживать эти взаимоотношения, это докажет мою некомпетентность»	Итак, у вас нет никаких других альтернатив, кроме успеха либо поражения? Вы не можете представить себе никаких промежуточных шагов или стадий?	Восстанавливает континуум, опускаемый в высказывании. Структура «или/или»
4. Многопорядковость (М)		
«Что вы думаете о себе?»	Что вы имеете в виду под словом «себе»?	Восстанавливает уровень слова «я», которое имеет много различных значений, в зависимости от контекста и способа его употребления, исходя из которого индивид говорит
5. Статичные или сигнальные слова (СС)		
«Наука говорит, что ...»	Какая именно наука? Согласно чьей модели или теории? Наука какой эпохи?	Восстанавливает опущенные детали
6. Псевдослова (ПС)		
«И это делает его неудачником»	Что вы понимаете под словом «неудачник», которому не соответствуют никакие реальные референты?	Оспаривает карту, которая использует слова, определяющие данное понятие

Паттерны (особенности)	Реакции (вопросы)	Предсказания (результаты)
7. Идентификации (Ид)		
«Он демократ»	Как именно он ассоциируется у вас с «демократом»? Каким образом?	Восстанавливает процесс идентификации
«Она идиотка»	На каком основании вы оцениваете ее, используя понятие «идиотка»?	Предлагает индивиду создать новые обобщения
8. Персонализации (Пер)		
«Он сделал это только для того, чтобы разозлить меня»	Откуда вам известно о его намерениях? Откуда вы знаете, что его действия нужно принимать на свой личный счет?	Оспаривает процесс персонализации
9. Метафоры (Мф)		
«Это напоминает мне о временах, когда дядюшка Джон...»	Как эта история связана с тем, что вы хотите мне сообщить?	Восстанавливает изоморфные отношения между историей и представлениями человека



СИСТЕМНОЕ НЛП



Системное НЛП

Системное мышление о кинематографии нашего сознания

Существует огромная разница между разрозненной массой знаний, касающихся особенностей НЛП, и знанием о том, как они соотносятся друг с другом в виде системы. Одно дело — знать множество фактов о тонких различиях, связанных с репрезентативными системами, метапрограммами, иерархиями ценностей и паттернами внесения изменений, и совсем другое — знать, как эти сферы знания связаны друг с другом системно.

Знание множества фактов о множестве компонентов НЛП еще не обязательно означает достижение мастерства. Оно лишь создает путаницу из многочисленных деталей. И хотя такое знание обеспечивает более развернутое и подробное знание в некоторой отдельной области, это не приводит к более глубокому и систематическому пониманию модели в целом.

Мастерство приходит, когда мы с помощью метасвязей соединяем сложную картину деталей в единую систему. Здесь-то и вступает в силу модель Метасостояний. Она вступает в силу не только в качестве третьей метасферы, но и как модель системного мышления, объединяющего различные сферы НЛП.

В отличие от других метасфер модель Метасостояний системна по самой своей природе. Это означает, что благодаря знанию этой модели и работе с ней мы переходим к совершенно иной форме мышления — к системному мышлению. Вот почему процессы метамышления и чувствования в модели Метасостояний неизбежно способствуют выработке системного мышления, предметом которого являются наши нейро-лингвистические и нейро-семантические состояния.

В качестве модели метасостояния дают нам возможность взглянуть на то, как мы создаем матрицу «реалий» наших фреймов и встроенных фреймов. Это позволяет нам мыслить более системно, увидеть полную цепь интерактивных компонентов и механизмы работы рефлексивности. Это ведет нас к размышлению о нашей нейро-семантике как о системе и рассмотрению той роли, которую играет повторение во «времени» в пределах нашей системы сознания-тела. В свою очередь, это позволяет нам распознавать системные отношения и взаимодействия в нашей системе сознания-тела-эмоций и работать с ними. Это дает нам возможность более эффективно работать с системным качеством «промежуточности» (*betweenness*). Это также позволяет нам распознавать такие системные свойства, как эмерджентность, гештальты и парадоксы. О'Коннор и Макдермонт (O'Connor & McDermont, 1997) написали прекрасную работу на тему системного мышления с помощью НЛП.

Системное мышление и оценка в метасостояниях

Именно благодаря саморефлексивному сознанию мы можем переходить на метауровень — уровень наших мыслей, чувств, переживаний и состояний. Этот механизм позволяет нам *наслаивать* мысли, чувства и ощущения одно на другое. Он также наделяет нас осознанием или сознанием, обладающим огромной сложностью, и позволяет постоянно встраивать наши состояния в различные метауровневые фреймы референции, благодаря чему мы можем создать целый спектр метафеноменов (например, ценностей, убеждений, трактовок и решений). Все это — «логические уровни» сознания и такие эмерджентные человеческие состояния, как само сознание и духовность.

Вот почему мы переключаемся с представления о «логических уровнях» или метауровнях как об иерархической системе на системное мышление в категориях «холоархии». Более подробно мы рассмотрим тему холоархии в главе 14. Префикс «холо» означает, что части содержат целое, а целое содержит части. Это порождает совершенно иного рода *систему* для нашей нейро-семантической системы. Способность мыслить таким образом означает видеть, мыслить и чувствовать вещи как динамические, текучие, движущиеся, как процессы.

Отсюда берут начало многие системные ценности. Прежде всего это порождает у нас уникальное ощущение самоосознающего сознания, или сознания, осознающего само себя *как* сознание. Учитывая это свойство, модель Метасостояний позволяет нам более полно понять себя. Это повышает наш *EQ* — коэффициент эмоционального интеллекта. Поскольку мы обладаем сознанием, способным переходить на метауровень и размышлять о самом себе, мы можем рефлексировать наши рефлексии. Такая саморефлексивность позволяет нам распознавать метапутаницу и эффективно работать с ней.

Системная природа сознания и наших нейро-лингвистических состояний подвергает проверке нашу способность эффективно управлять своими состояниями и развить

свое индивидуальное мастерство, а также обеспечивает нам навыки, позволяющие достигать этих целей. Переходя на метауровень, мы получаем саморефлексивный контекст для анализа наших мысле-чувств и наших моделей мира. Это ставит нас в *точку выбора* относительно наших карт. Это наделяет нас способностью искусно обращаться с метафеноменами. На метауровнях мы переживаем такие феномены, как метапрограммы, убеждения, ценности, решения, время, нашу идентичность и предназначение. Каждый день мы «перепрыгиваем через логические уровни одним прыжком» в эти феномены. Теперь мы можем делать это с открытыми глазами, задавая себе новые фреймы. Теперь мы можем *идентифицировать контексты и контексты контекстов*, в которые встроен наш жизненный опыт, с целью понять смыслы, основания и причины, управляющие этим опытом.

Расширив и развив модель *TOTE*, модель Стратегий НЛП позволила нам линейно переносить на экран нашего сознания нейролингвистичекую реальность. Модель Метасостояний позволяет добавить к этому метауровневые особенности и выявлять высшие логические уровни, управляющие теми нашими переживаниями, которые включают встроенные и наслаиваемые друг на друга уровни сознания. Выявление *метауровневых особенностей* помогает нам исследовать и открывать принципы, управляющие нашей уникальной психо-логикой.

Из смеси состояний, наслаивающихся на другие состояния, возникают высшие нейро-семантические, или концептуальные, состояния. Эти высшие семантические состояния кодируют высшие уровни смыслов и определяют фреймы референции, с помощью которых мы ориентируемся в жизни. Их распознавание позволяет нам осуществлять рефрейминг способами, порождающими «магические» трансформации — творя магию слов (паттерны временных линий, см. главы 21 и 22). Овладение навыками этого уровня превращает нас в настоящих нейро-лингвистических магов. Теперь мы можем отслеживать, как наше сознание создает метафильмы. С точки зрения моделирования теперь мы можем выявлять метауровневые структуры, располагающиеся внутри и за сложными и многослойными переживаниями, и отслеживать переживания других людей в процессе коммуникации.

Мы поднимаемся вверх и задаем высшие фреймы, которые, в свою очередь, управляют опытом и контролируют его, а также позволяют нам модулировать сообщения высших уровней, организующих вещи. Это дает нам возможность взять под свой контроль наши собственные концептуальные категории, контексты и фреймы, управляющие смыслами нашего опыта. Это дает нам ответ на вопрос: «Какую организующую структуру я использую...?»

Это позволяет нам квалифицировать, темперировать и текстурировать состояния. Теперь мы можем квалифицировать, темперировать и текстурировать наши состояния теми свойствами (или качествами), которые хотим им придать, а также темперировать, балансировать и синергизировать наши состояния.

Это позволяет нам избегать логического уровня «категориальных ошибок». Мы обретаем навыки распознавания различий между описанием и оценкой, так что перестаем путать между собой различные уровни. Мы обретаем навыки распознавания и использования многопорядковых терминов, а также работы с холоархической реальностью.

Вхождение в метасостояния как системное мышление

Любая «система» состоит из множества взаимодействующих между собою частей, в которые мы подаем нечто на вход, а затем получаем результат на выходе. «Система» *перерабатывает* входной сигнал, чтобы преобразовать его в выходной. Как правило, на вход подаются информация или данные, а на выходе мы получаем реакцию на эти данные. Такая система имеет петли обратной и прямой связи. Эти петли могут быть открытыми или закрытыми, в зависимости от типа системы.

Если мы примем во внимание это базовое определение «системы», что же тогда означает «мыслить» системно? Как модель Метасостояний помогает нам научиться системно мыслить? Ответ состоит в том, что, поскольку *саморефлексивное сознание*, или рефлексивность, прежде всего описывает процесс вхождения в метасостояния, она также описывает нелинейное мышление. Именно поэтому изучение модели Метасостояний предполагает *иной тип мышления*. В отличие от линейного мышления это мышление нелинейно; это скорее мышление в категориях и/и, чем в категориях или/или.

Оно параллельно, а не последовательно. Это скорее процесс метадетализации, чем выбор между глобальным и конкретным. Это наслоение рефлексивности в рамках хаотического процесса, а не жестко установленная процедура.

Такое описание содержит много особенностей, и мы рассортируем их в оставшейся части главы по нескольким параметрам. Сначала мы представим вам совокупность базовых принципов, управляющих метауровнями; затем идентифицируем шестнадцать интерфейсов между наслаивающимися друг на друга состояниями, имеющими место в системе сознания-тела, а затем переведем эту информацию в категории системного мышления.

Принципы системного мышления

Аналогично пресуппозициям НЛП, постулирующим теоретические и эпистемологические гипотезы НЛП, мы также имеем совокупность пресуппозиций, служащих нам в качестве базовых предпосылок или принципов, которыми мы руководствуемся, размышляя о логике метауровней. Следующие принципы не только кратко характеризуют различные типы мышления, используемые нами в модели Метасостояний, но и указывают на них.

1. Высшие «логические уровни» управляют, модулируют, организуют и контролируют низшие уровни

Грегори Бейтсон (Bateson, 1972) сформулировал этот фундаментальный принцип, касающийся «логических уровней». Позаимствовав этот принцип из теории логических типов Рассела и Уайтхеда, Бейтсон приложил его к сфере обучения, лечения шизофрении, искусству, коммуникации и мудрости. Метауровень всегда служит в качества фрейма референции, классифицирующего «своих членов». Тем самым он задает своим членам фреймы смыслов/значений, а потому является фильтром и интерпретативным ключом к возможным способам размышления о своих членах. Являясь высшим фреймом, он «информирует» о том, что означают эти члены и как мы должны на них реагировать. Именно таким образом высшие уровни или фреймы управляют низшими фреймами. Вследствие этого высшие, или мета-, фреймы, функционируют как «аттракторы» в самоорганизующейся системе.

С практической точки зрения это означает, что каждый раз, когда мы задаем фреймы референции высшего уровня, тем самым мы уполномочиваем этот фрейм доминировать над низшими уровнями и проникать в них. Как же конкретно он взаимодействует с низшими уровнями? Это зависит от ряда факторов. В следующем разделе мы представим вам детальный список различных эффектов. К их числу относятся случаи, когда высший уровень интенсифицирует низшие, разряжает, отрицает или умножает их, порождает транс и парадоксы.

2. Некто или нечто всегда задает фрейм референции

Если само наше «мышление» рефлексивно по своей природе и мы всегда находимся в метасостоянии по отношению к нашему мысле-чувствованию, так что оно становится предметом наших новых мысле-чувств, значит мы, или некто другой, или нечто другое всегда задает фреймы. Это заставляет нас поднять ключевой вопрос, касающийся любого опыта и любой системы сознания-тела: «Кто задает фреймы? Что задает фреймы?»

Иногда наши фреймы задаются как бы в результате «осмоса».* Мы просто дышим ими и живем в них, как в культурных, лингвистических, семейных и профессиональных фреймах, которыми пропитана наша ментально-эмоциональная атмосфера. По поводу *контекстов* Маршал Маклюэн однажды в шутку заметил, что он не знает, кто впервые обратил внимание на «воду» как таковую, но он уверен, что это была не рыба. Рыбы *живут в* воде. Вот почему нам намного легче увидеть чужие фреймы, чем свои собственные. Мы настолько глубоко вжились в наши собственные фреймы и матрицы фреймов, что они функционируют как *неосознаваемые* или как находящиеся *вне* сознательной атмосферы, как балдахин сознания.

Не ожидайте, что метауровни и фреймы будут эксплицитными, явными или очевидными. Как правило, они таковыми не являются. Поскольку они существуют *сверх* нашего повседневного осознания, мы принимаем их как нечто само собой разумеющееся и просто предполагаем их наличие. Считайте, что ваши метасостояния функционируют как

* Осмос — явление медленного проникновения (диффузии) растворителя через разделяющую два раствора (различной концентрации) тонкую полунепроницаемую перегородку (мембрану).

ваши неосознаваемые фреймы — ваш «способ бытия в мире», ваша установка.

Кто задал фреймы для вас? Какие культурные фреймы вы просто усвоили и приобрели в результате научения? Кем был картограф, предложивший вам проигрывать те ментальные фильмы, которые вы смотрите в кинотеатре вашего сознания? Задавание этих вопросов выявляет «утраченный перформатив» наших фреймов, благодаря чему мы можем более осознанно выбирать наши фреймы.

3. Тот, кто задает фреймы, управляет и опытом («командует парадом»)

Поскольку управляют высшие фреймы и поскольку некто задает их, тот, кто задает фреймы, управляет возникающим в результате опытом. Вероятно, этот принцип подводит нас к новому пониманию лидерства. Кто же еще является лидером, как не человек, определяющий фреймы смыслов, фреймы видения, интерпретативные фреймы? Лидер является лидером именно потому, что он предлагает людям новый взгляд на вещи. Лидеры оперируют преимущественно символами. Кто заведует производством и маркетингом нейро-семантических символов, тот и управляет нашими состояниями сознания-тела.

Все возникающие в результате мысли, представления, концепции, убеждения, эмоции, формы поведения, языковые формы, проблемы, решения и переживания проистекают из тех фреймов, которые были заданы. Эти фреймы управляют нашими индивидуальными нейро-лингвистическими системами и нашими культурными системами.

4. Целостный гештальт определяет части, и из частей возникает целое

Этот принцип описывает системную природу системы сознания-тела, говоря о *гештальтовой* природе наших нейро-лингвистических процессов. Наша «система» сознания-тела-эмоций возникает из всех этих взаимодействующих друг с другом частей. Она возникает из интерфейсных эффектов воздействия метауровней на низшие уровни и, таким образом, порождает целостный гештальт, или конфигурацию взаимодействующих частей. Это, в свою очередь, определяет характер всей нейро-лингвистической системы, которую мы называем «личностью».

Системное мышление с помощью метасостояний направляет наше внимание на размышление не просто об отдельных частях, а о том, что происходит динамически и интерактивно. Это сдвигает наше мышление в направлении целого. Мы испытываем метасостояния по поводу наших внутренних переживаний как голографические, а потому можем видеть избыточность во всей системе.

5. С помощью «аутфрейминга» мы задаем фрейм референции высшего уровня, который будет управлять целым

После этого описания становится очевидным, почему в выходе за рамки системы и фрейминге целого содержится метамагия. Мы называем ее «аутфреймингом». Даже на концептуальном уровне отступление от фрейма и рефлексивное мысле-чувствование новых и более ресурсных мыслей о нем позволяет нам стать мастером, господином наших фреймов, господином наших матриц, а не быть их слугой.

Мы можем одним махом задать совершенно новый фрейм всей системе, тем самым полностью изменив природу, способ функционирования и гештальт системы. Этот компонент системного мышления является неотъемлемой частью вхождения в метасостояния. Это означает, что мы не должны изменять каждое состояние, представление, убеждение или фрейм низших уровней. Мы можем оказать воздействие на систему в целом, поднимаясь в своем сознании, отступая в сторону от системы, и, потянув за один маленький фрейм, трансформировать всю систему.

Таким образом, процесс «аутфрейминга» иногда может творить метауровневую «магию», устанавливая новый самоорганизующийся аттрактор в вершине нейро-семантической системы. Если вы попытаетесь найти здесь «логику» в линейном смысле, вы будете разочарованы. Это *психо*-логика. Эта процедура имеет смысл лишь благодаря нелинейному механизму рефлексивности.

6. Номинализации и другие метауровневые категории меняются на каждом уровне

Что означает любая конкретная номинализация на каждом отдельном уровне абстракции? Это зависит от многих причин. Это зависит от уровня и от интерфейсных эффектов воздействия одной номинализации на другую.

Для описания этого феномена Кожибски ввел лингвистический признак *многопорядковости*. Это означает, что, поскольку мы *абстрагируемся* на различных уровнях, значение тех или иных элементов зависит от уровня, к которому они относятся. Кожибски описывал различные переживания в категориях уровней, поэтому он говорил об «абстракциях второго порядка», «абстракциях третьего порядка» и т. д. Он отмечал, что большинство важных терминов являются многопорядковыми и что они не означают ничего конкретного, пока мы не выясним, на каком уровне мы их используем.

В расширенной Метамодели (Hall, 1998, 2001) мы отмечали, что многопорядковые термины представляют собой номинализации, удовлетворяющие тесту на рефлексивность. Иными словами, они позволяют положительно ответить на вопрос: «Можете ли вы приложить данный термин к самому себе?» Если да, то термин является многопорядковым и лишен конкретного значения. Мы можем лишь догадываться о том, что мы или другой человек имели в виду под этим термином, указывая, на каком уровне мы его используем.

Рассмотрим, к примеру, такую номинализацию, как «любовь». На первичном уровне «любовь» к некоему объекту означает влечение и желание обладать кем-то или чем-то, находящимся «вне нас». Я люблю Брэнду. Я люблю кататься на лыжах. Но можем ли мы любить саму любовь? Да. Когда мы испытываем *любовь* к любви, наша любовь высшего уровня уже относится не к внешнему объекту, а к нашему состоянию любви. Мы любим наше переживание любви. Теперь «любовь» не означает, что мы проявляем интерес и стремимся приблизиться к тому, кого мы любим. «Любовь» означает теперь, что мы *любим* и желаем состояния любви. Мы называем этот новый гештальт «влюбленностью». Любовь к любви — это влюбленность. А это совершенно иное переживание, чем «любовь» на первичном уровне.

Можем ли мы любить свою любовь к любви? Можем ли мы любить влюбленность? Да. Мы можем *любить* свое переживание влюбленности (нашей любви к любви). Теперь, на этом третьем уровне, «любовь» опять означает нечто иное и приобретает некое новое качество или захватывает некую новую сферу. Теперь мы получаем «романтизм». А можно ли любить романтизм (любовь к любви к любви)? И так далее.

Однако такого рода многопорядковость — это только начало. Возьмите любую другую номинализацию, особенно используемую для описания эмоциональных состояний, и приложите один многопорядковый термин к другому: мы можем бояться нашей любви к любви, мы можем любить свой страх страха, нас может возмущать наша любовь к своему страху и т. д. Это часть иного образа мышления, заложенного в модель Метасостояний и представляющего собой нелинейный, системный образ мышления.

7. Рефлексивность наделяет сознание системными процессами и характеристиками

Рассмотрев эти примеры рефлексивности, теперь мы можем видеть, как этот механизм управляет уровнями абстракции и таким образом порождает всевозможные качества метауровневых переживаний. Рефлексивность просто означает, что наше сознание *отражается само на себя* или на свои продукты (мысли, эмоции, убеждения, ценности, решения, конкретные понятия). Благодаря этому оно запускает процессы прямой и обратной связи, тем самым создавая циклическую систему. Именно благодаря рефлексивности мы попадаем в петли, ходим кругами и входим в штопор по поводу различных представлений, мыслей и чувств. Рефлексивность сама по себе не хороша и не плоха, хотя именно посредством этого механизма мы создаем как самые прекрасные, так и самые демонические из возможных состояний.

8. Метауровневая дезориентация и конфликт порождают сущий ад

Как правило, каждый раз, когда мы привносим *негативные* мысле-чувства (состояния), обращенные против самих себя или любого аспекта нашей личности, мы выступаем против самих себя. Мы порождаем гештальт внутреннего конфликта. Мы атакуем себя с помощью негативных представлений, чувств или физиологических реакций. И когда наши само-отношения (отношения со своим «я») принимают нездоровый характер, мы начинаем впадать в порочный, усугубляющийся, самоподкрепляющий круг. Этот пример показывает нам, как мы можем использовать наше системное мышление не по назначению. Такое ментальное картирование порождает внутренние фильмы ужасов и обреченности.

Каждый раз, когда мы используем нашу рефлексивность нездоровым путем, мы обращаем наши энергии против самих себя и таким образом создаем саморазрушительные паттерны. К их числу относятся такие всем нам хорошо известные гештальты, как

самоосуждение, презрение к себе, подавление себя и ненависть к себе. Такова структура патологии. Именно она позволяет нам порождать ментально-эмоциональный ад неврозов, психозов, расстройств личности и расстройств характера, разумеется, включая нас, таким образом, — это также порождает проблемы и во взаимоотношениях с окружающими. Это происходит потому, что, если в нас присутствует паттерн обращения негативных энергий *против* самих себя, в нас также присутствует тенденция делать то же самое по отношению к другим.

9. Разборка метапутаницы часто предполагает «парадокс»

Мотивы, побуждающие нас порождать многие из наших состояний дракона, часто являются самыми что ни на есть высокими и благородными. Мы хотим не произвести неприглядного впечатления и избежать болезненных переживаний, поэтому ненавидим, презираем, боимся или отвергаем свой гнев. Это имеет смысл. Или нам так только кажется.

Однако с точки зрения рефлексивности, презирая, ненавидя, боясь своего гнева или отвергая его, мы обращаем эти самые состояния против самих себя — против той базовой эмоции, в которой мы нуждаемся. Ведь дело вовсе не в том, что «гнев» сам по себе плох. Добро и зло проявляются в том, *как* мы выражаем свой гнев. Выражение нашего гнева может быть нездоровым, болезненным и безнравственным, посягающим на достоинство других людей, и оно может быть здоровым, — выражая гнев, мы не перестаем ценить и уважать окружающих. Сам по себе «гнев» просто означает, что мы регистрируем ощущение угрозы и покушения на наши ценности. И нам нужно это знание. Нам нужна эта информация. Это та самая обратная связь, в которой нуждается наша нейро-семантическая система.

Если мы отвергаем и табуируем наши базовые эмоции, даже негативные, мы порождаем метапутаницу, которая не будет и не может быть разрешена, пока мы не сделаем нечто, что кажется нам противоречащим нашей интуиции и парадоксальным А именно — мы должны принять наш гнев, впустить его и даже приветствовать.

Разве мы не предупреждали, что это противоречит нашей интуиции?

В некоторых видах психотерапии этот шаг описывается как «парадоксальный». Парадоксальное вмешательство предполагает, что мы просим человека, боящегося своего страха, намеренно войти в состояние гнева. Оно предполагает, что мы просим человека, стыдящегося или испытывающего вину и гнев по отношению к своему страху, намеренно продемонстрировать нам, как выглядят его страх и паника, когда он испытывает их в полной мере. Оно предполагает, что мы просим человека, стыдящегося и испытывающего гнев к своему заиканию, относиться к своему заиканию как к забавной игре и нарочно заикаться.

Это на первый взгляд противоречит интуиции. Такие предписания кажутся парадоксальными. Действительно, если взглянуть изнутри, человеку, потратившему столько времени и сил в попытках делать как раз обратное, в попытках избавиться от своих переживаний, теперь предлагается сознательно испытать гнев, страх, утрировать свои проблемы с речью, и это кажется противоречием.

Да, таковым оно и является для образа мышления, который порождает проблемы.

Однако в этом есть «психо-логика»; когда мы принимаем, приветствуем, понимаем, наблюдаем, обыгрываем, берем под свой контроль, ценим и подтверждаем свой опыт, мы обретаем власть над ним. Теперь мы обладаем опытом, а не он обладает нами. Исправление системной ошибки, которая воспринимается нами как метапутаница, достигается за счет того, что кажется (изнутри) очередной системной ошибкой.

Таким образом, само метауровневое разрешение проблемы, ведущее к здоровью, интеграции, равновесию и эффективности, предполагает противоречащую интуиции реакцию принятия, а не отвержения, поощрения, а не табуирования, обучения ценить, а не ненависти. Способ избавления себя от нежелательных мыслей, эмоций, форм поведения и привычек *парадоксальным образом* предполагает поощрение, принятие и высокую оценку этих самых мыслей, эмоций и форм поведения. Впустив их в сознание, мы можем научиться определять «информационную ценность» этих мыслей и эмоций на первичном уровне. Затем мы можем решить, стоит нам прислушиваться к этим мыслям или не стоит. Теперь мы можем подвергнуть их проверке на реалистичность, решить, чему мы можем научиться у них; решить, сказать нам «да» этим мыслям или «нет». Это случай, когда мы не считаемся со своим нейро-лингвистическим опытом как просто с опытом, говорящим о том, что приводит нас к подавлению, самоотвержению и к всевозможным патологиям.

10. Мы задаем фрейм, затрачивая массу нейро-лингвистической энергии и повторений

Как мы задаем фреймы? Как мы вводим себя в метасостояния, в которых сознательно «управляем своим метасознанием»? Как получается, что хотя мы «думаем» и проигрываем в сознании всевозможные великие идеи, они, похоже, никак не проявляют себя и не вносят в нашу жизнь никаких существенных изменений? Если высшие уровни управляют низшими и у нас встречаются поразительно ресурсные мысли высших уровней, почему они не самоорганизуют нашу систему?

Причина в том, что одно лишь «мышление» или поверхностное «чувствование» еще не задает фрейма. Этим объясняется одно из самых опасных для человека профессиональных заболеваний: мы можем «знать» намного больше, чем знаем на самом деле. Мы даже можем мучиться от такого объема «интеллектуального» знания, однако чувствовать свою беспомощность и ограниченность, когда пытаемся реализовать это знание в своем поведении и чувствах. Одного знания *недостаточно.* Надо задействовать ментально-эмоциональные состояния и сделать их достаточно интенсивными, достаточно убедительными и достаточно привычными, чтобы они стали «фреймом сознания». В искусстве якорения одно лишь прикосновение, интонация, изменение жестикуляции могут и *не* задавать якоря; то же самое касается и метаякорения с помощью метасостояний. Для того чтобы метасостояния были эффективными, нужно извлечь достаточное количество энергии, и тогда они прочно закрепятся в нашей системе сознания-тела. Вот почему мы усиливаем состояния. Наша цель — создать убедительные фильмы, обладающие кинематографическими характеристиками, активизирующими нашу систему, убедительные подтверждения, устанавливающие якоря и закрепляющие их, а также создавая ментально-эмоциональное пространство, в котором это может произойти. Для достижения этой цели мы используем такие паттерны, как Извинительное Помутнение Сознания, Мета-Отрицание, От Сознания — К Мышцам, Мета-Подтверждение, Интенциональная Позиция.

Можно думать, знать и чувствовать, но все же не задавать высшего фрейма или метасостояния. Можно «думать», не веря, не ценя и не решая. Никакие мысли и эмоциональные состояния не задают фреймов мгновенно и автоматически. И это хорошо. Нам бы это не понравилось. Мы должны знать, как нам использовать естественные процессы и механизмы работы нашего системного и рефлексивного мозга, чтобы привнести в него драматизм кинематографии, энергию интенсивных состояний, повторение, ведущее к привыканию, и заставить их работать на нас.

11. Изменение фреймов высших уровней изменяет нашу личность и судьбу

Как правило, мы не можем изменить то, что делаем, а потому наш образ действий продолжает оставаться тем же и становится настолько привычным и самовоспроизводящимся, что нам не удается изменить и то, кем мы являемся. Это дает нам еще одно объяснение того, почему мы иногда оказываемся не в состоянии задавать новые фреймы метасостояний. На нашем пути встают фреймы нашей прежней личности. Являясь таковыми, они блокируют процесс изменения, поскольку это нарушило бы наше самоопределение и изменило бы нашу природу. Для того чтобы изменения могли произойти, нужно выманить эти фреймы и подвергнуть их «аутфреймингу» с помощью новых метауровневых личностных фреймов.

Поддерживает ли высший фрейм нашего самоопределения те трансформации, которых мы пытаемся достичь? Даете ли вы себе разрешение стать таким, каким вы хотите стать? Или вы все еще используете старые тесные карты, которые держат вас в колее старых паттернов, говорящих: «Уж такой я человек!»? Если мы считаем свое поведение просто распечаткой наших операционных программ, то каковы эти операционные программы, порождающие подобные формы поведения? Как процесс, вхождение в метасостояния всегда воздействует на наше самоопределение и самоощущение. Нередко после того как мы изменим сначала этот фрейм, другие фреймы и переживания самоорганизуются в единую систему. Только представьте, какой стала бы ваша жизнь, если бы вы задали себе фрейм самоопределения, описывающий вас как человека, постоянно готового учиться, стремящегося стать более ресурсным, всегда позитивно использующего обратную связь, человека, которого нелегко обидеть.

12. Метауровни неизбежно интегрируются в первичное состояние

Наше рефлексивное осознание позволяет нам «отступить назад» в своем сознании и

сделать наш опыт объектом наших мыслей и чувств. Все мы и так делаем это на концептуальном уровне, но если мы будем постоянно делать это, опыт метасостояний неизбежно вольется и проникнет в наше повседневное состояние. Метауровни недолго остаются «мета», если мы постоянно используем их. Наслаивание одних мыслей или чувств на другие мысли или чувства приводит к интеграции этих энергий. Повторение превращает их в привычку. Постоянное использование делает их все более и более устойчивыми, все более и более повседневными фреймами сознания, и таким образом привносит их обратно в первичное состояние, а значит, в нашу плоть, глаза и мышцы. Это объясняет, каким образом метасостояния становятся нашими метапрограммами и как характеристики наших фильмов («суб-модальности») в конце концов вливаются в общую картину.

Единственный способ оставить «метауровень» концептуальным «в сознании», чтобы он не проник в нервную систему, — это *не* использовать его или забывать использовать его. Не-использование будет делать его все более и более труднодоступным. Или же мы можем задавать определенные фреймы: «Это замечательная идея, но она непрактична»; «Это прекрасный ресурс, но не для меня». Или мы можем бояться использовать фрейм высшего уровня, беспокоясь о том, к чему это нас приведет.

13. Порядок расположения метауровней определяет все различия в мире

Поскольку существует структура высших уровней нашего сознания, порядок и последовательность играют ключевую роль. Если мы располагаем страх над гневом, страх будет задавать метафрейм боязни гнева. Это помешает нам приобрести опыт обращения с гневом. Но если мы боимся своего страха перед эмоциями, такая последовательность может затмить собой страх гнева, так что мы становимся открытыми к обучению тому, как нам более эффективно справляться со своим гневом.

Серьезное отношение к своей «игривости», свойственное многим профессиональным спортсменам, заставляет их забывать о том, что спорт это в конце концов всего лишь игра. И напротив, игривое отношение к своей серьезности порождает совершенно иную динамику. Когда мы игриво серьезны, мы текстурируем нашу искренность и преданность более крупноуровневым ощущением радости, веселья и игры. И тогда игра снова становится тем, что она есть, — просто игрой. Мы предаемся ей всецело, но в то же время мы не утрачиваем общей перспективы, показывающей, что представляет собой наша игра и почему мы играем. В этих примерах последовательность метасостояний определяет все различия в мире, касающиеся *качества и природы* опыта.

14. Качество наших состояний текстурируется высшими уровнями

Учитывая тот факт, что высшие уровни наших состояний, мыслей и чувств просачиваются в низшие уровни, само *качество* всякого и любого нашего состояния определяется фреймами высших уровней.

Каково качество вашего гнева? Вашего страха? Вашей уверенности? Вашей сексуальности? Вашего профессионализма? Вашей преданности? Задавание этого вопроса позволяет нам исследовать системную природу того, как наши состояния высших уровней влияют на низшие. Если ваш гнев окрашен и текстурирован страхом, ужасом, тревогой или запретами, он не будет обладать особой гибкостью, особой осознанностью или не допустит возможности контролировать его. Насколько иная картина возникает, когда наш «гнев» текстурирован спокойствием, уважением к другим, гибкостью, позволяющей включать и выключать его, готовностью учиться на нем, признанием его как неврологического сигнала.

Предпосылки матрицы сознания

Изложенные четырнадцать принципов описывают большую часть базовых процессов, используемых в работе с метасостояниями как системой. Они помогают нам понять динамическую, текучую и нелинейную природу нашей рефлексивности как системы петель прямой и обратной связи.

Упражнение «Игра с матрицами вашего сознания»

1. Идентифицируйте один из ваших фреймов сознания.

Какой фрейм сознания, управляющий вашими состояниями и нейро-лингвистической системой, вы хотели бы исследовать для целей этого упражнения? Он может быть

как позитивным, так и негативным. Назовите один такой фрейм.

2. Предпримите метаисследование этого фрейма.

Что это за фрейм? Как вы можете определить или описать его? Когда вы его используете? По отношению к чему? Что вызывает его? (Идентифицируйте триггеры и сигналы первичного уровня.)

Какова ценность этого фрейма? Как он служит вам? В чем он не может помочь вам? Какие проблемы он для вас создает? Что вы думаете или чувствуете по его поводу? (Повторите четыре-пять раз.)

3. Поиграйте с новым метафреймом.

Что бы вы предпочли в качестве вашего фрейма сознания? Опишите подробно. Когда бы вы использовали его? С кем? Каким образом? Почему? Чем это было бы для вас ценно? Благодаря чему?

4. Поиграйте с установкой нового фрейма.

Действительно ли вы хотели бы иметь его в качестве вашего фрейма сознания? Каковы пять причин, по которым это обогатило бы или улучшило бы вашу жизнь?

Позволили бы вы чему-нибудь отнять его у вас? Как бы вы поддерживали и устанавливали его? Опишите новый фильм, который бы вызывал этот фрейм.

Работа с фреймами в метасостояниях с целью создания самоорганизующейся системы

Говоря о системном размышлении над высшими уровнями сознания и над воздействием процессов вхождения в метасостояния с точки зрения нашей рефлексивности, мы упомянули, что, когда мы задаем высший фрейм, он организует и модулирует все остальные компоненты системы. В теории систем это свойство описывается как *самоорганизация*.

Что это означает? Это означает, что *система организует себя в соответствии с целью исполнения своих программ*. Это означает, что все, что система подает, пропуская через себя, в качестве прямой связи во внешний мир посредством мыслей, речи, чувств и поведения, будет выражено в категориях этого высшего фрейма. Это также означает, что все, что система получает в качестве обратной связи из внешнего мира, также будет выражено в категориях этого фрейма. Система видит и переживает мир в категориях этого фрейма. Фрейм становится *системным аттрактором*.

Роберт Дилтс описал природу самоорганизующихся процессов в серии работ, озаглавленных «Стратегии гениев». Ниже приводится краткое описание основной сути того, что мы понимаем под самоорганизующимся аттрактором:

> «*Теория самоорганизации* является разделом теории систем, описывающим процесс формирования порядка в сложных динамических системах. Парадоксально, но эта дисциплина возникла в результате изучения хаоса. Ученые, изучающие хаос (отсутствие порядка), обратили внимание на то, что, когда достаточное количество сложным образом взаимодействующих между собой элементов сводятся вместе, вместо того чтобы порождать хаос, в результате их взаимодействия, казалось бы "спонтанно", формируется порядок.
>
> Согласно теории самоорганизации, порядок в системе взаимосвязанных элементов возникает вокруг так называемых *аттракторов*, которые помогают создавать и удерживать устойчивые паттерны в рамках системы» (p. 255).

Итак, мы называем нечто аттрактором, если оно функционирует таким образом, что создает и удерживает устойчивые паттерны в рамках системы. В рамках ментально-эмоциональной системы человека именно эту функцию выполняют наши метасостояния в качестве высших фреймов сознания. Нейро-лингвистическая и нейро-семантическая система, включающая мышление, функционирует таким образом, что развивается в структурный каркас. Это происходит по мере того, как высшие фреймы возникают в результате активности системы в целом.

В отношении таких достаточно простых явлений, как *перцептивное* картирование, описания, взятые из гештальт-психологии, показывают нам, как аттрактор выполняет функцию фокальной точки некоего образа, вокруг которой организуются наши образы восприятия. Точка, линия, контур, цвет или еще что-то привлекает наше внимание и, таким образом, сводит воедино более крупную конфигурацию. В результате мы видим паттерн. На самом же деле мы этот паттерн конструируем.

Классическим примером является гештальт «старуха/красавица». Перед нами

серия прямых и кривых линий. Используя различные аспекты изображения, мы начинаем видеть либо старую каргу, либо красивую молодую женщину.

Какие конкретные характеристики рисунка направляют ваше осознание? На чем вы должны сосредоточить внимание, чтобы гештальт переключился и вы увидели другой образ?

На уровне восприятия линия, точка, тень или фокус становятся привлекающим нас элементом, позволяющим сконструировать либо один образ, либо другой.

Переходя к переработке информации на высших уровнях, к репрезентативному и концептуальному картированию, само *содержание* представлений является тем, что заставляет нас видеть вещи определенным образом. Теперь представления, убеждения и концепции функционируют как аттракторы.



Рис. 13.1. Старуха/красавица

В качестве таковых они привлекают к себе подтверждающие представления, а также мысле-чувства, создающие для нас гештальт на этом уровне. Таким образом, представления придают энергию нашей нейро-семантической системе.

Как же работают концептуальные аттракторы, которые удерживают целостный паттерн? Здесь участвует несколько процессов. Они *конфигурируют* образы и репрезентации в рамках фрейма, так что те привлекают определенный тип видения, слышания, чувствования, использования языка или реагирования. Они структурируют *передний и задний планы* нашего восприятия, так что мы видим вещи в категориях этого паттерна. Они организуют наши *вычисления*, посредством которых мы конструируем модель мира, включая формулы наших убеждений, касающихся причинности, эквивалентностей и идентификаций.

После того как мы задали аттрактор, представления намагничивают и организуют отдельные частицы информации, так что те формируются в соответствии с нашими представлениями, убеждениями и ценностями, заложенными во фрейме. Будучи заданным, аттрактор управляет, информирует и модулирует наш опыт, являясь своего рода метафильтром, самоисполняющимся пророчеством. Он функционирует подобно петлям обратной связи. Он порождает наши «резонансные сигнатуры», описывающие, как мы двигаемся по миру и воздействуем на него.

Упражнение «Аттрактор»

Что когда-либо привлекало или сейчас привлекает вас? Каковы аттракторы вашей нейро-семантической системы?

1. Перечислите представления, убеждения, ценности, переживания, референции и т. д., которые притягивают вас.

2. Что движет ими? Что придает им энергию?

3. Был ли у вас когда-либо аттрактор, который прекратил на вас действовать?

4. Каким образом он вышел из употребления? Что его дестабилизировало? Как он оказался дестабилизированным?

Эффекты метасостояний

Системное мышление с помощью модели Метасостояний предполагает, что мы учимся размышлять об *эффектах*, возникающих, когда мы воздействуем с помощью одного состояния на другое. Приложение одного энергетического состояния мышления и чувствования к другому создает различные последовательности и структуры. Мы можем ожидать, что в результате этого будут возникать по-настоящему дикие и безумные взаимодействия.

Создание структур наслаивающихся друг на друга состояний, обладающих динамической, текучей и нелинейной энергией, вызывает к жизни самые различные события. Тот же самый процесс вхождения в метасостояния в нейро-семантической системе другого индивида может произвести совершенно иной эффект. Вот почему мы не можем перевести эти системные процессы в пошаговые паттерны, которые будут работать всегда, для всех людей и во всех культурах. Сочетание этих системных взаимодействий часто приводит к удивительным последствиям. Мы предлагаем вам шестнадцать описаний

того, что может произойти в результате взаимодействия состояний, наслаивающихся одно на другое.

1. Снижение эмоциональной интенсивности

Некоторые метасостояния будут ослаблять первичное состояние, как это происходит в случаях, когда мы обретаем спокойствие к своему гневу, становимся игриво-воинственными, когда сомневаемся в наших сомнениях, когда связываем приятные ощущения со стрессами.

2. Интенсификация, или увеличение интенсивности состояния

Некоторые метасостояния интенсифицируют первичное состояние, усиливая наши чувства. Это происходит, когда мы беспокоимся по поводу беспокойства, когда мы любим обучение, когда вырабатываем непреклонную решимость сделать нечто, когда тревожны по поводу нашей тревожности (гипертревожность), когда любим переживания любви, когда спокойны к тому, что мы спокойны, когда становимся воинственно-игривыми, испытываем страсть к обучению, становимся компульсивными по отношению к своей компульсивности, признаем признание или испытываем безграничную радость.

3. Преувеличение и искажение последующего опыта

Этот эффект описывает еще один тип взаимодействия между двумя состояниями. Иногда конструкция увеличивает свою интенсивность настолько, что приводит к искажениям. Как правило, если мы воздействуем с помощью негативного состояния мысле-чувствования на другое первичное состояние, мы *обращаем нашу психическую энергию против самих себя.*

Наш гнев искажается и переходит в ярость и реактивность, когда мы испытываем гнев по отношению к собственному гневу. Или рассмотрим следующие варианты: вызывающая смелость, любовь к ненависти, боязнь страха, колебания по поводу сбивчивой речи (порождающие гештальт заикания), печаль по поводу печали (порождающая депрессию), недоверие к адекватному и уместному недоверию, когда мы подрываем свою способность использовать сознание и эмоции адекватно и эффективно.

4. Отрицание или нейтрализация состояния

При структурировании наслаивающихся друг на друга состояний мы можем обрушить одно состояние на другое, так что низшее состояние разрушается. Это может привести к исчезновению или нейтрализации этого состояния. Это происходит, когда мы сомневаемся в своем сомнении; как правило, в результате мы становимся более уверенными. То же самое происходит с сопротивлением своему сопротивлению: чем больше мы сопротивляемся сопротивлению, тем меньше его остается. А что можно сказать о формировании гибкой компульсивности — много ли компульсивности в нас останется?

Когда мы откладываем свое откладывание и говорим, что займемся откладыванием позже, мы тем самым предпринимаем действие и перестаем откладывать. Когда мы не доверяем нашему искаженному и неуместному недоверию, такое недоверие высшего уровня заставляет нас доверять больше. А что можно сказать о стыде за свой стыд? «Стыдитесь! Вам должно быть стыдно, что вы испытываете чувство стыда по поводу *этого*!» Что происходит, когда мы становимся невосприимчивыми к смущению? Что происходит с состоянием смущения?

5. Прерывание состояний

Иногда структура наслаивающихся друг на друга состояний так сотрясает и смещает наше первичное состояние, что это полностью прерывает наши действия и отключает всю нашу «психо-логику». Это случается, когда мы потешаемся над своей серьезностью, когда намеренно испытываем панику, когда чувствуем тревогу за свое спокойствие, когда спокойно относимся к своей тревоге.

6. Смешение состояний

Некоторые метасостояния порождают смятение, когда различные мысле-чувства сталкиваются и *сливаются (fuse*, отсюда *con-fusion*, с-мешение) с другими мысле-чувствами и заставляют нас испытывать смятение, природу которого мы не в силах понять. Это может случиться, когда мы чувствуем себя смешными, пытаясь быть серьезными, или когда мы впервые пробуем такие сочетания, как нежный любящий гнев, или экономная роскошь, или дерзкая робость.

7. Противоречие состояний, относящихся к различным уровням, создающее «парадокс»

То, что кажется нам «противоречием» между двумя явлениями, находящимися на одном уровне, в действительности представляет собой парадокс, вызванный неспособностью к различению уровней. Это происходит, когда мы просим кого-то намеренно

испытать панику. Как правило, мы считаем, что паника является непредсказуемым и неконтролируемым событием. Поэтому сама мысль о намеренном переживании паники кажется нам противоречием.

«Я хочу убедиться, что вы еще не решили свою проблему. Поэтому я хочу, чтобы вы приложили все усилия и по-настоящему постарались начать паниковать прямо сейчас... Просто вспомните, что вы при этом ощущаете, и вновь войдите в это состояние. Потому что иногда проблемы просто исчезают, или мы забываем о том, как создавать их».

Эта включающая метасостояние просьба задает несколько фреймов, относящихся к более высокому уровню, чем проблема паники (проблемы иногда просто исчезают), а также содержит предложение войти в ряд состояний (такие, как целеустремленность, намерение). Предположительно, человек входит и в ряд других состояний, следуя логическим взаимосвязям: «неудача» («попытайтесь»), «они исчезают» или «забыть» (мы так и не знаем, когда проблемы покидают нас, удивление).

Воздействие таких мощных техник, как «парадоксальное намерение», объясняется опытом перехода на более высокий и иной уровень. «Покажите мне, как вы сдерживаете себя и как вы дышите, когда вводите себя в депрессию». Вацлавик (Watzlawick, 1984) пишет:

> «Кант осознавал, что любая ошибка такого рода [ошибка смешения карты и территории] состоит в том, что мы принимаем наши способы определения, различения и вывода понятий за качества вещей самих по себе» (p. 215).

Бейтсон определял *парадокс* как противоречие выводов, к которым человек приходит, исходя из логически последовательных предпосылок. Взаимодействия метасостояний, создающие парадокс, включают: «немедленно стань спонтанным!»; «изо всех сил постарайся расслабиться»; «никогда не говори никогда».

Вот еще несколько примеров: «Никогда и всегда — это два слова, о которых ты должен всегда помнить, что их никогда нельзя использовать», или «Я твердо установил тот факт, что в мире нет ничего твердо установленного» или заглавие книги: «Книга, не нуждающаяся в заглавии».

8. Диссоциация от слишком эмоциональных состояний

Мы можем не только ослабить сильные эмоции, но и можем *выйти из* чрезмерно эмоциональных состояний, «диссоциироваться» от них. Мы делаем это, когда *выходим из* сильных негативных состояний и *ассоциируемся* (или входим) в другое состояние (интенсивное или спокойное). «Диссоциация» — это метафора, которая не означает, что мы находимся «вне своего тела». Мы никогда не бываем *вне состояний*, поскольку мы всегда находимся *в теле*, а следовательно, испытываем чувства. Мы испытываем ощущение «диссоциации» в том смысле, что чувствуем, будто находимся *не* в своем теле, когда наблюдаем за собой, являемся объективными свидетелями, замечаем, выступаем в качестве зрителя по отношению к собственному опыту. Когда это происходит, мы чувствуем онемение и отчужденность, испытываем странные и необычные ощущения. Если наша диссоциация достаточно сильна, мы можем впасть в амнезию. Быстрое переключение между состояниями без референтного моста, по которому мы могли бы перенести свой опыт, порождает состояние амнезии и другие трансовые феномены.

Типы взаимодействия метасостояний, порождающих диссоциацию, включают: чувство боли от ощущения пребывания «вне себя»; ощущение себя зрителем своей тревожности, проигрывание фильма о тревожности на экране своего сознания; рассматривание своей старой травмы как в кинотеатре; вхождение в состояние проверки экологической ценности чувства негодования на кого-то; ощущение звона в ушах и убавление его громкости до тех пор, пока мы не перестаем его слышать.

9. Создание реактивного потенциала путем инициирования нового процесса

Когда человек не готов к некому состоянию или опыту, когда он пытается найти ресурсное состояние, расположенное слишком далеко за пределами его обычного спектра состояний, бесполезно пытаться вызвать это состояние непосредственно. Намного эффективнее сформировать его косвенным путем. Именно в таких случаях мы можем попросить человека войти в состояние, которое подготавливает его к вхождению в конечное состояние. Мы можем войти в метасостояние, испытываемое по поводу этого первичного состояния, чтобы оно *инициировало* процесс или представляло собой первый шаг нового опыта и создавало для человека реактивный потенциал.

иной тип мышления, нежели линейное мышление, типичное для НЛП.

Системное НЛП с неизбежностью означает переход к такому нелинейному образу мышления обо всех его интерактивных компонентах, сферах и моделях, который позволяет нам обнаружить управляющие принципы и механизмы этой системы.

Именно механизм рефлексивности в первую очередь движет нелинейной природой структур наших метасостояний и, таким образом, порождает способность «переходить на метауровень» и создавать метасвязи между вещами. Овладение мастерством рефлексивности нашей системы сознания-тела-эмоций позволяет нам устанавливать петли прямой и обратной связи и распознавать многочисленные эффекты, возникающие в результате подобных действий.

Для того чтобы слишком боязливый, робкий, колеблющийся или нересурсный человек стал смелым, можно предложить ему набраться смелости набраться смелости или опробовать чувство смелости, на некоторое время став смелым. Можно попросить человека стать игриво-неопределенным, для того чтобы он мог рассмотреть некие новые варианты. Или же человека, который говорит, что он не может ничему научиться, мы можем спросить, хотел бы он научиться тому, как обучиться некоей дисциплине. Готовность быть готовым может привести человека на путь, ведущий к готовности. Мягкий гнев может положить начало принятию и признанию гнева, что позволит более адекватно управлять им.

10. Захват и фокусирование нашего внимания для переориентации мозга в новом направлении

Перечисленные в предыдущем пункте примеры являются также хорошими примерами того, как захватить чье-то внимание и сфокусировать сознание в новом направлении. Наложение состояния на состояние иногда *ориентирует мозг* в новом направлении. Мы делаем это, чтобы спровоцировать определенные мысли и направить человека в иное русло. Как таковое, вхождение в метасостояния может приковывать наше внимание, перегружать сознание, стимулировать новое мышление, подвергать сомнению аксиомы, убеждения, рассуждения или воспоминания. Все это может изменить наши старые фреймы.

Так, метасостояние, в котором мы по-настоящему спокойны и испытываем уважение к гневу, я (М. Х.) использовал, когда проводил семинары по контролю над гневом для Департамента исправительных учреждений в Колорадо. Я также спрашивал мужчин, начали ли они признавать свой гнев или хотели бы это сделать, чтобы взять под контроль переживание и использование своего гнева, так чтобы «вы владели своим гневом, а не позволяли ему овладевать вами». И как бы вы почувствовали себя, если бы стали относиться с любовью и нежностью к выражению своего гнева, потому что теперь вы хозяева своего гнева? «Сопротивляетесь такому предложению, да? Вы хорошо умеете сопротивляться, но не настолько уж хорошо, раз вы не можете сопротивляться своему сопротивлению. Давайте, попробуйте сопротивляться по-настоящему, ничего у вас не выйдет».

11. Введение в транс и гипнотическое введение в высшие состояния

Эти предыдущие примеры показывают также, как вхождение в метасостояния и взаимодействие наслаивающихся друг на друга состояний включают гипнотическое использование языка. Как часто такое сопоставление состояний выводило вас в транс и вводило внутрь себя в поисках смысла? В большинстве случаев все, что вам нужно сделать с человеком, — это поднять его на три уровня абстракции, от состояния к состоянию, и они «войдут внутрь». Если этого не произошло, поднимите его на семь уровней.

Почему вхождение в метасостояния обладает таким трансовым эффектом? Потому что для того чтобы придать смысл своим вопросам, касающимся интереса, который возникает у нас при изучении НЛП и метасостояний, надо войти внутрь, а затем, исходя из этой внутренней точки зрения, серьезно исследовать наш интерес и поинтересоваться тем, достаточно ли этого интереса для изучения НЛП, или тем, должны ли мы научиться любить этот интерес, или поинтересоваться тем, лучше ли будет признать его, поскольку наше намерение — стать более ресурсным.

Мы особенно интенсивно испытываем транс метасостояний, когда переключаемся между логическими типами и устанавливаем доброкачественные двойные связи.

«Я хочу, чтобы вы восстали против своих мыслей о том, насколько комфортно вы можете почувствовать себя прямо сейчас, если не будете закрывать глаза прежде, чем будете готовы расслабиться сильнее, чем когда-либо ранее... а теперь, когда вы делаете это, не задавайтесь вопросом о том, станете ли вы более ресурсным... потому что в этом случае вы станете сообщником бунта, в нуждаетесь, чтобы стать настоящим мастером».

«Мне интересно, закончится ли крахом ваша попытка не войти в состояние мастерства, независимо от того, используете вы транс или некоторую другую процедуру НЛП, совершая ее в вашем собственном ритме и темпе, или вы не сможете сделать это прямо сейчас, поскольку способность расслабиться и войти в ощущение уверенности в себе удвоит ваше мастерство, хотя вы и не будете знать об этом».

12. Гештальтирование новых эмерджентных состояний и метафеноменов

Как мы уже отмечали по поводу структур наслаивающихся друг на друга состояний, они

часто приводят к возникновению того, что является «большим, чем сумма своих частей» в процессе возникновения самой системы. Мы называем этот опыт «гештальтом», указывая на то, что возникло нечто новое, нечто, что мы не можем объяснить как результат суммирования своих частей. Это происходит потому, что оно приобретает системное качество, называемое неаддитивностью. Это означает, что мы не можем просто складывать части друг с другом.

Фриц Перлз работал преимущественно с гештальтом «тревоги», который, по его мнению, представляет собой подавляемое возбуждение. То, что другие называют «свободно дрейфующим страхом», он рассматривал как некое первичное состояние *возбуждения*, которого человек пугается и которое он загоняет внутрь или подавляет. Поэтому он спрашивал людей: «Какое возбуждение вы подавляете? Позвольте ему подняться на поверхность».

Гештальт экзистенциальной обеспокоенности часто возникает, когда мы беспокоимся о том, что «означают» некая вещь или переживание. Это страх смысла, потенциального смысла, беспокойство по поводу значения чего-либо. Даже самоосознание, свойственное человеку, это не просто сознание, но сознание своего сознания.

13. Встряска сознания с помощью юмора или смеха

Качка и встряска состояния, наслаивающегося на другое состояние, часто приводят к возникновению гештальта «юмора», который, по словам Платона, представляет собой то, что мы испытываем как «неуместное во времени и пространстве, не сопровождающееся ощущением опасности». Этот феномен имеет место, когда сопоставление состояний щекочет нашу фантазию, восхищает сознание, удивляет, изумляет, шокирует нас, порождает юмор. И юмор является мощнейшим источником облегчения, творчества, гибкости, видения перспективы и дистанции.

14. Квалификация, темперирование и текстурирование состояний

Природа высших состояний такова, что они *квалифицируют* переживания, относящиеся к низшим уровням. Это происходит благодаря тому, что высшие уровни задают фреймы для низших состояний и первичного опыта.

Вы можете видеть это на примере *радостного* обучения и *скучного* обучения, *законченной* лжи и *уклончивых* переговоров, *очаровательной* лжи и *безжалостного* сочувствия, в *рассудочной* смелости и в *смелой* рассудочности, в *несказанном* покое и гибкой *компульсивности*. В этих примерах квалифицирующие или модифицирующие термины, являясь прилагательными и наречиями, указывают на высший уровень. Вы, конечно, видите это, не так ли? И вы, *несомненно*, заинтересуетесь, *по-настоящему* заинтересуетесь всеми теми *озорными, игривыми* и *терапевтическими* приложениями этих состояний, разве не так?

15. Отвердение состояния и фрейма

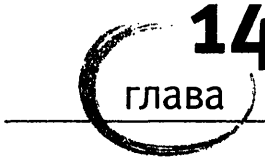
Если высшие уровни управляют низшими и модулируют их, то, когда мы задаем фрейм, это создает аттрактор, побуждающий систему самоорганизовываться вокруг него, и когда мы задаем высшие метасостояния подтверждения и уверения, это заставляет исходный опыт отвердевать и делает его более постоянным и прочным. Это происходит, когда мы входим в состояние убежденности или высокой оценки чего-либо. Теперь, когда вы доверяете тому, что это паттерн обладает столь мощным воздействием, вы можете гордиться этим паттерном. Однако ваша убежденность в убежденности в *X* ведет к слепому фанатичному подходу. Это может быть гордость по поводу депрессии, поскольку благодаря ей потеря кажется имеющей смысл. Некоторые гордятся своей ревностью к другим. И все, с чем мы идентифицируемся, мы делаем своей идентичностью.

16. Раскрепощение состояний и фреймов

И напротив, когда мы задаем высшие фреймы сомнения, возражения или скептицизма *по поводу* опыта низших уровней, сомнение в *X*, вопросы к *Y* и дразнящая игривость в отношении *Z* раскрепощают эту реальность. Будьте осторожны, сопоставляя состояния сомнения или возражения с опытом, который вы хотите наделить силой уверенности, уверенностью убежденности. Подобное сомнение, игривость, смех, не-принятие всерьез и игнорирование могут подорвать и ослабить этот опыт. Многие делают это с паттернами НЛП, когда впервые сталкиваются с ними, а потом удивляются: «Почему же он у меня не работает?»

Резюме

Модель Метасостояний как модель по самой природе своей является системной и нелинейной и, таким образом, предполагает



Теория метасостояний как единая теория поля

С самого начала Бэндлер и Гриндер описывали НЛП как *метасферу*. НЛП не является разделом психологии, хотя моделирует человеческую деятельность. НЛП не является разделом психотерапии, хотя началось с моделирования работы трех психотерапевтов. Оно не является разновидностью гипноза, хотя основоположники НЛП создали модель гипнотического языка и гипнотического процесса.

НЛП представляет собой метаподход в том смысле, что оно связано с самой структурой опыта. Оно описывает, как размышлять об опыте и как работать с ним, с чисто структурной точки зрения.

Термин «мета» в данном контексте и идея «метаперехода» исходят от Грегори Бейтсона и взяты из его работ по структурному анализу таких феноменов, как культура и шизофрения. Этот неоценимый вклад Бейтсона оказал огромное влияние на развитие НЛП. Он ввел «метатерминологию» как способ описания того, как мы можем отступить от содержания явлений и описывать их с «формальной», или структурной, точки зрения. Начало этому было положено, когда Бейтсон был еще молодым антропологом и пытался выработать свое понимание ряда культур, создать объяснительную модель этих культур и операционализировать введенные им термины.

Бэндлер и Гриндер привнесли в НЛП многие используемые Бейтсоном формы употребления слова «мета». Они также привнесли в НЛП идею отступления от мысли, эмоции или обучения и перехода на более высокий уровень мысли к высшему «логическому типу». Осуществляя такой переход, мы можем классифицировать и категоризировать первичный опыт. Мы начинаем рассматривать его в перспективе и обретаем осознание этого опыта. Мы задаем фреймы, касающиеся этого опыта. Бейтсон описал метасвязи как высшую функцию разума, лежащую в основе системной природы сознания.

Бейтсон исследовал *метасвязи* в отношении самых разных феноменов: коммуникации, обучения, норм приличия, красоты, сознания, патологии, шизофрении и алкоголизма. Бэндлер и Гриндер использовали *функцию* метасвязей несколькими способами. Они сформировали *метапозицию*, которую использовали для исследования опыта. Они использовали *метакомпоненты* с целью работы с ограничениями и конструирования новых компонентов. Они встроили *мета* как предполагаемое метасостояние в Модель стратегий, в паттерн излечения фобий, временные линии и паттерн взмаха. Я (М. Х.) посвятил целую главу описанию раннего опыта использования предполагаемых метасостояний в НЛП (Hall, 1996/2000), из чего можно заключить, что метасостояния присутствовали в НЛП с самого начала. Они просто не были признаны за таковые, как не было в то время и эксплицитного описания Метасостояний как модели.

Сегодня, являясь метасферой НЛП, модель Метасостояний не только открывает третий путь к выявлению структуры субъективности и работе с ней, но также обеспечивает нам общий каркас и теорию, объясняющую, как работают паттерны НЛП и почему. Теперь мы можем использовать метасостояния системно, как объяснительную схему, объединяющую разрозненные компоненты, паттерны и сферы. Мы можем использовать метасостояния для увеличения личных ресурсов, что позволит нам распознавать высшие уровни, одновременно продолжая рассматривать свой опыт с точки зрения высших уровней.

Метасостояния как метафреймы

Получив знания и опыт метасостояний благодаря чтению предыдущих глав, вы приложили их к таким феноменам, как обучение, гнев и страх, а также уверенность. Теперь вы знаете, что, входя в метасостояния и *применяя* его к другому состоянию — так что первое оказывается в *метапозиции* по отношению ко второму, — вы наслаиваете одно состояние на другое. Возможно, вы наслаиваете любопытство и дух исследования на обучение. Тем самым вы *текстурируете* состояние обучения и наделяете его особым ощущением, особым качеством. Тем самым вы также формируете новую «психо-логику» в пределах вашей нейро-лингвистической системы. Вы включили «обучение» в число членов класса любопытства и исследования. А таковым оно является далеко не для всех. Мы не можем рассчитывать на такой эффект, как на «естественный» результат школьного образования. Однако получить такой эффект мы можем, и это происходит в реальной жизни. И когда это происходит, высшее состояние сознания-эмоций-тела

функционирует как *фрейм референции* по отношению к низшему состоянию, в данном случае — к обучению.

Метасостояния функционируют как *фреймы* по отношению к низшим состояниям. Это означает, что *фрейм* представляет собой метасостояние и что встраивание одних фреймов в другие порождает матрицу фреймов, сформированную из метасостояний.

Каков ваш *фрейм* для гнева? Каков ваш фрейм сознания *по поводу* гнева? Каков ваш фрейм референции для переживания гнева, выражения гнева, реагирования на чужой гнев?

Ответы на эти вопросы позволят вам выявить ваши концепции, представления, убеждения, принципы, воспоминания и вашу личностную историю, связанную с гневом. Все они представляют собой состояния убеждения, возникающие *по поводу* ваших представлений, концепций, личностной истории, ожиданий и намерений. Хотя эти метафеномены известны под различными названиями, все они представляют собой структуры метасостояний. Когда мы признаем тот факт, что метафеномены описывают не различные явления, а различные точки зрения на одну и ту же форму наслаивания сознания, данная структура метасостояний открывает перед нами целый список фреймов, которые мы можем использовать при моделировании структуры опыта; к числу этих фреймов относятся:

- концептуальные фреймы идей, принципов, представлений;
- фреймы воспоминаний и личностной истории как референтного опыта;
- фреймы сфер знания;
- культурные фреймы;
- семейные и личные фреймы;
- фреймы убеждений;
- фреймы ценностей;
- фреймы ожиданий.
- Так что же такое «фреймы»?

Номинализация и метафора «фрейм» описывает, каким образом мы ментально-эмоционально *фреймировали, структурировали, форматировали или акцентировали* опыт, представление, мысль или ментальный фильм.

Еще раз повторяем, «фрейм» — не вещь, а процесс *фрейминга*. Самое важное при этом то, что мы фреймируем, когда *входим в метасостояние*. Когда мы фреймируем одно состояние или опыт в терминах другого, мы задаем фрейм, который определяет предшествующий опыт. Мы задаем фрейм как состояние сознания-тела, испытываемое по поводу чего-то другого.

Рассмотрим, какова значимость этой структуры. Допустим, вы вошли в состояние принуждения и кодировали его в словах: «Ты должен учиться. Если ты не будешь учиться, тебя ждет кошмарное будущее!» Что вы сейчас сделали? Вы метаоблекли, или фреймировали, состояние обучения состоянием принуждения или необходимости. Пользуясь терминологией Метамодели и модели Метапрограмм, вы использовали *модальный оператор необходимости* для того, чтобы подвергнуть обучение лингвистическому «аутфреймингу» с помощью понятия «необходимость». Если вы делаете это достаточно часто и входите в действительно сильные эмоциональные состояния принуждения, давления или контроля, каким станет ваш фрейм сознания, касающийся обучения? Какое состояние будет порождать этот фрейм сознания?

Допустим, когда вы были маленьким, другие дети всегда игнорировали вас, выбирая себе партнеров для игры в мяч. Возможно, это происходило потому, что вы были на два года младше остальных и не так хорошо умели играть. Допустим, что вы чувствовали себя таким брошенным, одиноким и никому не нужным, что взяли эти сильные чувства и применили их ко всем видам спорта. И что тогда? Каким будет ваш фрейм сознания, касающийся спорта, в последующие годы? Это может быть *нелюбовь* к спорту, *презрение* к спорту, чувство собственной *неадекватности* по отношению ко всем групповым формам деятельности. Однако «психо-логика» человеческой природы такова, что вы не ограничитесь приложением этих состояний только к спорту: вы можете привнести эти чувства в другие сферы жизни и заставить их воздействовать на другие концептуальные категории и формы опыта, такие как командная работа, общество, собственное «я» или отвержение.

Каждое метасостояние задает фрейм. В этом фрейме присутствуют «убеждения», «ценности», «понимания», «ожидания», «идентификации», «намерения». Здесь-то и кроется ловушка, связанная с мета- или «логическими» уровнями: хотя мы используем эти номинализации и обращаемся с этими «предметами» сознания так, будто они представляют собой вещи, как со статичными, неподвижными сущностями, все это — процессы.

Проблема в том, как нам начать думать о них, концептуализировать их и говорить о них как о *динамических текучих процессах*.

Это означает, что если я фреймирую обучение метасостояниями необходимости и принуждения, то я, вероятно, буду:

- *Верить*, что обучение является тяжелым и малоприятным, но необходимым злом, которое вовсе не доставляет удовольствия.
- *Ценить* возможности уклониться от обучения, а не шансы научиться чему-то.
- *Понимать* обучение как нежелательное, но вынужденное занятие, к которому нас склоняют другие люди или окружающая действительность.
- *Ожидать*, что обучение будет даваться с трудом.
- *Намереваться* по возможности избегать его, но пытаться «переломить» и «заставить» себя учиться, когда это необходимо.
- *Идентифицировать* себя как «неспособного к обучению», но как человека, которому нравятся другие занятия.

Это означает, что, если я фреймирую спорт и другие соревновательные виды деятельности метасостояниями своей ненужности, ощущением угрозы игнорирования и отвержения, я также несомненно буду:

- *Верить*, что командные виды спорта — пустое занятие, недостойное траты сил и заставляющее людей подвергаться мучительным испытаниям.
- *Ценить* избегание групповых видов спорта и ситуаций, в которых меня могут отвергнуть, или ценить индивидуальные виды спорта.
- *Понимать*, что люди становятся жестокими, когда дело касается соревновательных видов спорта или форм деятельности.
- *Ожидать*, что меня могут отвергнуть в любую минуту.
- *Идентифицировать* себя как человека, не интересующегося спортом.

Системное мышление, формирующее единое поле НЛП

Имея в своем распоряжении четыре метасферы НЛП, мы можем использовать четыре различные *метаперспективы* при рассмотрении опыта. Даже если мы просто намерены начать двигаться к любой из этих сфер знания, нам придется «перейти на метауровень». *Метаход* помогает нам поддерживать процесс эффективного овладения мастерством обращения с этими сферами. Если мастерство зависит от метадвижения, как нам научиться осуществлять метапереход? Что мы можем делать, чтобы практиковаться в этом искусстве?

Мы обучаемся создавать и переживать в опыте метасвязи, отделяя *содержание* от *структуры*. Мы делаем это, поднимаясь над *содержанием*, чтобы разобраться со структурой, контекстом и процессом опыта. Мы делаем это с языком, с восприятием, с состояниями и с логическими уровнями.

1. Метамодель

При изучении и использовании Метамодели мы обучаемся тому, как нам отступить от *содержания* слов и предложений, от контекста фильмов, проигрываемых в нашем сознании. Сделав это, мы можем распознать, *как* функционируют слова, что обеспечивают нас информацией о том, каким образом мы фреймировали наши ментальные фильмы. Мы делаем метаход за пределы содержания языка, чтобы рассмотреть слова, предложения и фразы в категориях *репрезентативного переноса*.

«Если я возьму только эти слова, какие зрительные образы, звуки, ощущения, запахи или вкусы я смогу сконструировать в своем ментальном фильме?»

Задавание этого вопроса облегчает «метапереход». Это помогает нам прекратить наше естественное состояние галлюцинирования и чтения мыслей, так что мы можем иметь дело с символической информацией, действительно присутствующей в словах. Тогда мы прекращаем придумывать и дополнять детали и начинаем вслушиваться *только в слова*, обращаясь с этими словами как с символами для нашего сценария. Таким образом, мы обучаемся проводить различие между сенсорными терминами и несенсорными или оценочными терминами, что крайне важно для профессионального коммуникатора. Все вопросы Метамодели являются индексными вопросами, индексирующими конкретные детали: где, когда, как, каким образом, который? Эти вопросы помогают нам получить у людей точную и адекватную сенсорную информацию.

Овладевая искусством метамоделирования, мы учимся выделять каждое слово, которое не можем *репрезентативно перенести на экран нашего сознания*, и задавать к нему

вопросы до тех пор, пока не сможем этого сделать. Именно это мы имеем в виду, говоря о том, что некоторые языковые формы «плохо сформулированы», а некоторые — «хорошо сформулированы». Язык *хорошо сформулирован* тогда, когда мы можем перенести его на ментальный экран, и *плохо сформулирован*, когда мы не можем сделать этого.

«Вы чувствуете давление в связи с обучением? Какого рода "давление" вы чувствуете? Откуда вы знаете, что это давление? Ах, так вы "вынуждены" делать это? И как это приравнивается для вас к "давлению"? К "давлению" в каком смысле? Ах, к психологическому давлению. И что вы понимаете под "психологическим" давлением? Вы что, слышите голос, говорящий вам, что вы должны делать это? Это интересно. Откуда исходит этот голос? Каковы его тон, громкость, темп? Чей это голос?»

Искусство использования Метамодели начинается с того, что мы научаемся отличать сенсорные термины от остальных и формируем установку игривости, любопытства, уважения и исследования, позволяющую нам продолжать задавать эти «тупые» вопросы. Все это время мы остаемся на метауровне по отношению к содержанию. Мы не позволяем словам гипнотизировать нас.

Услышав туманную и абстрактную речь, мы продолжаем задавать вопросы до тех пор, пока не сможем операционализировать термины и использовать полученную информацию для нашего фильма. Это может быть информация для нашего сценария, говорящая о том, что мы видим, слышим или ощущаем, или она может касаться того, как мы фреймируем наш фильм и какие кинематографические характеристики мы внесли в него на редакторском уровне.

Упражнение

1. Возьмите обычную ежедневную газету и исследуйте различные сводки новостей, статьи и даже частные объявления с точки зрения возможности простого *репрезентативного* переноса слов на ваш ментальный экран.

2. Какие вопросы вам нужно задать автору или редактору статей, чтобы заполнить недостающие детали вашего фильма?

3. Оцените, насколько хорошо вам удалось отступить от содержания и обращать внимание на структуру?

2. Метапрограммы

При изучении и использовании модели Метапрограмм нам нужно аналогичным образом научиться отступать от *содержания* личной истории или опыта индивидуума и со структурной точки зрения взглянуть на то, *как человек смотрит* на вещи.

Какова его позиция? Из какой точки зрения он исходит? Он находится в состоянии соответствия или несоответствия? Ищет он варианты или процедуры? Приближается он к вещам или отдаляется от них? Действует он на глобальном уровне или сортирует информацию, отбирая детали?

Простое спрашивание или сортировка в поисках метапрограммных особенностей заставляют нас подниматься над содержанием — к структуре. Регулярно отрабатывайте этот навык. При этом не перегружайте себя поисками сразу двадцати или тридцати метапрограмм. Вместо этого возьмите одну-две метапрограммные особенности и практикуйтесь в их распознавании. Практикуясь с одной-двумя программами за раз, вы научитесь различать, какого рода сортировка или фильтрация осуществляется по ходу содержания разговора. Это напоминает слушание третьим ухом. Это подобно задаванию вопроса: «Если бы этот человек носил цветные очки и смотрел на мир через ту или иную часть спектра, каким основным цветом был бы окрашен его взгляд на мир?»

В то время как лингвистические различения Метамодели фокусируют наше внимание на *словах*, которые использует человек при описании своего опыта, и направляют наше внимание на репрезентативный перенос используемого им языка в наши внутренние фильмы, модель Метапрограмм сосредоточивает наше внимание на других аспектах.

«На какой канал настроен этот человек?» «Сортирует ли он информацию в поисках новостей, драм, комедий, мультфильмов или чего-то еще? Как он перерабатывает информацию? Какие паттерны мышления он использует?»

Некоторые программы частично совпадают или полностью соответствуют паттернам Метамодели.

Слова, которые мы называем *модальными*, указывающие на то, *как* действует человек (необходимость, желание, возможность, невозможность), встречаются в обеих моделях. Метапрограммы, направленные на поиск глобального/конкретного (общей картины/деталей) очень близко совпадают с паттерном Метамодели, касающимся сенсорных

слов (конкретных) и абстрактных терминов (глобальных).

Искусство использования метапрограмм предполагает распознавание индивидуальных фильтров восприятия, которыми люди окрашивают мир, когда используют эти фильтры.

Упражнение

1. Вернитесь к газетным сводкам новостей, статьям или частным объявлениям и на этот раз используйте разноцветные фломастеры или маркеры для идентификации метапрограмм.

2. Возьмите список метапрограмм и пройдитесь по всем статьям в поисках одной программы за раз.

3. Оцените, насколько легко или трудно было отступить от содержания газетных материалов, чтобы идентифицировать метапрограммные особенности.

4. Как влияют и/или как отражаются ваши стили сортировки метапрограмм на вашем поиске?

3. Метасостояния

При изучении и использовании модели Метасостояний мы отступаем от *содержания* первичной ситуации или состояния, чтобы заметить наши высшие состояния или фреймы *по поводу* этого опыта, и/или входим в ресурсные состояния, которые применяем к нему. Без этой способности к *вхождению и приложению* одного состояния к другому мы не могли бы построить метасостояния. Рефлексивность сознания, которое постоянно и неизбежно отражает само себя, запускает процесс попадания в порочные круги, если только мы не можем *подняться* в своем сознании и заметить их. Когда это происходит, мы оказываемся в петле, как в закрытой системе.

Делая метаход, мы обретаем контроль над процессом. Парадоксальным или контринтуитивным образом нам чаще всего приходится учиться как раз не «бояться» нашей рефлексивности (самого метасостояния) и дать себе разрешение ходить кругами и спиралями и входить в штопор. В конце концов мы обучаемся фреймировать метасостояниями наши ментально-эмоционально-телесные проявления как то, чем они и являются – *проявлениями*. Это всего лишь проявления наших состояний. По мере того как мы «деидентифицируемся» от них, мы перестаем чрезмерно идентифицировать себя со своими мыслями, эмоциями или телом.

Находясь в метасостоянии, мы прокручиваем некий внутренний фильм (на первичном уровне), который уже фреймирован, структурирован и форматирован с помощью определенных стилей сортировки (метапрограмм). Теперь мы задаем другой метавопрос: «Когда мы воздействуем с помощью этой мысли, чувства или физиологической реакции на другой фильм первичного уровня, как это отражается на нем? Как это трансформирует, текстурирует или квалифицирует его?»

В модели Метасостояний мы ищем один из шестнадцати различных *интерфейсов*. Возможно, высшее состояние нейтрализует низшее, усиливает или ослабляет его, укрепляет, расшатывает, вводит в транс.

Любопытно отметить, что теперь, располагая моделью Метасостояний, мы можем распознать источник и происхождение метапрограмм. Метапрограммы – это отвердевшие метасостояния, ставшие настолько привычными, настолько интегрировавшимися, что то, что раньше являлось метасостоянием, становится фильтром восприятия или метапрограммой, окрашивающей нашу матрицу. Несоответствие, как состояние, может стать сортирующей программой. То же самое касается соответствия, вариантов или процедур. Являясь состояниями, они начинают функционировать как мысли или чувства и в конце концов настолько глубоко интегрируются, что становятся программами мышления, используемыми по умолчанию.

Упражнение

1. Возвратившись еще раз к газетным материалам, просмотрите их в поисках эксплицитно описываемых или неявно подразумеваемых метапрограмм.

2. В каком состоянии или состояниях находились или из каких состояний, испытываемых по поводу первичного опыта, исходили автор или редактор?

3. Оцените, насколько легко или трудно вам было сделать метаход, позволяющий заметить состояния, уровни и рефлексивность и выявить ваши метасостояния.

4. Метамодальности («суб-модальности»)

Четвертая метасфера НЛП носит обманчивое название «суб-модальностей». Этот термин звучит так, будто паттерны, входящие

в данную категорию, относятся к субуровню по отношению к репрезентативному экрану, на который мы проецируем наш сенсорный фильм. Однако это не так. Эти паттерны представляют собой кинематографические характеристики, которые мы вносим в наши фильм, поднимаясь на более высокий, редакторский уровень.

«Суб-модальности» наезда камеры связаны с метапрограммой деталей, а отъезда камеры — с переходом к глобальному мышлению. То же самое касается «суб-модальных» паттернов «ассоциации и диссоциации» в каждой из сенсорных систем (визуальной, аудиальной и кинестетической); они также являются метапрограммами. С помощью «суб-модальностей» мы производим сортировку качеств, свойств, характеристик и паттернов, присутствующих в наших ментальных фильмах. Соответственно мы спрашиваем: «Когда вы смотрите свой ментальный фильм, как он воспринимается зрительно? Это неподвижный снимок на экране или движущееся изображение? Ясное это изображение или расплывчатое? Близко расположен к вам экран или далеко от вас?»

Мы задаем вопросы, касающиеся кинематографических качеств фильма. Мы делаем это по отношению к видеодорожке (как выглядит фильм), к аудиодорожке (как он звучит) и к дорожке движения и ощущений (как он переживается на уровне соматических ощущений), к его вестибулярной дорожке (как он переживается с точки зрения наличия или отсутствия чувства равновесия). Все это — редакторские вопросы, связанные с тем, как мы снимаем и кодируем фильм.

Метамодальности являются еще одним объединяющим фактором в наших поисках структуры опыта. Каждая сфера представляет собой очередную грань бриллианта субъективного опыта.

Системное мышление в единой теории поля

По определению, «система» предполагает наличие многочисленных взаимодействующих частей и принимает на входе один тип сигнала, а на выходе дает другой. Поскольку наша нейро-лингвистическая система принимает на входе информацию, а на выходе дает реакции, в единой теории поля НЛП центральное место занимают петли обратной и прямой связи.

В предыдущей главе мы описали системное мышление, использующее структуру метасостояний, предметом которого является наша нейро-семантическая система. Системное мышление само по себе является метапрограммой. Мы отметили этот факт и идентифицировали его как таковой в книге «Как научиться разбираться в людях» (Hall & Bodenhamer, 1997). Теперь мы хотим использовать системное мышление для создания единой теории поля. С этой целью мы перечислим несколько ключевых паттернов, касающихся системного мышления, необходимых для достижения мастерства и ведущих к пониманию единой теории НЛП.

1. Системное осознание и размышление

Первым требованием при обучении системному мышлению является распространение фокуса осознания на систему в целом.

- Что это за система?
- Каковы элементы этой системы?
- Какие принципы управляют функционированием системы?
- Что подается на вход в эту систему?
- Что мы получаем на выходе из системы?

Единая теория поля НЛП сфокусирована прежде всего на нейро-лингвистических системах человека-как-целого-в-среде. Теория будет включать все сенсорные и эмпирические факторы, а также все оценочные реалии, которые мы формируем или усваиваем из социальных контекстов. Она будет учитывать все внешние *входные* каналы (сенсорные системы), а также все внутренние *входные* каналы внутренней переработки, мышления и воображения. Она также будет учитывать *выходные* каналы поведения, жестов и физиологических реакций и механизмов, используемых для их регистрации (например, калибровка, ключи зрительного доступа, лингвистические маркеры).

2. Мыслительные петли обратной и прямой связи

После того как мы идентифицировали систему, нам нужно распознать петли обратной и прямой связи, управляющие прохождением входного сигнала через систему. В категориях системы *обратная связь* означает информацию, поступающую из внешнего мира, а также *выходной* сигнал одного уровня системы, *повторно входящий* в систему на другом уровне. Например, я получаю обратную связь о том, что мои слова «задели чувства моей дочери». Этот входной сигнал исходит

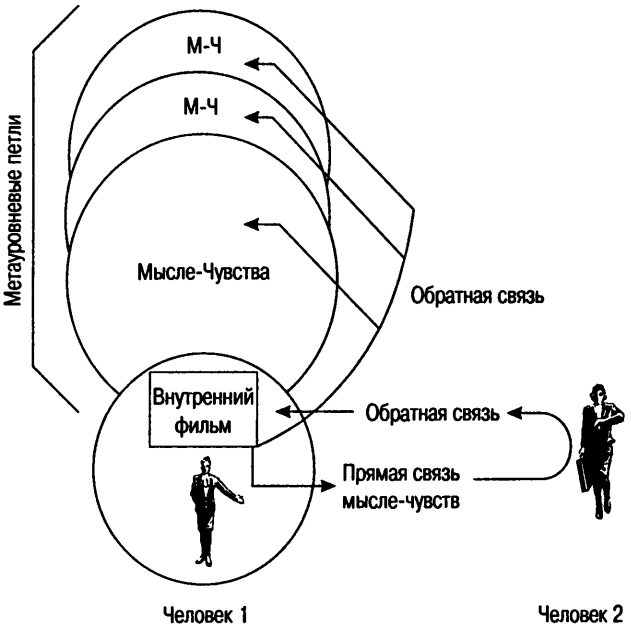


Рис. 14.1. Множественные петли обратной связи

от дочери, из внешнего мира. Однако как только я получаю его, у меня появляются по его поводу мысли и чувства, и при этом как внешняя, так и внутренняя обратная связь, исходящая от меня, повторно входят в мою систему на более высоком уровне, и тогда я принимаю решение больше не задевать ее чувств и выяснить, что произошло.

Обратная связь может быть исходящей от внешнего мира, и, кроме того, как это ни странно, поступающей с одного уровня сознания на другой. В этом случае она становится *входным сигналом* (от самого себя), который будет оказывать влияние на наши дальнейшие шаги. Это означает, что обратная связь — не просто «комментарий по поводу эффективности ваших действий». *Обратная связь* касается результатов и последствий процесса и того, как она снова входит в систему в качестве дополнительной информации.

Обратная связь выполняет в системе функции центрального механизма саморегуляции и самоорганизующихся процессов. Их работа имеет нелинейный характер, они функционируют как сетевые паттерны. Мы называем два основных типа обратной связи в системе положительной и отрицательной обратной связью.

Самоуравновешивающая, или «отрицательная», обратная связь создает гомеостаз, так что система поддерживается в сбалансированном равновесии. Это процесс самокорректировки и самоадаптации, примеры которого мы можем наблюдать при езде на велосипеде или управлении лодкой. В этих случаях выходные сигналы системы оказывают гасящий и/или корректирующий эффект. Чем больше мы едим, тем меньше чувствуем голод. Чем сильнее мы чувствуем голод, тем больше мы съедаем. В терминах системы это задает «доброкачественный круг».

Самоподкрепляющая, или «положительная», обратная связь лежит в основе функционирования выходящих из-под контроля систем и порождает то, что мы называем «порочным» кругом. Первоначальный эффект продолжает усиливаться, снова и снова проходя по петле. В этом случае выходные сигналы системы оказывают усиливающее действие, так что мы получаем еще больше того, что выдаем на выходе. Чем больше мы кладем денег в банк, тем больше растут наши сбережения. Чем больше мы их тратим, тем больше растут наши задолженности. Чем больше мы чувствуем страх, тем больше наш страх крепнет и распространяется, перерастая в тревогу и панику.

Если мы пытаемся использовать линейное мышление или мыслить по прямой, иными словами, используем причинно-следственные связи между элементами системы, нам становится трудно переносить и отслеживать потоки информации в системе. Именно в этом случае мы должны переключиться на более нелинейное мышление и визуализи-

ровать систему в категориях петель, кругов, спиралей. Визуализация или даже схематизация таких систем и петель обратной связи не всегда дается легко. Более того, это даже может ввести наше сознание в штопор.

3. Мышление в категориях и/и, а не или/или

Системное мышление предполагает иной тип логики, чем старая аристотелевская логика, исключающая промежуточные стадии между противоположными полюсами. Учитывая тот факт, что системы состоят из многочисленных взаимодействующих элементов, лишь очень немногие аспекты системы функционируют в режиме или/или. Вместо этого любое событие будет предполагать множество «причин» или, точнее, сопутствующих факторов. Мышление в категориях или/или основано на аристотелевской модели мира, постулирующей вещи посредством фрейма или/или. Применяя такой тип мышления к овладению мастерством НЛП, мы понимаем, что не можем классифицировать некоторые феномены либо как метапрограммы, либо как «суб-модальности». Они являются и теми и другими одновременно. Мы рассматриваем мысле-чувства, присущие некоему состоянию, и нам кажется, что они принадлежат первичному состоянию *и в то же время* также метасостоянию, интегрировавшемуся в него. Фрейм не является либо убеждением, либо ценностью, либо идентичностью, а представляет собой все это в одно и то же время.

Проблема с аристотелевской моделью состоит в том, что мы исключаем среднее и, таким образом, становимся слепыми ко всем промежуточным факторам между двумя крайностями. Для построения единой теории поля мы нуждаемся в паттернах Метамодели типа и/и (глава 13).

4. Нелинейное мышление

Переход от линейного аристотелевского мышления к мышлению в категориях систем приводит нас к не-аристотелевским системам, побуждая к мышлению, совместимому с хождением по кругу, параллельной обработкой информации и классификацией одной и той же вещи различными способами. Нелинейное мышление в метасостояниях возникает у нас благодаря механизму рефлексивности. Когда мы размышляем о своем мышлении, чувствовании, физиологических реакциях или испытываем чувства по поводу своих чувств, мыслей, воспоминаний или телесных ощущений, наше сознание попадает в петли и ходит кругами, так что в ходе этого процесса оно оказывает влияние само на себя.

5. Самоорганизующиеся паттерны

Живые системы являются самоорганизующимися, а самоорганизация, как мы отмечали в предыдущей главе, является важным аспектом системного мышления. Входные сигналы в систему питают ее в том смысле, что являются «топливом», благодаря которому система растет, развивается, живет и процветает. А выходные сигналы — это проявления жизнедеятельности системы.

В нашей нейро-лингвистической системе единственным, что входит в систему, является *информация*, или представления. Поэтому именно *представления*, как метасостояния и метафреймы, «питают» систему и заставляют ее самоорганизовываться посредством повторения и реитерации.

Иммануил Кант первым использовал терминологию «самоорганизации». Он говорил, что мы должны думать о каждой части организма, «который производит другие части (так что все части взаимно производят друг друга)... благодаря чему [организм] является как организованным, так и самоорганизующимся существом». Этим определяется природа живого организма.

Качество самоорганизации возникает из хаотической природы системы благодаря способности системы порождать множественные итерации. Во фрактальной геометрии мы многократно находим «фрактальные» формы с присущими им характерными паттернами в уменьшенных масштабах, так что на каждом шаге уменьшения масштаба отдельные элементы подобны форме в целом. Это порождает качество «само-подобия». Вы можете видеть это повсюду: камни подобны маленьким горам; ветки похожи на молнии; границы облаков напоминают береговые очертания; дельта реки выглядит как крона дерева или как многократно ответвляющиеся друг от друга кровеносные сосуды.

Тот же процесс, порождающий аналогичный гештальт, мы находим и в нейро-семантических системах. Здесь, однако, самоподобие встречается в виде *паттернов*. Существуют паттерны мышления (метапрограммы), речи (паттерны Метамодели), редактирования наших фильмов («суб-модальности») и чувствования (метасостояния). Они возникают в результате многократной итерации некоего исходного представления. Человек может использовать в качестве исходного

представление о «неудаче», «контроле», «ресурсе», «любви» или «веселье» и повторно прокручивать его в своем ментальном фильме, в своих чувствах или в своей речи. Такие действия порождают паттерн. Паттерн является результатом реитерации.

6. Мышление в категориях точки приложения силы

Природа системных изменений в нелинейных системах такова, что иногда *малейшие изменения* могут приводить к самым серьезным последствиям. Это происходит потому, что такие изменения могут многократно усиливаться посредством самоподкрепляющей обратной связи. *Итерация* — это нелинейный процесс, означающий *повтор или повторение*, и описывающий, что происходит, когда некая функция многократно применяется к самой себе.

7. Сети и структурный паттернинг встроенных петель

Сети, каковыми являются нейронные сети мозга, нелинейны; они распространяются во всех направлениях. Это придает взаимоотношениям сетевых паттернов нелинейный характер и позволяет нам производить многократную итерацию наших сообщений. Когда мы делаем метаход к метасостоянию, мы поднимаемся над уровнем первичного опыта и устанавливаем отношения с ним и по поводу него. Мы выходим за пределы опыта и включаем его в систему. И в процессе этого выхода за пределы и включения мы чувствуем *холоны* — ощущаем себя как части целого, целого, состоящего из частей. Вот почему мы можем взять любой мельчайший элемент системы и посредством его распаковки обнаружить высшие фреймы, управляющие системой в целом или матрицей. Вот почему мы можем начать с целого на более крупном уровне и задать его таким образом, что оно проникнет во все части системы.

Когда мы имеем сетевую систему, использующую обратную связь для коррекции (обучение на ошибках), мы имеем сеть, состоящую из петель, способную регулировать и организовывать себя. Самоорганизация возникает и управляет жизнью системы. Когда мы мыслим в категориях сетей, мы задаем следующие вопросы:

- Присутствует ли здесь паттерн и организации, которые мы можем идентифицировать?
- Какова природа нелинейных взаимосвязей?

Любой паттерн состоит из вещества и формы. Мы обнаруживаем вещество, когда спрашиваем: «Из чего это сделано?» Задавая этот вопрос, мы фокусируем свое внимание на элементах и составных частях. Что касается формы, мы фокусируемся на ней, когда спрашиваем: «Что представляет собой этот паттерн?» Это заставляет нас сосредоточиться на паттерне, структуре, порядке и на том, каким образом он делает то, что он делает.

При моделировании человеческого опыта системное мышление позволяет нам синтезировать эти два подхода. Капра (Capra) описывает это следующим образом:

> «При изучении структуры мы измеряем и взвешиваем вещи. Паттерны, однако, не могут быть измерены и взвешены; они должны быть картированы. Чтобы понять паттерн, мы должны нанести на карту конфигурацию отношений. Иными словами, структура предполагает количества, тогда как паттерны предполагают качества» (p. 81).

8. Холоархии и эмерджентные свойства

На каждом уровне сложности системы наблюдаемые феномены будут проявлять свойства, не присутствующие на низших уровнях. Это происходит, поскольку явления «возникают» в системе. «Температура», центральное понятие термодинамики, лишено смысла на уровне отдельных атомов, где действуют законы квантовой теории. Вкус сахара не присутствует в атомах углерода, водорода и кислорода, из которых состоит сахар.

Аналогичным образом, такие свойства и качества, как правило, исчезают, когда система расчленяется. Вот почему системы не могут быть поняты путем анализа или редукционистского подхода. Свойства частей не являются присущими им по самой их природе, а могут быть поняты лишь в рамках контекста более крупного целого.

И вновь процитируем Капру:

> «Системное мышление сосредоточено не на базовых строительных блоках, а на базовых принципах или на организации. Системное мышление "контекстуально", что является противоположностью аналитическому мышлению. Анализ означает расчленение некого явления для того, чтобы понять его; системное мышление означает помещение его в контекст более крупного целого» (p. 30).

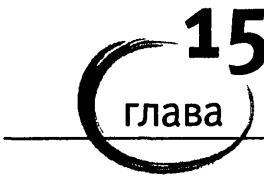
Чтобы мыслить системно, мы должны размышлять холистически («целостно») об интегрированных целых гештальтах и

возникающей общей конфигурации. Именно это мы делаем в НЛП и в Нейро-Семантике, когда используем метадетальную точку зрения. Мы не только мыслим глобально, но, мысля глобально, мы детализируем те проявления, которые придают метафрейму реальность. Мы не только мыслим в категориях конкретики, но, мысля конкретно, мы делаем это с позиций более широкой перспективы, говорящей о том, что означают конкретные детали.

Резюме

Хотя модель Метасостояний сначала была всего лишь очередной метасферой, она выросла в целую теорию и модель, объединяющую все сферы и компоненты НЛП. Она выполняет эту функцию, обеспечивая нам общий каркас, описывающий, как функционирует наш фрейминг в целом и как он функционирует на всех уровнях.

Как объединяющая модель, модель Метасостояний обладает уникальными нелинейными свойствами своего форматирования. Механизмы, управляющие моделью Метасостояний, являются системными и нелинейными, — это механизмы рефлексивности сознания. Будучи таковыми, они дают нам в руки модель того, как мы конструируем любые метафеномены.



Единые теории поля НЛП

Дилтс, Бэндлер, Холл, Боденхамер

Альберт Эйнштейн пытался создать «единую теорию поля», которая бы связывала все физические теории в единую модель. Его целью было построение крупномасштабного каркаса, объединяющего все явления. Аналогичным образом многие исследователи стремились свести вместе все аспекты, теории и модели НЛП. До появления Системной Модели Метасфер были предприняты две серьезные попытки свести воедино все многочисленные аспекты НЛП (Метамодель, метапрограммы, ценности, временные линии, позиции восприятия, «суб-модальности», Милтон-Модель, стратегии, а также техники *SCORE* и *SOAR*). Идея состояла в том, что, если сконструировать единую теорию поля, описывающую, как работает НЛП, это намного упростит сложную картину его элементов. Роберт Дилтс создал первую из этих крупномасштабных моделей, а Ричард Бэндлер — вторую. Для овладения мастерством НЛП нам очень важно получить представление об этих моделях, особенно сформулированное в терминах единой теории поля, представленной в этой главе. В ней мы рассмотрим обе попытки создания целостной и системной модели НЛП и проведем их критический анализ.

Для чего это делается? Наша цель состоит в том, чтобы выявить сильные и слабые стороны этих моделей и использовать их при построении новой модели. Интегрировав самые интересные и эффективные характеристики, уже найденные Дилтсом и Бэндлером, мы надеемся приблизиться к фактической разработке системной модели, охватывающей все компоненты НЛП. Мы предлагаем системную модель метасфер в качестве одного из многих возможных вариантов модели. Она позволит нам выработать логически согласованный и системный (системно-ориентированный) способ размышления о человеческом сознании, опыте, а также о самом НЛП.

Первая системная модель НЛП: Сеть Нейро-Логических уровней

Насколько нам известно, Роберт Дилтс создал первую системную модель НЛП в середине 1980-х годов. Он сконструировал свою модель («Гимнастический зал НЛП в джунглях») из нескольких частей. Сначала он взял модель *SOAR*.* Эта модель была предложена еще в 1950-х годах в качестве общей модели разрешения проблем и впервые была применена к обучению компьютера игре в шахматы. В пределах проблемного поля модель сначала идентифицирует набор Состояний, описывающих текущую ситуацию. Затем она идентифицирует набор Операторов или механизмов, которые может использовать тот, кто решает проблемы, чтобы изменить ситуацию, перейдя от одного состояния к другому.

Когда Дилтс приложил эту модель к нейро-лингвистике, он ввел три линейные оси — Я, Другие и Цели, — графически представленные в виде куба. Затем он взял линейный континуум временных зон (прошлое, настоящее и будущее) и соединил его с континуумом глубины позиций восприятия (первая, вторая, третья — «я», «другие» и «мета»). Наконец, он добавил вертикальные уровни, включающие высшие уровни сети, так называемые «Нейро-Логические» уровни (среда, поведение, способности, убеждения-ценности, идентичность и духовность).

Таким образом, он получил три оси: вертикальную — нейро-логические уровни, горизонтальную — три временные позиции и три позиции восприятия в глубину. В итоге получился «Гимнастический зал в джунглях», концептуальное рабочее пространство для «состояний» и различных форм вмешательств НЛП. Соединив все эти компоненты вместе, многомерный куб Дилтса интегрировал в себя модель *SOAR* наряду с «новым кодом» (позициями восприятия, Grinder & DeLozier, 1987). Эта модель также интегрировала в себя модель *SCORE*, поскольку Дилтс использовал свою трехмерную кубическую модель для выявления проблемных полей и работы с ними, а также использовал нейро-лингвистические Операторы для управления системной динамикой и создания переходов от текущего состояния к желаемому.

Операторы, с точки зрения Дилтса, представляют собой сенсорные репрезентации и «суб-модальности» (нейро-), языковые паттерны (лингвистическое), а также физиологические сигналы и проявления (программирование). Использование этих процессов, по его словам, наделяет нас способностью картировать проблемы посредством пространственной и временно-линейной сортировки.

Всякий раз, когда мы вкладываем в одну модель такое количество информации, возникает много трудностей. Модель Дилтса сводит воедино стандартный формат «текущее состояние/желаемое состояние» с основными компонентами модели *SCORE*.

* *State, Operator, And Result* (Состояние, Оператор И Результат); *soar* (англ.) — «парение, подъем». — *Прим. перев.*

Соединив все эти компоненты в жесткой иерархической форме, Дилтс начал работать над составлением практических рекомендаций, касающихся разрешения различных типов проблем с помощью теории Самоорганизации. Он использовал две оси: «стабильные — нестабильные проблемы» и «простые — сложные проблемы». Тем самым он положил начало анализу того, какую технику или паттерн следует использовать, когда и с кем.

Критика

Каковы сильные и слабые стороны этой попытки построения единой теории поля НЛП? Сильной стороной является то, что в этой модели нашли применение очень многие особенности, субмодели и паттерны НЛП. Используя общую структуру модели *SCORE*, она обеспечивает наиболее простой и продуктивный каркас для того, что называется алгоритмом НЛП: от текущего состояния к

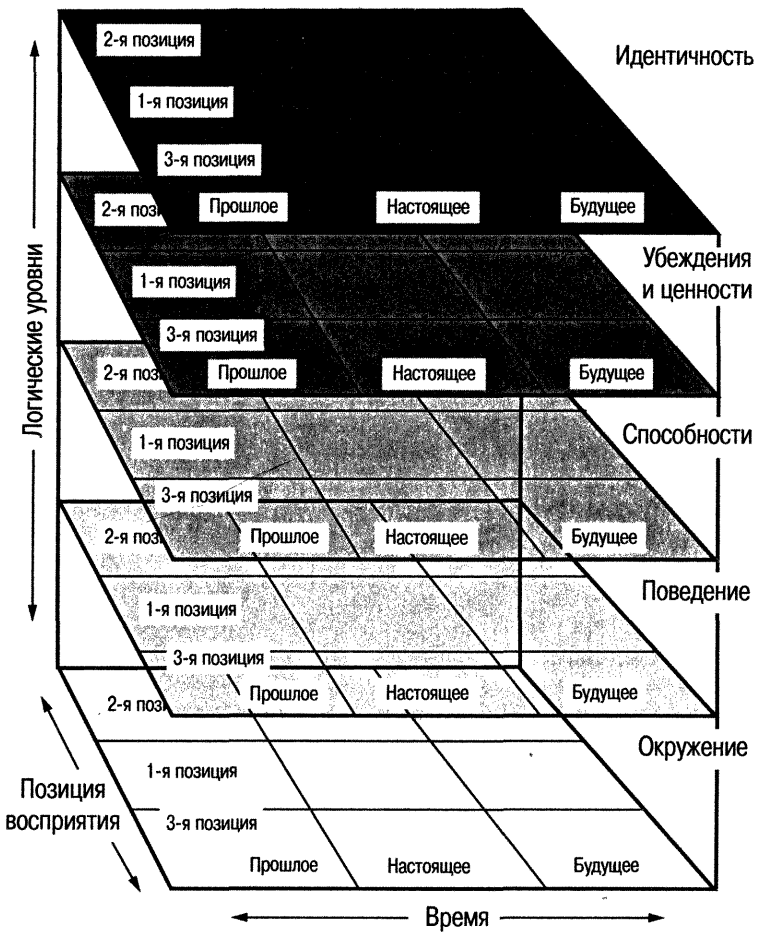


Рис. 15.1. Гимнастический зал в джунглях

Текущее состояние →	Перекидывающее мост к →	Желаемому состоянию
Причины	Ресурсы	Результаты
Симптомы		Эффекты
Прошлое и настоящее	Движение	Будущее и будущее этого будущего

Рис. 15.2

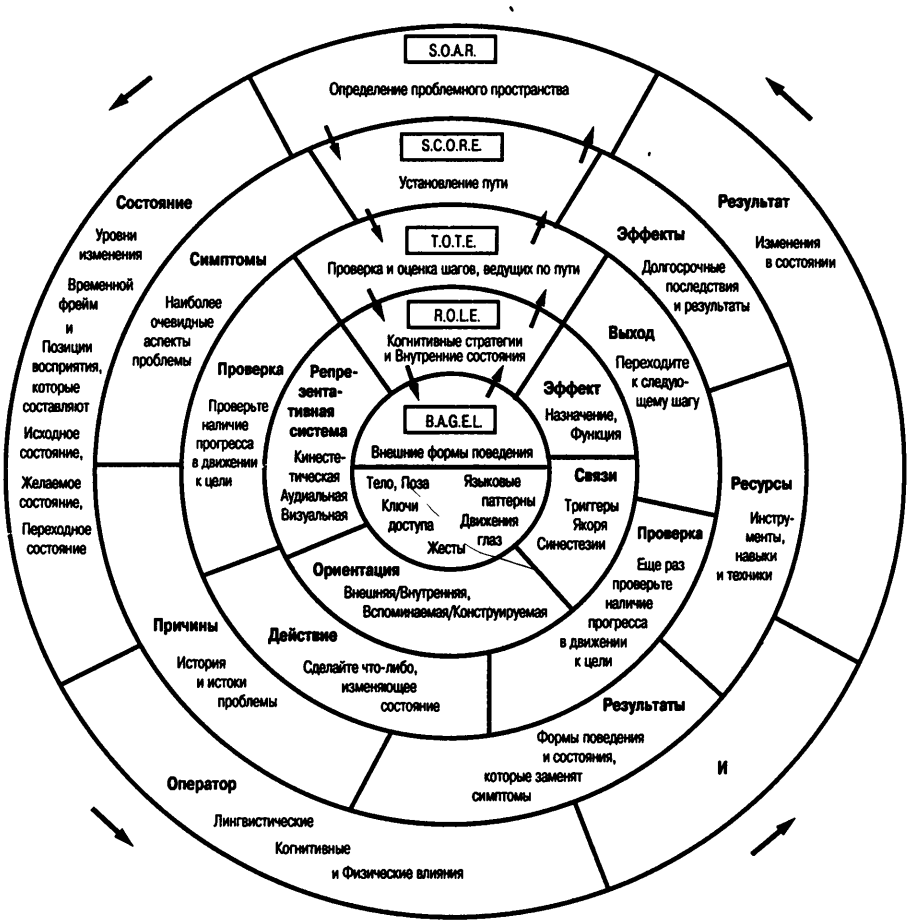


Рис. 15.3. Сводная диаграмма пяти моделей, формирующих единую теорию поля, предложенная Дилтсом

желаемому состоянию посредством доступа к ресурсам и их применения. Когда мы используем эту модель для размышления о работе с проблемами и об эффективном приложении НЛП, мы формируем фрейм, ориентированный на решение, и сосредоточиваем внимание на ресурсах, ведущих нас от текущего состояния к желаемому.

Также к позитивным сторонам этой модели относится проработка высших уровней в дополнение к линейным шагам. Это являлось проблемной стороной обогащенной в НЛП модели *TOTE*. Хотя модель *TOTE* и содержала меташаг, основное внимание было направлено почти исключительно на линейный пошаговый процесс. Это был первый вариант системной модели НЛП, в котором должное значение придавалось метауровням, а также идее влияния вложенных уровней на первичный опыт. Дилтс даже обыгрывал идею включения моделей НЛП одна в другую (рис. 15.3 и 15.4). В рамках этой циклической модели он использовал следующие:

5. *SOAR*
4. *SCORE**
3. *TOTE***
2. *ROLE****
1. *BAGEL*****

---

* *Symptoms, Causes, Outcomes, Resources, Effects* (Симптомы, Причины, Результаты, Ресурсы, Эффекты); ***score*** (англ.) — «удача». — *Прим. перев.*

** *Test, Operate, Test, Exit* (Проверка, Действие, Проверка, Выход). — *Прим. перев.*

*** *Representational systems, Orientation (external/internal; remembered/constructed), Links (anchors, synesthesias), Effect (purpose, function)* (Репрезентативные системы, Ориентация, (внешняя/внутренняя; воспоминания/конструирование), Связи (якоря, синестезии), Эффекты (назначение, функция); *role* (англ.) — «роль»). — *Прим. перев.*

**** *Body posture, Accessing cues, Gestures, Eye movements, Language patterns* (Позы тела, Ключи доступа, Жесты, Движения глаз, Языковые паттерны; *bagel* (англ.) — «бублик»). — *Прим. перев.*

Далее Дилтс поместил эти пять моделей в структурный каркас, как показано на рис. 15.4.

Что касается слабых сторон модели, основной проблемой является ее линейный способ представления. Вместо того чтобы быть форматированной как нелинейная, она фреймирована как линейная, как статичная, а не текучая, и как жесткая, а не гибкая. Разумеется, изображение трехмерного куба, которое выглядит как жуткий космический корабль Борга из фильма «Звездный путь: следующее поколение», тут не поможет. Иными словами, если мы хотим говорить и думать о системных процессах и динамике, нам также нужны метафора и схема, которые выглядят как нелинейные, динамические и текучие. Дилтс и сам это понимает, о чем свидетельствует его недавно появившееся исследование самоорганизующихся систем. В нем он перешел к использованию метафоры мяча, катящего по энергетическому полю, — намного более динамичная метафора. Такая модель представляет собой значительно более продуктивное направление с точки зрения адекватной метафоры.

Однако значительно более серьезным недостатком является тот факт, что модель Нейро-Логических уровней не является полноценной системой «логических уровней». Шесть элементов этой системы (среда, поведение, способности, убеждения и ценности, идентичность и духовность) не согласуются друг с другом таким образом, чтобы каждый высший уровень представлял собой класс или категорию низшего. И даже если мы используем определение «логических уровней», предложенное самим Дилтсом, согласно которому высшие уровни контролируют и модулируют низшие, а члены низших уровней являются классами высших, — модель нейро-логических уровней ему не удовлетворяет.

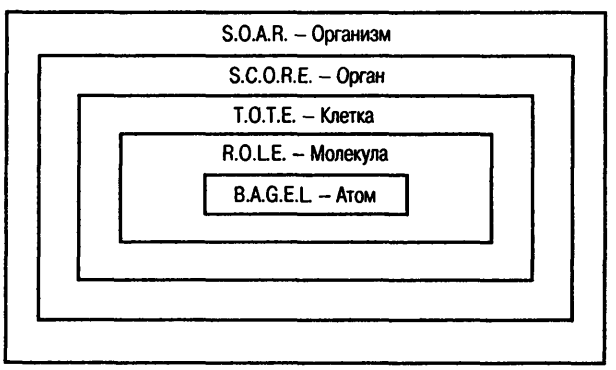


Рис. 15.4. Система моделей

Некоторые тренеры и теоретики НЛП отмечали многочисленные недостатки так называемой модели Нейро-Логических уровней. Вудсмолл (Woodsmall, 1995), Маншоу и Цинк (Munshow & Zink, 1997), а также я сам (Hall, 1997, 2001) подробно описали эти недостатки в различных статьях и книгах.

И снова повторим: основная проблема состоит в том, что модель Нейро-Логических уровней не отвечает критериям системы «логических уровней». Многие уровни этой модели не включают в себя или не содержат в себе низшие уровни. К примеру, «Окружение», представляет собой намного более крупномасштабный феномен, чем «Поведение». Любая форма «Поведения» реализуется в некотором «Окружении». «Окружение» не является членом класса форм «Поведения». А вот бег являлся бы таким членом, так же как и чтение, письмо, консультирование и управление.

Все это формы поведения. Однако это не разновидности «Окружения». Невозможно отделить некую форму поведения от окружения так, чтобы она находилась вне определенной среды.

Следующая трудность — «Способности». Разве этот термин не означает «потенциал для развития» или «навыки»? Если он означает фактические способности, нечто, что человек делает, значит, они относятся к тому же логическому уровню, что и формы «поведения». Это слово описывает источник или основание самого поведения. И в этом смысле любая «способность» реализуется в некотором «окружении». Более того, различные типы среды позволяют нам проявлять различные способности.

«Убеждения/Ценности» в этой модели означают метауровневое осознание своего сознания. «Сознание» выходит здесь за рамки простой репрезентации внутренних ментальных сенсорных фильмов. Сознание рефлексирует собственные мысли, чувства и состояния, чтобы подкрепить их ценностью, важностью и значимостью. Именно это порождает «убеждение» как подкрепленную мысль. Такое метауровневое функционирование сознания в качестве подкрепляющего и наделяющего ценностью деноминализирует термины «убеждение» и «ценность». Как мы убеждаемся в чем-то или начинаем ценить что-то? На метауровне мы подкрепляем репрезентацию этого чего-то (человека, процесса, события, понятия) своим «Да!».



Рис. 15.5

Это существенно. Дилтс предполагает, что «Идентичность» находится выше «Убеждений/Ценностей». Однако когда мы деноминализируем эту номинализацию, мы приходим к другой функции сознания — идентификации. «Идентичность» возникает в результате идентификации и определяется тем, с чем и как мы себя идентифицируем. Это показывает нам, что все идентичности представляют собой убеждения. Мы верим в свою идентификацию с чем-либо; внутри себя мы наделяем эту вещь реальностью за счет того, что ценим ее. Номинализация «идентичность» — не «вещь», которая существует независимо от нашей ментально-эмоциональной идентификации с ней. Идентичности возникают в процессе идентификации, и с чем бы мы ни идентифицировались, мы верим в эту вещь и ценим ее. «Идентичность» нереальна, это не сущность, а всего лишь убеждение. Можно либо верить в него, либо подвергать его сомнению.

«Духовное» представляет собой высший уровень в предложенном Дилтсом списке Нейро-Логических уровней. Однако когда мы деноминализируем термин «духовное», мы видим, что оно означает нечто, связанное с «духом». Это дает нам очередную номинализацию — термин «дух». А когда мы деноминализируем этот термин, мы остаемся с исходной метафорой — «дыханием, ветром, энергизирующей сущностью». Метафоры, использующие те же референты, встречаются в греческом и еврейском — «ветер» и «дух» на этих языках обозначаются одними и теми же словами (пневма, руах).

Это возвращает нас к еще одному «Убеждению/Ценности». На уровне «духовного» мы имеем подтверждение и признание ценности нашего внутреннего «дыхания», метафорически означающего нашу внутреннюю сущность, которую мы используем для обозначения того, что выходит за рамки нашего тела.

В категориях метауровней элементы этой модели легко распадаются на три логических уровня (см. рис. 15.3). Данная модель не позволяет указать на ту текучесть, которая присуща нашему рефлексивному сознанию. Что же происходит с моделью, когда мы убеждены в нашей духовности, идентифицируемся с нашими способностями, убеждены в наших убеждениях?

«Технология проектирования человека» (*DHE*) Бэндлера как вторая попытка создать единую теорию поля

Предложенная Бэндлером «Технология проектирования человека» (*DHE*) — вторая попытка построения единой теории поля. Через несколько лет после того, как Дилтс разработал сеть Нейро-Логических уровней и использовал ее в качестве модели системного НЛП, Ричард Бэндлер приступил к проектированию своей системной модели. Он назвал ее «Технологией проектирования человека», используя формулировку Кожибски, относящуюся к 1921 году. Таким образом, Бэндлер пошел в совершенно ином направ-

лении. Вместо использования метауровней он построил модель *DHE*, основанную преимущественно на концепции «суб-модальностей».

Использовав этот подход, Бэндлер попробовал кодировать все компоненты НЛП с помощью воображаемых решеток восприятия, или глобусов. За счет этого он смог кодировать любые элементы, модели и паттерны как обладающие физической реальностью «суб-модальные» образы. С этой целью он попытался использовать некоторые метафоры, которые бы содержали и несли в себе эту идею. Сначала он предложил идею воображаемых решеток, окружающих наши образы реальности, которые обозначали бы практически все существующие «суб-модальности», практически все метапрограммы, ставя тем самым под сомнение используемые нами паттерны Метамодели.

Однако в этом случае можно было бы усилить или ослабить ту или иную характеристику «нажатием кнопки», словно оперируя пультом управления аудиосистемой. Впоследствии Бэндлер решил поместить на глобус континуумы широты и долготы. И тогда, представляя себе, что глобус охватывает все протяжение человеческой жизни, можно было бы настроить линии, чтобы идентифицировать их ключевые «суб-модальности», метапрограммы, лингвистические паттерны и т. д.

Начиная с книги «Руководство по субмодальностям для профессионала», Бэндлер совместно с Уиллом Макдоналдом (СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2004) обыгрывал различные трехмерные голографические образы. Для тренингов, проводимых в 1990-х годах, он разработал упражнения по построению голографических решеток и проецированию их в пространство.

В книге «Время перемен» (Bandler, 1993) вы можете найти идею голографических решеток, базирующихся на «суб-модальностях» и работающих с помощью контрольных кнопок, задающих быстрое и медленное время, а также репрезентации «я» и «не-я».

К тому времени как Бэндлер начал разрабатывать тренинги по *DHE* (1991), он переключился на идею воображаемых перекрестий, позволяющих конструировать различные воображаемые инструменты, включающие глобусы и другие конфигурации. Эти конфигурации должны были проецироваться в пространство, а участникам предлагалось рассматривать их как «инструменты», с помощью которых можно «видеть» внутренний мир людей. Подобно киборгу из фильма «Терминатор», снабженному программой для измерения расстояний и пространства и сканирующему людей в поисках паттернов реагирования, участникам предлагалось отказаться от моделирования и просто проектировать те программы, которые они хотели бы иметь в своем распоряжении, а затем смотреть, на что эти программы способны.

Основное исходное предположение этого нового подхода *DHE* на деле представляло собой базовое понимание НЛП. По мере того как люди организуют свою внутреннюю реальность, эта организация проецируется и отражается вовне посредством их действий, движений и жестов. Если следить за этими проявлениями внимательно и систематически, можно распознать внутренние структуры людей. Наряду с тем что увидеть внешние проявления «временных» репрезентаций индивида можно, просто наблюдая за тем, в каком направлении он жестикулирует, говоря о «прошлом», «настоящем» или «будущем», или наряду с тем, как можно «увидеть» сенсорные системы индивида в действии посредством ключей зрительного доступа или «услышать» их в лингвистических маркерах, мы видим голографические образы, присутствующие в их сознании, во внешнем пространстве.

Для достижения этой цели модель и тренинги *DHE* базировались на предположении, что мы можем в буквальном смысле видеть, как индивидуальные убеждения, ценности или фреймы проецируются в реальное физическое пространство. Именно поэтому одной из важнейших метамодальностей («суб-модальностей») является «локализация» ценностей. Данная модель предполагает, что внутри «суб-модальных» особенностей находятся базовые строительные блоки, лежащие в основе всей субъективной реальности. Предполагается, что аналогично тому, как мельчайшие элементы голограммы содержат всю имеющуюся в ней информацию, тем же самым свойством обладают и «суб-модальности».

Будучи системной моделью, представляющей собой попытку свести воедино все элементы НЛП, *DHE* функционирует, исходя из определенного понимания и теории, касающейся «суб-модальностей». *DHE* постулирует, во-первых, что «суб-модальности» функционируют как молекулярная структура опыта, и, во-вторых, что «суб-модальности» играют первостепенную роль в объяснении всех человеческих реакций и контроле над

ними. Предполагая, что «суб-модальности» представляют собой «строительные блоки опыта» — подобно тому, как периодическая таблица элементов описывает базовые строительные блоки химии, — мы распространяем на эти особенности фразу Бейтсона «различия, определяющие различия».

В этом смысле Бэндлер считает, что смещение «суб-модальностей», их изменение, перекартирование и контрастный анализ управляют всем человеческим опытом. Таким образом, его подход вместо подъема к высшим уровням предполагает спуск к фундаменту сознания, к так называемым «суб-модальностям».

Подход Бэндлера с использованием «суб-модальностей» привел его к предположению о том, что можно трансформировать «замешательство» в метауровневый феномен, аналогичный «пониманию», с помощью кода «суб-модальностей». Просто найдите что-либо, что вы «понимаете», идентифицируйте форму или код «суб-модальности» и картируйте все «суб-модальности», содержащиеся в замешательстве, в соответствии с «суб-модальностями» «понимания». Таким образом, процесс перекартирования трансформирует «замешательство» в «понимание».

То же самое касается и «убеждений». Надо всего-навсего произвести перекартирование из сомнения или слабого убеждения в сильное убеждение, — и вы внезапно поверите в новое содержание. Это обязательно произойдет, если вы должным образом его закодируете. Весь секрет в нахождении и перекартировании ключевых «суб-модальностей». Для Бэндлера такое использование и такой подход к «суб-модальностям» представлялся в равной степени применимым к движению от плохих решений к хорошим, или от «немотивированного» состояния к мощнейшей мотивации «фетиша».

Процессы *DHE* обращаются и к другому источнику. Они используют тот факт, что в модели мира каждого человека присутствует нечто, что мы можем «считывать» извне. При этом мы берем понимание и навык НЛП, касающийся использования неврологических процессов наподобие ключей зрительного доступа, дыхания или поз, и применяем их к распознаванию репрезентативных систем индивидуума. Другие ученые исследовали, каким образом этот навык приложим к «считыванию» «суб-модальностей» извне (Robbie, 1987; Hall, 1996). Мы даже приложили эту идею к чтению метапрограмм извне (Hall & Bodenhamer, 1997).

И все же *DHE* как системная модель идет значительно дальше и предполагает, что можно научиться видеть практически все, даже любые метауровневые феномены или фреймы, связанные с индивидуальной моделью мира, как трехмерный голографический образ в пространстве. Чтобы достичь такого уровня восприятия, в упражнениях по *DHE* используются трансовые состояния, в которых участники обучаются галлюцинировать решетки, панели управления или глобусы, а затем укладывать «суб-модальности» внутри этих галлюцинаторных структур. Цель состоит в том, чтобы включить в число этих феноменов метапрограммы, «убеждающие факторы», убеждения, временные линии, стратегии мотивации и доверие.

В книге «Технология убеждения» Бэндлер и Ла Валль (СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2004) предлагают использовать все эти элементы при работе с людьми, участвующими в ситуации купли-продажи. С их помощью «инженер убеждения» (в частности, продавец) может видеть индивидуальные стратегии мотивации, покупки и принятия решений. Затем, видя эти структуры, продавец может просто поместить свой товар в соответствующие места, и человеку ничего не останется, как отреагировать положительно.

Являясь объединяющей моделью, *DHE* преследует цель не только свести в единую модель все отдельные компоненты НЛП, но и расширить сферу применения НЛП. НЛП изначально базировалось на моделировании, на выявлении структуры мастерства профессионалов. *DHE* смещает этот фокус НЛП. Оно ставит такой вопрос: «Что, если бы мы имели киборга и могли заложить в него любую программу, какую бы только захотели, и осуществить проектирование человеческого мастерства с нуля?» Проблема, однако, состоит в том, что за десятилетие следования по этому пути не было разработано ни одной новой модели.

Критика

Сильной стороной модели *DHE* является ее фрейм, внушающий предположение, что все возможно, и использующий все компоненты НЛП, играя с ними, пока человек находится в предполагаемом или действительном состоянии транса. В этом смысле *DHE* представляет собой продвинутый уровень использования и обыгрывания базовой модели НЛП. И в этом смысле многие находили *DHE* очень полезным для расширения творческих способностей, нестандартного мышления,

развития игривости, формирования более агрессивных установок и отказа от ограничивающего себя представления «не могу». Многие также находили *DHE* очень полезным с точки зрения обучения более эффективной и яркой визуализации и использованию большего количества кинематографических характеристик в наших внутренних фильмах.

Основная проблема и основные слабости *DHE*, однако, состоят в его злоупотреблении «суб-модальностями» и преувеличении их ценности. Паттерны, к которым мы апеллируем, говоря о «суб-модальностях», не только не объясняют и не контролируют всего, но и вовсе не являются «суб», что мы продемонстрировали в главах 7 и 8. В них мы показали, что сам по себе термин некорректен и вводит в заблуждение, а также объяснили, почему не существует «суб-уровня» по отношению к модальностям. Такое название противоречит реальности.

Мозг, вероятно, является голографическим, как предполагал Карл Прибрам, и наше мысле-чувствование, возможно, в значительной степени функционирует в голографическом режиме, однако «суб-модальности» не несут в себе всего метауровневого знания, понимания и всех фреймов, как утверждает *DHE*.

Другая слабость состоит в том, что *DHE* с большим трудом признает существование метауровней, не говоря уже о том, чтобы их учитывать. По этой причине оно не в состоянии интегрировать в себя метауровни и продемонстрировать взаимосвязи между «суб-модальностями» и «логическими» уровнями. *DHE* игнорирует принцип Бейтсона, согласно которому высшие логические уровни или фреймы управляют низшими фреймами. Тем самым *DHE* возлагает чрезмерную ношу на идею «суб-модальностей» — ношу, которую те не могут выдержать.

Модель *DHE* также игнорирует метауровни, относящиеся к таким человеческим проявлениям, как «понимание» и убеждения, а также ту роль, которую играют эти уровни. Предполагая, что этими формами опыта управляет одно лишь смещение «суб-модальностей», *DHE* полностью игнорирует самые важные структуры. В предыдущих главах, посвященных метасостояниям, мы описали метауровневые структуры «убеждений» и проблемы, возникающие при попытке изменения убеждений за счет простого перекартирования «суб-модальностей».

Иными словами, если мы имеем элемент субъективности, организационно и структурно включающий в себя уровни абстракции, состояния, испытываемые по поводу других состояний (метасостояния), вложенное наслаивание сознания и т. д., то «суб-модальности» не могут всем этим управлять, если они являются «суб-» по отношению к сенсорным фильмам, проигрываемым в наших головах. Они функционируют на редакторском уровне.

И все же если «суб-модальности» действительно являются фреймирующей структурой, которую мы привносим в наши фильмы и редактируем, они представляют собой метамодальности. Именно поэтому редко удается с помощью перекрестного картирования «суб-модальностей» трансформировать замешательство в понимание, а мысль — в убеждение. «Суб-модальности» на самом деле работают на символическом и семантическом уровне, на высшем уровне по отношению к фильмам, проигрываемым в кинотеатре нашего сознания.

Модель Метасфер: третья попытка создания системного НЛП

Принимая во внимание первые попытки, что же мы узнали о том, каким образом мы можем свести вместе все составные элементы и модели НЛП, чтобы создать системное НЛП, единую теорию поля? Мы узнали, что системная модель НЛП должна учитывать и объединять следующее.

1. Репрезентативные системы, которые мы репрезентируем на экране нашего сознания.
2. Кинематографические характеристики внутренних фильмов («суб-модальности»).
3. Распознавание процессов внутренней переработки и состояний посредством внешних сигналов.
4. Реакции прямой связи на внешний мир.
5. Информационную обратную связь от внешнего мира.
6. Метауровневые состояния и «логические» уровни.
7. Вложенность многочисленных слоев и уровней.
8. Лингвистические паттерны Метамодели.
9. Перцептивные особенности Метапрограмм.

10. Рефлексивность, рекурсивность, бесконечное образование спиральных петель.
11. Позиции восприятия.
12. Временные зоны: прошлое, настоящее, будущее.
13. Алгоритм перехода от текущего состояния к желаемому состоянию посредством использования ресурсов модели SCORE.
14. Интерфейсные отношения между уровнями.
15. Состояния транса и «аптайм».
16. Ресурсные паттерны: технология НЛП.

Начиная с переформулирования метауровней, позаимствованного из модели Роберта Дилтса, мы начали переосмыслять многие составные элементы и сферы НЛП в категориях модели Метасостояний и задались вопросом, а не сможет ли это обеспечить нам более крупноуровневый фрейм, позволяющий согласовать их между собой. Система, по определению, представляет собой любой процесс с участием многочисленных частей, включающий входные и выходные сигналы, а также процесс обратной связи.

Мы начали свое самостоятельное исследование с того, что разработали некоторые детали «логических» уровней «времени» и отметили, что существует много различных типов «времени» и что «время» существует на различных уровнях (Hall & Bodenhamer, 1997, 2002). В ту пору мы еще думали о них даже не в терминах Метасостояний, а только как о «логичесских уровнях».

После этого мы более полно исследовали этот феномен, когда переформулировали модель Метапрограмм в терминах метауровней (Hall & Bodenhamer, 1997), и начали видеть, что метасостояния и метапрограммы каким-то образом взаимосвязаны. Тогда мы еще не знали, каким именно. Это понимание пришло позже, когда мы обнаружили, что метапрограммы — это отвердевшие метасостояния, ставшие настолько привычными, что они переместились с метауровня вниз и вошли в наши мускулы и нервы. И наконец, позднее мы описали процесс, посредством которого метасостояния становятся метапрограммами перцептивной сортировки (Hall, 2001).

Когда оказалось, что эти попытки ремоделирования НЛП очень удачны, мы применили концептуальную структуру метауровней к сумбурному и хаотическому списку паттернов «Фокусов языка». Приложение метауровней к этим паттернам лингвистического рефрейминга породило модель Линий Сознания (Hall & Bodenhamer, 1997). Мы выбрали фразу «линии сознания», чтобы избежать негативных ассоциаций с манипуляцией и обманом, заключенных в метафоре «ловкость рук». Поначалу мы даже не осознавали, что модель и паттерны Линий Сознания на самом деле являются входом в метасостояния в процессе разговорного общения. Однако к моменту выхода третьего и четвертого изданий «Линий сознания» (Hall & Bodenhamer, 1999, 2001) нам не только стал очевиден этот факт, но и удалось эксплицитно представить его в модели.

После этого я (М. Х.) начал работу над книгой, в которой хотел вернуться к магии и представить обновленную спустя 25 лет Метамодель — ту самую модель, с которой началось НЛП. В книге «Секреты магии» (Hall, 1988), а затем в ее полностью пересмотренной версии «Магия коммуникации» (Hall, 2001) мы не только исследовали логические уровни, заключенные в Метамодели, но и продемонстрировали, каким образом метауровни Метамодели являются лингвистическими проявлениями метасостояний. Обнаружив такое количество взаимосвязей между этими четырьмя метасферами, мы задались вопросом, нельзя ли использовать эти четыре метасферы для создания системной модели НЛП. Мы думали, что, используя метасферы примерно таким же образом, как Дилтс использовал модель *SCORE*, позиции восприятия, время и прочее или как Бэндлер использовал «суб-модальности» и транс, мы можем поиграть с различными способами совмещения этих четырех метасфер. Для начала мы просто идентифицировали четыре модели.

(а) Метамодель

Модель языка, смысла, трансформации от одного уровня к другому, спрашивания для достижения точности, использования ее для введения в транс и якорения системы слов и символов, «замещающих» некие сенсорные или логические референты, которые мы можем перенести в наши ментальные фильмы.

(б) Метамодальности (или «суб-модальности»)

Модель паттернов, характеристик и свойств, которые мы можем редактировать в фильмы, проигрываемые на экране нашего сознания. Эти паттерны включают сенсорные

символы, замещающие и репрезентирующие еще более высокие семантические концептуальные состояния. Некоторые из них соответствуют паттернам Метапрограмм, Метамодели и Метасостояний.

(в) Метапрограммы

Модель переработки и сортировки информации, перцептивного видения, фильтрации и окрашивания мира, позволяющая провести различие между содержанием мыслей и паттернами мышления или программами, форматирующими структуру этого содержания.

(г) Метасостояния

Модель состояний и «логических уровней», рефлексивности, петель обратной и прямой связи осознания, позволяющая нам перемещаться на различные уровни осознания, порождающие высшие и более сложные состояния, уникальные для конкретных людей.

Затем перед нами встал вопрос о том, как эти модели соотносятся между собой. Описывают ли они одни и те же феномены с различных точек зрения? Описывают ли они различные сферы опыта? Описывают ли они различные сферы, перекрывающие одна другую? Каковы взаимоотношения между Метамоделью, моделью Метапрограмм, Метамодальностей и Метасостояний?

Этот последний вопрос открыл перед нами совершенно новый способ размышления о самом НЛП. Осознав, что каждая из этих метасфер переживается на более высоких уровнях и в то же время по поводу одних и тех же феноменов и опыта, мы поняли, что рассматривать структуру субъективного опыта можно с четырех различных точек зрения.

- **Язык**: лингвистика, символы.
- **Восприятие**: видение, фильтрация, сортировка, стили мышления.
- **Кинематографические характеристики**: особенности, используемые для структурирования и кодирования наших фильмов.
- **Состояния/уровни**: опыт, соотнесение, рефлексивность, рекурсивность.

В то же время мы начали осознавать наличие пересечений между этими четырьмя структурными сферами. Каждая из них имеет дело со структурой и процессами, а не с содержанием, и в то же время структурирование, форматирование и фрейминг явлений в каждой из них воздействуют на содержание и управляют им. Мы обнаружили, что некоторые из лингвистических паттернов Метамодели являются одновременно и перцептивными паттернами Метапрограмм (в частности, модальные операторы). Мы также обнаружили, что некоторые из перцептивных паттернов Метапрограмм являются одновременно и кинематографическими характеристиками «суб-модальностей» (глобальное/конкретное, наезд/отъезд камеры, ассоциированные/диссоциированные).

Представляя собой систему взаимодействующих частей и компонентов, путей поступления информации (входных сигналов) и вывода информации (выходных сигналов), наряду с многочисленными петлями обратной и прямой связи, человеческий опыт может быть связан с нейро-лингвистическими состояниями с точки зрения языка, восприятия и уровня.

Перенос структуры в процессе индивидуального развития

Что же приходит сначала? Язык, восприятие, фильмы с их кинематографическими особенностями или состояния? Поскольку мы рождаемся, не владея языком, а усваиваем его, младенец не может картировать свое ощущение территории, а лишь непосредственно ощущает ее на первичном уровне. «Мысль» для младенца — всего лишь репрезентация. И даже она является очень примитивной.

В младенческом возрасте мы не способны удерживать наши образы константными. Все, что мы воспринимаем посредством зрения, слуха, обоняния, осязания и вкуса, является лишь мимолетными впечатлениями. Когда мать уходит из комнаты, для нас она полностью исчезает, и мы не можем увидеть ее в своем сознании. Константность репрезентаций приходит позже. А тем временем мы плачем и кричим, поскольку не можем утешить себя внутренним образом матери. А когда она играет с нами в «ку-ку», мы хихикаем и веселимся, потому что она дает нам когнитивную встряску, вновь и вновь появляясь будто бы ниоткуда.

Однако с появлением «константности репрезентаций» ментальная и эмоциональная жизнь обретает совершенно новое измерение. Теперь мы способны «записывать» собственные фильмы о том, что видим, слышим и ощущаем, и сохранять эти фильмы в сознании, развлекая себя ими. Теперь мы можем «думать», вновь и вновь проигрывая наши

фильмы, к собственной радости и разочарованию. Однако уже очень скоро мы достигаем еще более высокой стадии развития. Вскоре мы обретаем способность иметь «вторичные мысли», будучи одновременно вовлечены в первичные мысли. Иными словами, пока мы проигрываем ментальные фильмы о своей игре, приеме пищи, отдыхе или просмотре телевизора, мы можем одновременно размышлять об этих фильмах.

Участник одного из тренингов по НЛП рассказал нам, что каждый раз, когда у его восьмимесячной дочери бывает запор, она переживает «сидение на горшке» как болезненное. Он сказал, что его дочь стала бояться горшка, однако он обнаружил, что если сидеть рядом с ней и петь, тем самым можно отвлечь ее сознание, так что она не чувствует боли. Однако, узнав о якорях, он спросил нас: «Не вызовет ли этот музыкальный якорь в туалете нежелательных последствий в будущем?»

Это был интересный вопрос, спровоцировавший немало шуточек по поводу возможных осложнений. Однако еще более сильное впечатление на меня произвело то метасостояние, которое демонстрировала эта девочка. Уже в столь раннем возрасте она могла со страхом ожидать необходимости идти в туалет. У ее крошечного сознания уже хватало рефлексивности не только на то, чтобы предвидеть и постоянно держать в уме опыт сидения на горшке, но, поскольку этот опыт был неприятным, начать бояться его.

Состояние боли — это одно дело, но страх ожидания этой боли — уже совершенно иное. Он требует более высокого уровня сознания, метасостояния. Эта девочка уже задала себе фрейм страха перед своими собственными переживаниями или состояниями. И как только мы обретаем способность к рефлексивности, мы формируем саморефлексивное сознание и начинаем использовать язык для его переноса и якорения, а по мере неоднократного повторения оно становится нашим способом восприятия мира.

Итак, сначала — четыре метасферы состояния, затем — осознание сенсорных фильмов, затем — язык, затем — восприятие, и, наконец, формируясь в соответствии с принципами психологии развития, они соединяются все вместе. Мы почувствовали, что набрели на нечто важное.

Шесть стадий индивидуального развития

В результате мы разработали шестистадийный процесс индивидуального развития, описывающий, как эти четыре метасферы согласуются между собой систематическим образом по отношению к структуре нашего опыта. В конечном итоге эти четыре модели описывают один и тот же феномен; субъективный человеческий опыт. Они позволяют рассматривать этот опыт через четыре различные призмы, тем самым обеспечивая нам четыре различные точки зрения.

Модель Нейро-Лингвистических состояний как модель Метасостояний

Прежде всего мы испытываем состояния, нейро-сенсорные состояния, вызываемые к жизни нашими внутренними фильмами внешнего мира, фильмами, которые мы в конце концов начинаем удерживать в сознании и обучаемся манипулировать их символами. Ре-презентируя свой опыт посредством сенсорных рецепторов (глаза, уши, кожа), мы репродуцируем его на внутренний ментальный экран своего сознания.

Метамодальности наших «суб-модальностей»

Затем мы начинаем дополнять наши фильмы структурными характеристиками, делая их богаче, полнее, живее и ярче. В процессе созревания мы обучаемся видеть, слышать и ощущать более совершенным образом. Мы обучаемся проводить более тонкие различия и использовать их в символическом кодировании смысла наших внутренних фильмов.

Языковая модель Метамодели

Этот процесс обеспечивает нас тысячами слов, предложений и символов, с помощью которых мы можем кодировать и называть наши фильмы и классифицировать их как относящиеся к той или иной категории, поднимаясь, таким образом, в сознании вверх, к высшим концептуальным состояниям (метасостояниям). Это обеспечивает нас метарепрезентативной системой языка и абстрактных символов.

Восходя к размышлению о своем мышлении, чувствованию по поводу нашего мышления и чувствованию по поводу наших чувств, мы испытываем еще более сложные состояния, метасостояния, охватывающие наши смыслы, понятия и абстрактные категории.

Модель восприятия как модель метапрограмм

По мере того как мы продолжаем использовать одно и то же состояние (соответствие или несоответствие, варианты или процедуры, глобальное или конкретное), испытываемое

по поводу других состояний, наш способ восприятия вещей из этого состояния становится нашим фильтром восприятия. Эти фильтры становятся привычными, так что они превращаются в программы или паттерны, фреймирующие большую часть наших мыслей или даже все мысли, относящиеся к некоей конкретной области. Метасостояния интегрируются в деятельность нашей нервной системы, так что мы начинаем воспринимать мир, исходя из этого паттерна мышления.

Модель Нейро-Семантических состояний как модель Метасостояний

Затем у нас появляются мысли и чувства по поводу наших метапрограмм; мы любим или не любим их, подтверждаем их или отвергаем, и эти мысли и чувства становятся нашими фреймами еще более высоких уровней. Бесконечный регресс рефлексивности поднимает нас все выше и выше в нашем сознании, так что мы формируем не только фреймы референции, но и фреймы сознания, — которые в конечном итоге превращаются в наиболее глубинный каркас наших переживаний себя как индивидуумов, а следовательно — нашей «личности».

Интерфейсные взаимодействия метасфер

Лингвистические паттерны, содержащиеся и используемые нами в Метамодели, также присутствуют в модели Метапрограмм в виде перцептивных особенностей, а далее они проявляются в виде особенностей мысле-чувствования в наших метасостояниях.

Мы наблюдаем этот процесс в глобальном или гештальтном стиле мышления в виде метапрограмм. Мы создаем их вследствие чрезмерного использования или обобщения паттернов Метамодели (в частности, номинализаций, кванторов всеобщности, утраченных перформативов), а также задавания глобального фрейма референции. Такие метапрограммы становятся не только фильтрами, но и состояниями сознания-тела, которые в результате порождают у нас ощущение глобального состояния.

Мыслительный стиль необходимости, являясь метапрограммным паттерном, проявляется в виде «модального оператора необходимости», когда мы рассматриваем его как лингвистический паттерн Метамодели. Он также представляет собой фрейм референции наших мысле-чувств, вводящий нас в состояние необходимости, принуждения или навязчивости.

Иными словами, когда мы переживаем некий опыт, в нем присутствуют все перечисленные выше аспекты и измерения этого опыта. Он одновременно является лингвистическим опытом, перцептивным опытом и опытом состояний. Все это — компоненты системы, оказывающие друг на друга саморефлексивное воздействие. Этим объясняется та сложность, о которой мы знаем и которую признаем за своим ментально-эмоционально-телесным организмом. С течением времени эти динамические аспекты нашего сознания оказывают взаимное воздействие и порождают друг друга. Мы выражаем в языке наши состояния, мы видим и кодируем наши фильмы, мы воспринимаем используемый нами язык и т. д. Все эти интерактивные компоненты смешиваются и соединяются таким образом, что мы легко можем оказаться в ситуации, когда нам становится трудно определить, какая переменная фигурирует в данном случае или какие ее изменения мы вызываем на некоем отдельно взятом уровне.

Модель интерфейсного взаимодействия метасфер

Четыре сферы управляют путешествием НЛП в опыт. Эти четыре метасферы описывают четыре различные модели НЛП, и в то же время все они описывают один и тот же референт: субъективный опыт. Это открывает перед нами четыре маршрута, по которым мы можем предпринять свое путешествие в состояния. Мы имеем четыре магистральных пути исследования, обыгрывания и трансформации человеческого опыта и «личности».

В этих метасферах мы видим проявление структурного духа НЛП в своей наивысшей форме. Мы имеем Метамодель языка, которая идентифицирует лингвистическое кодирование, и форму картирования, заякоривающую сенсорное видео, проигрываемое в нашем сознании. Метамодель описывает лингвистическую магию картирования, а также то, как мы переходим от ощущений к метарепрезентативной системе.

От ментальных фильмов, изобилующих сенсорной информацией и языковыми формами, мы поднимаемся в металингвистическую сферу оценочных слов. Они поставляют слова для наших фильмов и повествуют о любых историях, разыгрывающихся в кинотеатре нашего сознания. И кроме этого, они индуцируют состояния, а затем состояния, переживаемые по поводу этих состояний.

С повторением этих состояний наступает привыкание, а с ним появляется и магия метапрограмм, наших привычных способов сортировки и переработки информации.

И затем эти фильтры восприятия начинают управлять нашим повседневным мыслечувствованием, формируя, таким образом, наш стиль восприятия. Однако поскольку эти фильтры проявляются в языке, мы также обнаруживаем их в Метамодели. Наши любимые модальные глаголы описывают образ действия («модальные операторы»), который мы используем, двигаясь по жизни, — операторы необходимости, невозможности, возможности, желания. Нам также свойственны индивидуальные стили мышления — индуктивное, дедуктивное или абдуктивное мышление (гештальт и детали), руководствуясь которыми мы производим сортировку в пользу конкретных деталей или дедуктивного глобального понимания.

Подобным же образом, вследствие процесса привыкания любая метапрограмма может стать для нас ведущим перцептивным стилем, отражающим метасостояние, из которого он возник. Человек, постоянно размышляющий в категориях гештальтов, в категориях общей картины, всегда будет привносить глобальные и обобщающие мысле-чувства в любой опыт. Аналогично, мы можем быть уверены, что человек, производящий сортировку в пользу необходимости, будет привносить состояние необходимости, навязчивости, «вынужденности» и воздействовать с его помощью на все свои состояния мыслечувствования. Таким образом, ведущие метапрограммы отражают метасостояния, а метасостояния порождают метапрограммы.

В совокупности эти метасферы описывают нашу опытную реальность повседневной жизни, а именно наши ментально-телесные состояния сознания. Объединяя их, мы можем описать наши состояния как системы интерактивных сил, порождающих ощущаемые нами «силовые поля», в которых мы живем, мыслим, воспринимаем, чувствуем и действуем.

От первичных состояний к многослойным метасостояниям

Перечисленные ниже стадии представляют собой теоретическую модель системного развития человеческого сознания и «личности» в категориях этих четырех метауровней, по мере того как они развиваются из простого первичного состояния сознания в многослойное и многоуровневое метасостояние.

Стадия 1

Мы переносим наши первичные состояния, сенсорную информацию из внешнего мира, поступающую через глаза, уши, кожу и другие органы чувств, в ментальный мир зрительных образов, звуков, ощущений и запахов (*VAK*), в ментальные фильмы, проигрываемые на экране нашего сознания. Мы ощущаем или переживаем эти сенсорные репрезентации мира стимулов как наши внутренние фильмы.

Стадия 2

Затем мы добавляем к фильму звуковую дорожку, произнося слова по поводу этого фильма, который мы кодировали и ре-презентировали. Способность «удерживать» наши репрезентации «константными» позволяет нам манипулировать ими как символами или картами внешней территории. С развитием репрезентативной системы языка мы начинаем использовать символы и абстракции, замещающие наши фильмы, а также позволяющие классифицировать фильмы и их смыслы для нас.

Стадия 3

Переходя на метауровень, мы рефлексируем его назад на свои состояния или на отдельные составляющие наших ментально-телесно-эмоциональных состояний, тем самым порождая метасостояния или метафреймы. Само-рефлексивное сознание использует метарепрезентации для задания фреймов, касающихся нашего опыта, фреймов смыслов, закодированных в лингвистике (структура, задаваемая Метамоделью), фреймов убеждений, фреймов мышления (структура, задаваемая моделью Метапрограмм), фреймов ценностей, фреймов понимания, а также интенциональных фреймов. Процесс вхождения в метасостояния является рефлексивным и нескончаемым, бесконечным регрессом, порождающим «логические» уровни («психо-логические» уровни) и высшие нейро-семантические, или концептуальные, состояния. Представляя собой системный процесс, он формирует новые гештальты, системные конфигурации наслоений сознания, многопорядковые реальности.

Стадия 4

По мере того как процесс привыкания к нашим стилям мысле-чувствования и состояниям продолжается и они инкорпорируются в нашу металингвистику, эти стили интегрируются в наш опыт первичных состояний и, таким образом, в буквальном смысле «входят

в нашу плоть». Это воплощение высших уровней «сознания» в мускулы переводит наши привычные и высоко ценимые нами метасостояния в фильтры восприятия или метапрограммы.

Стадия 5

По мере того как высшие уровни состояний или фреймов становятся привычными и интегрируются в низшие уровни, метауровневые фреймы референции и фреймы смысла из высших уровней интегрируются таким образом, что входят в саму нашу неврологию. Мы больше не можем видеть, слышать или переживать внешний мир непосредственно или в чистом виде. Рекурсивные петли обратной и прямой связи теперь интегрировали в себя метарепрезентации сотен и тысяч убеждений, так что они запечатлены в нашем теле. Наслоения сознания на всех метауровнях породили не только вложенность наших состояний, но и системную холоархическую структуру сознания, тела и эмоций. Теперь они сливаются друг с другом до такой степени, что часто становятся неразличимыми. Этот процесс позволяет высшим состояниям квалифицировать первичные состояния, находясь в которых мы встречаемся с внешним миром. Это дает нам такие текстурированные состояния, как радостное обучение, сочувственный гнев, спокойный страх или задумчивую фрустрацию. Теперь метафрейм функционирует как самоорганизующий аттрактор для всей системы.

Стадия 6

По мере того как наша ментально-телесно-эмоциональная система в целом продолжает расти и развиваться, возникают новые свойства, и прежде всего более крупные матрицы сознания. Они представляют собой системы убеждений, формирующиеся вокруг различных доминантных концепций, задающих фреймы всех игр первичного уровня. По мере того как наше сознание становится все более многослойным, представления и концепции встраиваются одно и другое в виде фреймов и возникает динамическая система сознания. Высшие сферы знания, являясь фреймами референции, указывают нам направление, в котором мы двигаемся по жизни.

Ключевые свойства метасфер

1. Текучая непредсказуемость

Текучесть метауровней этой модели резко контрастирует с конкретно называемыми «логическими уровнями», перечисленными в предыдущих попытках построения системной модели. Чтобы концептуализировать это свойство, придется рассматривать целостную нейро-лингвистическую или нейро-семантическую систему как текучую, находящуюся в процессе непрерывного движения, постоянно меняющуюся. Она не является статичной, жесткой или неизменной.

Такая текучесть означает, что мы можем воздействовать посредством любой ментально-эмоционально-физиологической реакции на любую другую; что этот бесконечный регресс возможностей мысле-чувствовать по поводу любого фрейма предыдущего уровня никогда не заканчивается и что мы можем создавать всевозможные дикие и непредсказуемые конфигурации. Мы не только входим в метасостояния по поводу убеждений, касающихся нашей идентичности, но и можем применять любые другие типы концепций к этим концепциям. Когда Кожибски описывал эти уровни как «абстракции второго порядка» или «абстракции третьего порядка», он также отмечал, что оба этих уровня способствуют порождению сложности и лежат в основе «болезненности» семантических состояний людей.

2. Доминантность метауровней

Все метасферы функционируют в соответствии с принципом, согласно которому высшие уровни неизбежно управляют низшими. Когда мы абстрагируем или обобщаем наш опыт или результаты научения, мы концептуально поднимаемся «вверх» по «логическим уровням». Это производит эффект задавания фрейма референции для системной сети вложенных уровней мышления. Поэтому, когда и по мере того как мы «входим внутрь себя», мы поднимаемся по сферам знания и понимания во вложенные фреймы и системы убеждений и вверх в концептуальные матрицы.

Говоря метафорически, мы храним наш референтный опыт в виде научения, обобщений и заключений, выводимых нами из этого опыта. Мы храним их в виде различных сфер знания, наших ценностей, убеждений и т. д. Мы «входим внутрь» и поднимаемся вверх к нашим фреймам смысла, придающим значимость нашей внутренней вселенной.

3. Метауровни как находящиеся вне сознательной части психики

В процессе формирования привычек мы перестаем осознавать наши ментальные,

эмоциональные, вербальные и поведенческие реакции. На этой стадии нейронные проводящие пути сами запускают программы заученных реакций без необходимости в нашем их осознании. С практической точки зрения все наши метафреймы, принимают ли они форму того, что мы называем убеждениями, ценностями, метапрограммами, воспоминаниями и историческими событиями, намерениями, удовольствиями, ожиданиями, решениями, метафорами или как-нибудь иначе, поднимаются вверх, становясь нашими высшими фреймами и превращаясь в каркас всей нашей личности.

Далее, проживая жизнь с опорой на вложенные в нас и управляющие нами фреймы, мы живем и действуем, не осознавая их. Поскольку это освобождает наше сознание от необходимости отслеживать выполнение этих задач, это также освобождает нас, предоставляя нам возможность двигаться дальше и открывать для себя новый опыт обучения. Когда мы формируем привычки использования здоровых фреймов, это наделяет нас личной свободой. Однако если сформировать привычки использования нездоровых фреймов, это привнесет в нашу жизнь отравляющие смыслы, наносящие нам значительный вред.

4. Множественные уровни, управляющие процессами изменения

То, что мы называем «опытом», представляет собой нечто иное на каждом «логическом» уровне, поскольку термин «опыт», являясь номинализацией, является также и многопорядковым термином. То, что мы называем опытом в первичном состоянии, включает то, что перерабатывают наши сенсорные рецепторы (глаза, уши, кожа, вкусовые рецепторы). На уровне мышления наш «опыт» определяют те фильмы, которые мы проигрываем на экране осознания.

Когда мы поднимаемся к метауровням, наш «опыт» все в большей степени начинает определяться структурой использования языка, вложенными фреймами и рефлексивностью. Механизмом, в первую очередь управляющим и ведущим наш «опыт» в матрицах сознания, являются метарепрезентативные системы и то, как мы используем язык и различные символические системы.

Это означает, что изменение и трансформация «опыта» на каждом уровне также носят различный характер. Если кинестетические якоря хорошо работают на низших уровнях, то по мере того как мы поднимаемся вверх по уровням, нам приходится использовать якорение с помощью более символических систем — посредством рефрейминга, метафор и непропозиционального языка.

Признание роли метауровней и природы человеческой «психо-логики» позволяет нам понять силу и «магию» технологий первичных уровней, например якорение, а также метауровневые технологии, проявляющие себя в таких паттернах, как паттерн лечения фобий, использование временных линий, рефрейминг, линии сознания и глубинная трансформация. По мере того как мы поднимаемся вверх, трансформация осуществляется все в большей степени с помощью рефрейминга и «аутфрейминга».

5. Само «моделирование» носит различный характер в зависимости от уровня, на котором мы используем этот термин

Моделирование, как и «изменение», играет различную роль и имеет разное значение на различных уровнях. Мы можем легко и эффективно моделировать простые формы опыта, описывающиеся формулой «стимул-реакция», используя потоковые диаграммы нашей нейро-лингвистики (обогащенная в НЛП модель *TOTE*). Однако такие методы уже не работают столь хорошо, когда мы имеем дело с различными метаходами в пределах нашего опыта. Моделирование, принимающее во внимание метауровни, означает, что мы переключаемся на перенесение идущих вверх вертикальных ходов, в то время как наше ментально-эмоциональное осознание прыгает по логическим уровням и вкладывает то, чему мы научились, в высшие фреймы.

6. Избыточность

Поскольку все четыре метасферы рассматривают одни и те же феномены (субъективный опыт) через четыре различных фильтра (язык, восприятие, кинематографические характеристики и состояния), это обеспечивает нам четырехкратный анализ, перекрывающий и подкрепляющий себя, тем самым порождая избыточность. В результате это позволяет нам провести четырехкратный анализ «личности» и факторов, управляющих ею.

7. Системная рекурсивность

Поскольку модель Метасостояний отталкивается от первичного уровня опыта невро-

логических состояний, функционирующего холистически как система сознания-тела, мысли-эмоций, мозга-тела, она подчеркивает холистическую природу человека, а также природу человеческого опыта. На этой стадии сама когнитивно-эмоциональная природа сознания вбирает в себя и перерабатывает информацию, порождая первичный уровень смысла.

С этого момента наше сознание становится саморефлексивным. И тогда по поводу всего, что мы переживаем в опыте с точки зрения нашего мысле-чувствования, у нас появляются вторичные, третичные, четвертичные и т. д. мысле-чувства. Рекурсивность рассматривалась в некоторых ранних версиях НЛП как исключительно негативный и бесполезный механизм. Тренеры постоянно предупреждают о возможности попадания в негативные и порочные нисходящие спирали. Казалось, никому не приходит в голову, что раз можно попадать в нисходящие спирали, можно попадать и в восходящие спирали в позитивном смысле. Такие спирали называются доброкачественными. В них рекурсивность используется для образования замыкающихся на самих себя петель с участием ресурсов и фреймов, повышающих наше удовольствие, продуктивность, равновесие, экологию и здоровье.

8. «Силовые поля» личности

Что происходит, когда мы входим в состояние и делаем это до конца и полностью? Что происходит с нами, когда мы испытываем состояние в полной мере? Ответ в том, что мы испытываем зависимость от состояния. Оно становится для нас всем миром. Оно оказывает влияние на наше обучение, память, воображение, коммуникацию, поведение, восприятие и другие аспекты нашей жизни.

Тогда мы испытываем «состояние» как динамичную и полностью энергизированную неврологическую реальность. Здесь заключены чудо и магия нейро-лингвистических и нейро-семантических состояний. Когда мы входим в такое состояние полностью, оно переживается как трансоподобное состояние, состояние сфокусированности или гениальности, и становится нашей внутренней вселенной, которую мы используем как энергетическое поле.

Нейро-семантические состояния в буквальном смысле генерируют соматические и неврологические энергии. А почему бы и нет? Все наше абстрагирование от мира энергетических проявлений осуществляется посредством нервной деятельности. Мы абстрагируемся от мира и превращаем одну форму энергии в другую; биоэлектрическую, химическую или механическую. Поэтому, когда мы находимся в сильном и сфокусированном состоянии, оно состоит из энергетических систем. Оно состоит из ментально-эмоциональной энергии, полученной из убеждений и ценностей, представлений и воспоминаний, фантазий и мечтаний, страстей и надежд.

Поэтому, говоря о зависимости различных феноменов — обучения, восприятия, речи и поведения — от состояний, мы имеем в виду энергию «силовых полей» наших состояний и ее материальные физические воплощения. Воплотившись, состояние обретает реальность и находит фактические корреляты в теле; оно имеет свои проявления, которые мы можем научиться видеть и использовать. Таким образом, модель четырех метасфер интегрирует пространственные метафоры и понимание, сформированное на базе продвинутого уровня работы НЛП с «суб-модальностями» и *DHE*.

Упражнение «Осознание метасфер»

1. В группах по три человека один участник предлагает некую проблему или сложный вопрос.

2. Затем проведите совместную мозговую атаку, чтобы идентифицировать четыре метасферы в этой проблеме путем задавания вопросов и исследования «проблемы». Выявите и зафиксируйте лингвистические паттерны Метамодели, фильтры Метапрограмм, «суб-модальности», а также опыт Метасостояний.

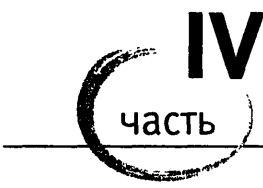
3. Задача состоит не в том, чтобы «решить» проблему, а в том, чтобы смоделировать ее с этих четырех точек зрения.

Резюме

Чтобы построить единую теорию поля НЛП, придется свести воедино все его компоненты, модели, суб-модели, технологии и т. д. В этой главе мы рассмотрели две основные попытки создания такой теории, для того чтобы идентифицировать их сильные

и слабые стороны, что позволит нам избежать повторения слабых сторон и укрепить сильные.

Мы также представили здесь третью попытку создания системной модели НЛП с использованием четырех метасфер. Но это только начало. Мы предложили ее вам, чтобы указать на некоторые возможности построения модели, которая бы по-настоящему объединяла все элементы НЛП в единую согласованную систему, подкрепленную согласованной объяснительной теорией.



МОДЕЛИРОВАНИЕ С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМНОГО НЛП

7 Зак. 1825



Обогащенная модель стратегий НЛП

Теперь, получив в распоряжение четыре метасферы в качестве моделей для достижения мастерства, мы готовы к моделированию. В этом и состоит сущность НЛП. НЛП начиналось как проект по моделированию и в дальнейшем будет расти и развиваться именно благодаря моделированию. В этой главе мы рассмотрим и расширим модель стратегий НЛП и опишем, как можно использовать выявление стратегий в качестве одного из фундаментальных шагов моделирования. В следующей главе мы добавим к моделированию метауровни, что составляет часть мастерства в этой области. Ключ к овладению мастерством выявления и моделирования стратегий лежит в самостоятельной работе.

Стратегия опыта

В НЛП под «стратегиями» понимаются способы, посредством которых мы достигаем целей, выполняем задачи или приобретаем опыт. Можно идентифицировать стратегии мотивации и депрессии, принятия решений и нерешительности, реализации задач и откладывания, чувства радости и удовольствия или чувства недовольства и раздражительности. Мы располагаем стратегиями для чтения и понимания, для выстраивания взаимоотношений с людьми, усмирения наглецов, приема пищи, выполнения физических упражнений, поддержания своего здоровья, любви и ощущения себя любимыми. У нас есть стратегии для любого опыта, для любого состояния, для любого навыка.

Стратегии формируются из того же материала, что и весь остальной нейро-лингвистический опыт, — из сенсорных репрезентаций, составляющих наши внутренние фильмы, а также из характеристик нашей соматической кинестетики. Таким образом, распаковывая стратегию, мы подробно указываем конкретные репрезентативные шаги, которые предпринимаем, когда вводим себя в состояния и демонстрируем определенные формы поведения. Конечно, на самом деле все не так просто, как это звучит. Вся хитрость в том, чтобы суметь уловить стратегию, которая порой реализуется в течение миллисекунд.

Вначале была модель *TOTE*

Прошло совсем немного времени с момента открытия модели репрезентативных систем, как основоположники НЛП связали эти элементы субъективного опыта и предложили модель Стратегий. Интересно, кто из разработчиков НЛП первым прочел книгу «Планы и структура поведения».* Авторами этой книги были основатели когнитивного движения в психологии (Джордж Миллер, Юджин Галлантер и Карл Прибрам), разработавшие модель *TOTE*.

Именно модель *TOTE* Бэндлер и Гриндер использовали в качестве фундамента для своих первых опытов формального моделирования. Они дополнили эту модель репрезентативными системами и создали обогащенную модель *TOTE*, которую мы называем моделью Стратегий. Самое полное описание истории появления этой модели можно найти в классической работе Дилтса «Нейро-лингвистическое программирование. Том 1: Изучение структуры субъективного опыта» (Dilts, Grinder, Bandler & DeLozier, 1980).

Именно НЛП-обогащенная модель *TOTE*, или модель Стратегий, лежит в основании НЛП-моделирования. Это не означает, что работа со стратегиями — то же самое, что и моделирование, хотя многие приходили к такому выводу. Собственно говоря, это становится очевидным, если рассмотреть первые опыты НЛП-моделирования. Если задуматься о том, как Бэндлер и Гриндер смоделировали работу Перлза, Сатир и Эриксона, каких-либо описаний их стратегий мы не обнаружим. Сами они смоделировали работу этих психотерапевтов не с помощью стратегий.

Модель Стратегий

Модель Стратегий НЛП позволяет нам проследить шаги опыта. Используя формат *TOTE*, стратегия описывает то, как мы тестируем вещи, чтобы убедиться, что они соответствуют нашим ожиданиям, стандартам и ценностям, производим операции над вещами с целью изменения, снова тестируем, чтобы проверить, работают ли они теперь в соответствии со стандартами, и, наконец, осуществляем выход из «программы».

Что же мы понимаем под «стратегией» в НЛП? Этот термин обозначает последовательность репрезентативных шагов, ведущих от исходного стимула к некоторой результирующей реакции. Являясь таковой, модель Стратегий придает большую подробность и

* *Миллер Дж., Галлантер Ю., Прибрам К.* Планы и структура поведения. — М.: Прогресс, 1965.

полноту старой модели «стимул-реакция». Будучи основанной на модели *TOTE*, модель Стратегий обогащает *TOTE* репрезентативными шагами.

Мы обнаруживаем индивидуальную стратегию для некоторой формы поведения путем выявления этой стратегии с помощью выявляющих вопросов. Это означает, что мы исследуем то, как человек нечто делает.

- Меня поражает, с каким искусством вы вгоняете себя в депрессию! Как же вы это делаете?
- Если бы на один день я стал вами, что потребовалось бы мне, чтобы оказаться в вашем положении?

Выявив стратегию, мы можем репрезентировать ее в виде пошаговой процедуры. Это позволяет нам воспроизводить ее, видоизменять или применять к новой ситуации. «Сначала вы формируете зрительный образ, затем говорите себе вот такие слова, испытываете следующие ощущения...» «Стратегии» означают конкретные последовательности репрезентаций (как внутренних, так и внешних), ведущих к конкретному результату. Мы говорим о стратегиях в терминах результатов, — к ним относятся, например, мотивация, решение, убеждающие факторы, обучение, продажи.

Разработка модели Стратегий

Модель *TOTE* возникла как усовершенствованная версия старой модели «стимул-реакция» (С-Р), модели рефлекторной дуги, господствовавшей в психологии XX столетия. Она усовершенствовала модель С-Р, включив в нее два ключевых элемента моделирования человеческого опыта: обратную связь и результат. Роберт Дилтс и его коллеги (Dilts, Grinder, Bandler & DeLozier, 1980) пишут:

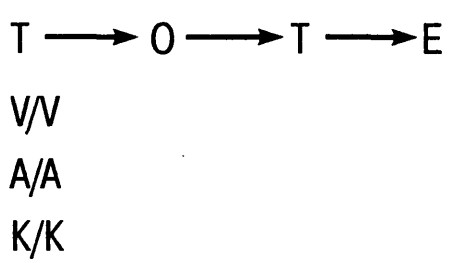


Рис. 16.1

> «Существует обратная связь от результата действия к фазе тестирования, и мы сталкиваемся с рекурсивной петлей. Простейший тип диаграммы, графически представляющей эту концепцию рефлекторного действия, является альтернативой классической рефлекторной дуге» (p. 23).

Усовершенствованная модель *TOTE* предлагает формат для описания последовательности внутренней переработки, инициируемой стимулом. Проверки этой модели соответствуют условиям, которым должна удовлетворять операция, прежде чем последует реакция. На фазе обратной связи система изменяет некоторый аспект стимула или внутреннего состояния индивида, чтобы реакция удовлетворяла проверке.

Дилтс и его коллеги иллюстрируют работу модели *TOTE* на примере настройки радиоприемника:

> «Настраивая уровень громкости на радио или музыкальном центре, вы постоянно тестируете громкость звука, слушая его. Если звук слишком тихий, вы производите операцию, поворачивая ручку громкости по часовой стрелке. Если вы перестарались и звук оказался слишком громким, вы производите операцию, поворачивая ручку против часовой стрелки, чтобы уменьшить интенсивность звука. Настроив усилитель на нужный уровень громкости, вы выходите из *TOTE*-программы "настройки громкости" и усаживаетесь в удобное кресло, чтобы продолжить чтение.
>
> Что обозначают стрелки? Что может протекать по ним от одного блока к другому? Мы обсудим три возможных варианта: энергия, информация и контроль» (p. 27).

Основатели когнитивного движения в психологии Миллер, Галлантер и Прибрам структурировали *TOTE* так, чтобы идентифицировать потоки информации в системе. С этой целью они использовали метод измерения информации, лишь незадолго до этого разработанный Норбертом Винером и Клодом Шенноном. Позднее Дилтс и его коллеги рассмотрели концепцию «контроля» в системе: они описали информацию как «набор инструкций», контролирующих реакции или поведение:

> «Такая концепция чаще всего встречается при обсуждении вычислительных машин, где контроль операций, осуществляемых машиной, последовательно передается от одного набора инструкций к другому, по мере того как машина продолжает выполнять список инструкций, составляющих данную ей программу.

Представьте себе, что вы хотите найти определенную тему в книге. Вы открываете книгу на предметном указателе и находите тему. Когда вы просматриваете по очереди ссылки на номера страниц, ваше поведение может быть описано как находящееся под контролем этого списка чисел, причем контроль передается от одного числа к следующему по мере того, как вы просматриваете ссылки. Передачу контроля можно изобразить в виде стрелок, идущих от одного номера страницы к другому, однако стрелки будут иметь смысл, совершенно отличный от вышеописанных двух» (p. 30).

Операции на стадии тестирования выявляют конгруэнтность или неконгруэнтность. Согласуется ли наша карта мира (представления, ожидания, желания и все остальное, что существует в нашем сознании) с опытом взаимодействия с этим миром? Если мы испытываем неконгруэнтность между первым и вторым, мы возвращаемся к рассмотрению первой проверки. Если мы обнаруживаем конгруэнтность между картой и опытом, мы выходим из программы.

Эта модель также картирует и демонстрирует важность постоянного приложения ресурсов к текущему состоянию, для того чтобы достичь нового результирующего состояния. Мы продолжаем совершать операции над различиями между картой и территорией. Успех приходит в результате многократного тестирования текущих состояний на соответствие желаемому состоянию, а затем доступа к ресурсам и их приложения, повторяемого до тех пор, пока мы не достигнем конгруэнтности между обоими состояниями.

Таким образом, модель *TOTE* предполагает, что мы можем достичь совершенства в поведении благодаря:

- указанию цели или желаемого;
- сенсорным и поведенческим признакам или сигналам, свидетельствующим о достижении цели;
- совокупности операций, процедур и вариантов выбора, посредством которых мы можем достичь цели.

Бэндлер и Гриндер придумали модель Стратегий не на пустом месте. Они взяли за основу модель *TOTE* и обогатили ее обнаруженными ими паттернами.

Обогащенная модель *TOTE*

Таким образом, основоположники НЛП открыли — или изобрели, или отшлифовали — модель Стратегий, исходя из модели *TOTE*, которую когнитивные психологи разработали в качестве более полной и усовершенствованной старой модели «стимул-реакция». Такова «связь времен» между моделями. Кожибски объяснял, что мы связываем время, когда развиваем идеи и открытия своих предшественников-изобретателей, так что нам не приходится заново изобретать компьютер.

TOTE обеспечивает базовый формат для описания конкретных последовательностей

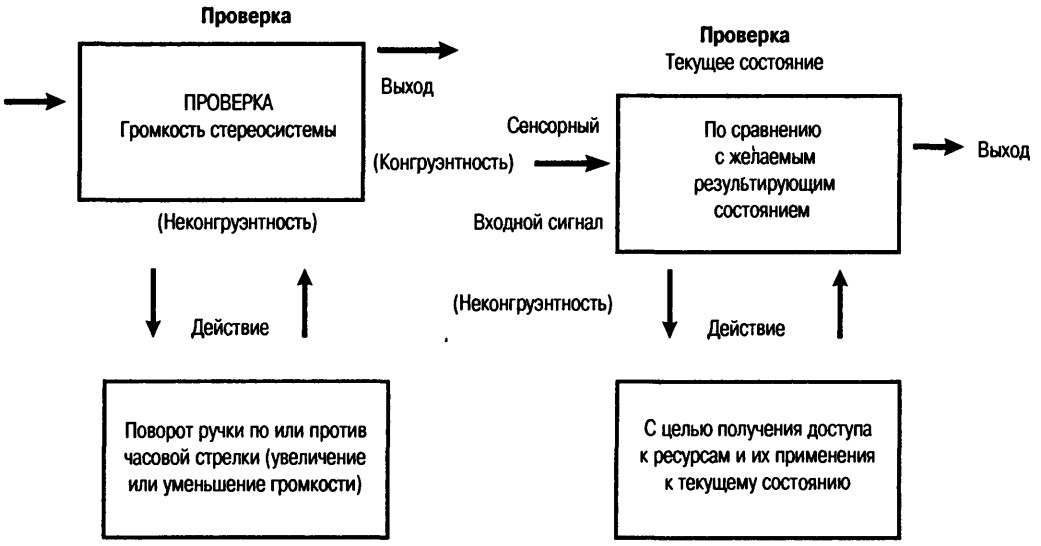


Рис. 16. 2. Диаграмма модели *TOTE*

форм поведения. Она описывает последовательность форм активности, которая консолидируется в функциональную единицу поведения, как правило, реализуемую на уровне, лежащем ниже порога осознания. Затем, обозначив этот процесс как ментальную стратегию, Дилтс, Бэндлер, Гриндер, Кэмерон-Бэндлер и Делозье (1980) интегрировали *TOTE* в качестве шаблона в модель НЛП. Тем самым они обогатили и расширили модель *TOTE*, так что она включила такие репрезентативные составляющие, как сенсорные репрезентативные системы, различения этих сенсорных модальностей («субмодальности»), ключи зрительного доступа и лингвистические предикаты.

Результатом этого явилась модель, позволяющая нам распаковывать бессознательные стратегии, якорить элементы друг с другом, рефреймировать заключенные в них смыслы, а также проектировать, перепроектировать и/или встраивать стратегии. Эти нововведения сделали модель более приспособленной к моделированию опыта, позволяя заглянуть дальше и глубже в «черный ящик». В то же время эта модель обеспечила нам значительно более широкий и точный спектр языковых средств.

В этих отношениях НЛП еще более усовершенствовало модель *TOTE*. Новая модель точно указывала, как мы осуществляем проверку и действия с точки зрения сенсорных систем, а также с точки зрения конкретных особенностей этих систем. Переформулировав Условия проверки и Действия как осуществляемые посредством репрезентативных систем, основоположники НЛП значительно усовершенствовали модели С-Р и *TOTE*.

Например, чтобы протестировать нечто, можно сравнить внешние/внутренние визуально запоминаемые образы (V^e/V^i): «Выглядит ли написание этого слова так, как оно должно выглядеть согласно моим воспоминаниям?»

Можно проделать то же самое с кинестетической (K^e/K^i) или аудиальной системой (A^e/A^i). Опыт конгруэнтности (который заставляет нас ходить по замкнутой петле в пределах программы) также проявляется в виде репрезентаций, относящихся к той или иной репрезентативной системе.

Эта модель также позволяет провести проверку на сравнение двух внутренних сохраняемых или генерируемых репрезентаций. Такая проверка может касаться, скажем, интенсивности, размеров или цвета репрезентаций. Может потребоваться, чтобы интенсивность некоторого ощущения, звукового или зрительного образа достигла определенного порогового значения, прежде чем будет получен достаточно сильный сигнал, чтобы можно было выйти из программы.

Поскольку большинство людей, как правило, предпочитают использовать одну репрезентативную систему (РС) намного чаще, чем другие, очередность использования РС описывает то, как мы используем наиболее высоко ценимую нами РС при проведении Проверок и выполнении Действий. Мы часто используем предпочитаемую нами РС даже тогда, когда она функционирует не лучшим

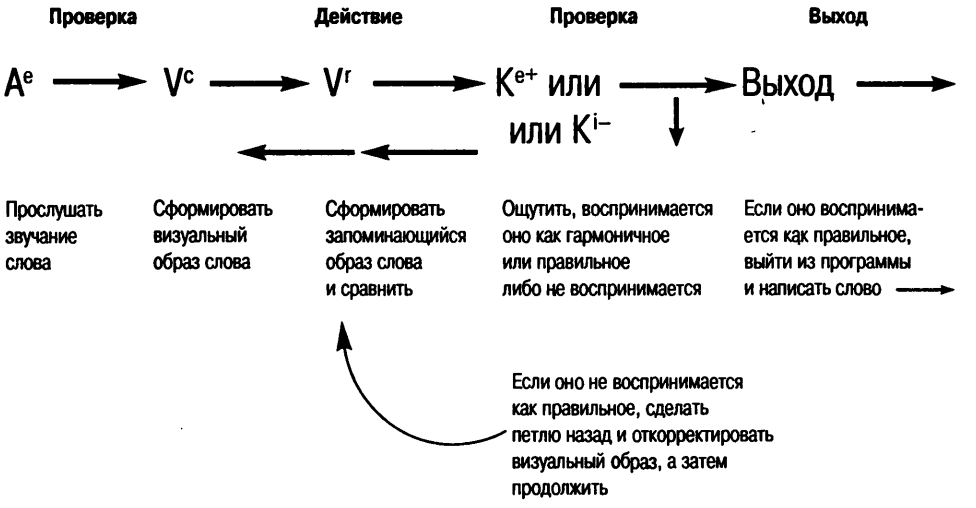


Рис. 16.3. *TOTE* для пр авописания

образом, а порой даже порождает проблемы и ограничения.

В усовершенствованной модели Стратегий НЛП эффективность моделирования часто предполагает сопоставление адекватной РС с задачей (например, визуальной РС с правописанием или аудиальной — с музыкой). Именно это и является одной из целей *TOTE* и РС-анализа — нахождение РС, наиболее адекватной для шагов *TOTE*, что позволяет нам получить желаемый результат за наименьшее число шагов. Если нам это удается, мы говорим, что наша модель элегантна. Модель Стратегий придает нашим РС новый смысл и мотивацию. Она показывает, что все наши РС представляют собой ресурсы, способствующие обучению и выполнению заданий.

Рассмотрим, к примеру, стратегии обучения правописанию. Фонетическая стратегия обучения правописанию предполагает последовательность: A^e, A^i/A^e. Однако поскольку визуальное кодирование английского языка не следует фонетическим правилам, люди, использующие визуальные стратегии правописания, систематически показывают лучшие результаты, чем те, кто использует аудиальные стратегии. Стратегия произнесения вслух работает очень эффективно для устных выступлений с чтением по бумажке. В то же время она не столь эффективна для правописания. Типичная визуальная стратегия обучения правописанию содержит последовательность шагов, показанную на рис. 16.3.

Овладение мастерством НЛП, понимание *TOTE*

Мастерство НЛП предполагает понимание модели *TOTE* по целому ряду причин. Во-первых, *TOTE* предоставляет возможность глубинного переноса «сознания» с помощью предлагаемых в ней репрезентативных шагов. Далее, шаги *TOTE* имплицитно заложены в большинстве паттернов НЛП. В-третьих, *TOTE* обеспечивает базовую организацию системы, любой системы, тем самым позволяя нам двигаться от линейного мышления к нелинейному, или системному, мышлению. Это достигается за счет работы с базовым представлением о петлях обратной связи, являющихся частью репрезентативных шагов.

Первая проверка

Первая проверка представляет собой сигнал или триггер, инициирующий стратегию. Мы используем критерии, подавая по прямой связи информацию о том, чего мы хотим. Применяя их к стратегии принятия решений, мы спрашиваем:

- Благодаря чему вы знаете, что пора принимать решение? Как вы это делаете?
- В какой момент вы начинает принимать решение?
- Присутствуют ли какие-либо внешние стимулы, сигнализирующие о необходимости принимать решение?

Действие

Действия можно осуществлять различными способами. Можно получить доступ к необходимым данным. Можно помнить эти данные, создавать их с нуля, собирать информацию у других, как того требует стратегия. Можно производить действия, изменяя нечто внутри себя (критерии и стандарты); можно производить действии, изменяя нечто во внешнем мире. С целью извлечения информации, касающейся того, как человек осуществляет операции, мы спрашиваем:

- Какую информацию вы хотите получить? Откуда вы знаете, где следует искать эту информацию?
- Откуда вы получаете эту информацию? Откуда вы знаете, как это делать?
- Вы должны признать, что существуют альтернативы; откуда вы об этом знаете?
- Как вы генерируете альтернативы?

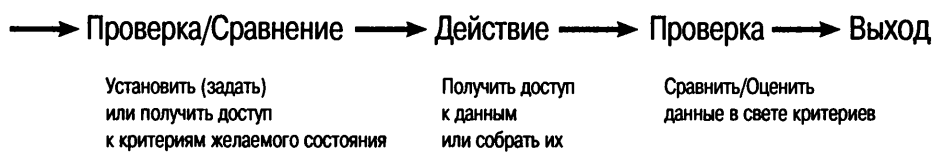


Рис. 16.4. Модель *TOTE*

Вторая проверка

Вторая проверка проводится после того, как мы осуществили действие над собой или над внешним миром. Теперь мы рассматриваем новые показания, чтобы выяснить, каким образом положение вещей отвечает или не отвечает нашим ожиданиям и желаниям. При второй проверке мы проводим сравнение некоторых аспектов полученных данных с критериями. Мы извлекаем эту информацию, спрашивая:

- Что вы сейчас измеряете?
- Как вы проводите это измерение или сравнение?
- Как вы репрезентируете эти данные?
- Как вы оцениваете альтернативы?
- Каким критериям должен удовлетворять результат, для того чтобы вы приняли решение?

Выход

Выход означает момент, когда стратегия выполнила свою функцию и можно выйти из программы. В стратегии принятия решений мы достигаем момента принятия решения, потому что к этому нас подводит сама стратегия. Как правило, когда стратегия выполняет свою задачу успешно, она выходит из программы, хотя иногда мы продолжаем использовать стратегию снова и снова, но безуспешно, и в конце концов выходим из программы, отказываясь от данной стратегии. Прежде чем отказываться от стратегии или достичь результата, мы используем вторую проверку как сигнал о том, что нам нужно вернуться к стадии Действия, если наши оценки не удовлетворяют нашим целям. Для извлечения информации, касающейся этой части стратегии, мы спрашиваем:

- Откуда вы знаете, когда следует выходить из программы?
- Откуда вы знаете, закончив действия, что правильно приняли решение?
- Откуда вы знаете, что следует отказаться от стратегии и выйти из программы?

Пример распаковки стратегии

У Рэнди была ужасная привычка отчитывать людей каждый раз, когда они делают что-то «не так». Его стилем жизни было выискивание ошибок и проблем, которые отражались на нем лично, и сообщение об этом совершившему ошибку человеку. Такой стиль поведения имел и свои достоинства: Рэнди работал в отделе контроля качества технологической компании. Тем не менее Рэнди понимал, что своим поведением наживает себе врагов и отпугивает людей. У него было мало друзей, он плохо ладил с коллегами по работе, его не повышали в должности и не привлекали к принятию решений, и ему трудно было поддерживать близкие отношения. Когда он попросил меня о помощи, я прежде всего захотел выяснить, каким образом он создал себе свои ограничения.

— Итак, откуда вы знаете, что пора выступить против другого человека?

— Ну, это нужно делать каждый раз, когда что-то идет не так. Когда я вижу ошибку, я должен сказать человеку об этом.

— Значит, если вы стоите в очереди в аэропорту и замечаете, как супружеская пара вступает в перепалку и кто-то из них говорит нечто не соответствующее действительности, вы вступаетесь и указываете им на это?

— Ну что вы, нет, конечно. Я так делать не буду. Это не мое дело.

— А когда же это ваше дело?

— Это мое дело, когда это отражается на мне. Если кто-то сделал ошибку, которая меня затрагивает, я должен выступить против него и сообщить ему об этом.

— Вы призваны наставлять их на путь истинный!

— Ну, в общем, да. Скорее, я должен помочь им увидеть их собственные ошибки.

— И исправлять их мышление, так чтобы впредь они знали, как нужно поступать, и видели ошибочность своих действий!

— Это звучит слишком резко, когда вы формулируете это таким образом.

— Так, значит, вы не должны исправлять людей?

— Нет, должен.

— По поводу любой ошибки?

— Да.

— И если они неправильно укажут дату или кто-то скажет, что ему тридцать семь лет, хотя на самом деле тридцать восемь?

— Да, это дело принципа.

— Что происходит внутри вас? Что-то говорит вам, что нужно это сделать?

— Необходимость. Я просто чувствую, что обязан это сделать.

— А иначе... что произойдет, если вы этого не сделаете?

— Ну, ошибка.

— И что, это так ужасно, если человеку тридцать восемь лет, а он скажет, что тридцать семь? Что страшного в этой ошибке?

— Мне просто становится нехорошо. Я чувствую напряжение вот здесь [кладет руку на желудок], и оно начинает растекаться по груди.

— Итак, вы ощущаете напряжение в своем теле, ваших внутренних органах и мускулах. И что дает вам знать о том, что нужно испытывать это напряжение?

— Их ошибки.

— Как вы репрезентируете эти ошибки? Это нечто, что вы видите, или слышите, или что?

— Ну да, я вижу эти ошибки и сравниваю их с более правильной картинкой, тогда я просто знаю, что что-то не так, и говорю им об этом.

— Значит, у вас две картинки. Это снимки или фильмы?

— Как правило, фильмы.

— И если бы вы заглянули в кинотеатр своего сознания, как бы выглядели эти фильмы? Цветные, крупным планом, трехмерные?..

— В правильном фильме больше цвета, и он крупнее и расположен ближе, чем другой... Вообще, это интересно. Неудивительно, что другой фильм всегда ему уступает! Ведь мой правильный фильм настолько более реалистичен и убедителен.

— А голос? Это ваш голос? Каковы качества звуковой дорожки этого фильма и самих слов? Какие переживания вы испытываете, когда это случается?

— Я чувствую потребность сделать что-то, сказать что-то.

— И с чем связана эта потребность — с намерением или целью?

— Она вызвана стремлением остановить голос. Это интересно: я об этом не знал. Это для того, чтобы заглушить голос. Я ненавижу этот голос.

— И когда вы говорите эти слова вслух другому человеку, вы используете тот же тон голоса?

— Да, я думаю да.

— И что происходит?

— Тогда голос утихает.

Хотя такие вопросы позволяют выявить намного больше информации, даже рассматривая этот небольшой фрагмент, мы видим, как функционирует опыт и какова структура его логики. Интересно, что Рэнди обнаружил, как в результате того же самого процесса выявления стратегии положение дел начало меняться. Его собственное понимание и осознание того, как он порождает свой опыт, привело его к точке принятия решения. Позднее мы выяснили, что когда заглушаем этот внутренний голос и делаем его «правильный» ментальный фильм менее убедительным, Рэнди становится намного менее склонным к критике. Он также научился отключать программу контроля качества в сфере личных отношений.

Паттерн выявления стратегии

Допустим, вы хотите получить рецепт приготовления восхитительного блюда. Что вам нужно, чтобы приготовить это блюдо? Конкретная информация, касающаяся того, какие ингредиенты нужно использовать, в каких количествах, в каком порядке их смешивать и при какой температуре. То же самое касается распознавания и использования структуры субъективного опыта с целью создания опыта мастерства. Далее приводится базовый паттерн выявления стратегии.

Упражнение

1. Подготовьтесь к выявлению стратегии.

Полностью войдите в состояние «аптайм», чтобы вы были совершенно готовы к восприятию этого человека. Получите доступ к своим убеждениям, ценностям, состояниям сознания и эмоциям, позволяющим вам установить раппорт с этим человеком.

2. Начните с задания позитивного фрейма для раппорта.

Задайте фрейм вашего желаемого результата взаимодействия с человеком, стратегию которого вы выявляете. «Вы так хорошо умеете это делать! Может быть, вы научите меня этому? Допустим, я на день стану вами, как тогда я буду это делать?»

3. Получите доступ к этому состоянию.

Человеку нужно полностью и конгруэнтно ассоциироваться с этим навыком или состоянием. Чтобы полностью выявить его стратегию, возможно, вы захотите пройти вместе с этим человеком к тому месту, где это получается у него естественным образом. Тем самым вы позволите контексту с его естественными якорями (например, сидением за клавиатурой) выявить его стратегию. Или мы можем выявить состояние, воспроизведя часть контекста (например, тон голоса, жесты, актерскую игру).

- Какое событие является референтным?
- Какую стратегию вы собираетесь выявить?
- Когда, где и с кем реализуется эта стратегия?

Предложите человеку вновь войти в свой опыт: «Я хочу, чтобы вы полностью описывали это событие до тех пор, пока вновь не начнете переживать этот опыт конгруэнтно и интенсивно».

4. Интенсифицируйте состояние.

При выявлении стратегии вы захотите усилить и интенсифицировать состояние. Это помогает, поскольку чем в большей степени вам удается вызвать состояние, тем с большим количеством опыта вы можете работать. Это также позволит вам более полно войти в состояние.

5. Исследуйте, «как».

«Как вы это делаете?» Если человек осознает свою стратегию, он сможет рассказать вам о ней. Если нет, отслеживайте, как он демонстрирует свои стратегии, не задумываясь о том, что он делает. Выявление прежде всего предполагает развитые техники спрашивания, посредством которых вы подводите человека к тому, чтобы он выполнил некоторую задачу (фактически или только мысленно), требующую использования данной стратегии.

- Переживали ли вы когда-нибудь такой период в вашей жизни, когда вы чувствовали по-настоящему сильную мотивацию что-то делать?
- Когда вы в последний раз чувствовали естественную и сильную мотивацию?
- Как вы переживаете состояние, в котором вы чувствуете максимальный прилив творческих сил?
- Оказывались ли вы когда-нибудь в ситуации, в которой вы чувствовали себя очень творческой личностью?

Как правило, вопросы, побуждающие к вхождению в состояние, предполагают, что человек вспоминает свой опыт.

- И что вы чувствовали при этом?
- Как вы это делали?
- В какие моменты вы чувствуете себя более всего способным на это?
- Что вам нужно для того, чтобы это сделать?
- Что происходит, когда вы это делаете?
- Когда такое происходило в последний раз?

Подобные вопросы побуждают человека «войти внутрь», туда, где он может получить доступ к своему банку памяти. В классическом НЛП для описания этого процесса использовалась фраза «трансдеривационный поиск» (ТДП), заимствованная из трансформационной грамматики. Эта труднопроизносимая фраза означает, что мы ищем в своем сознании референты и референтные структуры. Все мы используем процессы ТДП, чтобы придать смысл вещам, обрабатывать стимулы и воссоздавать состояния и опыты. При выявлении мы используем процесс ТДП, чтобы помочь человеку пройти в сознании через его конструкции прошлого и восстановить структуру опыта.

В Нейро-Семантике мы используем другую метафору и конструкцию для размышления об этом. Вместо «спуска» к «глубинной» структуре мы думаем о структурировании уровней сознания как обеспечивающих наши «высшие» фреймы. Соответственно мы думаем о процессе референции как о «входе внутрь», а затем «вверх», для вхождения в наши фреймы референции. Это дает нам несколько иную картину того же самого процесса. Мы размышляем об истории опыта как о метауровневом фрейме референции, как о нашем фрейме личностной истории. При смене метафоры (от «вниз» — к «вверх») мы начинаем размышлять о поиске наших фреймов референции как о вложенных матрицах смысла.

6. Произведите калибровку из состояния «аптайм».

Распаковка стратегий требует, чтобы мы были предельно внимательны и открыты к внешним сигналам, подаваемым человеком. Только когда мы находимся «наверху» и в настоящем моменте, мы можем эффективно произвести калибровку состояния человека, наблюдая за тем, как эксперт демонстрирует ту самую стратегию, которая порождает это состояние. Люди, как правило, демонстрируют свои способы переработки и структурирования, когда говорят о проблемах, результатах или опыте. Такая связь между сознанием и телом обеспечивает нас массой избыточной информации. Таким образом, мы становимся внимательными к их «моментальному воспроизведению», что позволяет нам заметить, как клиент циклически проходит через последовательность репрезентаций, ведущих к переживанию опыта или демонстрации поведения.

7. Попросите человека преувеличивать фрагмент стратегии.

Если вам не удалось выявить стратегию после первой серии вопросов, предложите клиенту преувеличить некоторый небольшой фрагмент стратегии. Преувеличение одного шага стратегии может открыть доступ и к другим репрезентациям, связанным с ним посредством синестезий.

8. Оставайтесь «мета» по отношению к содержанию.

Поскольку стратегии функционируют как чисто формальные структуры, этот факт обязывает нас «переходить на метауровень», к самому процессу структурирования. Это позволяет нам не оказываться захваченными содержанием и обращать внимание на сам процесс форматирования.

Использование анализа стратегий для переноса сознания

Дилтс и его коллеги (Dilts, Grinder, Bandler & DeLozier, 1980) кратко охарактеризовали стратегии и анализ стратегий следующим образом:

> «Все наше внешнее поведение контролируется стратегиями внутренней переработки. У каждого из вас есть специфический набор стратегий, мотивирующих вас подниматься с постели по утрам, делегировать полномочия вашим подчиненным, обучаться и учить других, вести деловые переговоры и так далёе» (p. 26).

Анализируя последовательность и состав стратегии, разлагая структуру на составляющие репрезентаций, мы открываем для себя ее порядок или последовательность. Тем самым мы переносим формы активности и реакции сознания и следуем туда, куда обращается мозг в своем репрезентировании, порождая неврологический опыт. Это предполагает проведение Проверки на входе, Действие над репрезентациями и, возможно, замыкание петель на вторую Проверку до тех пор, пока мы наконец не Выйдем из программы, двигаясь к результату.

Рассматривая это как метафору, мы можем размышлять о репрезентациях как о функционировании кнопок на телефоне. Чтобы соединиться с нужным нам абонентом, мы набираем номер, нажимая кнопки в определенной последовательности. Аналогично, упорядочивание наших внутренних репрезентаций также ведет к различным результатам. Все зависит от самих сигналов, которые мы активизируем, и от последовательности, в которой мы это делаем. Если мы активизируем последовательность репрезентативной активности (мы видим это, слышим то, чувствуем се), это обеспечивает нам доступ к ментально-эмоциональным ресурсам, после того как мы смоделировали структуру этого опыта.

Аналогичным образом, мы используем стратегии не по назначению, когда применяем ценные стратегии в неадекватных контекстах. Мы можем использовать стратегическую последовательность, которая, возможно, творит чудеса при достижении определенных результатов и формировании определенного поведения, но когда мы используем ее неуместно, это может порождать проблемы и ограничения. Это происходит, когда мы применяем аудиальную стратегию к правописанию или визуальную стратегию к чтению вслух. Стратегии могут приводить и к возникновению других проблем. Например, у нас разовьется негибкость или мы станем чрезмерно обобщать наши стратегии, застрянем в них, будем ходить кругами, не находя выхода, как это имеет место в определенных фобических реакциях. Мы можем сформировать неэффективные стратегии, такие как потеря самообладания и гнев по поводу всяких мелочей, совершение необдуманных действий и принятие на свой счет чужих огрехов. Мы можем использовать стратегии не по назначению, настраиваясь на неадекватную информацию, относящуюся к другой репрезентативной системе.

Овладение мастерством модели стратегий

Перенос нейро-лингвистической системы сознания-тела за счет воспроизведения последовательности позволяет нам воспроизводить опыт. Это предполагает владение многочисленными навыками. Учитывая тот факт, что стратегия идентифицирует, куда обращается мозг и как он при этом реагирует, чтобы получить сходный результат, мы должны сделать, как минимум, следующее:

- Идентифицировать и отследить стратегии.
- Выявить и распаковать стратегии (используя ключи глазного доступа, физиологические сигналы и лингвистические маркеры).
- Прерывать и видоизменять стратегии.

- Проектировать новые стратегии и/или перепроектировать старые.
- Встраивать стратегии и разрабатывать планы встраивания.
- Применять стратегии к различным контекстам.

Таковы навыки работы со стратегиями. Они предполагают, что мы развили осознание и восприимчивость к признакам и сигналам, указывающим на функционирование стратегии. Это означает, что нам нужно развить высокопрофессиональные навыки управления стратегиями, которые мы выявляем. Процесс выявления стратегии также предполагает наличие других навыков: например якорения, рефрейминга, подстройки. Кроме того, он предполагает способность проводить сравнительный анализ между стратегиями. Когда мы научимся делать все это, мы сможем проектировать более эффективные стратегии.

В процессе распаковки стратегий мы распаковываем стратегии, чтобы сделать их осознаваемыми. Разумеется, после того как стратегия приобретает статус *TOTE*, ее сигнальный уровень лежит ниже нашего осознания. Мы больше не обладаем эксплицитным знанием всех подробностей каждого шага. Требуются наличие разнообразных навыков и практика, чтобы делать эти неосознаваемые стратегии эксплицитными.

Использование модели *SCORE* для моделирования

Роберт Дилтс активно использует модель *SCORE* при моделировании и называет ее стратегией «Прикладного моделирования». Модель *SCORE*, по сути, предполагает сбор информации с использованием формата «текущее состояние ведет к желаемому состоянию». Его использование позволяет нам конкретизировать различия, определяющие «проблемное пространство», — симптомы этого пространства и причины, ведущие к появлению этих симптомов. Отталкиваясь от этого, мы конкретизируем особенности, составляющие желаемый результат, — ресурсы, необходимые для продвижения к нему, и эффекты, которые последуют по достижении результата.

При распаковке стратегии и нахождении модели, демонстрируемой экспертом, мы сначала смотрим на симптомы и причины (текущее состояние), на которые реагирует эксперт. Затем мы смотрим на высокопрофессиональные результаты, которые получает эксперт. После этого мы задаем вопросы, касающиеся ресурсов, делающих это возможным, и перекидываем мост от одного состояния к другому, а затем — к эффектам, вызываемым этим результатом, и той роли, которую они играют в мотивации или намерениях эксперта.

При использовании модели *SCORE* нам сначала нужно идентифицировать симптомы и причины, определяющие проблемное пространство. Это позволяет выявить более полное описание проблемного состояния. Затем мы выявляем описание ресурсов, позволяющих перейти от текущего состояния к желаемому состоянию.

Моделирующие вопросы модели *SCORE*

Симптомы

Какие конкретные, наблюдаемые или поддающиеся измерению симптомы должна рассматривать модель?

Причины

Каковы причины, способствующие возникновению симптомов?

Результаты

Каковы результаты (желаемое состояние), которых мы хотим достичь?

Эффекты

Каковы долгосрочные положительные эффекты, которых можно достичь за счет моделирования поведения эксперта?

Ресурсы

Какие ресурсы, которыми располагает эксперт, позволяют ему достичь мастерства?

Стратегии моделирования

Работа со стратегиями начинается с процесса моделирования. Поэтому понимание того, что мы делаем при сборе стратегии опыта, обеспечивает нам исходный каркас для моделирования. Здесь мы приводим общий обзор некоторых важнейших фреймов, позволяющих нам эффективно собирать стратегию и приступить к проекту моделирования.

Начните с раппорта. Как и всегда в НЛП, мы начинаем с установления раппорта с клиентом. При работе со стратегиями это означает присоединение и подстройку к опыту эксперта и задание фреймов, позволяющих создать атмосферу безопасности и уважения. Мы достигаем раппорта не только на уровне

физического присоединения, но также и на концептуальном уровне. Мы присоединяемся к ценностям и критериям индивида, чтобы сделать наш подход профессиональным и уважительным. Без этого мы не сможем получить от эксперта высококачественную информацию.

Начните с того, что хорошо сформулируйте результат в своем сознании. Это еще один фундаментальный принцип НЛП. Если мы не вполне уверены в том, что именно мы хотим смоделировать, мы, по крайней мере, должны сформировать некоторое представление об этом, прежде чем начнем выявлять стратегию. Именно здесь изучение литературы по интересующей нас профессиональной области может ввести нас в курс последних достижений в этой сфере. Затем, используя паттерн хорошо сформулированного результата, мы можем прояснить свои собственные мысли по поводу того, что является адекватным нашей задаче, а что — нет. Многие исследователи, бравшиеся за проект моделирования, сбивались с пути или терпели поражение из-за того, что пропускали этот шаг.

Уточните, хотите ли вы смоделировать продукт (Моделирование I), человека (Моделирование II) или и то и другое. Это является частью хорошо сформулированного результата. Хотите ли вы смоделировать то, что человек делает, или конечный результат его действий — чтобы вы могли воспроизводить его и научить этому других? Или же вы хотите смоделировать установку, дух и высшие состояния сознания эксперта, являющиеся необходимым условием, позволяющим ему делать то, что он делает?

Настройте себя на обнаружение паттерна. В сердце выявления стратегий и моделирования лежит видение, слышание и обнаружение паттернов. Это означает способность размышлять в категориях структурирования, форматирования, выстраивания последовательностей и т. д. Именно в этом смысле моделирование требует способности подниматься над содержанием к структуре. Вот почему мы и спользуем модель *TOTE*. Мы хотим сформировать у себя ощущение начала и конца последовательности. Такое структурное понимание затем позволяет нам акцентировать те места, где мы должны начать и где закончить.

Настройте себя на поиск структуры — неважно, насколько динамичным является состояние или опыт. Помня о том, что все те вихри, которые содержатся в навыках игры бейсболиста, в мышлении математика, в способах, посредством которых мы вводим себя в депрессию или панику и травмируем себя, обладают некоей структурой, мы настраиваем себя на обнаружение этой структуры. Сортировка в поисках структуры становится нашим метафреймом.

Приготовьтесь к метапереходу. И при выявлении стратегии, и при моделировании мы хотим знать не только последовательность шагов, но также и каркасы высших фреймов. Это означает способность обладать осознанием и навыками работы с логическими, или мета-, уровнями, а также умение распознавать те моменты, когда человек совершает метапрыжок на более высокий уровень. Природа системных процессов, с их силами, точками приложения воздействия, петлями прямой и обратной связи и возникновением новых свойств, требует от нас наличия этих навыков. Это означает осознание интерфейсных взаимосвязей между уровнями и осознание того, чего следует ожидать с точки зрения взаимоотношений между переменными системы.

Будьте готовы возвращаться назад, чтобы оставаться на нужном пути. Мы будем двигаться не только вперед и вверх, но также и назад. Более того, возвращения назад наделяют нас способностью постоянно оставаться в нужном русле и проверять, в какой точке процесса мы находимся. Это позволяет нам делать выводы о том, чего мы достигли, и сверяться с экспертом, определяя, следуем ли мы за ним.

Посвятите себя широкомасштабному поиску и исследованию. При выявлении стратегии и создании моделей нам понадобятся некоторые очень ресурсные состояния: настойчивость, неослабевающее чувство любопытства, терпимость к неопределенности. В конце концов, мы исследуем неосознаваемую компетентность и должны задавать множество вопросов, для того чтобы выявить паттерны, стоящие за опытом.

Постоянно отслеживайте свои состояния. Поскольку эта работа предполагает нахождение в адекватных состояниях, мы должны удостовериться в том, что вошли в соответствующие состояния. К примеру, нам понадобятся состояния напряженного любопытства, сенсорной остроты, азантюрности, исследования, уважения, удивления, настойчивости.

Продолжайте совершенствовать свои инструменты моделирования. Сегодня мы располагаем многочисленными инструмен-

тами НЛП и НС для выявления стратегий и создания моделей. Мы располагаем четырьмя метасферами. Это позволяет нам моделировать язык опыта, фильтры восприятия, кинематографические характеристики наших внутренних фильмов, состояния и уровни. Мы также можем использовать модели *SCORE* и *SOAR*, хорошо сформулированные паттерны результатов. Для того чтобы эффективно создавать новые модели, нам нужно использовать все доступные нам инструменты, практиковаться в их использовании, постоянно осознавать, что иногда нам приходится создавать субмодели или паттерны как промежуточные ступени к созданию других моделей.

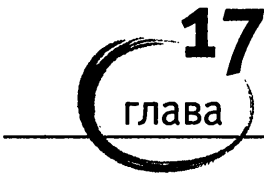
Продолжайте оттачивать свои навыки различения. При распознавании паттернов и использовании многочисленных инструментов мы захотим постоянно оттачивать наши способности проводить различия. Этот процесс начинается с того, что мы используем наши знания по анализу стратегий, выстраивания последовательностей сенсорных репрезентативных шагов с помощью формата модели *TOTE*, и продолжается по мере того, как мы обучаемся проводить все более тонкие различия и отделять то, что важно в стратегии, от случайного. Это позволяет нам отделить то, что необходимо для того, чтобы процесс работал, от излишних деталей. Это также подводит нас к тому, что мы называем элегантностью моделирования, — что означает использование лишь минимального количества переменных, совершенно необходимых для работы паттерна. Когда нам это удается, мы достигаем «элегантности моделирования».

Резюме

Под стратегией в НЛП мы понимаем пошаговый процесс, позволяющий нам двигаться от входного сигнала в систему (стимулов) к окончательному выходному сигналу (реакции). Это дает нам базовую структуру моделирования.

Задавая стратегию, мы «моделируем» лишь в очень ограниченном смысле слова. На деле мы просто идентифицируем последовательную структуру одной стратегии. Моделирование предполагает нечто значительно большее.

В Нейро-Семантическом моделировании мы полностью принимаем во внимание метауровни опыта как вложенные фреймы референции, управляющие воплощенной системой в целом, — это и является темой следующей главы.



Моделирование с использованием метауровней

Модели стратегий в НЛП

В идентификации стратегии есть нечто замечательное. Идентифицируя индивидуальную стратегию поведения или навыка, мы можем затем создать приблизительную модель, описывающую, каким образом человек достигает своих результатов. Сделав это неоднократно с различными экспертами, мы собираем множество стратегий. Это позволяет нам построить еще более эффективную модель, которая может найти более широкое применение. Поскольку стратегия отдельного человека может содержать массу уникальных индивидуальных черт, которые нелегко передать другим людям, моделирование, как правило, начинается со сбора многих стратегий. Далее мы сводим стратегии к общим характеристикам и тестируем их, чтобы выяснить, какие переменные наиболее важны и необходимы. Это позволяет нам создать минимальную каркасную модель. Затем мы можем начать тестирование модели на экспериментальных группах, добавляя к ней новые характеристики, которые делают ее практически более пригодной для воспроизведения конкретных проявлений мастерства. Моделирование вырастает из работы со стратегиями. С помощью распаковки стратегий, используемых экспертами, усовершенствования и обновления стратегий, использования литературы по конкретной области профессиональной деятельности для добавления требуемых переменных мы получаем возможность строить модели.

Именно так, с моделирования стратегии, и начиналось моделирование в НЛП. Как Ричард Бэндлер, студент колледжа, мог перенять лингвистические и поведенческие навыки Перлза и Сатир и воспроизвести их профессиональный опыт? Джон Гриндер взял модель трансформационной грамматики, описывающую лингвистические паттерны, модель генеративной семантики, описывающую различения карты и территории, и модель *TOTE* и начал переносить стратегии. Затем вместе с Бэндлером он обратился к Перлзу и Сатир, чтобы обнаружить те различения и переменные, с помощью которых они творили свою магию.

Таким образом они смоделировали структуру паттернов, управляющих магией этих волшебников, творимой с помощью слов. При этом они на самом деле почти не моделировали работу этих людей. Поначалу Гриндер и Бэндлер лишь пытались выяснить, как эти специалисты оперировали своими языковыми паттернами, что с их помощью вызывали трансформации у людей. Только позже они начали интересоваться самими волшебниками и тем, как можно натренировать собственную интуицию до той степени, в которой она была развита у них. Результатом этого явилась совокупность общих признаков, которые мы называем пресуппозициями НЛП. Таким образом, Гриндер и Бэндлер привнесли в сферу НЛП элементы некоей теории. Эти пресуппозиции фактически содержали метауровни установок и метасостояний, определявших фреймы сознания, исходя из которых работали Перлз, Сатир и Эриксон.

Это дает нам два аспекта работы со стратегиями и моделированиями. Мы можем моделировать то, что делает эксперт (продукты и навыки его работы), а также то, как эксперт выполняет свои профессиональные задачи (установку, состояние и фрейм сознания, создающие эти продукты). Осознавая наличие этих двух составляющих работы со стратегиями, Уайатт Вудсмолл обозначил их как Моделирование I и Моделирование II. Одна

Моделирование I: Искусство и навыки эксперта, благодаря которым реализуется поведение или навык. Стратегия «как это работает». Моделирование I позволяет выявить структуру правописания, эффективного маркетинга, контроля своего веса, письма, мотивации, креативности и т. д.

Первичный уровень:
- Что
- Содержание
- Продукты

Моделирование II: Искусство и навыки выявления стратегии эксперта по достижению присущего ему состояния сознания, эмоций, телесных проявлений – установки и фрейма, благодаря которому стало возможным приобретение им профессионального опыта. Стратегия ментально-эмоционального структурирования экспертов.

Метауровень:
- Как
- Установка, Дух
- Фрейм сознания

Рис. 17.1. Моделирование I и II

составляющая относится к первичному уровню опыта (продукты, создаваемые экспертом), другая — к метауровню опыта (сознание, или дух, эксперта).

Модель стратегий наделяет нас способностью отслеживать поток сознания-тела индивида (нейро-лингвистическое функционирование). Благодаря этому мы можем создавать потоковые диаграммы, указывающие путь от исходного стимула во внешнем мире к конечной реакции эксперта. Являясь таковой, данная модель дает нам в руки более развернутое описание того, каким образом любой субъективный опыт порождает те результаты, которые мы можем наблюдать.

Поднимаясь над ограничениями модели Стратегий

Несмотря на всю ценность модели *TOTE* и ее НЛП-обогащенной версии — модели Стратегий, обе модели имеют свои ограничения. Они преимущественно и в первую очередь являются линейными. Несмотря на тот факт, что обе модели содержат в себе метаход, обе они по большей части репрезентируют структуру опыта как пошаговый процесс. Обе репрезентируют опыт как последовательный и линейный. А потому, хотя обе модели и включают системные характеристики петель обратной связи, обе они с точки зрения системного представления явлений являются слабыми.

Вот почему мы намеренно добавили метауровни к модели Стратегий при создании Нейро-Семантического моделирования. Это позволяет нам признавать наличие метауровней (также называемых «логическими уровнями») и оперировать ими при работе со стратегиями. Первоначально они возникли из проекта по моделированию, когда я (М. Х.) работал с состоянием мобилизованности. Результатом этой работы явились открытие метасостояний и разработка модели Метасостояний.

Добавление метауровней к нашей работе со стратегиями означает признание нами того факта, что любой репрезентативный шаг осуществляется на множестве уровней вложенных фреймов. Именно эти вложенные фреймы служат нам в качестве систем референции для таких понятий, как смысл, предназначение, ценность, убеждение, критерии и «я».

Использование метауровней в стратегиях

Представьте, что вы пытаетесь составить формулу стратегии как последовательности для следующего описания:

> «Иногда я очень расстраиваюсь, когда Джон не выполняет тех обещаний, которые он на себя взял, и тогда мне хочется орать на него. Но потом мне становится неловко за те отвратительные гневные мысли, которые закрадываются в мою голову. В эти минуты я чувствую, что я плохая мать. Я даже сомневаюсь, можно ли мне вообще доверять воспитание детей. И тогда я начинаю испытывать вину. А после сеансов консультирования, которые я прошла, мне стало стыдно, что я снова и снова впадаю в дурную привычку винить себя, и я знаю, что мне никогда уже не избавиться от этой патологической привычки. Тогда я впадаю в депрессию по этому поводу, иду на кухню и начинаю есть».

Хотя мы можем отследить все репрезентативные шаги и даже идентифицировать ментально-телесные состояния сознания, выявляемые в ходе этого процесса, мы обнаруживаем, что такой последовательный способ выстраивания стратегий и анализа состояния оказывается неудобным и запутанным, поскольку включает многочисленные логические уровни.

Вначале женщина испытывает состояние гнева. Затем из этого состояния она входит в состояние самоосуждения («плохие», «отвратительные» гневные мысли, «плохая» мать, сомнение в способности воспитывать детей). Затем она начинает винить себя за свое самоосуждение. И за свое чувство вины, испытываемое по поводу самоосуждения себя за свой гнев, она начинает испытывать чувство стыда. А по поводу этого чувства стыда она впадает в депрессивное состояние.

Для того чтобы перенести и проанализировать это многослойное состояние сознания, включающее многократное замыкание петель на себя, мы используем модель Метасостояний, обеспечивающую нам способ сортировки с учетом метауровней. Это позволяет нам понять те типы и качества состояний, посредством которых эта женщина воздействует на другие свои состояния.

Моделирование высших уровней сознания и смысла

Приведенные примеры с правописанием и гневом демонстрируют нам важность распознавания высших (мета) «логических

уровней». Репрезентации первичного уровня не позволяют однозначно определить смысл опыта. Для того чтобы распознать, что означают эти репрезентации, мы должны учесть и рассмотреть высшие фреймы, в которые вложен первичный опыт. С точки зрения выявления и распаковки стратегий, это побуждает нас двигаться вверх к контекстам, заключенным в контекстах, в которых реализуется мысле-чувствование и поведение данного человека.

Не все смыслы относятся к одному и тому же уровню. Существуют уровни смысла, подобно тому, как существуют уровни абстракции, что мы отмечали в главе 5. Например, можно рассортировать уровни смысла так, как показано на рис. 17.2.

1. Ассоциативные смыслы

На первичном уровне смысл порождается за счет того, что мы связываем или ассоциируем явления друг с другом. Это смысл «стимул-реакция». Что связано с чем? Какие внутренние состояния или значения (ВС) связаны с внешним поведением или стимулом (ВП)?

2. Репрезентативные смыслы

На первичном уровне также существуют смыслы, кодируемые в мозге в категориях репрезентаций. Как вы кодировали эти связи? Как вы репрезентировали эти ассоциации? Когда вы видите их, слышите их, ощущаете, как вы кодируете их во внутренних фильмах вашего сознания? Каковы кинематографические характеристики вашего фильма? Является ли изображение или звук близким или далеким, ярким/тусклым, громким/тихим, четким/расплывчатым?

3. Контекстуальные или фреймовые смыслы

На метауровнях мы имеем контекстуальный смысл, определяющийся и управляемый контекстами или фреймами. Какие концепции, абстракции или представления мы задали в качестве фреймов по поводу репрезентаций данной ассоциации?

Системное мышление в моделировании

Когда мы добавляем метауровни к нашей работе со стратегиями, выявление, распаковка, проектирование и встраивание стратегий становятся намного более системными. Тогда мы можем переносить «сознание», даже если оно ходит кругами и спиралями. В конце концов, сознание именно так и функционирует. Оно отражается само на себя. Это один из факторов, превращающих выявление

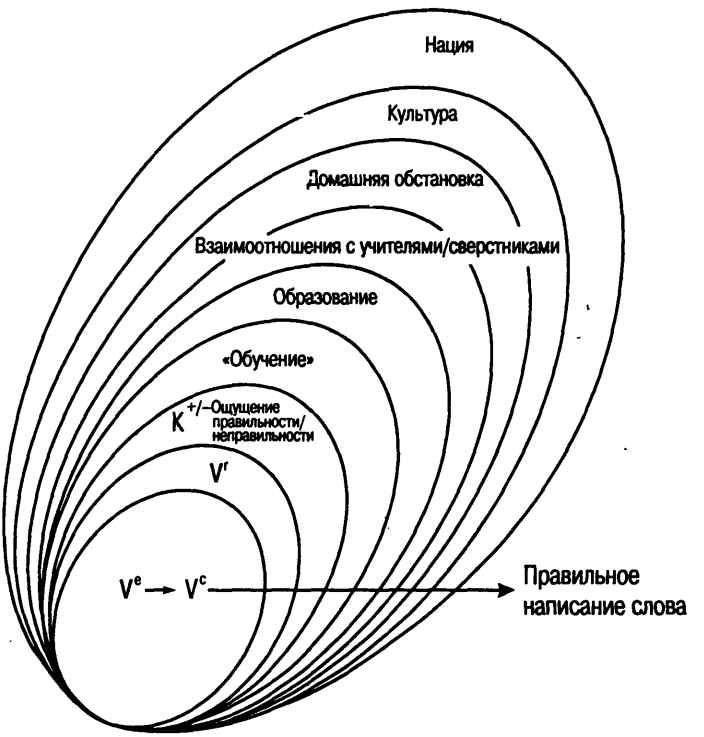


Рис. 17.2. Метауровни стратегии правописания

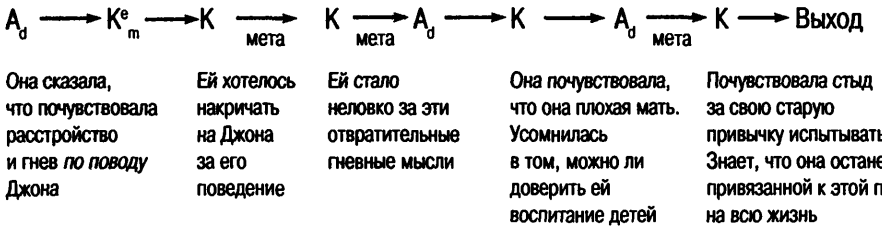


Рис. 17.3

стратегий в непростую задачу. Наш мозг не реагирует посредством строго линейных, пошаговых процессов.

Система, включающая наше сознание, эмоции и тело, содержит множество петель прямой и обратной связи, которые одновременно образуются на различных уровнях. В тот же момент, когда мы получаем обратно информацию от конкретной среды, в которой находимся, мы посылаем другие мысли и чувства назад, к высшим фреймам нашего сознания. И в тот же момент, когда мы подаем корректирующие сигналы вперед, к низшим уровням сознания, а затем во внешний мир, мы подаем назад определенные мысли и чувства по этому поводу. Разве мы не говорили, что система сознания–эмоций–тела в высшей степени системна? Именно так. И поскольку это так, системные характеристики присущи и нашему опыту. К ним относятся петли прямой и обратной связи, эмерджентные свойства, гештальты, представляющие собой нечто большее, чем сумма свойств его частей, одновременность и замыкание петель.

Добавляя метауровни к нашей работе со стратегиями, мы добавляем очень богатое измерение к нашему моделированию. Неспособность сделать это приводит к появлению очень ограниченных моделей. И все же, добавляя новые уровни, мы должны внимательно следить за *различением* уровней. Кожибски предупреждал, что, когда мы смешиваем уровни, будь то смешивание метауровня с первичным, или двух различных метауровней, мы неизбежно привносим в систему определенную степень «безумия». Учитывая то, что мы обладаем саморефлексивным сознанием, рефлексирующим само на себя, и постоянно восходим к высшим уровням, синтаксис и взаимосвязи между абстракциями наших абстракций, состояниями, испытываемыми по поводу состояний, и уровнями, надстраивающимися над уровнями, приобретают особую значимость. Ранее мы перечислили шестнадцать эффектов, имеющих место в случае интерфейсных взаимодействий одного уровня с другим.

Неразличение уровней приводит к путанице и порождает «безумие», выражающееся в менее эффективной адаптации к реальности.

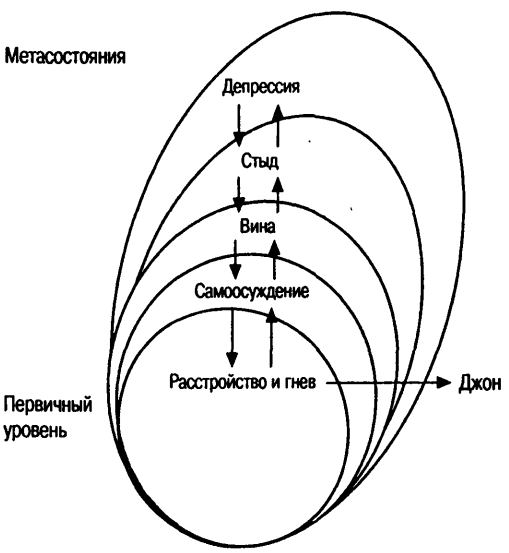


Рис. 17.4

Системное размышление о «логических уровнях»

На протяжении всей книги мы отмечали, что метауровни (или метасостояния) различных слоев вложенных фреймов могут быть также описаны как «логические уровни». Это ставит перед нами ряд важных вопросов:

- Что представляют собой «логические уровни»?
- Как функционируют «логические уровни»?
- Как они связаны с метасостояниями?

Проведя широкомасштабную работу с логическими уровнями, Дилтс и его коллеги (Dilts, Dilts & Epstein, 1991) предложили для них прекрасное операциональное определение (Курсив наш. — *Авторы*):

«В структуре нашего мозга, языке и перцептивных системах присутствуют естественные *иерархии*, или уровни опыта. Воздействие каждого уровня состоит *в организации и контроле информации, относящейся к низшему по отношению к нему уровню*. Любые изменения на высшем уровне неизбежно приводят к изменениям на низших уровнях; изменения на низших уровнях могут, но не обязательно затрагивают высшие уровни» (p. 26).

«Логические уровни: внутренняя иерархия, каждый уровень которой является все более *психологически всеобъемлющим и влиятельным*» (Dilts, 1990, p. 217).

Давайте разложим это определение на составляющие и выделим последовательность специфических характеристик, составляющих то, что мы называем «логическими уровнями». При этом следует помнить, что термин «логические уровни» является номинализацией процесса, а потому не представляет собой вещь. Следовательно, «логические уровни» не обладают внешней реальностью. Не существует таких вещей, как «логические уровни», однако существует процесс ментального, эмоционального и даже соматического наслаивания этих нейро-лингвистических компонентов один на другой. Именно это мы имеем в виду, когда говорим о «логических уровнях».

Определение Дилтса содержит несколько ключевых характеристик «логических уровней». Пять из этих компонентов позволяют нам приступить к построению операционального определения. Вот они:

1. Иерархия опыта.
2. Высшие уровни организуют и контролируют информацию на низших уровнях.
3. Моделирующее воздействие на систему обязательно распространяется вниз.
4. Моделирующее воздействие на систему не обязательно распространяется вверх.
5. Характер функционирования высших уровней является более всеобъемлющим и влиятельным, чем низших уровней.

Чтобы получить «логические уровни», нам нужна последовательность уровней (два или более), элементы которых функционируют в определенном предписанном порядке очередности. Иными словами, они образуют иерархическую систему. Мы получаем «логические уровни», когда более высокий уровень «неизбежно и предсказуемо» («логически») управляет, воздействует, модулирует, организует и контролирует уровни, лежащие ниже. В системе истинно логических уровней высшие уровни всегда и неизбежно модулируют низшие уровни.

Что же означает «уровень»? Уровень — это горизонтальная линия или плоская поверхность. В качестве прилагательного (*level* (англ). — «ровный») это слово означает, что ни одна часть не расположена выше другой. Все части существуют на одной и той же горизонтальной плоскости. Модель Стратегий представляет собой прекрасный пример ряда элементов (особенностей репрезентативных систем), существующих на одном уровне, однако обозначающих различные шаги процесса, ведущего к конечному результату.

Использование термина «иерархия» в этом описании «логических уровней» способствует формированию ложных ожиданий. Этот термин предполагает, что имеет место статический порядок. Однако в системе сознания-эмоций-тела «логические уровни» не являются статичными или жесткими. Они текучи. Они находятся в движении. Они непрерывно изменяются. И именно эта текучесть наслоения мыслей, чувств и понятий друг на друга осложняет для нас репрезентацию этих уровней. Любая и всякая статическая метафора (например, лестницы, шаги, этажи здания) неверно репрезентирует «логические уровни» сознания.

Язык и теория систем предлагают более удачный термин, чем «иерархия». Они предлагают термин «голография». Заимствованное из греческого слово «голо», оно означает целое и указывает на часть целого и на целое, состоящее из частей. Такова природа голографического образа.

Роберт Дилтс (Dilts, 1983) дает и другое описание, позволяющее нам понять феномен «логических уровней»:

«Логическая типизация имеет место там, где существует прерывность (в противовес континуальности, как это имеет место в случае иерархий) между уровнями классификации. Примеры такого рода прерывности мы находим:

а) в математике — таковым является ограничение, согласно которому класс не может являться членом самого себя, как и не может быть одним из членов другого класса;

б) в логике — таковым является разрешение классического логического парадокса: "Данное высказывание ложно" (если высказывание истинно, оно ложно, а если оно ложно, в таком случае оно истинно, и т. д.). Фактическая истинностная ценность вы-

сказывания относится к иному логическому типу, чем само высказывание;

в) в поведении — таковым является тот факт, что правила подкрепления исследовательского поведения у животных имеют совершенно иную логическую природу, чем правила процесса проверки, имеющие место в акте исследования...» (p. 24).

«Информационные воздействия уровней и типов друг на друга называются обратной связью и, вероятно, являются основной отличительной характеристикой кибернетических систем...» (p. 39)

«Различия, относящиеся к одному и тому же, либо к различным, логическим типам, взаимодействующим на различных уровнях (иерархических или логических, соответственно), приводят к модулированию различий на низших уровнях» (p. 49).

Грегори Бейтсон (Bateson & Bateson, 1987) писал:

«Логические типы: последовательность тестовых положений, расположенная в следующем порядке:

1. Название — это не названная вещь; оно относится к иному логическому типу, высшему, чем названная вещь.

2. Класс относится к иному логическому типу, высшему, чем его члены.

3. Команды, исходящие *от*, или контроль, осуществляющийся посредством отклонения показаний домашнего термостата,* относятся к более высокому логическому уровню, чем контроль, исходящий от термометра.

4. Слово "перекати-поле" относится к тому же логическом типу, что и "куст" или «дерево». Это не имя биологического вида или рода растений; скорее это имя класса растений, членов которого объединяет между собой специфический характер роста и размножения.

5. "Ускорение" относится к более высокому логическому типу, чем "скорость"» (pp. 209–210).

Все это позволяет нам расширить операциональное определение номинализированной фразы «логические уровни». Теперь мы добавляем следующие особенности, которые придают большую описательность этому распределению по уровням или наслоению сознания с помощью рефлексивных аспектов нашей нейро-лингвистики:

6. Существует прерывность между уровнями — разрыв.

7. При конструировании «логических уровней» возникают взаимосвязи между уровнями, которые мы должны принять во внимание. Если мы этого не делаем, возникает «парадокс». Парадокс не существует «в мире». Он возникает и существует в результате того, что сознание пытается рассортировать и понять феномены, являющиеся результатом слияния логических уровней.

8. Иерархические логические уровни функционируют как система, так что высшие уровни не только возникают из низших, но также и подают впоследствии информацию назад в систему и, следовательно, влияют на низшие уровни. Это порождает рекурсивность в системе «логических уровней».

9. Поскольку такая система является кибернетической, по мере того, как информация поднимается вверх по логическим уровням, возникают новые свойства, не существующие на низших уровнях. Эта эмерджентность на высших уровнях включает, выражаясь на языке систем, кульминацию. Иными словами, эмерджентное свойство не существует лишь как простая сумма своих частей, но со временем в системе возникают новые свойства и качества.

10. Рефлексивность описывает одну из новых характеристик, возникающих на логических уровнях. У живых организмов это приводит к возникновению саморефлексивности или самосознания.

11. В системе со свойствами обратной связи логические уровни функционируют посредством саморефлексивности, и система в целом становится кибернетической. Она становится «системой, подающей обратную связь на себя и изменяющей себя» (Dilts, 1990). Это делает систему самоорганизующейся.

Ремоделирование «Нейро-Логических уровней»

Существующая сегодня неразбериха по поводу «логических уровней» в основном обязана вовсе не определению и объяснению «логических уровней» Дилтсом. Он определяет их вполне точно. Эта неразбериха, скорее, возникла в результате того, как он представил «Нейро-Логические уровни». Почему? Как ни странно потому, что его список пунктов не является моделью «логических

* Прибор, регулирующий систему отопления в доме с помощью реле, включающего и отключающего систему при достижении определенной температуры. — *Прим. перев.*

уровней». Структура этих пунктов не удовлетворяет только что указанному критерию «логических уровней». Это означает, что модель «Нейро-Логических уровней» не обладает структурой «логических уровней», каждый высший уровень которой «является все более психологически всеобъемлющим и влиятельным» (Dilts, 1990, p. 217). Хотя мы уже отмечали этот факт в главе 15, здесь мы приведем еще некоторые соображения по данному вопросу.

Далее, являясь списком убеждений и проверочным списком некоторых метауровней (убеждений, ценностей, идентичности, миссии, духовности), модель «Нейро-Логических уровней» представляет собой список, который мы можем использовать для самых различных целей. Если мы рассмотрим каждый уровень как фрейм ресурса или состояния для первичного состояния форм поведения, этот список убеждений многозначительно укажет нам на то, как мы прилагаем высшие уровни к низшим.

Дилтс (Dilts, 1990, p. 122) писал: «На этой стадии мы выясняем, в каких ресурсах нуждаемся. А нам могут понадобиться ресурсы на всех уровнях».

Таким образом, идея «Нейро-Логических уровней» была предложена Робертом Дилтсом еще на ранних стадиях развития НЛП, и хотя эта идея оказала очень позитивное и полезное влияние и мы продолжаем использовать ее в многочисленных паттернах, она не является системой «логических уровней». Это объясняется тем, что она не удовлетворяет критерию и определению системы «логических уровней». Низшие уровни этой модели не всегда являются членами класса высших уровней. Так, «окружение» относится к более крупному уровню, чем «поведение». Вудсмолл (Woodsmall, 1996) идентифицировал в этом списке несколько проблемных факторов:

1. «Окружение» описывает более крупномасштабный феномен, чем «поведение». И несмотря на то что формы поведения могут воздействовать на окружение, они не управляют средой и не модулируют ее. Это вносит искажения в структуру уровней и мешает ее функционированию как системы. Если бы мы исключили окружение, мы получили бы более логичный и упорядоченный список, в котором высшие уровни управляли и руководили бы уровнями, лежащими непосредственно под ними, а также модулировали их, и каждый уровень функционировал бы как «более психологически всеобъемлющий и влиятельный» (Dilts, 1990, p. 217).

2. Окружение не является членом класса форм поведения. Оно не находится в данном отношении к формам поведения. Поведение не является категорией, «более психологически всеобъемлющей и влиятельной», чем окружение.

3. Отсутствует связующая нить. В описании логических уровней Бейтсоном обучение выполняет функцию нити, проходящей сквозь всю систему и объединяющей ее как систему. Обучение «ведет» каждый уровень. Но какая нить проходит через данный список? Вудсмолл отмечал, что здесь мы имеем очень полезный «список покупок», который нужно держать в уме относительно убеждений и по которому можно проверять наличие различных типов убеждений. Он также с очевидностью может выполнять функции списка для запоминания, поскольку использует индексирующие вопросы (где, когда, кто, что, почему). Однако он не функционирует как холистическая система логических уровней.

Дилтс трактует эти уровни как «Нейро-Логические уровни». Он пишет (Dilts, 1990, p. 210): «Каждый из этих уровней вводит в действие все более глубокие нейро-логические схемы».

6. Почему? (большое)	Духовное	Бог/Вселенная	Транс-миссия
5. Кто?	Миссия	Идентичность	Миссия
4. Почему? (малое)	Мотивация/Смысл	Убеждения/Ценности	Разрешение/Мотивация
3. Как?	Процесс/Стратегия	Способности	Направление
2. Что?	Действия/Реакции	Поведение	Действия
1. Где? Когда?	Возможности/Ограничения	Окружение	Внешний контекст

Рис. 17.5. Нейро-Логические уровни, или уровни убеждений

6. Духовность	Голографическая	Нервная система как целое
5. Идентичность	Иммунная система, Эндокринная система	Глубинные, поддерживающие жизнедеятельность функции
4. Убеждения	Автономная НС (частота сердечных сокращений, зрачковый рефлекс и т. д.)	Неосознанные реакции
3. Способности	Кортикальные системы (движения глаз, поза и т. д.)	Полусознательные действия
2. Поведение Моторная система	(пирамидальная система и мозжечок)	Сознательные действия
1. Окружение	Периферическая НС	Ощущения и безусловные рефлексы

Рис. 17.6. Нейро-Логические уровни

Но разве высший уровень «Поведения» ведет, организует и модулирует более низкий уровень «Окружения»? Разве наша моторная система сознательных действий ведет и организует нашу периферическую систему ощущений и безусловных рефлексов? Не должны ли мы изменить этот порядок на обратный? Позднее Дилтс перевел свои замечания в «примеры высказываний на различных логических уровнях», и его модель привела его к формулированию следующих пунктов. На самом низшем уровне мы имеем оценочное высказывание, нагруженное обобщением более высокого уровня (номинализацией, «рак»). «Меня одолевает рак». Однако над этим высказыванием мы имеем простое декларативное высказывание на сенсорном языке: «У меня опухоль». Какое же из этих утверждений представляет более высокий логический уровень?

Очевидно, высказывание, расположенное в самом низу, — «Меня одолевает рак». Еще раз повторяю, я предлагаю изменить порядок высказываний на обратный, если мы хотим, чтобы высшие уровни классифицировали низшие. Поведение реализуется в определенном окружении.

В другом примере Дилтс (Dilts, 1990) предлагает следующую схему. «Следующие высказывания указывают на различные уровни индивида, работающего на достижение здоровой цели» (p. 211).

Эта совокупность высказываний уже ближе к набору логических уровней. Почти конкретный фактор («медицина») воздействует на индивида, принося ему здоровье. Однако фраза «медицина» функционирует как номинализация, и глагол (введение конкретных медицинских препаратов в организм) исчезает. Здесь «медицина» обозначает класс элементов, вместо указания на нечто конкретное (например, на принятие аспирина).

5. Идентичность	«Я жертва рака»
4. Убеждение	«Это иллюзорная надежда – не признавать неизбежного»
3. Способность	«Я не способен сохранить свое здоровье»
2. Поведение	«У меня опухоль»
1. Окружение	«Рак одолевает меня»

Рис. 17.7

5. Идентичность	«Я здоровый человек»
4. Убеждение	«Если я здоров, я могу помочь другим»
3. Способность	«Я знаю, как поддерживать свое здоровье»
2. Поведение	«Иногда мои действия способствуют укреплению здоровья»
1. Окружение	«Медицина исцелила меня»

Рис. 17.8

Ниже «Поведения» должны располагаться формы суб-поведения, или микро-поведения, составляющие класс «форм поведения». Если мы поместим «Окружение» ниже «Поведения», более крупномасштабный феномен окажется ниже конкретной формы поведения. И снова повторим: формы поведения всегда реализуются в контексте некоторого окружения.

В диаграмме, посвященной изменению убеждений с помощью НЛП, Дилтс демонстрирует свой гений, произведя то, что мы можем назвать коррекцией модели Нейро-Логических уровней. Здесь он интегрирует временные линии индивидуального прошлого, настоя-

щего и будущего со стадиями психо-социального развития, адаптированными по работе Тимоти Лири, и с взятыми из нее логическими уровнями. На следующей иллюстрации он удаляет из диаграммы уровень «окружения». Эта диаграмма подводит нас намного ближе к истинной иерархии «логических уровней». Остается разрешить несколько проблем.

Неопределенность заложена в использовании слова «способности». Что обозначает этот термин — потенциал к совершению неких действий или же действительное совершение этих действий? Если он обозначает фактическую способность, значит, он относится к формам поведения — к фактическим действиям (говорение, размышление, выражение эмоций, поведение, установление взаимоотношений). Если же он означает потенциал, значит, он обозначает внутренние ментально-эмоциональные ресурсы или стратегии. В этом случае он обозначает член того же самого класса, некоторый компонент ментально-телесного состояния.

Неопределенность заложена в термине «убеждения». Чем убеждение отличается от репрезентации? Можем ли мы репрезентировать нечто, в чем мы не убеждены? Разумеется. Одна лишь репрезентация, даже если мы оживим ее, приблизив ее и сделав трехмерной, ассоциированной или цветной, сама по себе еще не порождает убеждения. Для этого к репрезентации мы должны добавить метарепрезентацию (например, язык), подтверждающую ее, которую мы артикулируем, говоря «да» нашим репрезентациям. Это будет фреймом высшего уровня, формирующим новый гештальт, который мы называем «убеждением».

Как внутренние репрезентации, так и убеждения предполагают «знание». Однако в случае убеждений мы имеем метауровневое подтверждение этого знания. Чтобы разувериться в чем-либо, мы сначала должны иметь репрезентацию первичного уровня, а затем отсутствие подтверждения на метауровне. Мы кодируем его, говоря «нет» нашим первичным репрезентациям.

Дилтс (Dilts, 1990, p. 133) дал проницательное описание природы убеждений как метафреймов, то есть фреймов по поводу фреймов. Он описал убеждения как задающие «фрейм, определяющий то, как интерпретируются все последующие». Убеждения функционируют в качестве высшего логического уровня мыслей по поводу других мыслей. Вот почему, как отмечал Дилтс, убеждение «не относится к реальности», а относится к нашим представлениям — представлениям о смысле, причине, способности, своем «я», миссии, времени.

Если «способности» означают потенциал, значит, мы имеем убеждение. Мы имеем убеждение по поводу того, что мы «обладаем способностью» нечто совершить в будущем. «Идентичность» также представляет собой убеждение по поводу нашей я-концепции. То же самое верно в отношении термина «духовное». Он описывает, среди прочего,



Рис. 17.9. Импринты и стадии развития интеллекта

то, в чем мы убеждены относительно более крупномасштабных вопросов происхождения, предназначения и высшего разума во вселенной.

Кроме того, в этих уровнях отсутствует связующая нить. Набор уровней не удовлетворяет определению «логических уровней» прежде всего потому, что каждый более высокий уровень не является категорией или классификацией низших уровней.

Метауровень фонового знания

Уровней (логических уровней) намного больше, чем шесть особенностей Нейро-Логической модели. Мы идентифицировали около двадцати уровней, которые регулярно используем в модели Метасостояний. Одним из них является уровень фонового знания.

«Фоновое знание» означает более крупный фрейм референции понимания, задающий контекст для конкретной формы профессионального опыта, навыка или деятельности. Как мы уже отмечали, работа со стратегиями и моделирование не происходят в вакууме. Они всегда осуществляются в некоторой сфере понимания. Даже нечто столь простое, как стратегия правописания (как уже отмечалось ранее), реализуется в пределах различных фреймов понимания — используемого языка, например интеллектуального контекста, культурного контекста.

Фоновое знание свидетельствует о том, что существует определенный уровень знания, база понимания или постижения, заключенная в каждом действии, форме поведения, навыке и виде опыта, которые мы хотим смоделировать. Рассмотрим вопрос «фонового знания» в категориях моделирования, когда дело касается любой из следующих областей или сфер:

- психотерапия;
- эриксонианский гипноз;
- организационное консультирование;
- опыт работы на фондовом рынке;
- олимпийские виды спорта;
- накопление состояния;

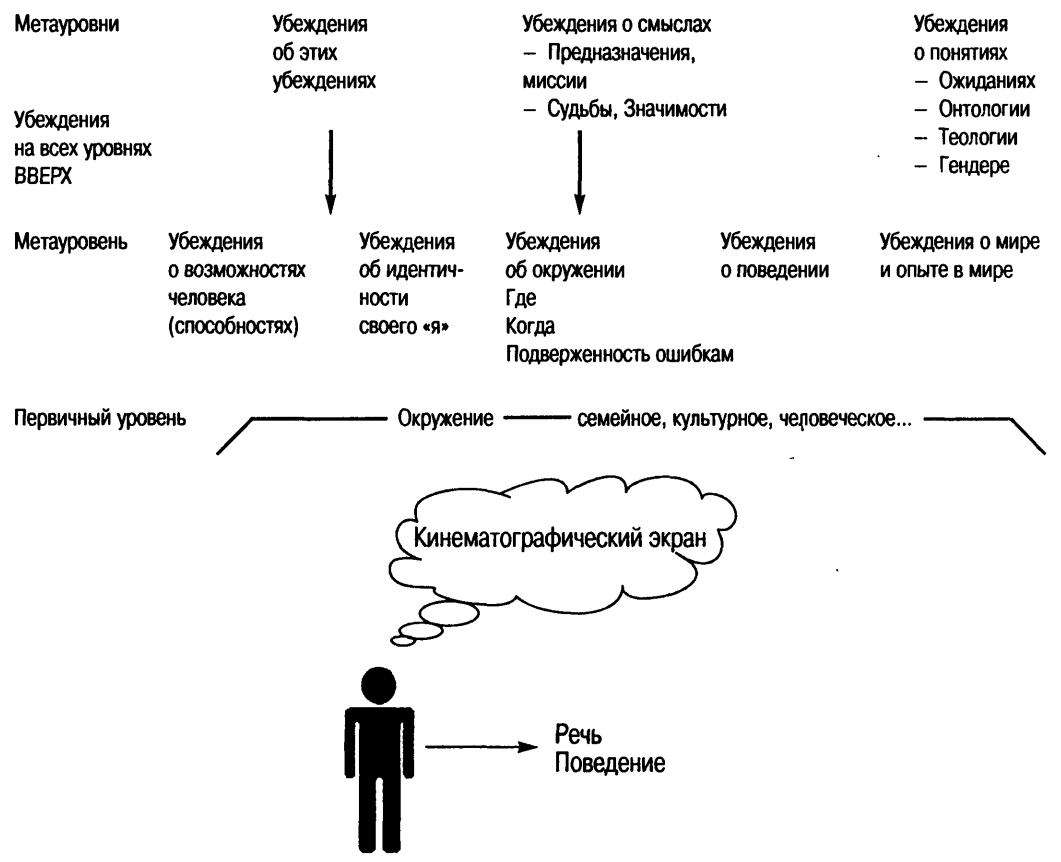


Рис. 17.10. Ремоделирование и Нейро-Логические уровни

- бейсбол;
- женское лидерство;
- управление капиталом;
- физическая подготовка;
- воспитание детей;
- здоровое питание;
- поддержание оптимального веса;
- катание на лыжах;
- продажи;
- убеждение;
- маркетинг.

Распаковка стратегии высоко-профессионального пилота

Допустим, нам надо смоделировать высокопрофессионального пилота. Мы, несомненно, начнем со структурного паттернинга его мыслей, чувств и действий в кабине. Это явилось бы началом. Затем мы получили бы доступ к его мотивации, принятию решений, пониманию, стратегиям ориентации в пространстве и т. д. И все же после того, как мы все это проделаем, нам будет нужно получить доступ к фоновому знанию аэродинамики, авиации и других предметных областей, чтобы начать летать. Поэтому мы захотим спросить:

- Что вы знаете об аэродинамике такого, что должен буду знать я, прежде чем вы доверите мне управление?
- Что вы знаете о моторах, механике и т. д. самолета, что мне было бы полезно знать?

Это подчеркивает важность фонового знания в данной области. Учитывая этот факт, как нам овладеть необходимой и достаточной информацией, чтобы мы включились сами в моделирование профессионального опыта эксперта и вовлекли в этот процесс его самого? Можно начать с обзора литературы по данной области. В университете это называется работой с источниками. Можно также исследовать, каковы последние высшие достижения в данной области.

Вхождение в нужное состояние при моделировании

В какие состояния и метасостояния мы должны войти для эффективного моделирования? Это ключевой вопрос, поскольку, если работать, исходя из неверного состояния, это полностью подорвет нашу способность к эффективному моделированию. Учитывая этот факт, мастерство моделирования требует, чтобы мы входили в те состояния, которые будут способствовать эффективному моделированию. К их числу относятся следующие:

1. Открытость

Мы моделируем лучше всего, когда работаем, исходя из наивного и невинного восприятия, зрения, слуха, ощущения, из детской готовности оказаться в положении полного невежды и быть полностью вовлеченным в наш опыт. Такое состояние предполагает пребывание в интенсивном состоянии «аптайм» чистого сенсорного осознания.

2. Игровой подход

В состав оптимальной установки для моделирования входят детская невинность и игривость. Это установка, которая спрашивает: «А что, если...?» и ищет возможности, заключенные в игровом подходе.

3. Дух исследования

От открытой игривости мы можем перейти к пытливой любознательности, поиску, вопросам, исследованию и жизни в непрерывном состоянии любопытства. Такое исследование по природе своей предполагает уважение к другому человеку или людям, которых мы моделируем, а также способность проявлять эмпатию и заботу.

4. Гибкость

При сборе информации у эксперта от нас потребуется способность легко и быстро переключаться между позициями восприятия и точками зрения. Затем, построив предварительную модель, мы должны будем проявить гибкость и попытаться опровергнуть нашу модель и обнаружить ее ограничения и недостатки.

Каждый раз, когда мы моделируем нечто, гибкость и неэгоистическое приложение своих сил помогают нам избежать опасности оказаться слишком привязанными к модели. Нам нужны гибкость и открытость, чтобы пересматривать и тестировать ее. Джон Гриндер говорит, что на стадии тестирования модели мы фактически пытаемся опровергнуть самих себя. Чтобы нам это удалось, мы должны де-инвестировать нашу идентичность и свое эго, убрав их из модели. На этой стадии нам понадобится занять более удаленную и объективную точку зрения, когда мы будем развенчивать наши подтверждения и подвергать

нашу модель тщательной проверке. Мы лишь встанем поперек дороги собственному обучению, если будем вести себя так, будто наши представления священны и непогрешимы.

5. Чувство благоговения и признания

Другим состоянием, способствующим проявлению наших навыков моделирования в полную силу, является способность испытывать благоговение перед чудом и тайной демонстрируемого нам мастерства. Ничто так не убивает свежесть нового взгляда, как скука, принятие вещей за нечто само собой разумеющееся, или снобизм. И напротив, именно установка на признание человека, его навыков или позитивных намерений позволяет нам смотреть на все свежим и наивным взглядом.

6. Распознавание паттернов

При моделировании мы, пользуясь еще одной формулировкой Бейтсона, ищем «паттерн, устанавливающий связь». «Какой паттерн, или форма, или структура связывает или объединяет эти разрозненные элементы?» Когда мы задаем этот вопрос и пускаемся в поиски этих структур, это означает, что мы поднимаемся над содержанием и рассматриваем опыт со структурной точки зрения. Это означает поиск более крупноуровневых форм, посредством которых мы можем осуществлять пунктуацию событий. «Как нам организовать эти элементы? Какие паттерны организации могут здесь присутствовать?»

7. Настойчивость

Если бы моделирование давалось легко, быстро и просто, его не ценили бы так высоко. Но это не так. Моделирование требует настойчивости и преданности поставленной цели, а также умения жить в окружении неопределенности и хаотических сил, пока мы не начнем видеть внутреннюю связующую нить, сплетающую воедино все элементы. Настойчивость требуется для перемещения между различными стадиями моделирования, постоянно оставаясь в курсе последней литературы по данной сфере или области, возвращаясь к исходным данным, пробуя различные форматы и овладевая новыми навыками применения своей модели.

8. Терпимость к состоянию неопределенности

Неопределенность будет сопровождать вас на протяжении большей части процесса моделирования. Неопределенность или даже замешательство будут присутствовать на начальной стадии, когда мы формулируем исследовательский вопрос, на который хотим получить ответ. Неопределенность будет касаться количества имеющихся данных и того, что для нас действительно важно. Неопределенность будет сохраняться, когда мы перейдем к системным процессам и попытаемся понять природу организующих механизмов и самоорганизующихся аттракторов. Мы встретимся со множеством случаев, когда нам придется придерживаться взаимоисключающих взглядов по одному и тому же вопросу одновременно и ждать до тех пор, пока не возникнет новая точка зрения, способная объединить в себе эти кажущиеся противоречия.

Организация данных для построения модели

В процессе моделирования присутствует множество шагов или фаз. Эти стадии моделирования отражают движение от первой встречи с экспертом и образцами его мастерства к конечному продукту. Как вы структурируете и выстраиваете последовательность данных, чтобы смоделировать эксперта?

1. Начальная ориентация

Как правило, я (М. Х.) осуществляю первоначальный сбор информации одним из двух способов: я начинаю с обзора литературы по данной области, сфере или дисциплине и/или с опроса и интервьюирования человека, обладающего высокопрофессиональным опытом в данной области. В большинстве случаев это помогает мне сформировать список некоторых, а возможно и всех ключевых тем, составляющих и переменных, относящихся к данной области. В обоих случаях я спрашиваю:

- Какие ключевые элементы присутствуют в этом образце мастерства?
- Какие другие факторы участвуют здесь в качестве переменных, которые нужно принять во внимание?
- Какие из перечисленных элементов являются необходимыми, а какие второстепенными?

Затем, все еще оставаясь на подготовительной стадии, я выбираю эксперта или нескольких экспертов, которых хочу смоделировать, и определяюсь со следующими контролирующими воздействиями:

А. *Контекст, в котором будет производиться моделирование.* Какую обстановку мы должны задать, как предварительно фреймировать оборудование или человека, в какие наилучшие и адекватные состояния его

ввести и т. д.? Если мы собираемся работать с экспертом непосредственно, вживую, когда и где мы должны встретиться, при каких обстоятельствах? Как мы можем структурировать нашу встречу, чтобы позволить эксперту почувствовать себя непринужденно, почувствовать себя уважаемым и находиться в лучшей форме? Каковы наши взаимоотношения с экспертом? Личные они или профессиональные? Какова наша договоренность с ним с точки зрения таких условий, как материалы, конфиденциальность, личное доверие?

Б. *Состояния.* Какие состояния наиболее адекватны как для моделирующего, так и для моделируемого человека с точки зрения сбора наиболее высококачественной информации?

В. *Материалы.* Если эксперт недоступен или его уже нет в живых, какие материалы мы можем использовать? Будем ли мы полагаться на книги, статьи, фильмы, лично знакомых с ним коллег, журналы, на что-то еще?

Г. *Прояснение цели и структуры моделирования.* Какой навык, профессиональный опыт или форму поведения я хочу смоделировать? Каково назначение этой формализованной модели? Почему я хочу создать эту модель? Что это даст эксперту? Собираюсь я лишь копировать его неосознанное мастерство, улучшать его или проектировать новое? Кого я собираюсь моделировать? Как я найду лица или организации, которые хочу смоделировать, и как я свяжусь и встречусь с ними? Какие критерии я использую при выборе модели? Для кого будет предназначена эта модель?

На первой стадии моделирования мы также захотим провести различия между типами опыта, которые мы моделируем. Моделируем ли мы поведение, состояние бытия, динамическую функцию или что-то еще? В соответствии с этим мы захотим сделать следующее:

- Во-первых, идентифицировать общую структуру моделируемого опыта. Это означает установить наши С-Р-параметры (стимул-реакция). С чего начинается данное поведение, состояние или навык? Чем оно заканчивается?
- Задать временные рамки опыта. Сколько времени занимает стратегия или опыт от начала до конца? Говорим ли мы о микроповедении, длящемся считанные секунды (например, стратегия правописания) или занимающем целые дни и недели (например, делегирование, управление, лидерство) или, возможно, даже годы (например, внедрение нового продукта, маркетинг, культурные изменения).
- Создать предварительную модель, выстроив последовательность имеющихся в наличии материалов от начала к концу. Затем определить шаги или стадии в рамках этой конструкции. Каковы основные компоненты, стадии или аспекты моделируемых процессов?

Стадия неосознанного понимания предполагает занятие второй позиции по отношению к человеку, что необходимо для формирования первоначальной интуиции, касающейся навыков этого человека. Здесь мы также можем использовать отзеркаливание и подражание (если это уместно), чтобы выработать приблизительное ощущение навыка. Вместо того чтобы пытаться «понять», мы пытаемся «пережить в опыте». Используя фрейм «ничего не знаю», абстрагируйтесь от своих предположений и используйте максимально непредвзятую установку, насколько это возможно. Войдите в роль эксперта и попытайтесь воспроизвести его навыки, «как если бы» вы были этим человеком.

2. Первоначальная «ментальная модель»

Затем мы формируем предварительный формат, модель или представление и начинаем тестировать его, сопоставляя с литературой, прецедентами, интервью и другими материалами. Установка моделирующего лица на этом этапе должна быть тестирующей и стремящейся опровергнуть первоначальную модель, чтобы удостовериться в том, что она выдерживает проверку и является работоспособной:

- Что я упустил?
- Что еще присутствует в опыте?
- Чего эта модель не объясняет?
- Как еще мы можем сформулировать данное понимание?
- Каковы мои слепые зоны? Каковы слепые зоны данной парадигмы?

Стадия множественного описания — это стадия, на которой мы пытаемся создать несколько различных описаний навыка, поведения или состояния. Здесь мы используем описания, сделанные из первой, второй и третьей позиции. Мы пытаемся получить двойное и тройное описание, что позволит нам полнее понять данный паттерн. Это даст возможность сделать окончательную модель более богатой и гибкой.

Искусство разложения процесса на составляющие — это стадия моделирования, на которой мы раскладываем образец мастерства и выявляем высшие уровни. Мы делаем это для того, чтобы выработать понимание мотивации, программы действий, динамики эксперта и т. д.

- Какие формы микро-поведения здесь участвуют?
- Какие контекстуальные и относящиеся к окружению якоря присутствуют в этом опыте?
- Какие процессы обратной связи здесь участвуют или должны участвовать?
- Какие инструменты калибровки, модели и т. д. мне понадобятся?

3. Форматирование и воспроизведение

Определив структуру, мы можем начать тестировать ее на себе и на других, чтобы удостовериться в том, что обладаем достаточной информацией, позволяющей воспроизвести опыт на том же уровне мастерства с другим человеком.

Какие другие переменные или характеристики могут присутствовать в этом опыте и влиять на его результат? Процесс вычитания наступает в моделировании, когда мы начинаем отсортировывать то, что абсолютно необходимо для работы модели, от излишнего или второстепенного для воспроизведения навыка или поведения. На этом этапе мы пытаемся устранить все лишнее, так чтобы мы могли выделить ядро структуры. Это позволяет нам прояснить и определить конкретные шаги, абсолютно обязательные для достижения желаемого результата в данных контекстах. Систематическим образом последовательно убирайте различные элементы и смотрите, каков будет результат. Продолжайте вычитание, уменьшая число шагов до тех пор, пока вы не получите простейшую и наиболее элегантную форму, все еще позволяющую воспроизводить моделируемое поведение.

Стадия проектирования и перепроектирования в процессе моделирования наступает по мере того, как мы продолжаем разрабатывать модель и добавлять другие ресурсы. Мы делаем это, чтобы выйти за рамки профессионализма того эксперта или экспертов, которых мы смоделировали. Теперь мы синтезируем качества, благодаря которым смогут возникнуть еще более совершенные свойства, что позволит нам выйти за рамки уровня эксперта.

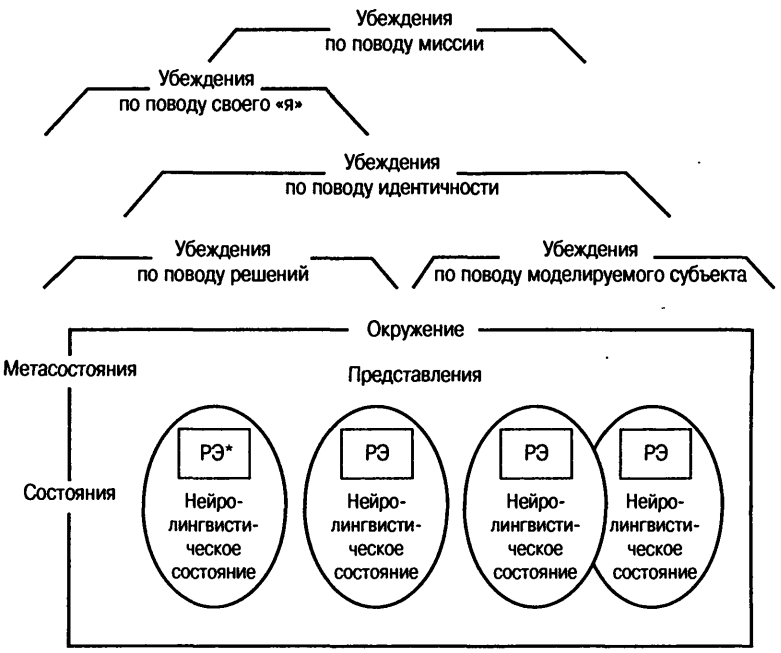


Рис. 17.11. Моделирование с использованием метауровней: фреймы на всем протяжении вверх
(* РЭ — репрезентативный экран)

Краткий обзор шагов процесса моделирования

1. Определите, какого эксперта (экспертов) вы будете моделировать, учитывая контексты, состояния, материалы, и проясните вашу цель.

2. Соберите начальную информацию по данной профессиональной области. Проведите обзор литературы, интервью, опросы и моделирование прототипа.

3. Разработайте первоначальную «ментальную модель»: расширьте ее за счет двойных и тройных описаний, идентифицируйте соответствующие паттерны, присутствующие на когнитивной и эмоциональной стадиях демонстрации или усовершенствования навыка.

4. Организуйте и структурируйте более полную и логичную форму выражения вашей модели.

5. Отфильтруйте все лишнее и сведите модель только к необходимым и достаточным переменным.

6. Протестируйте модель на эффективность, полезность и мощность: испытайте ее в различных контекстах, ситуациях, на различных людях и/или группах.

7. Перепроектируйте модель с целью достижения более высокого качества, элегантности, мощности.

8. Сконструируйте паттерны, процессы и технологии для переноса, встраивания и воспроизведения навыков у других людей — тренинговую программу.

9. Протестируйте и повторно протестируйте модель: разработайте адекватные инструменты для измерения результатов, укажите границы применимости и полезности модели, а также где ее использование неуместно.

Резюме

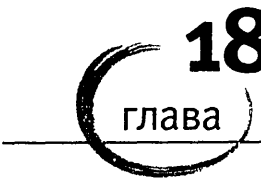
Моделирование предполагает нечто большее, чем выявление стратегии, однако оно часто начинается с него. Сначала мы выявляем стратегию одного человека, связанную с определенным профессиональным навыком, затем другого человека, третьего и т. д. В конце концов мы принимаемся за исследование, усовершенствование и перепроектирование индивидуальных стратегий и за создание более универсальной модели.

Моделирование также предполагает рассмотрение профессионального опыта или мастерства сквозь призму изучения литературы по данной области. Эта призма позволяет нам занимать различные точки зрения и подходы к данному опыту. Моделирование обеспечивает нам фоновое знание, касающееся данной области или навыка, содержащее ряд теоретических или гипотетических принципов, которые могут играть ключевую роль при построении модели.

Участие в процессе моделирования предполагает вхождение в некоторые особые состояния, принятие особых установок, убеждений и фреймов. Прежде всего оно предполагает готовность отступить от наших парадигм и предположений и использовать фрейм неведения «ничего не знаю».



ИНДИВИДУАЛЬНОЕ МАСТЕРСТВО



Мастерство транса

Не секрет, что при овладении мастерством НЛП мы овладеваем искусством состояний, а в особенности — трансовых состояний. Как уже отмечалось, Метамодель в той же степени является инструментом дегипнотизации, что и инструментом точной коммуникации и сбора высококачественной информации. Еще в начале своей работы Бэндлер и Гриндер исследовали и создали модель эриксонианского гипноза. Мышление, установка, пресуппозиции и стиль работы Эриксона настолько глубоко проникли в НЛП, что оно стало рассматриваться как одна из многочисленных разновидностей и моделей эриксонианского мышления, психотерапии и гипноза.

В самом начале курса практика НЛП мы изучили лингвистические аспекты Метамодели и Милтон-модели. С помощью этих моделей мы выработали базовые навыки использования гипнотического языка и введения в различные трансовые состояния. В этой главе мы продолжим развивать эти гипнотические навыки, добавив к ним металингвистику Метасостояний.

Часть 1

Так что же такое гипноз?

Во-первых и главное: гипноз — это опыт и процесс изменения собственных состояний. Под гипнозом мы прежде всего *входим внутрь себя* и получаем доступ к смыслам, воспоминаниям, воображению и пониманию. Это создает внутренний фокус внимания, так что снаружи может показаться, что мы спим или отсутствуем. На самом же деле мы просто *перешли* от одного состояния к другому. Не имеющие референтов слова и фразы-существительные не позволяют нам выделить из нашего непосредственного окружения некие реальные объекты и непосредственно перенести их на наш репрезентативный экран. Это активизирует наш внутренний фокус внимания. Надо войти внутрь, чтобы создать, придумать и/или вспомнить информацию, позволяющую нам создавать наши ментальные фильмы.

Это означает, что гипноз представляет собой реакцию на язык, идеи и порождение смыслов. Мы гипнотизируем себя и других, вступая в коммуникацию и мгновенно переключая наше осознание на другой референт. Увеличивает ли это состояние наши ресурсы или заставляет нас «дуть на воду», это уже совсем другой вопрос. Бэндлер и Гриндер (Bandler & Grinder, 1979, p. 2) описали это следующим образом: «Гипноз принципиально ничем не отличается от любых других форм эффективной коммуникации. Такого явления, как гипноз, в виде изолированного и самостоятельного процесса не существует».

Обращаясь внутрь себя и сосредоточивая все внимание на некоей мысли, представлении, воспоминании или эмоции, мы формирует более «глубокий» или сильный транс. Наша концентрация становится еще более интенсивной и сфокусированной. Чем «глубже» или «выше» мы входим в эти трансоподобные состояния, тем больше нам кажется, что мы уже не здесь, а где-то еще. И в своем сознании мы действительно находимся где-то еще.

Такое понимание трансовых состояний помогает нам осознать тот факт, что транс представляет собой естественный феномен, свойственный всем людям. Мы входим в трансовые состояния всякий раз, когда мы бываем поглощены выполняемой задачей, захвачены «околдовывающим» нас оратором, переносимся в пространство фильма или грезим наяву, ведя машину по автостраде. Все, что захватывает наше внимание и пленяет наши сердца, опутывает нас своими чарами. Это может быть увлекательная история. Это может быть пикантная сплетня. Гипнотические состояния не содержат в себе ничего странного, они не являются чем-то таинственным, сверхъестественным, демоническим, — как не являются и даром, которым наделены лишь немногие избранные.

Изменяя свою ориентацию по отношению к реальности, мы обретаем способность к ориентации в иной реальности. Как правило, находясь в трансовых состояниях, мы отходим от внешней ориентации и обращаемся внутрь себя, к матрицам наших фреймов. А поскольку эти высшие уровни включают мысли, обычно находящиеся вне сознательной части психики, мы говорим, что наше «подсознание» становится доминантным. Фактически же эта терминология порождает неверное понимание природы гипноза. Когда мы обращаем и сосредоточиваем свое внимание на том, что, как правило, *не* является осознаваемым, внутри мы начинаем остро осознавать эти мысли *и* одновременно пе-

рестаем осознавать наше непосредственное окружение.

Действуем ли мы «неосознанно»?

И да, и нет. Мы одновременно *не* осознаем одно и осознаем другое. То, что входило в зону нашего осознания, теперь находится *вне* ее. То, что ранее нами *не* осознавалось, теперь осознается. С точки зрения уровней сознания мы никогда не можем одновременно осознавать все то, о чем знаем. Здесь вступает в силу магическое число Джорджа Миллера — семь плюс-минус два бита информации. С практической точки зрения нужно лишь наслоить несколько слоев осознания и переключать внимание между ними, порождая различные виды неосознанных состояний. В большинстве случаев «подсознательное» означает находящееся *за пределами* осознания. Иногда, говоря о «знании» нашей иммунной системы, автономной нервной системы или другой «подсознательной» информации, мы также используем термин «неосознанное».

При использовании этих терминов для описания различных типов, уровней и стилей познания, свойственных нашей системе сознания-тела, полезно помнить о том, что сознание у нас только *одно*. Нельзя сказать, что мы располагаем «неосознаваемой психикой» *и*, кроме того, еще и «осознаваемой психикой». В тот момент, когда наше *сознание* фокусируется на некоторой вещи, мы обладаем *осознанием* этой вещи, в то время как остальные 99 % нашего знания оказываются *за пределами* фокуса осознания, так что мы их не осознаем.

Внешнее впечатление того, что по отношению к миру мы спим и не осознаем его, находится в полном противоречии с нашим ощущением внутреннего сосредоточения. Сторонний наблюдатель может подумать, что мы ничего не осознаем, однако внутри мы ощущаем себя намного более сознательными и сосредоточенными, чем обычно. Изнутри наш опыт переживается как *состояние повышенного осознания*. Люди часто говорят: «Я вовсе не был загипнотизирован, я слышал все, что вы сказали».

Одной из характеристик гипнотического состояния является то, как мы переживаем повышенную степень внушаемости в трансе. Эриксон говорил, что транс — это «состояние автономной восприимчивости к внушению без какого-либо осознанного понимания» (Erickson, 1983, vol. I, p. 10). Мы переживаем такую интенсивную восприимчивость к представлениям, когда захвачены интересным рассказом.

Так что же такое гипноз? Это затерянность в нашем ментальном внутреннем фильме, который мы воссоздаем или создаем заново в качестве реакции на историю, эмоцию, воспоминание, воображение или все что угодно. Фильм, проигрываемый в нашем сознании, становится настолько убедительным, и мы входим в него настолько полно, что кажется, будто внешний мир исчезает.

Какова природа гипнотических состояний?

Гипноз — это повседневный и естественный процесс, свойственный всем людям. Вопрос только в степени. Насколько глубоко мы можем затеряться? Как легко мы теряемся? В чем мы теряемся? Обогащает это нашу жизнь или обедняет?

Мы называем транс самыми различными именами: глубокое раздумье, концентрация, молитва, медитация, просто размышление, просто слушание. Но тот факт, что мы не рассматриваем эти состояния как гипнотические,



Рис. 18.1. Гипнотическое состояние

не делает их менее гипнотическими. Вопрос скорее в том, насколько у нас развиты навыки их систематического использования с целью вызова предпочитаемых нами измененных состояний — тех, которые обогащают нашу жизнь.

Поскольку в этих состояниях мы становимся более восприимчивыми, мы можем использовать их для усиления наших переживаний, как инструмент, позволяющий управлять собственным мозгом. Мы также используем транс, чтобы вызывать более интенсивные реакции у других людей. Вводя человека в гипноз, мы никогда не «контролируем» его сознание: мы работаем с сознанием путем ведения и внушения. Мы можем усиливать способности и навыки, интенсифицировать энергетические состояния, вводить человека в состояние бесчувственности (контролировать боль), изменять восприятие времени (создавая ощущение ускорения и замедления времени) и повышать потенциал наиболее глубинных слоев нашего подсознания. Однако транс — это не панацея от всех этих проблем и он не всесилен.

Более того, реципиенты очень часто сопротивляются введению в транс, отказываются следовать внушениям и «прерывают состояние» (выходят из транса). Только в голливудских фильмах с помощью гипноза можно заставить людей совершать поступки против их воли. Но это кинематографическая фантастика. Работа с трансом включает обеспечение стимулов, на которые должен реагировать другой человек. Сопротивление и сотрудничество в состоянии транса указывают на способность человека к реагированию.

Когда мы играем роль гипнотизера, мы в основном выступаем по отношению к другому человеку в качестве механизма обратной связи. Вот почему вербальная и невербальная *подстройка* является *ключевым способом создания транса*. Осознавая, что нельзя вводить в транс без подстройки, ответьте, кто, по вашему, ответствен за успех этого опыта: мы или человек, входящий в транс? Если мы произнесем не те слова, человек выйдет из состояния транса. Почему? Потому что эти слова не укладываются в опыт. Они дают встряску сознанию.

В отличие от традиционного гипноза, в котором говорится о гипнабельности людей или о *глубине* транса, вопрос, с точки зрения Бэндлера и Гриндера, заключается скорее в том, *как* любой конкретный человек предпочитает входить в состояние гипноза, когда и с кем. «Глубина» в НЛП становится лишь вопросом подстройки, раппорта и доверия.

Мы гипнотизируем с помощью речи, используя слова и создавая стимулы, побуждающие самих себя и других создавать внутренние фильмы. Во втором томе «Лечения под гипнозом» (Erickson, 1984, vol. II) Эриксон говорит: «Гипноз — это процесс отвлечения, фиксации и обобщения. Это фиксация индивида на представлениях, вызывающих удивление и вопросы, а затем использование его потребности в поиске ответа».

Как эмоционально переживается транс или гипноз?

Чувство транса может принимать эмоциональные оттенки множества состояний — это в значительной степени зависит от внутреннего содержания, к которому вы обращаетесь. Фокусируетесь ли вы внутренне на релаксации, энергии, любви, исцелении, обучении или на чем-то еще?

Каков язык гипноза?

Вхождение в гипнотическое состояние имеет место, когда мы слышим слова, побуждающие нас создавать в своем сознании внутренние фильмы. Чем искуснее затуманены эти слова, тем более мы обращаемся внутрь себя, чтобы создать ощущение смысла этих слов. Искусно затуманенные слова — самые трансовые из всех слов. То, что мы говорим, и то, как мы говорим, — две главные гипнотизирующие силы.

Метамодель идентифицирует лингвистические различения, по самой природе своей являющиеся туманными, а потому гипнотическими. Чем хуже сформулированы



Рис. 18.2. Чувство транса

термины или фразы, тем более они трансовые. Когда мы *используем* и применяем такие слова и фразы вместо того, чтобы ставить их под сомнение, мы используем Метамодель гипнотически. Это означает, что абстрактные существительные, глаголы, референты и номинализации формируют язык, вводящий в состояния гипноза. Используйте обратные паттерны Метамодели со всей их замечательной плохой формулировкой, и тем, кто вас слушает, придется войти внутрь себя, чтобы заполнить недостающие смыслы. Если они попросят вас быть более конкретными, они поднимутся *вверх* в своем сенсорном осознании настоящего момента. Вопросы по поводу неопределенности языка выводит нас из транса.

Таким образом, можно использовать Метамодель двумя различными способами:

1. Для дегипнотизации людей и их выведения из транса. Задавание вопросов на выяснение конкретики уменьшает туманность наших высказываний и повышает осознание старых трансовых состояний. Оно дегипнотизирует, поскольку приглашает нас на новые и более высокие уровни осознания фильмов, проигрываемых в наших головах.

2. Для гипнотизации с помощью лингвистических паттернов, поднимающих индивида *вверх* по шкале абстракции и в к высшим степеням абстракции. Это побуждает нас строить новые обобщения и модели мира при постановке и редактировании наших новых внутренних фильмов.

Каковы невербальные гипнотические процессы?

Хотя при гипнозе доминируют слова, помимо паттернов гипнотического языка существуют гипнотические формы речи, способствующие созданию гипнотического эффекта, то есть побуждающие людей входить внутрь себя и использовать собственные референты для создания новых фильмов и заставляющие потеряться в них.

1. Интонация и темп речи, помогающие осуществлять подстройку и внушение

Можно использовать темп, соответствующий частоте дыхания другого человека, чтобы подстроиться под него, что придает нашему голосу большую гипнотическую силу. Можно замедлить темп своей речи, чтобы придать ей «больше значительности», или ускорить ее, чтобы придать ей «возбуждение».

Используя интонации, можно модулировать наш голос, повышая его высоту в конце предложений, чтобы подключить сознательную часть психики; оставлять высоту в конце предложений той же, чтобы констатировать факты; и понижать высоту голоса, чтобы подавать «команды».

2. Невербальная подстройка с последующим ведением

Подстройка и ведение — основной метапаттерн гипноза. Сначала мы подстраиваемся, чтобы установить раппорт, а затем переходим к ведению. Мы также позволяем вести другому человеку и отзеркаливаем его реакции. Мы отзеркаливаем выходные каналы другого человека и производим калибровку наших реакций. Такова межличностная природа обратной связи в гипнотической коммуникации.

Можно выбрать сообщения, посылаемые человеком неосознанно, и использовать их для обратной связи. Можно настроить темп речи на его дыхание, моргать с той же частотой, что и он, кивать так же, как и он, раскачиваться с той же частотой, констатировать факты, которые должны соответствовать действительности. Слушая вас, собеседник будет тут же проверять ваши слова, убеждаться в их истинности, и это будет способствовать установлению доверия.

При подстройке мы можем использовать все происходящее в данный момент и включать это в процесс подстройки. «И звуки, которые вы слышите в комнате, помогут вам еще больше расслабиться... потому что, обращая на них внимание, вы почувствуете себя более комфортно...»

3. Использование содержания с целью отвлечения

Как ни странно, когда мы вовлекаем сознание слушателя в различного рода содержание — в рассказ, эмоцию, надежды, мечтания или страхи, это помогает настолько ввести в транс и захватить его, что мы можем одновременно задавать другие фреймы, которые будут оставаться *вне* его осознания, а потому проникать в его сознание без сопротивления. Мы можем делать это, маркируя слова, представления, вопросы и команды. Эти *вложенные команды* или вопросы можно передавать

с помощью, скажем, тембра голоса, интонаций, интервалов.

4. Активизация реактивного потенциала с помощью внушения представлений

Другой гипнотический процесс, по природе своей не являющийся лингвистическим, включает использование *предполагаемых* фреймов и внушений, сопровождающих другие мысли и представления. Использование детского тона голоса, детского построения фраз или воспоминания о первом школьном дне содержат косвенные внушения, побуждающие к регрессии в детство. Подробное описание погружения руки в ведро с ледяной водой содержит косвенное внушение бесчувственности и анестезии. Упоминание о комфортном взгляде в одну точку и о желании моргать, но неспособности сделать это, содержит внушение закрыть глаза.

Что такое метафорическое направление транса?

Означает ли транс с точки зрения направления движение «вниз» или «вверх»? Традиционно предпочитаемой являлась метафора глубины. «Позвольте себе свободно погружаться, глубже и глубже...» И такой вариант, несомненно, имеет право на существование.

Однако структура Метамодели предполагает, что в трансе мы движемся «вверх». Это движение вверх, несмотря на тот факт, что Бэндлер и Гриндер использовали «глубинную» метафору. Хотя они продолжали говорить о «глубинной структуре» (трансформационная грамматика), о «нисхождении» в транс, их *мета*модель языка помещала высшие и наиболее абстрактные языковые формы *наверх*.

Работая с трансовыми состояниями в Метасостояниях, мы предпочитаем постоянно придерживаться метафоры высоты и сознательно «входить внутрь», в наши *высшие* фреймы сознания. Это делает паттерн вхождения в метасостояния гипнотическим паттерном, поскольку с неизбежностью побуждает индивида входить внутрь, а затем подниматься вверх, вверх и вдаль, в высшие сферы более абстрактных и концептуальных состояний.

Метатранс переворачивает эту метафору с ног на голову, так что мы думаем о нашей *репрезентативной системе* не как о находящейся в подвале нашей личности, а как о балдахине нашего сознания, как о *фреймах* и матрицах наших *референций*. Мы проводим наш трансдеривационный поиск вверх, взлетая под купол, а не спускаясь в подвал.

С концептуальной точки зрения, вводя себя (и свои состояния) в *метасостояния*, мы получаем доступ к наслоению состояний — мыслей, эмоций, воспоминаний, фантазий, чувств. Это уводит нас вверх, вверх и вдаль, в озонный слой. Когда мы делаем это, мы «улетаем». Мы в состоянии осуществлять перенос только до определенной точки, а затем отключаемся. Это и есть переживание гипноза. Как же мы можем входить в транс *вверх*? Разве направление транса ведет не *вниз*? Разве мы не должны погружаться глубже и глубже внутрь себя? Эти вопросы указывают на структурную, или паттернинговую, природу *метафор*.

Сопровождающее вход в метасостояния переключение с первичного состояния осознания (с фокусирования на том, что находится «вовне») на метауровневое осознание (фокусирование на том, что находится «внутри» нашего сознания и эмоций) описывает переход от первичногок метауровням. Это описание трансового феномена. Являясь таковым, он открывает перед нами всевозможные пути к постижению природы транса, а также способов использования транса в более обыденной разговорной речи и повседневных жизненных ситуациях. Являясь трансовым феноменом, наслаивание друг на друга мыслей и чувств в метасостояниях представляет собой транс на всех уровнях вверх.

«Доводилось ли вам пережить опыт, который являлся для вас настолько увлекательным и захватывающим, что обучение ему казалось вам вовсе не обучением, а лишь чистым удовольствием и впитыванием в себя этих переживаний? Ну, например, катание на



Рис. 18.3

лыжах или на роликовой доске. Некоторые люди учатся столярному делу, живописи и даже чтению точно так же. Это просто сплошное удовольствие... и не знаю, можете ли вы позволить себе поискать такой момент в вашей жизни... но если вы дадите вашему мозгу шанс *просканировать* вашу личную историю и обнаружить в ней нечто подобное... и когда вы найдете такой момент, просто оставайтесь в нем, полностью и до конца... видя, слыша и переживая его заново... потому что когда вы сделаете это, вы начнете *воскрешать ощущение сфокусированного обучения*. И когда это произойдет, просто наблюдайте за тем, насколько вы *наслаждаетесь этим опытом и цените его*... Потому что при этом вы начинаете *ценить себя как ученика*, за то, что умеете обучаться с удовольствием, разве нет? И, начав *ценить себя*, вы также сможете испытать растущее в вас ощущение страсти или одержимости по поводу вашей самооценки и чувства удовольствия от обучения, разве не так? И по поводу этой одержимости вы можете подняться в своем сознании и испытать чувство уважения к людям... и если вы почувствуете себя несколько отстраненным от людей вследствие вашей одержимости по поводу столь высокой и полной оценки вашей бесконечной радости от обучения... конечно, вы сможете набраться *смелости* по поводу своей одержимости вашей высокой оценкой радости от обучения...»

Формирование трансовых состояний путем входа в метасостояния

Мы используем метасостояния для задавания фреймов, предлагая человеку текстурировать первичное состояние фреймами высших уровней. Высшие фреймы функционируют как структура, находящаяся *вне* сознательной части психики. Мы берем наши мысле-чувства и *переходим на метауровень*, применяя их к другим мысле-чувствам. Мы выходим за пределы одного уровня мысле-чувств и включаем этот уровень в другой уровень. Все это наслоение текстурирования происходит *в сознании*, которое функционирует на множественных уровнях осознания.

Новые гипнотические языковые паттерны

Вхождение в метауровни уводит нас от сенсорного языка ко все более и более абстрактным терминам. Такой язык включает язык Метамодели и Милтон-модели *и к тому же* предлагает нам еще более новые лингвистические паттерны. Далее следует перечисление некоторых из этих лингвистических ключей.

1. Синтаксис наслоения состояний

Отслеживайте фразы, которые порождают или структурируют наслоение состояний. «Меня пугает мой страх». «Я спокойно отношусь к своему гневу». Каждый раз, когда мы сопоставляем два состояния, так что одно выступает в качестве референта для другого, перед нами — определенный формат фрейминга.

Каждый раз, когда мы используем одно состояние в качестве пресуппозиции для другого состояния, мы формируем такого рода синтаксис. «Мне кажется, что вы хотели бы сказать или сделать *X*, однако в этом случае вы показались бы эгоистичным, подлым (или каким-либо еще)». «Что бы вы почувствовали, если бы могли притвориться, что делаете *X*, думая при этом, что вы знаете, как вам защитить свое личное достоинство, а затем забыли, что вы только притворяетесь?»

2. Метаслова

Многие слова предполагают метапозицию: «о», «по поводу», «в отношении», «за пределами», «касательно». «Я чувствую *разочарование* по поводу своего стресса...» «Ну,



Рис. 18.4

что касается моей скорби о смерти отца, я чувствую...»

Погребено под концепцией	...ограничения
Отложите в уме	Спрятано в верхнем углу сознания
Держите в уме	В самом верху сознания
Помимо и сверх	С точки зрения
Ввиду того, что	Когда вы осознаете
С осознанием того, что	Когда вы вспоминаете об этих чувствах
С более X (реалистической, объективной, сочувственной) точки зрения	
Что у вас на уме по поводу...?	
Давайте теперь применим это к...	И, что еще более важно
Поднимитесь в своем сознании	В целом
Рассмотрите	Как первоочередной принцип
Преодолейте свой X (депрессию, гнев...)	

3. «Само-слова»

Как правило, слово «я» или «само» указывает на метасостояния: самоуверенность, самооценка, я-концепция, самоанализ, самосознание и т. д.

4. Классификации

Каждый раз, когда мы слышим слова или высказывания, указывающие на классификацию (группы, уровни, степени), которые формируют или предполагают уровни классификации, перед нами открывается редкая и беспрецедентная возможность откинуть структурную завесу, скрывающую от нас реальность, и обнаружить за ней метасостояния.

5. Цитаты и повествования

Хитрый способ, которым часто пользовались Бэндлер и Гриндер при работе с метасостояниями (без использования этой терминологии), предполагает наслаивание сознания с помощью «кавычек». Они рассказывали историю, вводили в нее повествование и внутри этого описания помещали одни цитаты в другие. Такое наслаивание различных мыслей-репрезентаций-эмоций (состояний) порождало все более и более крупные уровни фреймов и контекстов (каждый из которых включал или вводил в различные состояния). С этой целью мы можем открыть кавычки, начав цитату, повествование или историю, а затем начать другую, третью и т. д.

6. Переключения между логическими уровнями

Некоторые слова, термины и фразы переключают нас с одного уровня сознания на более высокий уровень. Рассмотрим следующий пример: «Я знаю, что она хотела как лучше, но меня очень ранил ее поступок». Здесь слово «но» перечеркивает сказанное ранее. Эта фраза отрицает тот факт, что «она хотела как лучше». Говорящий переводит наше внимание на «она ранила меня». Он не говорит: «Она вовсе не желала мне добра», однако мы часто воспринимаем его слова именно так. Они переключают нас на более высокий логический уровень.

Мы переживаем «но» как переключение с низшего уровня осознания и эмоций на высшее состояние, которое затем начинает вести и проникать в низшее состояние. Для контраста рассмотрим эффект слова «и»: «Я знаю, что она хотела как лучше, и меня очень ранил ее поступок». Такая фраза оставляет мысле-чувства на том же логическом уровне, что производит аддитивный эффект (одно состояние добавляется к другому), что в НЛП обычно приводит к коллапсу двух состояний.

7. Прилагательные, квалифицирующие состояния

Прилагательные и наречия являются словами, модифицирующими людей, места и вещи (существительные), а также действия (глаголы). Являясь таковыми, они описывают фреймы рассмотрения следующих за ними предметов или действий. Таким образом, прилагательные и наречия кодируют и скрывают метафреймы.

Радостно принимает	Жестко раскритиковал
Терпимая тревожность	Неохотно поделился
Неприемлемое огорчение	Упорно настойчивый
Подсознательное размышление	Беспомощное пораженчество
Добровольные запреты	Яростная решимость
Забывая о добровольных запретах	Одержимая привязанность
Горделиво упрямый *относительно* своих ресурсов	

8. Термины, обозначающие псевдочувства

Мы называем «эмоциями» или «чувствами» многое из того, что вовсе не является эмоциями. Мы делаем это, используя

синтаксическую среду: «Я чувствую, что...» и затем добавляя к ней свое суждение. Если вы спросите: «Что вы чувствуете по этому поводу?», — как правило, за этим можно обнаружить подлинные чувства, обладающие кинестетическими качествами.

- Я чувствую себя как король (по-королевски).
- Я чувствую, что мне не хватает завершения.
- Я чувствую себя впечатляюще.
- Я чувствую безнадежность.
- Она почувствовала жуткий страх из-за того, что может узнать что-то новое!
- Я чувствовал отчуждение (чувствовал себя нереально, странно).
- Он почувствовал себя словно заново родившимся.
- Я почувствовал себя тупым/глупым.
- Я чувствовал себя прелестно (замечательно, невероятно, здорово).
- Я почувствовал себя жалким человеком (никчемным).

9. Многопорядковые термины

Мы упомянули об этих лингвистических особенностях в главе 12. Кожибски называл номинализации, которые могут означать различные вещи на разных уровнях, *многопорядковыми* терминами. Эти *двусмысленные* термины передают неопределенные смыслы, пока мы не уточним их уровень. Многопорядковые термины имеют определенный смысл на некотором уровне, только когда мы конкретизируем на этот уровень и контекст. Мы фиксируем смысл тем, что указываем на уровень. К примерам таких номинализаций относятся: реальность, состояние, наука, смысл, любовь, да, нет, истинно, ложно, функция, отношение, различие, проблема, причина, следствие, оценка.

Каждый многопорядковый термин приглашает нас подняться на высшие уровни сознания. Это происходит потому, что поскольку мы любим исследовать новые области сознания, мы можем даже исследовать любовь, или полюбить это исследование, или исследовать это исследование еще глубже.

10. Вопросы модели Метасостояний

Кода мы задаем вопросы, предполагающие наличие высших состояний над уровнем опыта, они служат нам в качестве метатрансового языка. «Понравилось бы вам чувствовать уверенность в том, что вы можете овладеть и фактически овладеете этими новыми навыками? И насколько вы будете удивлены, если обнаружите, что ваше обучение было ускорено радостью и игривостью?»

11. Номинализации номинализаций

- Неприглядные стороны его личности выходят на поверхность в состоянии стресса.
- Ему не хватает моральной силы.
- Ритм современной жизни слишком стремителен для меня.
- Его эго слишком хрупко.
- Его эмоциональное здоровье.
- Бремя его ответственности.

Если номинализации — это «наиболее трансовые» из имеющихся в нашем распоряжении терминов, то представление о номинализациях номинализаций еще более усиливает потребность слушателя входить внутрь и изобретать свои собственные понимания и смыслы.

12. Включение техник метасостояний в трансовые индукции

Возьмите любой процесс входа в метасостояния и поместите его в рамки любого внушения, побуждающего человека «войти внутрь себя» и мысле-чувственно пережить некое представление.

«И когда вы комфортно расслабляетесь, по мере этого к вам приходит знание, что через мгновение вы повернетесь направо или налево и увидите нечто важное, что-то, что заставляет вас почувствовать огромную ценность и значение этой вещи, будь то новорожденный младенец и тайна жизни или пугающее ночное небо и безграничность вселенной... потому что, хотя я не знаю, какой образ возникнет в вашем подсознании, я знаю, что вы можете испытать *ощущение трепета и удивления* перед огромной ценностью и важностью этого образа... и когда вы *испытаете этот трепет в полной мере*... вы сможете позволить ему расти и крепнуть... именно так... и наполнить все ваше тело, так как это настолько ценный опыт сам по себе, разве нет? Потому что это позволит вам по-настоящему *ощутить ценность*, и знать, что вы можете *придавать ценность* вещам... и мне интересно, насколько хорошо вы почувствуете себя, ощущая *эту ценность* собственного «я» — тайну и чудо собственного сознания и нейро-лингвистической системы, зная о

том, что вы человек... и что уже благодаря этому вы обладаете ценностью... потому что вы можете ощутить *эту ценность* повсюду, разве нет? Растущую... расширяющуюся и наделяющую вас центральной ценностью, исходя из которой вы будете действовать... Прямо сейчас».

Упражнение «Язык»

1. В малой группе из четырех человек проведите мозговую атаку и составьте от трех до пяти вопросов, способных вызвать некоторые полезные и интенсивно позитивные метасостояния в других людях.

2. После того как вы придумаете эти высказывания, испытайте их друг на друге, чтобы убедиться, что они работают.

Упражнение «Введение в метасостояния в процессе общения»

1. Напишите пять предложений, которые вы можете использовать в вашей работе и которые вводят в метасостояния в процессе общения.

2. Метаблагословения — напишите пять вызывающих метасостояния высказываний, которые выражают благословение или милость.

«Можете ли вы испытать полный восторг от ваших открытий, когда ваше любопытство исследует заново и активизирует вашу память новыми и замечательными способами, делая вас более творческой и проницательной личностью, чем когда-либо ранее, прямо сейчас!»

«Я уверен, что вы будете охвачены *экстатической радостью* по поводу вашего нового знания, когда вы сможете читать и открывать для себя заново или впервые более мощные и действенные способы всего того, чему вы научились в НЛП, зная, что вы начнете удивлять себя своим умением применять более совершенные навыки так, что они сделают вашу жизнь более радостной».

Заклинание метасостояний

«Теперь, когда вы начинаете обучаться, вы охвачены упоительным ожиданием удивительных и чудесных вещей, которые можете обнаружить в этой модели, вы можете одержимо *наслаждаться* вашим обучением и находить себя *ценящим* ваши навыки применения тех вещей, которые способны настоящему улучшить и облагородить вашу жизнь! И вы можете сделать это с растущим ощущением ценности своей *креативности*, когда будете наслаждаться, *наблюдая за собой* с уверенностью в том и с возбужденным *удивлением* тем, насколько это увеличит вашу *гибкость* и ваши *ресурсы*.

Часть 2

Трансовое состояние «времени»

Поскольку «время» — это абстракция и номинализация, оно имеет место только в сознании, а не во «внешнем» мире. Мы создаем концепцию «времени» в качестве метауровнего фрейма и затем используем ее как организующий принцип или категорию. Все, что мы имеем во «внешнем» мире, — это происходящие в нем события.

Если «время» не существует на первичном уровне, то как мы получаем опыт ощущения времени? Мы получаем «время» за счет признания того, что оно не относится к процессуальному миру событий, действий, явлений и движений. Только в этом случае мы можем *подняться над* этим уровнем в нашем сознании и картировать или сконструировать концептуальную категорию «времени». Нам требуется метауровень осознания для того, чтобы проводить сравнения и оценки, касающиеся этих событий и создать представление и концепцию «времени».

Многократно переживая события, ритмы и действия, мы начинаем рассматривать их как моменты или события. На основе этого осознания мы формируем «ощущение» продолжительности как чувство высшего уровня, являющееся результатом суммирования (или абстрагирования) многочисленных отдельных событий. Это ощущение представляет собой одно из метасостояний «времени», а именно «ощущение продолжительности» (абстракция, сравнивающая и связывающая между собой конфигурации событий).

Говоря об этих «моментах», мы начинаем манипулировать данным символом. Мы начинаем считать эти «моменты», сравнивать их, выстраивать из них последовательности. И тогда мы можем сказать: «Время истекло»,

или «Ушло три года на завершение этого проекта», или «Еще через пару дней». Но что же фактически приходит и уходит на наблюдаемом уровне? Не «время», а события. Наше абстрагирование этих многочисленных событий и наши репрезентации их продолжительности, порядка и последовательности относится к высшему уровню абстракции.

И тогда мы начинаем использовать вербальную стенографию, содержащуюся в короткой номинализации «время». Это приводит к тому, что мы начинаем объективировать его и говорить о *нем*, как будто *оно* обладает физическими свойствами, подобно сенсорно воспринимаемым объектам. В результате мы приходим к такому употреблению в языке этого номинализированного понятия, как будто это реальная вещь. Мы говорим, что «время» течет, бежит, замедляется. Мы говорим о трате «времени», его экономии, бесцельном провождении. На деле же мы ссылаемся при этом на референты моментов времени, соответствующих событиям, происходящим где-то в другом месте, а не на саму концепцию «времени».

Это означает, что «время» возникает как *гештальт абстрактного осознания*, соединяющий между собой прошлое, настоящее и будущее в конфигурации структуры-как-целого, во временную линию. «Время» возникает из нашего осознания событий, из ощущения продолжительности, из суммирования развития и роста, происходящего «со временем», и из нашего абстрагирования «времени» как измерения пространственно-временного континуума. Анализируя «время» (как мы анализируем другие абстракции высших уровней, такие как красота, любовь и счастье) и выделяя его составные элементы, из которых возникает структура-как-целое, мы не обнаруживаем «время» ни в одном из этих элементов. Кажется, будто оно исчезает при анализе.

Все это лишь транс. В нем нет ничего реального. Это означает, что наше понятие «времени» является метасостоянием и функционирует как ментальное состояние, переживаемое *по поводу* первичного уровня моментов времени, в которые произошли те или иные события. Когда мы перечисляем эти элементы и сравниваем их с установленными стандартами, мы получаем то, что Вейнберг назвал «временами времен» или «временем». Мы сравниваем наше «чувство продолжительности события» с прежними воспоминаниями о том же событии и затем, когда размышляем о таковом, мы создаем очередное метауровневое осознание «времени». Создавая гештальт ощущения «времени», мы начинаем с наших кинестетических ощущений ритма и ритмических видов активности. Для этого мы кодируем и помним такие повторения циклических феноменов, и повторение событий порождает ощущение продолжительности — чувство высшего порядка.

Упражнение «Изменение собственных временных линий»

Хотели бы изменить вашу временную линию или линии? Поскольку наши временные линии не реальны, а представляют собой ментально-телесное кодирование понятия времени, процесс изменения этих внутренних репрезентаций «времени» может осуществляться относительно просто. Но предупреждаем: изменяя свои временные линии, вы можете поначалу испытывать дезориентацию и даже головокружение, неприятные или странные ощущения.

Во-первых, обратите внимание на то, как вы сортируете время. У вас могут быть различные конфигурации временных линий для вашего «времени», проводимого на работе, дома, в отпуске, уделяемого вашим хобби. Поэтому просто подумайте о каком-либо виде деятельности, относящемся к некой конкретной области, и отметьте ваши репрезентации этой деятельности сегодня, вчера, в прошлом году, два года назад, пять лет назад,

Метасостояние:	Мысле-чувства по поводу ↓
Метасостояние:	М-Ч «времени» по поводу ↓
Первичное состояние:	М-Ч событий/опытов →
Первичное состояние:	«Меня подстегнуло то, что Джон сказал о завершении проекта.»
Метасостояние:	«Мне всегда не хватает времени.» «Я терпеть не могу это ощущение того, что время давит.»
Следующий уровень вверх:	«Я чувствую вину за свое чувство ненависти к этому давлению!»

Рис. 18.5. Логические уровни «времени»

двадцать лет назад. Затем отметьте, каковы они по отношению к сегодняшнему дню, завтрашнему, следующему году, через два года, через пять лет и через двадцать лет.

И отступая назад в своем сознании от этих репрезентаций, отметьте, *как вы узнаете* и как различаете прошлое, настоящее и будущее. Какие образы или конфигурации вы используете? Многие из нас сортируют время по различному местоположению, а потому оно, как правило, кодируется в виде линии, пути, дороги или какого-либо иного линейного символа. Другие используют такие символы, как окружности, спирали, бумеранги или календари.

Поскольку *местоположение* является самым простым и распространенным способом в большинстве культур, отметьте сначала его. Затем отметьте любые другие различия в своих аудио-визуальных ментальных фильмах: цвет, близость, находитесь ли вы внутри или вне фильма, тональность, громкость и любые другие составляющие.

Упражнение «Изменение ориентации "сквозь время"»

1. Всплывите над вашей временной линией.

Из этой точки выпрямите свою временную линию, чтобы она проходила слева направо. Затем поверните ее на девяносто градусов (или поверните себя на девяносто градусов).

2. Затем упадите вниз на вашу временную линию.

Сделайте это с осознанием и чувством того, что ваше «прошлое» находится теперь позади вас. И когда вы позволите себе репрезентировать свое «прошлое» как находящееся за вашим затылком, вы можете открыть глаза и увидеть «настоящее» прямо перед своим лицом, а будущее окажется на расстоянии вытянутой руки или дальше в направлении вашего взгляда. Побудьте немного с этим ощущением... Как вы его переживаете?

Упражнение «Изменение ориентации "во времени"»

1. Всплывите над «временем».

Выпрямите вашу временную линию, а затем поверните ее на девяносто градусов (или поверните себя на девяносто градусов).

2. Упадите за вашей временной линией.

Сделайте это так, чтобы все лежало прямо перед вами. Создайте образы величиной от 15 до 30 квадратных сантиметров и поместите образ «прошлого» на расстоянии вытянутой руки слева (если вы правша). Отметьте, что ваше «будущее» переместилось вправо от вас. Настоящее будет находиться прямо перед вашим лицом примерно в 30 сантиметрах от вас. Представьте, что вершины всех трех образов находятся на уровне ваших глаз. Теперь вы приняли кодовые обозначения идеального человека, живущего «сквозь время»... Как вы переживаете эту ориентацию?

Некоторые люди переживают глубинные изменения, выполняя это упражнение. С другими этого не произойдет. Почти все люди находят, что им легче переживать эти паттерны после того, как они сначала поработают с кем-то хорошо натренированным в обращении с процессами временных линий. Возможно, вы захотите на какое-то время оставить вашу временную линию идущей в противоположном направлении, просто чтобы поэкспериментировать с ней.

Трансовые состояния ускоренного и замедленного времени

Ричард Бэндлер говорил, что гипнотические феномены, его «излюбленные, — это ускоренное и замедленное искажение времени». Наш *мозг* может порождать два в высшей степени специфических рода психологического «времени» — ощущение «времени», идущего очень быстро, и ощущение времени, идущего очень медленно. Ни с хронологическим, ни с астрономическим временем этого происходить не может, как и с событиями нашей жизни на макроуровне; они не могут проходить ни быстрее, ни медленнее, но, несмотря на это, мы *чувствуем*, будто это может иметь место. Это свидетельствует о том, что все это происходит в нашем сознании. Время выступает в качестве психологической функции репрезентации.

Как же наш мозг производит данный элемент субъективности? Что составляет внутреннюю структуру «ускоренного» и «замедленного» времени? Вы можете использовать для себя приводимые ниже инструкции, когда будете вести вашего партнера через процесс работы со временем.

Паттерн

1. Идентифицируйте вашу временную линию.

Спросите себя, как вы организуете «время». Каковы структура, форма и конфигурация вашей временной линии? Как вы различаете между собой прошлое и будущее?

2. Войдите в состояния ускоренного и замедленного времени.

Найдите несколько примеров, когда «время» казалось быстрым или медленным. При этом используйте свой голос и интонации конгруэнтно. Когда вы помогаете партнеру войти в состояние, чтобы получить доступ к ключевой информации, используйте тон, темп и другие особенности голоса.

Когда в последний раз вы испытывали ощущения *замедленного* времени? Вспомните этот случай полностью и переживите его снова. (Заякорите это состояние.)

Был ли в вашей жизни эпизод, когда время буквально летело? Где вы находились? Что при этом происходило? Вернитесь полностью в это переживание.

Вызывая эти состояния, используйте цитаты, метафоры и истории, чтобы наслоить друг на друга в сознании этого человека внутренние ощущения контекстов и контекстов контекстов. Помните, что, поскольку «время» функционирует из метауровня, мы оцениваем «время» как быстрое или медленное посредством используемых нами сравнений.

Варианты: вы несетесь по автостраде и внезапно съезжаете на обочину, на полосу с ограничением скорости в тридцать километров в час. Кажется, что вы просто ползете. Если бы вы выехали из медленной зоны на современную автостраду, вы бы почувствовали, что едете очень быстро.

3. Идентифицируйте кинематографические характеристики или качества ускоренного и замедленного времени.

Как вы репрезентируете ускоренное время? А как — замедленное время? Каковы «суб-модальные» характеристики, определяющие это различие? Когда вы противопоставляете ускоренное и замедленное время, в каких характеристиках ваших фильмов кодируются эти различия?

Удостоверьтесь, что вы нашли примеры замедленного «времени», доставляющие вам удовольствие. Перечислите несколько примеров, в которых «время» замедлялось *и* в то же время вам было приятно: например, чудесный день, который, казалось, длился вечно, или первый день долгожданного отпуска, когда «время» полностью остановилось.

Какие кодировки в вашей памяти или воображении создают ощущение, что у вас масса «времени»? Как вы создаете замедленное время?

Какие кодировки заставляют время проноситься мимо? Стоило только чему-то начаться, как вы не успели глазом моргнуть, и этот момент пролетел. Он промелькнул мгновенно, будто времени вовсе нет. И вы ощутили: «Куда же девалось время? Неужели прошло два часа? Этого не может быть».

4. Сопоставьте эти два рода «времени», чтобы идентифицировать специфические различия.

Возьмите два рода «времени» и сравните их. Каковы различия между ускоренным и замедленным временем? Заключена ли разница в том, как вы видите, слышите или ощущаете эти два рода времени? Является ли фильм с медленным временем ассоциированным, а с быстрым временем — диссоциированным?

Отслеживайте все необычное, что встречается в этих репрезентациях. При искажении времени мы иногда воспринимаем различия в скорости движения между отдельными элементами образа — происходит ли это с вами? Может быть, центральные части образов движутся быстро, а остальные — медленно, или края образов движутся быстро?

5. (Необязательный пункт.) Утилизируйте временные линии, если у вас возникают какие-либо трудности.

Поверните вашу временную линию так, чтобы она шла от вас вперед. Если нужно, повернитесь физически, встаньте прямо и *идите спиной* к последнему предыдущему моменту, в котором вы переживали время чрезвычайно медленно.

Вернитесь спиной вперед ассоциативно к эпизоду, когда вы переживали ускоренное время. Когда человек возвращается спиной вперед в свои воспоминания, будущее исчезает прямо на глазах.

«Хорошо, а теперь в буквальном смысле оберните события вокруг вас, когда вы идете назад, и наблюдайте за тем, что вы видели, слышали и чувствовали в тот раз. Оборачивайте события вокруг себя до тех пор, пока снова не окажетесь полностью внутри событий. Не торопитесь, воскресите этот момент полностью и просто наслаждайтесь процессом, отмечая различия».

6. Заякорите и примените как ускоренное, так и замедленное «время».

Каждый раз, когда человек входит в состояние замедленного времени, спрашивайте о различиях, касающихся какой-либо одной характеристики, чтобы подчеркнуть ее. Установите якорь на одном колене для ускоренного времени, а на другом — для медленного.

Примените ускоренное и замедленное время к двум эпизодам из вашего опыта. Какой опыт вы хотели бы пережить с ускоренным ощущением времени? Может быть, что-то промелькнуло для вас слишком быстро, так что вы хотели бы, чтобы оно продлилось дольше? Через какой опыт вы хотели бы пройти намного быстрее?

7. Войдите в метасостояния, находясь в трансовом состоянии.

«Позвольте себе закрыть глаза и перенестись в другое время и другое место, так чтобы вы могли подготовиться к чувству, что вы *отпускаете себя* глубже в транс, чем когда-либо ранее... прямо сейчас, так чтобы вы могли плыть назад на крыльях времени и изменения. И перенеситесь далеко-далеко назад. Потому что, разговаривая с вами как с ребенком, я хочу, чтобы вы становились все моложе с каждым вздохом, год за вздох... все моложе и моложе. Возможно, вы увидите свой день рождения или другое приятное событие из каждого года, по мере того как будете *отступать назад* в своем сознании, становясь все моложе и моложе с каждым вздохом.

И становясь моложе, вы сможете воскресить в себе детскую способность учиться, по-настоящему учиться и переживать события. Потому что, когда вы были очень маленьким, месяц длился целую вечность. А теперь, когда вы выросли, кажется, что месяцы так и летят мимо. И когда вы были ребенком, месяц казался очень долгим, и час длился целую вечность. Действительно, пять минут казались вам нескончаемыми...

А теперь позвольте вашему подсознанию вспомнить, как почувствовать время как замедленное и как ускоренное, и почувствовать это полностью (*воспроизведите якоря*). Потому что ваше подсознание помнит, как вы экспериментировали, чтобы обнаружить эти различения, и оно может вспомнить их полностью... прямо сейчас.

И через мгновение, когда я протяну руку и коснусь вашего колена, вот так (воспроизведите якорь ускоренного времени), вы перенесетесь назад к событию, которое промелькнуло так скоро... но поскольку вы хотите, чтобы оно продлилось дольше, то когда я дотронусь до другого колена (воспроизведите якорь замедленного времени), вы сможете пережить время как текущее о-о-очень ме-е-едленно. Оно почти будет стоять на месте. И когда это произойдет, вы сможете воскресить событие, занимающее в реальном времени две минуты, но вам это время покажется часом».

Принятие новых решений «во времени» с помощью метасостояний

Далее описывается процесс построения временных линий или вхождения в метасостояния с помощью паттерна разрушителя решений. Чтобы использовать понятие времени таким образом, что оно послужит укреплению нашей личности и эффективности, мы иногда должны сначала расформировать ложные, бесполезные и отравляющие нас карты прошлых событий, которые нам больше не нужно тащить за собой и мучить себя ими. Карту решения, созданную когда-то в прошлом, не нужно рассматривать как нечто неизменное. Мы можем перекодировать старое решение и обновить его.

Паттерн

1. Идентифицируйте вашу временную линию.

Подумайте о каких-нибудь простых действиях, которые вы совершали сегодня утром, затем подумайте, как вы совершали их на прошлой неделе, в прошлом году, два года назад, пять лет назад... как вы будете совершать их на следующей неделе, в следующем месяце, в следующем году, через два года, через пять лет.

Куда вы помещаете эти воспоминания и ваше воображение? Какого рода конфигурацию они образуют: линию, круг, ящик, картотеку с круглым барабаном, — что именно? Каковы различия в зрительных образах, звуках, ощущениях между прошлым и будущим временем?

2. Всплывите над вашим ощущением «времени» и проведите временную линию.

Теперь плывите назад, к вашим конкретным воспоминаниям, а затем вперед, через настоящий момент, в ваше будущее.

3. Идентифицируйте ограничивающее вас решение, нуждающееся в изменении.

Какое решение (или убеждение, или опыт), которое вы когда-то приняли, теперь

является ограничивающим и даже отравляющим вашу жизнь? Есть ли у вас решения, убеждения или воспоминания, которые вы хотели бы изменить?

4. Получите доступ к вашим ресурсам, заякорите и усильте их.

Какие ресурсные состояния, представления, убеждения или решения могли бы полностью преобразить ваш предыдущий опыт?

5. Всплывите вверх, а затем вернитесь назад на вашу временную линию, в момент за пятнадцать минут до события.

Через мгновение, когда вы вернетесь назад на свою временную линию, так что окажетесь в точке, расположенной за пятнадцать минут до вашего старого опыта, вы будете смотреть в свое будущее. Это означает, что вы *не* увидите старого решения, потому что оно еще не принято. Его не существует. Поэтому теперь, когда вы получили полный доступ к своим ресурсам, которые вы хотели бы применить к старому опыту... одни только эти ресурсы полностью преобразят ваши события. Готовы. Хорошо. А теперь вплывите назад... вместе со своими ресурсами... и пронесите их через ваш опыт и до настоящего момента.

6. Проведите подстройку к будущему и проверку на экологичность.

Опыт спирального вращения ресурсов

Паттерн

1. Войдите в здесь и сейчас.

Представьте себя на широком открытом пространстве в данный момент времени; вы полностью ассоциированны и полностью присутствуете в ваших мысле-чувствах. Вспомните несколько восхитительно ресурсных переживаний в своем прошлом; начните с воспоминания о переживании, которое имело место в прошлом году... И когда вы увидите и услышите это переживание, шагните назад, *в данный момент времени*, и представьте это переживание кружащимся вокруг вас, как планеты вращаются вокруг Солнца. Наблюдайте за тем, как оно вращается вокруг вас, как если бы вы стояли в центре спирали.

2. Дайте ему остановиться.

Наконец позвольте этому событию снова остановиться в том самом месте, где вы его обнаружили — год назад — и сделайте то же самое с ресурсным воспоминанием о событии двухлетней давности, а затем трехлетней и пятилетней давности. По мере того как вы будете обнаруживать и воскрешать каждый ресурс, позвольте ему стать еще одним орбитальным событием, как будто он является планетой ресурсов, движущейся вокруг вас по спирали.

3. Представьте себе целиком и полностью восхитительный ресурс.

Представьте себе ресурс, который вы хотели бы испытать в следующем году, в следующем за ним году, а затем через три года и через пять лет. И снова позвольте каждому переживанию вращаться вокруг вас как очередной вращающейся планете ресурсов.

4. Вступите в эти спиральные ресурсы.

Вступая в центр этих спиральных, вращающихся ресурсов, позвольте себе просто замечать, как они движутся вокруг вас на разных расстояниях, возможно, с различной скоростью, движутся в ваше прошлое, в ваше будущее. И когда вы позволите им вращаться по спирали вокруг вас, вы будете знать, что можете дышать глубоко и полно в центре всех этих разноцветных, ярких и восхитительных окружающих вас ресурсов, и вы удивитесь, по-настоящему удивитесь, что произойдет через мгновение, когда они войдут в вас... целиком и полностью, так что вы снова переживете их полностью изнутри...

Моментальное развитие терпения

Терпение и нетерпение — «временны́е» эмоции. Они возникают из мысле-чувств, которые мы имеем по поводу «времени», — будь то время распорядка дня, психологическое время, священное время или некое иное метауровневое осознание «времени».

В состоянии терпения мы думаем, репрезентируем, верим, а потому чувствуем, что у

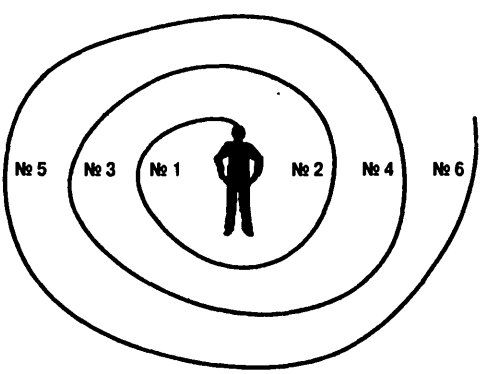


Рис. 18.6

нас масса времени или достаточно времени, тогда как в состоянии нетерпения мы мыслечувствуем, что у нас недостаточно времени, что нам едва его хватает, что мы должны торопиться, спешить, двигаться быстрее. Эти эмоции, как и все эмоции, протекают преимущественно в соответствии с *ведущими* их внутренними репрезентациями. Когда мы прослеживаем истоки эмоции в «мысли» (внутреннем кодировании), из которой она исходит, мы обнаруживаем репрезентации, поощряющие нетерпение, фрустрацию, гнев, расстройство, требовательность и т. д. Чтобы расформировать это неприятное и, как правило, бесполезное состояние, нам нужно перекодировать наше ощущение «времени».

Паттерн

1. Конкретизируйте структуру нетерпения с помощью вашей временной линии.

Откуда вы знаете, что вам нужно мыслечувствовать «нетерпение» по этому поводу? Благодаря чему вы знаете, что вы испытываете «нетерпение»? (Выявите стратегию.)

2. Выявите высшие фреймы этой структуры.

Спросите, что означает для меня, если я не смогу осуществить все эти вещи? Что означает для меня, если у меня есть проекты, которые нужно завершить к определенному сроку? Что означает тот факт, что эта деятельность мне наскучила?

Где содержится та необходимость или требовательность (со стороны самого себя или других), создающая ощущение нетерпения?

3. Поставьте под сомнение фрейм требовательности.

Спросите себя, почему я должен закончить это ко вторнику? Я согласен, что хорошо было бы это сделать, но почему я *должен*? Что произойдет, если я не сделаю сегодня всего, что хотел сделать?

Что происходит, когда вы разоблачаете эту требовательность? Может быть, вы просто действовали, исходя из старой программы нетерпения, которой не нравится откладывать удовлетворение ваших потребностей? Может быть, вы выработали у себя условный рефлекс, имеющий низкий порог терпимости к фрустрациям? Может быть, на самом деле у вас нет никаких логических причин для нетерпения?

4. Примите мысле-чувства нетерпения.

Войдите в состояние *принятия*, а затем с метауровня примените его к нетерпению. Что происходит, когда вы полностью *принимаете* ваши мысле-чувства нетерпения? Чувствуете ли вы, что теперь вы можете комфортно расслабиться, с таким знанием и такой точкой зрения?

Окрасьте также ваше нетерпение метасостояниями признания, спокойствия. Какие ресурсы лучше всего трансформируют старое нетерпение?

5. Дайте себе больше «времени».

Переходя на метауровень, на этот раз измените свои репрезентации будущего «времени» так, чтобы вы увидели больше пространства, простора, дистанции, и наблюдайте за тем, что произойдет. При этом откорректируйте свой язык: «У меня масса времени, и я отказываюсь пугать себя ошибочными мыслями о недостатке "времени". Я предприму эффективные действия, сделаю все, что могу, и на этом успокоюсь».

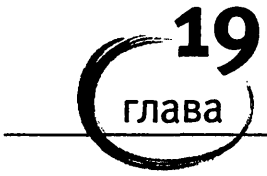
Что при этом происходит?

6. Произведите контроль качества опыта и настройку на будущее.

Резюме

Каждый раз, *входя внутрь* и формируя сильный *внутренний фокус* внимания, мы тем самым осуществляем переход из состояния «аптайм» к метауровневому состоянию. Это и есть метатранс. Это просто другая метафора для размышления о трансе и для работы с трансовыми процессами.

Поскольку НЛП от начала и до конца является коммуникативной моделью, оно является в то же время моделью гипноза, гипнотического языка и гипнотических процессов. В метатрансе мы обогащаем эти ресурсы, размышляя о метаязыке, что позволяет нам войти в «Метастрану» и подняться в своем сознании к некоторым из известных нам высших концептуальных состояний.



Линии разума

Разговорный рефрейминг

Исторически сложилось так, что паттерны разговорного рефрейминга стали называться «фокусами языка». Роберт Дилтс и Тодд Эпштейн разработали их, собирая паттерны, входящие в число речевых паттернов Ричарда Бэндлера. Историю их создания рассказывает Дилтс в своей книге «Фокусы языка» (Dilts, 1999). Мы развили эту историю на нашем сайте под названием «Когда Ричард Бэндлер играл в параноидную игру» (www.neurosemantics.com/Articles/paranoid.htm).

С годами паттерны «фокусов языка» стали предметом целых разделов, а иногда и глав многочисленных книг. Примеры таких паттернов, записанные со слов Криса Холла, я (М. Х.) привожу в книге «Дух НЛП» (Hall, 1996). Однако первой отдельной книгой, посвященной этим паттернам разговорного рефрейминга, явилась книга «Линии разума» (Hall & Bodenhamer, 2002).

Мы решили назвать эти паттерны линиями разума, не прибегая к метафоре «ловкости рук».* Одна из причин, по которой мы это сделали, довольно проста. Метафора «ловкости рук/языка» содержит множество негативных коннотаций, включая хитрость, обман и манипуляции. И хотя любой рефрейминговый паттерн может быть использован в целях причинения вреда и манипуляции, это не является их основной сферой применения и, безусловно, не соответствует их предназначению. Напротив, они предназначены для того, чтобы позволить нам *фреймировать* смыслы новым и более продуктивным образом. Поэтому хотя данная сфера обучения НЛП изначально получила название «паттерны фокусов языка» и многие используют эти паттерны, чтобы втирать очки другим людям, это *не* соответствует предназначению и месту этих паттернов в овладении мастерством НЛП.

Мы используем эти *паттерны в качестве паттернов трансформации смысла*, чтобы сделать свой собственный жизненный опыт и опыт других людей богаче и полнее. Здесь мы будем использовать их с целью развития своих способностей к получению большего удовольствия и вхождению в ресурсные состояния. Мы будем использовать «магию» этих рефрейминговых паттернов, чтобы развеивать возражения и отговорки, устанавливать взаимовыгодные отношения и развивать способности к убеждению.

Вы когда-нибудь слышали, чтобы линии** меняли сознание?

Линии это могут. Линии способны изменять наше сознание. В конце концов, линия — это всего лишь высказывание, фреймирующее наше понимание. Линия побуждает нас к постановке и редактированию наших ментальных фильмов — фильмов, которые мы затем проигрываем и используем для того, чтобы чувствовать себя и действовать по-новому. Держа этот факт в сознании, рассмотрим каждую из пресуппозиций НЛП как линию разума, содержащую сценарную информацию, способную изменить наше сознание. Это особенно касается тех случаев, когда такие линии предъявляются нам впервые. По мере того как мы все больше и больше привыкаем к ним, мы начинаем принимать их за нечто само собой разумеющееся. Однако во времена, когда основной задачей психологии считалась «починка поломанных людей», представление о том, что «люди не поломаны: они обладают всеми необходимыми им ресурсами», являлось линией, «изменяющей сознание», благодаря которой в умах людей начала проигрываться радикально новая видеозапись.

Пресуппозиции НЛП лаконично и красноречиво резюмируют в себе совершенно новый образ мышления о самых различных вещах. Являясь таковыми, они представляют собой новую решетку восприятия, задавая фреймы референции или фреймы сознания рассматриваемым нами явлениям. Откуда же исходят пресуппозиции НЛП? Из установок, которые демонстрировали и воплощали в своей работе Перлз, Сатир и Эриксон. Позднее, когда Бэндлер и Гриндер идентифицировали эти установки и переняли их, они стали неотъемлемой частью самого духа НЛП. Мы можем видеть это в ранних работах по НЛП. Обратите внимание, например, на следующие линии на этой странице — строки из книги 1985 года «Используйте свой разум для изменения». В ней Ричард Бэндлер приводит многочисленные примеры линий разума и делает это настолько игриво и

---

* Название паттернов «фокусы языка» (*sleight of mouth*) в оригинале построено по образцу фразы «ловкость рук» (*sleight of hand*).

** Слово ***line*** в английском языке означает не только «линия», но и «строка», «стих», поэтому заголовок также означает «Доводилось ли вам когда-либо слышать стих, изменивший ваше сознание?». — *Прим. перев.*

соблазнительно, что бросает вызов традиционным способам размышления. Насладитесь этим искусством, поскольку скоро вы сами научитесь воспроизводить этот род лингвистической элегантности.

Об обучении

> Проблема с нашими мозгами состоит в том, что они обучаются всему слишком быстро и усваивают заученное слишком хорошо. Человек обладает поразительной способностью к обучению... но это имеет и обратную сторону... вы можете заучить всякую чушь столь же легко, как и полезные вещи... (p. 10)
>
> Просто поразительно, как люди способны помнить, что нужно приходить в ужас всякий раз, когда они видят паука. Никогда не бывает, чтобы они обнаружили, что глядят на паука, и подумали: «Ах, черт, забыл испугаться». Наверное, в жизни найдется немало вещей, которые вы хотели бы усвоить столь прочно, не так ли? Когда мы думаем об этом таким образом, развитие фобии предстает перед нами как огромное достижение человеческого разума (p. 11).
>
> Люди, страдающие фобиями, — это просто те из нас, кто чрезвычайно быстро усвоил нечто совершенно несуразное. Большинство людей склонны смотреть на фобию как на проблему, а не как на достижение. Им никогда не приходит в голову подумать: «Уж если она научилась делать это, значит, она способна научиться чему угодно» (p. 46).

О человеческой природе и поведенческих «проблемах»

> С людьми все в порядке. Вам может не нравиться то, что они делают, как и им самим это может не нравиться, однако они способны регулярно делать это снова и снова. У них ничего не нарушено; они просто делают не то, что мы (или они) хотим... (p. 15)
>
> Другая проблема с большей частью психологических подходов состоит в том, что проводятся исследования людей с различными нарушениями, чтобы узнать, как их лечить. Это подобно тому, как если бы человек стал изучать все машины, свезенные на автомобильную свалку, для того чтобы найти способ их усовершенствовать. Если вы изучаете толпы шизофреников, вы, наверное, можете прекрасно научиться вести себя как настоящий шизофреник, но вы никогда не научитесь тому, на что шизофреники *не способны*... (p. 15)
>
> Я всегда помню о том, что все, что делает любой человек, является достижением, неважно, насколько бесполезны или нездоровы его действия. *У людей нет нарушений, с ними все в порядке!* Однако есть важный вопрос: «Как они действуют в данный момент?», — и этот вопрос позволит вам помочь им прекрасно действовать таким образом, чтобы это было для них приятно и полезно (p. 143).

О депрессии

> Бывают случаи, когда вы не можете добиться того, чего хотите, от других людей. Но когда вы и так не получили того, чего хотите, еще и чувствовать себя скверно — это уже слишком! Вы никогда не задумывались об этом? Сначала вы не получаете того, что хотите, а потом еще долго чувствуете себя скверно, потому что вы этого не получили.

Человеку, который заявил, что находится в депрессии уже шестнадцать лет, Ричард ответил: «Это просто потрясающе! И что, вы все это время не могли заснуть?»

> Структура высказывания этого человека означает ни больше ни меньше как «Я кодировал свой опыт таким образом, что живу в заблуждении, будто нахожусь в одном и том же состоянии сознания уже шестнадцать лет». Я *знаю*, что этот человек не находился в депрессии в течение шестнадцати лет. Ему приходилось делать перерывы на обед, на то, чтобы прийти в раздражение, и на ряд других занятий. Люди тратят колоссальное количество времени и денег на то, чтобы научиться медитировать и оставаться в одном и том же состоянии хотя бы на час-другой. Если бы он оставался в депрессии в течение целого часа подряд, он даже не смог бы заметить этого, потому что привык бы к своему самочувствию и утратил восприимчивость к нему...
>
> Вы можете взяться лечить людей от их проблем и обнаружить, что этих проблем никогда у них и не было. «Шестнадцать лет депрессии» на самом деле могли оказаться не более чем двадцатью пятью часами депрессивного состояния (Bandler, 1985, pp. 28–29).

Об изменении

> Психологи всегда ищут «глубинный скрытый внутренний смысл». В университете они слишком много изучали поэзию и литературу. Изменения даются намного легче, если вы знаете, что делать (Bandler, 1985, p. 16).

О замешательстве

> Замешательство всегда является показателем того, что вы находитесь на пути к пониманию. Замешательство предполагает, что вы уже узнали очень многое, но еще не смогли организовать свои знания таким образом, чтобы прийти к пониманию... (p. 83)
>
> Еще много лет назад я понял, что много раз поступал неправильно, и я решил просто жить дальше и поступать неправильно,

чтобы моя жизнь была более интересной... (р. 85)

Самое здоровое, что вы можете сделать,... это прийти в замешательство, и (хотя) многие люди жалуются на то, какое сильное замешательство я в них вызываю, они еще не осознали, что *замешательство – это дверь к новому пониманию.* Замешательство — это шанс реструктурировать свой опыт и организовать его иначе, чем вы это делаете обычно. Это позволит вам научиться делать что-то новое, а также по-новому увидеть и услышать окружающий мир... (р. 95)

Поэтому каждый раз, когда вы приходите в замешательство, радуйтесь новому пониманию, которое ждет вас впереди. И будьте благодарны за этот шанс отправиться в новые места, даже хотя вы еще не знаете, куда это приведет вас (р. 96).

О влиянии, контроле, манипуляции

Многие психотерапевты даже установили для себя правила, запрещающие им быть эффективными. Они считают, что непосредственное воздействие на людей является манипулятивным и что манипуляция — это плохо. Они будто бы говорят себе: «Вы платите мне за то, чтобы я оказывал на вас воздействие. Но я не собираюсь этого делать, потому что это неправильно». Встречаясь со своими клиентами, я всегда получаю гонорар за изменение, а не по часам; мне платят только тогда, когда получают результаты... (р. 53)

Многие думают, что НЛП означает нечто вроде «контроля над сознанием», как будто это что-то плохое. Я говорю им: «Да, конечно». Если вы не начнете контролировать и использовать собственный мозг, вам придется просто оставить все на волю случая (р. 118).

О взаимоотношениях

Величайшая ошибка — полагать, что единственный способ почувствовать себя хорошо в определенных ситуациях заключается в том, чтобы кто-то другой вел себя определенным образом. «Вы должны вести себя так, как я хочу, и тогда мне будет хорошо, иначе я буду чувствовать себя плохо и останусь не у дел, и тогда я тоже заставлю вас почувствовать себя плохо»... (р. 62).

Меня всегда поражало, что люди очень редко бывают грубы с незнакомыми. Нужно по-настоящему узнать и полюбить человека, прежде чем начать обращаться с ним как с грязью и портить ему настроение по поводу всяких пустяков. Лишь немногие люди будут орать на незнакомца по таким серьезным причинам, как крошки на обеденном столе, но если человек вам дорог, то это в порядке вещей (стр. 64).

О пресечении сверхконтролирующего и рассерженного отца

Отец втаскивает свою дочь в кабинет психологического консультирования, заломив ей руку за спину, и бросает ее в кресло...

— Что-нибудь случилось? — спрашиваю я.

— Эта девица — *шлюха*!

— Мне не нужна шлюха! Зачем вы ее сюда привели?

— Нет-нет, я не это имел в виду...

— Кто эта девушка?

— Моя дочь.

— Это вы превратили свою дочь в *шлюху!!!*

— Нет-нет, вы не понимаете...

— И привели ее сюда, ко мне! Какая гадость!

В этот момент мужчина, который пришел сюда, крича и огрызаясь, теперь просит выслушать и понять его. Это означает, что он полностью переключился с атаки на свою дочь на собственную защиту. Тем временем дочь потихоньку покатывается со смеху. Происходящее кажется ей просто замечательным.

— Вы привели ее сюда с заломленной за спину рукой и помыкаете ею. Так обращаются с проститутками, значит, вы сами ее натаскиваете на это.

— Я просто хотел заставить ее...

— Ах, заставить — вдолбить ей в голову, что мужчины контролируют женщин, швыряя их по сторонам, помыкая ими, выкручивая им руки, заставляя их поступать против собственной воли. Этим занимаются сутенеры. Единственное, что вам осталось, это взять с нее за это деньги... (рр. 64–65)

Мы называем это линиями разума, «Применением к самому себе» и «Рефреймингом содержания», о чем вы скоро узнаете.

— Позвольте вас попросить... взгляните на свою дочь. Вы что, не хотите, чтобы она испытала любовь и наслаждалась сексом? Но как, по-вашему, она может испытать это, если единственный усвоенный ею способ взаимодействия с мужчинами выглядит так, как ваш привод ее сюда несколько минут назад? И она будет ждать, пока ей не исполнится двадцать пять, а потом выйдет замуж за кого-то, кто будет избивать ее, швырять ее, помыкать ею и заставлять поступать против ее воли?

Перед нами линия разума, расфреймирующая старый фрейм, касающийся ценности индивидуальных убеждений или понимания.

Здесь также присутствует линия разума, которая «пост-фреймирует» ситуацию, заставляя задуматься о результате, а затем о результате этого результата.

> — Но она совершила ошибку, и за это она должна поплатиться.
>
> — Возможно. Через пару лет этот парень может бросить ее, как старую тряпку, и исчезнуть. И тогда ей будет тяжело и одиноко... и ей не к кому будет пойти, потому что вас она будет ненавидеть.

Это уже рефрейминг «результата результата».

> — Не более ли важно для нее научиться, как пережить неудачу в отношениях? Или она должна усваивать мораль каждого мужчины, который ею швыряется? А ведь именно этим занимаются сутенеры (p. 67).

Данная линия разума обращается к приоритету ценностей.

Об определенности и неопределенности

> Определенность — это точка, после которой люди перестают думать и замечать. Каждый раз, когда вы чувствуете, что абсолютно уверены в чем-то, это верный показатель того, что вы что-то упустили... (p. 97)
>
> Каждый раз, когда вы думаете, что нечто до конца поняли, время обратиться внутрь себя и сказать себе: «Нет, это только иллюзия, фокус». Именно в такие моменты определенности вы можете быть уверены, что усвоили нечто бесполезное, а плодородная почва еще не исследована. Очевидно, что всегда остается намного больше того, что еще предстоит узнать, и в этом состоит увлекательность НЛП и его будущее... (p. 156)
>
> В нашем сознании сокрыто намного больше, чем мы подозреваем. А вокруг нас лежит *так* много непознанного, что это даже выходит за пределы нашего любопытства. Лишь это растущее чувство любопытства позволяет нам сохранять энтузиазм, благодаря которому как самые обыденные, так и самые захватывающие задачи становятся достойными, интересными и захватывающими. Без этого жизнь представляла бы собой не более чем стояние в очереди (p. 159).

Линии, фреймирующие разум

Что же такого в этих высказываниях или линиях, что захватывает наше воображение и что способно изменить наше сознание, изменить наш способ мышления? Каковы те механизмы, посредством которых работают эти линии или высказывания о вещах?

Эти линии работают посредством фрейминга. *Фрейминг* означает точку зрения, которую мы занимаем, рассматривая вещи, ракурс, под которым мы смотрим наши внутренние фильмы. Например, мы, как правило, *фреймируем* замешательство и депрессию как нечто «плохое», как «проблемы», как «опыт, которого следует избегать». Однако в приведенных выше высказываниях Бэндлер фреймирует их как «хорошие», как «возможности» и как желательный опыт.

Замешательство — это действительно врата к новому пониманию. Депрессия — это творческий талант, обладающий своей структурой. Обычно мы фреймируем «состояние определенности» как хорошее и желательное. Бэндлер фреймирует его как проблему. Определенность означает, что мы перестали мыслить.

Структура любых принадлежащих нам линий, высказываний или утверждений представляет собой характеристику, качество или категорию. И как мы фреймируем их, таковыми они для нас и являются. Фрейминг определяет их смысл. Когда мы *фреймируем* их иначе, мы рефреймируем сам смысл этих характеристик, качеств или категорий.

Желание дочери исследовать свою сексуальность означает «бунт» и «превращение в шлюху». Но затем ее поведение фреймируется как желание стать самостоятельной личностью, разобраться в собственных желаниях, не позволять себе быть использованной. А действия отца изначально были фреймированы как забота и попытка помешать дочери стать шлюхой. Но затем его обращение с ней фреймируется как поведение сутенера, как насилие над женщиной.

Это показывает нам, что *смысл* является функцией *фрейминга*. Вне фреймов и фрейминга наши действия и поведение не означают ничего. Они требуют того, чтобы сознание *фреймировало* сенсорные реакции и наделило их тем или иным смыслом. Мы делаем это двумя способами. Во-первых, мы можем использовать наше сознание для *связи* одного явления с другим. Это порождает ассоциативные смыслы, смыслы «стимул-реакция». «Данный *X* связан или ассоциируется с таким-то *Y*». У собаки происходит слюноотделение при виде мяса, и тогда мы звоним в колокольчик и связываем присутствие мяса со звоном колокольчика до

тех пор, пока звон не ассоциируется с мясом. Классическое обусловливание.

Мы можем схематически представить это в виде формулы:

Данный X (стимул) ведет к ⟶ данному Y (реакции).

Грубый тон отцовского голоса, когда тот расстроен или рассержен, ведет к наказанию и влечет за собой неприятные чувства. Итак, грубый тон ведет к боли.

Во-вторых, когда мы многократно ассоциируем вещи между собой, в конце концов сам референтный опыт становится нашим фреймом референции, определяющим то, как нам следует думать о других вещах, которые мы можем отнести к той же категории. Это порождает смыслы второго рода, *фреймированные, или концептуальные, смыслы.* Абстрагируясь от опыта и категоризируя его, мы создаем классификации. «Отец», как «властная фигура», теперь замещает все остальные «властные фигуры». Это дает нам новую и более высокоуровневую структуру смысла.

Властные фигуры ужасны (они несут в себе опасность и боль, могут наказывать и причинять вред).

Так распространяется влияние опыта. Теперь мы начинаем использовать его для моделирования и фрейминга того, как нам следует мысле-чувствовать по поводу других вещей. Когда это происходит, формат «стимул-реакция» развивается из структуры простой причинности в структуру *уравнения.* Теперь *X* является или равняется *Y*: грубый тон = = боль; властные фигуры = опасность.

Линии, кодирующие структуру «смысла»

Что означает «смысл»? Буквально все, что мы «держим в своем сознании». Все, что мы «держим в своем сознании», составляет то, что имеет для нас *значение.* А что мы держим в сознании, как не ассоциации и фреймы? Именно так и есть. И откуда мы берем эти ассоциации и фреймы? Из переживаний референтного опыта. Мы переживаем нечто в опыте и привносим это в свое сознание посредством репрезентаций. Затем мы видим это снова, слышим и чувствуем это снова. Мы *ре*-презентируем это самим себе.

На этой стадии *референции* становятся *репрезентированными референциями.* Они проигрываются на экране нашего сознания, и, просматривая наши фильмы снова и снова, мы *переживаем опыт* этих референций. Внутренние фильмы нашего сознания посылают сигналы нашей нервной системе и телу так, будто бы мы снова являлись действующими лицами или актерами этого фильма, и таким образом лингвистика становится неврологией. И тогда мы повторно переживаем наш опыт. Затем, в результате привыкания, наш фильм становится для нас обыденностью. Мы начинаем структурировать или фреймировать мир в категориях *X*, ведущего к *Y*. Стимул-реакция.

Но на этом процесс не заканчивается. По мере развития нашего сознания мы начинаем абстрагироваться от опыта и создавать категории и классификации. Мы обобщаем частности, и они начинают *замещать* для нас более широкие классы явлений. Эти более широкие классы представляют собой более абстрактные термины: обучение, замешательство, депрессия, «я», неудача. Каждый раз, когда мы делаем обобщения на основе конкретного фильма о репрезентируемом нами референтном опыте, мы создаем фрейм референции. И теперь мы видим мир в категориях этого фрейма референции.

Весь этот процесс запечатлен в формуле, которую мы используем в Метамодели НЛП, в виде трех лингвистических паттернов.

Причинно-следственные высказывания:	X ведет к Y.
Комплексно-эквивалентные высказывания:	X равняется Y.
Идентификационные высказывания:	X является Y.

В совокупности эти высказывания порождают то, что мы можем назвать не иначе, как нейро-лингвистической и нейро-семантической «магией». Это «магия», поскольку *вербализация (или репрезентирование) делает их глубоко внутренними.* Вербализация того, что *X* ведет к *Y*, равняется ему или является им, не делает это утверждение фактом физического мира сил и воздействий, однако оно *делает его* фактом нашего внутреннего мира информации, коммуникации и структуры.

Замешательство означает, — или влечет за собой, или вызывает, — невежество, несостоятельность или отсутствие успеха. Замешательство является, влечет за собой и означает готовность к новому творчеству.

В этом суть смысла, магии, реальности человеческого бытия, создания наших ментальных карт и трансформации наших моделей в реальность. Карта, которую мы конструируем, — не территория. Это карта территории — символическая репрезентация территории. Территория — это одно, а карта — нечто иное. Бейтсон говорил: «Она

(территория) никогда не попадает внутрь нас». То, что в нас входит, — это наши репрезентации территории. И они входят в нас на различных уровнях.

Во-первых, мы впускаем их в виде непосредственных сенсорных репрезентаций, как часть наших ментальных фильмов. Я слышу грубый тон и репрезентирую кинестетическую боль шлепка по попе. Я проигрываю фильм, в котором мой отец расстроен тем, что мне больно. Я проигрываю этот фильм снова и снова и продолжаю повторно переживать его, что может продолжаться еще очень долго после того, как исходное событие уже давно прошло и забыто. Я кодирую в мой фильм определенные кинематографические эффекты — размеры, яркость, цвет, звук, запахи, слова.

Затем у меня появляются другие мысли и чувства по поводу этого фильма о грубом тоне/нашлепанной попе. Я могу прийти к самым различным умозаключениям *по поводу* этого события. И, обладая сознанием ребенка, мы обычно вычисляем вещи таким образом, что составляемые нами карты отнюдь не являются картами, помогающими нам достичь успеха в жизни.

- Вот какова эта жизнь.
- Отец ненавидит меня.
- Я плохой.
- Властные фигуры — страшные.
- Жизнь не стоит того, чтобы жить.
- Я заслуживаю того, чтобы меня наказывали.

Что бы мы ни заключили, какие бы обобщающие классификации ни создали, мы верим в них, полагаем, что они реальны, и позволяем им стать нашими не вызывающими сомнения *фреймами референции*. Делая этот метаход к высшим уровням сознания, мы становимся директорами и продюсерами наших фильмов. Мы не только проигрываем старые фильмы в своих головах, но проигрываем и используем их для интерпретации и придания смысла другим событиям. Они становятся частью нашей референтной структуры мышления и придания вещам смысла. Так уж устроено наше сознание.

Магический куб

Модель Линий разума функционирует на основе визуальной цифровой диаграммы, магического ящика или куба. Именно здесь творится магия смысла. Внутри этого ящика или куба каждый из нас помещает неврологическую или лингвистическую формулу, управляющую тем, как мы конструируем «смысл». Коротко говоря, это формула такова: «*X* ведет к *Y* или равняется *Y*». *X* замещает нечто «внешнее», некую форму внешнего поведения (ВП). *Y* замещает некоторый процесс переработки или внутреннее переживание, некое внутреннее состояние (ВС). Это дает нам магическую формулу: ВП → = ВС.

Именно эта формула нейро-лингвистической магии вводит нас в ментально-телесные состояния, в нейро-лингвистические состояния. Структурирование ее в виде формулы, помещенной в ящик, позволяет нам размышлять о большем и научиться чему-то большему, чем десяток-другой эксплицитных способов рефрейминга убеждений, представлений и идей. Настраиваясь на свой собственный внутренний диалог порождения смысла или прислушиваясь к диалогу другого человека и слыша представления, отравляющие сознание, подрывающие эмоции или саботирующие эффективную жизнедеятельность, вы получаете как минимум двадцать шесть способов трансформации концептуальной реальности.

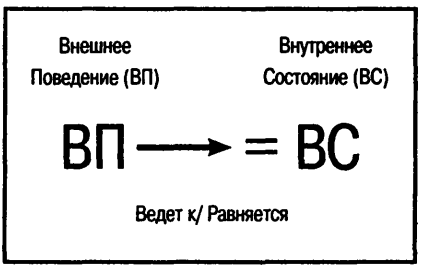


Рис. 19.1. Магический ящик или куб

Линии разума: линии, фреймирующие смыслы

Теперь вы знаете тайну магии. Структура нейро-лингвистической магии функционирует в соответствии с тем, как мы используем язык для кодирования наших внутренних фильмов, которые, в свою очередь, сигнализируют нашему телу и неврологии о том, как нам чувствовать себя и как нам реагировать. Это и есть магия.

Если вы *думаете*, что недостижение цели с первой попытки равняется «неудаче» и относит вас к категории «неудачников», то любой сигнал, свидетельствующий об ошибке, становится для вас семантически нагруженным переживанием *неудачи*.

Если вы *думаете*, что недостижение цели с первой попытки равняется «обратной связи» и относится к этой категории, то любой сигнал, свидетельствующий об ошибке, становится для вас семантически нагруженным опытом *обратной связи.*

Как вы переживаете сигнал, свидетельствующий об ошибке? Как просчет? Как безуспешные действия? Ощущаете ли вы этот опыт как неудачу или как обратную связь? Как вы фреймировали смысл ошибки? Допустимы ли ошибки в вашей нейролингвистической системе? Испытываете ли вы возбуждение и энтузиазм, ожидая, что получите ошибочное сообщение, так что сможете внести коррективы в ваш курс? Или вы чувствуете тягость, стыд, вину или собственную неадекватность, когда появляется ошибочное сообщение?

Ошибочное сообщение не означает ничего помимо того, как вы его фреймировали. Большинство из нас обучается картировать «ошибочные» сообщения как плохие. Почему? Потому что за ошибки нас наказывали. Родители шлепали нас, учителя унижали нас перед всем классом, властные фигуры портили нам жизнь. Поэтому мы использовали свой референтный опыт, чтобы нанести на карту: *X* (ошибочное сообщение) ведет к (→) *Y* (эмоциональному дистрессу). Мы сохранили в своем сознании образцы таких фильмов, чтобы всегда помнить об этом. Затем мы вывели по этому поводу умозаключения более высокого уровня и кодировали их в лингвистических структурах. «Я не могу вынести того, что меня считают неправым. Это так унизительно». И тогда это становится линией, которой мы подкрепляем свое сознание, фреймирующее нашу реальность.

Линии разума: линии, рефреймирующие смыслы, удерживаемые в сознании

Модель Линий разума начинается с этого понимания, касающегося феноменов сознания, референции, репрезентации, языка и нейро-лингвистических состояний. Она начинается с «магической» формулы, составляющей сердце и суть рефрейминга представлений.

$$X \rightarrow = Y$$

Но на этом она не заканчивается. Это лишь прямой рефрейминг. Содержание *X* (ошибочного сообщения) может быть рефреймировано так, что будет означать самые различные вещи. *X* — это внешнее поведение, вещь или деятельность, имеющие место во внешнем мире. *Y* — это внутреннее переживание — внутреннее ментальное или эмоциональное состояние, внутреннее значение. Являясь таковыми, *X* и *Y* даже не принадлежат к одному и тому же измерению. Один является внешним (территорией), другой — внутренним (картой). Связывание, уравнивание или идентификация их между собой и является той «магией», которая сводит модель воедино.

Отсюда мы получаем шесть дополнительных способов рефрейминга. Если мы расчленяем *X* или *Y*, мы можем *дефреймировать* это смысловое уравнение. Это позволяет разбить на элементы и проанализировать их составные части, что дает нам внутреннюю стратегию того, как человек картировал некий конкретный *X*, ведущий к некоему конкретному *Y*. В случаях, когда карта не может эффективно служить нам или даже отравляет нашу жизнь, *дефрейминг* выступает в качестве растворителя для такой карты.

Затем мы отступаем в сторону, чтобы посмотреть на ящик, в который мы поместили эту формулу: $X \rightarrow = Y$. Это позволяет нам *рефреймировать контекст.* «То, где данная формула действительно могла бы сослужить нам добрую службу, это *Z*».

Мы также можем производить рефрейминг, *применяя* эти самые составляющие высказывания (*X* и *Y*) к другому человеку, чтобы убедиться, что они в равной степени применимы как к себе, так и к другим людям. Такой *рефлексивный* фрейминг позволяет нам подвергнуть формулу проверке и убедиться, что она выдерживает испытания. Многие ограничивающие нашу жизнь высказывания, содержащие убеждения, картируют события таким образом, что порождают двойные стандарты. Как правило, это свидетельствует об их слабости.

Мы даже можем производить такой *рефлексивный фрейминг* над всей формулой смысла. Это позволяет нам производить *контрфрейминг*, находя исключения и противоположные примеры высказыванию, содержащему убеждение. Это также ставит под сомнение данное высказывание и подвергает его проверке.

Отсюда мы можете выйти за пределы всей формулы и взглянуть на нее с точки зрения *времени.* Когда человек сконструировал эту карту и почему? Каково было его *позитивное намерение* при конструировании этого убеждения? Какой была *позитивная*

причина его формирования? Это позволяет нам *префреймировать* высказывание так, чтобы мы отнеслись к нему с эмпатическим пониманием.

Что касается *времени*, мы можем также посмотреть на него с точки зрения того, куда эта карта человека со временем приведет. Если мы позволим этой формуле управлять вашим нейро-лингвистическим опытом в будущем, какую службу она сослужит вам? К каким результатам это приведет? И какие другие последствия этих результатов будут иметь место? И если вы проживете всю оставшуюся жизнь с этим убеждением, что тогда? Это дает нам возможность *постфрейминга*, поскольку мы можем взглянуть на любое высказывание с точки зрения краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных последствий.

Выход за пределы ящика формулы смысла на деле представляет собой процесс *аутфреймингa*. Однако это лишь один из десятков способов, посредством которых мы можем подвергнуть аутфреймингу смысл, заключенный в формуле. Мы также можем подвергнуть его аутфреймингу с точки зрения универсальности, ценностей, картирования, идентичности или экологии. Аутфрейминг переносит нас к высшим уровням и привносит в наши убеждения высшие фреймы референции. Таким образом, мы можем протестировать и/или трансформировать их. Что произойдет с высказыванием, содержащим убеждение, если мы применим к нему один из десятков других фреймов?

Наконец, возможен ход с применением *метафорического фрейма*. Мы можем подвергнуть аутфреймингу первоначально фреймированное уравнение по аналогии, с привлечением метафоры, истории, повествования или некоего другого референта. Это позволяет нам выйти за пределы дедуктивного и индуктивного мышления к абдуктивному мышлению.

Пользуясь любым из этих способов, мы можем фреймировать исходный фильм и его фреймы заново. Мы можем разорвать на части старые фреймы, поставить их с ног на голову, повернуть на 180°, псевдофреймировать их в прошлом или в будущем, подвергнуть их аутфреймингу или фреймировать с помощью аналогий. Каждый такой ход изменяет саму структуру и форму смысла и тем самым воздействует либо на кинематографические характеристики нашего фильма, либо на сам этот фильм в целом.

Итак, этот процесс очень кратко описывает *семь направлений для нашего мозга*, соответствующих фреймированию семью различными способами.

Как работают линии разума?

Линии разума работают благодаря тому, что кодируют *репрезентации* и *референции*. На первичном уровне мышления мы репрезентируем содержание и детали нашего кинофильма. Он содержит то, что у нас на уме, содержание наших мыслей. Затем на множественных метауровнях мы задаем фреймы референции, порождающие высшие контексты и фреймирующие структуры, которые формируют мегасмыслы наших репрезентаций. Давайте поиграем с линией разума НЛП, которая гласит: «За каждой формой поведения стоит позитивное намерение».

1. Как вы репрезентируете ее (с репрезентативной точки зрения)?

Подумайте о некоей форме поведения, присутствующей в вашем ментальном фильме. Увидьте это поведение, услышьте, почувствуйте его. Если это неприглядное, нездоровое и отвратительное поведение, отступите от него, чтобы посмотреть на него как сторонний наблюдатель. Настройте кинематографические характеристики вашего фильма таким образом, чтобы вам было комфортно смотреть его. Теперь на редакторском уровне внесите в этот фильм понимание, что «за» или «над» этой формой поведения человек пытается реализовать для себя некую позитивную ценность. Как вы *репрезентируете* это? Как вы репрезентируете наслоение намерений, пока не найдете уровень, являющийся в достаточной степени позитивным?

В своем ментальном фильме я вижу человека в пузыре — пузырь репрезентирует его состояние. Я окрашиваю этот пузырь так, чтобы его цвет символически репрезентировал его состояние (например, красный для гнева, розовый для нежности, черный для печали и депрессии). По мере проигрывания фильма формы поведения выскакивают из пузыря, и сверх и вне пузыря я вижу белую ауру, указывающую на высшие позитивные намерения, которые этот человек пытается выразить.

2. Как вы фреймируете этот фильм (с референтной точки зрения)?

Что этот фильм означает для вас? Какие концептуальные контексты вы применяете к нему? Когда вы смотрите ваш фильм о

поведении, имеющем за собой позитивные намерения, что это для вас означает? То, что люди добры по природе своей? Возможность создания высших намерений с использованием этого фрейма? Признание того, что люди представляют собой нечто большее, чем их поведение?

Как вы сделали это? Чтобы стать мастером НЛП, возьмите каждую отдельную из пресуппозиций НЛП и проведите ее через этот процесс. Делайте это очень конкретно и с массой ярких деталей. Создайте внутренний фильм, репрезентирующий представление, заключенное в пресуппозиции. Если вам нужно переключиться на карикатурные образы, мультфильмы, диаграммы, без колебаний делайте это. Именно здесь вы найдете использование визуальной цифровой системы особенно полезным. Это так, потому что концепции, как правило, нуждаются в визуальной цифровой системе репрезентации.

Давайте сделаем еще одну вещь. Рассмотрим линию разума, управляющую самой эпистемологией НЛП и НС: «Карта — не территория». Это высказывание Кожибски резюмирует различение между картой и территорией и использует метафору «карты» для всех внутренних процессов абстрагирования и картирования. Более полное высказывание не только содержит отрицание (не территория), но также и указывает на тот факт, что полезность нашего картирования зависит от символизма, заложенного в карте и имеющего структуру, аналогичную территории.

1. Как вы репрезентируете это (с репрезентативной точки зрения)?

Это побуждает нас создать фильм о событиях, людях и вещах, опыт которых мы переживаем, так что в фильме мы различаем то, что происходит во «внешнем» мире, и наше внутреннее картирование этих событий. *Как вы репрезентируете их?* Как вы *кодируете* их таким образом, что ваше картирование событий представляет собой *не* то же самое, что и сами события? И снова, вы, вероятно, захотите использовать некоторые нетривиальные визуальные графики, чтобы кодировать это понимание высшего уровня.

2. Как вы фреймируете этот фильм (с референтной точки зрения)?

Какой смысл, значение и ценность вы придаете этому фильму? Что вы говорите себе о нем? Что вы чувствуете по поводу этого фильма? Какие фреймы высшего уровня смысла поддерживают и усиливают этот фильм? Какие фреймы делают его все более убедительным для вас?

Ответы на эти вопросы расскажут вам о том, как вы можете создавать разговорные линии разума, которые сможете использовать

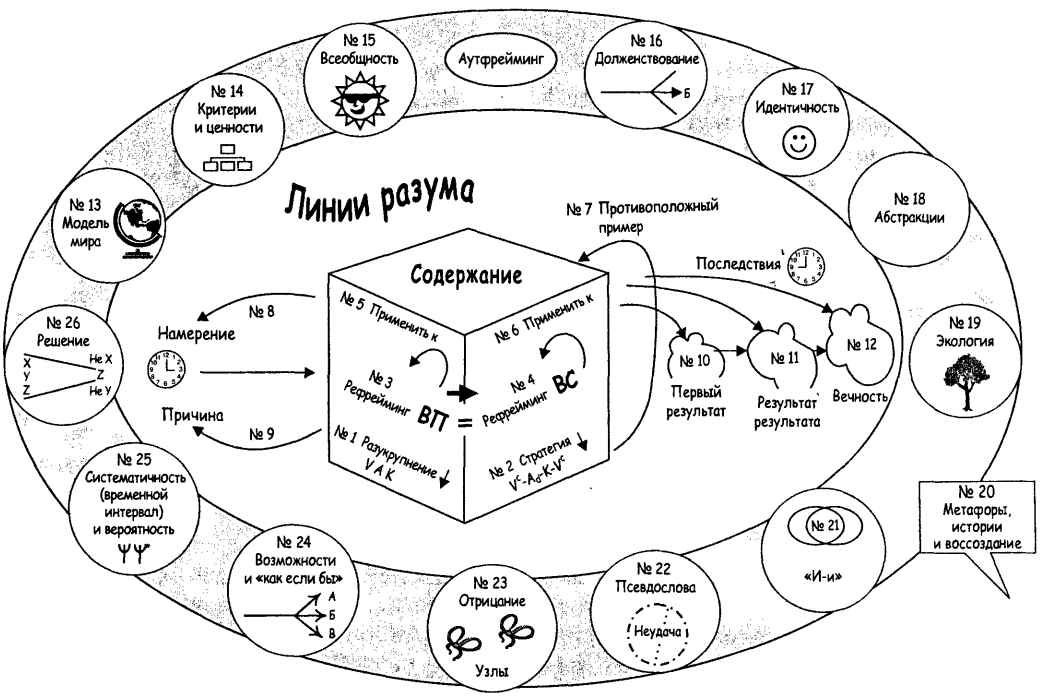


Рис. 19.2. Линии времени Паскаля

с друзьями, любимыми, коллегами, на тренингах, в письменных текстах — где угодно. После того как вы эффективно *репрезентировали и фреймировали* некую идею, вы можете более эффективно сообщить эту идею другим в процессе коммуникации и сделать это более эффектно и убедительно. Обратите внимание, как Бэндлер (Bandler, 1985) сделал это с идеей о том, что у людей нет нарушений и они действуют прекрасно (см. выше, «О человеческой природе и поведенческих проблемах»).

Рассмотрим это утверждение с точки зрения репрезентации и референции. На экране нашего сознания мы видим «людей», мы видим, как они делают то, что они обычно делают, — живут, работают, играют, воспитывают детей, оскорбляют друг друга, ведут себя агрессивно и грубо, орут друг на друга, обвиняют других. Это дает нам *репрезентацию*. Теперь у нас есть фильм. Затем появляется слово «прекрасно», но оно выступает в качестве квалификатора того, как функционируют люди, оно дает встряску нашему сознанию. Наш фильм буксует, он останавливается полностью. «Прекрасно?»

Затем следует линия: «Мне может не нравиться то, что они делают...» Да, разумеется! Подстройка. Фильм снова продолжает проигрываться. Люди выполняют действия... а мне не обязательно нравится то, что они делают. «И/или им самим это может не нравиться...» Еще одна линия подстройки. Именно так. Им самим может не нравиться то, что они делают. Эту линию я тоже знаю. «Но они продолжают делать это регулярно, снова и снова». Пока фильм проигрывается дальше, я наблюдаю за тем, как поведение, которое им не нравится, продолжается снова, снова и снова... Оно не нравится мне, оно не нравится им. Надо же, какой дурацкий фильм!

«Регулярно. Дело не в том, что у людей имеются нарушения: они просто делают нечто иное, чем то, что мы (или они сами) хотели бы». Это *фрейм*. Это то, что фильм *означает*. Он работает! «Прекрасно» относится к структурированной и предсказуемой природе человеческих действий, означает, что наши формы поведения — это фактически достижения, успехи.

Репрезентативный перенос того, *как мы кодируем слова*, а затем того, как мы *фреймируем* эти репрезентации, наделяет нас способностью понимать то, что мы *делаем* нейро-лингвистически и нейро-семантически с нашими словами. Он наделяет нас способностью анализировать то, как наши линии фактически *работают* в нашем сознании и в сознании тех, с кем мы говорим. Это анализ, проделываемый кинокритиком.

Попробуем проделать то же с другим высказыванием. Снова рассмотрим цитату из Бэндлера (Bandler, 1985), приведенную выше, касающуюся разговорного рефрейминга фобии.

> Просто поразительно, как люди способны помнить, что нужно приходить в ужас всякий раз, когда они видят паука. Никогда не бывает, чтобы они обнаружили, что глядят на паука, и подумали: «Ах, черт, забыл испугаться». Наверное, в жизни найдется немало вещей, которые вы хотели бы усвоить столь прочно, не так ли? Когда мы думаем об этом таким образом, развитие фобии предстает перед нами как огромное достижение человеческого разума.

Вы обратили внимание на то, что происходит на кинематографическом уровне в вашем сознании, когда вы читаете это высказывание? Если нет, прочтите его снова и заметьте, как вы придаете ему смысл. Цитата начинается с утверждения, шокирующего для обычного образа мышления, а также содержащего оттенок юмора. «Просто поразительно, как люди способны помнить, что нужно приходить в ужас всякий раз, когда они видят паука».

С репрезентативной точки зрения эта линия побуждает нас «увидеть паука». Это и есть наш фильм. С референтной точки зрения он фреймирует лицезрение паука как член класса событий, по поводу которых нужно «приходить в ужас». Но прежде чем ввести эту категорию, у нас появляется фрейм еще более высокого уровня: «Помните о том, что нужно приходить в ужас». В этих нескольких словах также содержатся неявные фреймы, вытекающие из первых. Они предполагают, что прийти в ужас — это задача; это нечто, что вы должны сделать; нечто, о чем нужно помнить; нечто такое, на что способен не каждый. А еще перед этим следует линия: «Это просто поразительно, как люди способны...» Таким образом, перед тем, как начнется фильм, мы уже *пре-фреймировали* его на трех уровнях: 1) поразительное достижение, 2) способны помнить, 3) приходить в ужас всякий раз. Затем следует фильм «Лицезрение паука».

Для того чтобы придать живость, юмористичность и убедительность этому фильму, Бэндлер говорит: «Никогда не бывает, чтобы они обнаружили, что глядят на паука, и подумали: "Ах, черт, забыл испугаться"». Это придает особую конкретность фильму, проигрываемому в нашем сознании. И абсурдность этой сценки делает образы нашего фильма намного более запоминаемыми.

Наконец, для того чтобы *постфреймировать* свою идею, Бэндлер добавляет еще

пару линий, задающих еще более высокий фрейм *по поводу* фильма в целом. «Наверное, в жизни найдется немало вещей, которые вы хотели бы усвоить столь прочно, не так ли? Когда мы думаем об этом таким образом, развитие фобии предстает перед нами как огромное достижение человеческого разума». Над предыдущими фреймами теперь появляется четвертый уровень. Столь прочное запоминание — это огромное достижение человеческого разума.

Двадцать шесть линий разума

Теперь, когда мы пробудили ваш аппетит к паттернам Линий разума, давайте кратко рассмотрим их. Мы дали каждому из них имя и снабдили его описанием. На данном этапе просто прочтите эти описания и насладитесь общим впечатлением от этих паттернов.

1. Конкретизация магии

Выяснение специфических компонентов, составляющих ВП (внешнее поведение) или ВС (внутреннее состояние). Задавание вопроса: «Откуда вы знаете, что нужно называть это таким образом?»

2. Детализация магической стратегии

Определение конкретного порядка и последовательности, который принимают репрезентации, создавая опыт. Спрашивание о том, что идет вначале, что на втором месте, на третьем и т. д.

3. Рефрейминг содержания ВП

Предложение иного смысла или названия для внешнего поведения: «Если вы действительно хотите увидеть, как выглядит данная форма внешнего поведения, посмотрите на...»

4. Рефрейминг содержания ВС

Утверждение о том, что ВП в действительности соответствует не данному ВС, а другому: «Это не ВС номер 1, это ВС номер 2.

5. Рефлексивное применение ВП (X)

Применение ВП к самому себе.

6. Рефлексивное применение ВС (Y)

Применение ВС к человеку или говорящему.

7. Противоположный пример

Поиск исключений и противоположных примеров или спрашивание о них. Это происходит всегда?

8. Предшествующее позитивное намерение

Заявление о том, что человек фактически имел *позитивные намерения*, вызвавшие данную форму поведения, и формулирование этих намерений. Шаг, направленный на подстройку. «Разве вы не пытались достичь некоей позитивной цели, когда вы...?»

9. Предшествующая позитивная причина

Заявление о том, что имела место позитивная причина, источник которой находился вне человека и которая вызвала данное поведение.

10. Первый результат

Постановка под сомнение поведения или убеждения на основании его последствий. Конфронтационный шаг.

11. Результат результата

Усиление последствий со временем, показывающее, к какой катастрофе может привести данное поведение.

12. Конечный результат

Прослеживание последствий до конца жизни человека и преувеличение их до распространяющихся на всю его оставшуюся жизнь. Провокационный психотерапевтический шаг.

13. Модель мира

Фрейминг убеждения или поведения как карты, а следовательно — как того, что не является неизбежным.

14. Аутфрейминг ценностей

Фрейминг вещами, ценимыми более высоко, чем убеждение и поведение.

15. Аутфрейминг всеобщности

Спрашивание об универсальности данного убеждения.

16. Аутфрейминг необходимости

Спрашивание о правилах или законах, которые делают данное убеждение «необходимым». Указание на его компульсивную природу.

17. Аутфрейминг идентичности

Фрейминг данного убеждения как идентификации, идентичности, или спрашивание, является ли оно таковым?

18. Фрейминг всех-других-абстракций

Всеобъемлющая категория для любой другой концепции или фрейма референции, которую можно применить к убеждению.

Линии разума с 21 по 26 также относятся к категории «других абстракций».

19. Аутфрейминг экологичности

Спрашивание о том, насколько полезно в целом и насколько сбалансировано данное убеждение.

20. Метафора или аутфрейминг истории

Рассказ истории, которая может содержать одну или более из предшествующих Линий разума, но в форме повествования.

21. И/И-фрейминг

Спрашивание о том, является ли данное убеждение ситуацией «или/или» либо оно может содержать градации серого между полюсами или промежуточные степени.

22. Фрейминг псевдослов

Спрашивание о том, являются ли слова, составляющие убеждение, реальными символами, действительно замещающими нечто существующее.

23. Фрейминг отрицания

Фрейминг или спрашивание, побуждающее к конструированию отрицания, перечеркивающего данное убеждение.

24. Возможность и фрейминг «как если бы»

Использование гипотетического фрейма или фрейма возможности, позволяющего вообразить невообразимое и испытать новое убеждение или концепцию.

25. Системный и вероятностный фрейминг

Фрейминг в категориях вероятности или других системных факторов, которые могут способствовать и оказывать влияние и по своей природе являются нелинейными и циклическими.

26. Фрейминг решений

Фрейминг в категориях выбора и волевого решения, а не в категориях мыслей, желаний, эмоций.

Как заставить линии работать в сознании для трансформации

Как заставить *линии* — фразы, которые мы произносим, — действительно работать в человеческом сознании так, чтобы они изменяли саму структуру и фрейминг реальности? Чему мы научились на этих примерах?

Во-первых, нацельтесь на наслаивание одних линий на другие.

Когда вы это делаете, вы задаете фреймы, наслаивая их одни на другие. При этом вам нужно наслоить друг на друга лишь от трех до семи таких фреймов; после этого большинство людей теряют счет слоям. Когда это происходит, первые слои проникают в сознание сами собой. Поэтому не полагайтесь только на одну линию. Собственно говоря, это одна из причин, по которым многие люди находят, что они не смогли хорошо интегрировать в свое сознание пресуппозиции НЛП. Они полагаются только на одну линию, надеясь, что она сделает всю работу. «Карта — не территория». Однако если вы не располагаете всеми остальными линиями, фреймирующими это высказывание, «однолинейное» утверждение будет страдать от излишнего редукционизма. Таким образом, мы часто оказываем себе и другим плохую услугу, редуцируя пресуппозиции к «однолинейным» высказываниям.

Во-вторых, задействуйте силу фреймов, вытекающих из предыдущих.

Мы также оказываем себе плохую услугу, избыточно формулируя вещи. Когда мы пытаемся сформулировать все, мы, как правило, становимся педантичными и даже снисходительными по отношению к другим. Поэтому научитесь *не* говорить всего. Подразумевайте. Подводите. Намекайте. Заманивайте. Не говорите всего. Оставляйте невысказанным достаточно для того, чтобы сознание слушателя стало активным и начало заполнять пробелы. Активизируйте его воображение, а затем предоставьте его своему воображению. Если вы не убеждены в силе лаконичности, вернитесь к линиям разума, описанным Бэндлером, которые мы процитировали в начале этой главы, и обратите внимание на лаконичность и силу воздействия его высказываний.

В-третьих, используйте много различных линий разума для одной и той же идеи.

Опишите, чем нечто является, затем — чем оно не является, затем предложите метафору, затем подвергните этот предмет аутфреймингу его важностью, экологичностью или другим более высоким фреймом. Подумайте обо всех линиях разума как о шагах, обеспечивающих вам множество способов протанцевать с этой мыслью.

В-четвертых, непрерывно калибруйте из сенсорного осознания.

Оставайтесь в состоянии сенсорного осознания, так чтобы вы могли непрерывно производить калибровку того, какие линии разума

работают, а какие — нет. Затем усильте те из них, которые работают, и отбросьте те, которые не работают. Будьте игривыми и гибкими в процессе создания и коммуникации линий разума. Собственно говоря, это, возможно, один из самых важных ключей к эффективному разговорному рефреймингу — оставаться игривым. Опасность в том, что вы можете стать серьезным. Почему? Потому что, когда мы становимся серьезными, мы пытаемся «сделать все правильно» и стремимся избежать ошибок. Однако сама эта установка мешает нам экспериментировать, играть, делать открытия и обучаться путем проб и ошибок.

Факт состоит в том, что, впав в серьезность, мы, как правило, начинаем вести себя глупо. Это происходит очень быстро, почти одновременно. Возникающая при этом глупость — это глупость представления о том, что наши репрезентации и фреймы реальны. Они таковыми не являются. Если мы обращаемся с ними как с реальными, они становятся реальными для нас. Потребность быть всегда правым на самом деле подрывает способность к обучению, открытию и творчеству. Хуже этого может быть только «гордость за свою правоту», которая заставляет многих людей испытывать чувство собственной важности, поскольку они «правы». Если это происходит, можете распрощаться с обучением, открытием и креативностью.

Итак, теперь — после того, как вы поняли, что серьезность способствует глупости, — как насчет того, чтобы вести себя с этими линиями более игриво? Но, если вы опять станете серьезными, просто остановитесь в своем сознании и знайте, что чем более серьезными вы станете, тем больше петель вы начнете выстраивать вокруг этой серьезности, пока она не станет болезненной, по-настоящему болезненной, и это будет продолжаться, пока вы не расслабитесь и не начнете наслаждаться своей глупостью, осознав, что она является путем к новому творчеству.

Использование линий разума для укрепления эффективных убеждений

Тренер НЛП Фрэнк Дэниэлс во время тренинга в английском городе Ноттингеме предложил использовать линии разума для *изменения* ограничивающих убеждений. Во время наблюдения некоторых демонстраций работы НЛП ему пришло в голову, что модель Линий разума может в равной степени успешно использоваться для построения и укрепления эффективных убеждений. Во время тренинга он предложил это нам и спросил, что я об этом думаю. Это навело нас на мысль о совершенно новом способе использования линий разума. Итак, начало было положено, и мы впервые намеренно использовали вопросы о линиях разума для того, чтобы участники тренинга могли построить, расширить и развить уже имеющиеся у них мощные и чудесные убеждения. С тех пор я использовал с этой целью серию вопросов о линиях разума во многих других местах. Следующее упражнение предоставит вам возможность проделать то же упражнение с вопросами о линиях разума.

Паттерн

1. Сформируйте группу из трех человек и распределите между ними роли практикующегося, коуча и метаучастника.

Практикующийся будет человеком, который попробует выполнить задание первым. Коуч будет направлять его и помогать ему проделать упражнение. А метаучастник будет наблюдать, регистрировать процесс и отслеживать, в какой точке процесса находится коуч.

2. Идентифицируйте и сформулируйте позитивное эффективное убеждение.

Есть ли у вас эффективные убеждения, которые действительно помогли вам улучшить жизнь? Какие из ваших убеждений вы хотели бы укрепить? Какие убеждения сослужили вам настолько хорошую службу, что вы хотели бы сделать их еще более магическими?

Сначала сформулируйте убеждение в форме ясного и лаконичного высказывания. Затем выразите его конгруэнтно, экспрессивно и тем способом, который вы находите убедительным. Запишите это высказывание.

3. Инструктируйте человека с помощью вопросов о линиях разума.

Используйте вопросы о линиях разума. В ходе разговора спросите участника, что это убеждение для него значит, откуда он знает, что его нужно называть таким образом, каково его позитивное намерение, касающееся данного убеждения, и т. д. В качестве практикующегося просто легко и естественно отвечайте на вопросы, позволяя себе полностью пережить те репрезентации, фреймы и чувства, которые связаны с этим убеждением. Коуч должен использовать в процессе многочисленные подтверждающие и подкрепляющие высказывания.

4. Задавайте вопросы в том порядке, который, с вашей точки зрения, является адекватным для данного опыта.

«Правильной» процедуры задавания подобных вопросов не существует. Начните со следующей последовательности и адаптируйте ее к вашему опыту по мере его разворачивания.

- В чем вы убеждены? Эффективно ли для вас это убеждение?
- Как оно усиливает и обогащает вашу жизнь? Какие переживания оно позволяет вам испытывать?
- Что вы понимаете под *X* и *Y*?
- И что вы понимаете под этим?
- Откуда вы знаете, в чем вы убеждены? И откуда вы знаете об этом?
- Итак, это означает для вас *X*? (Еще одно подкрепление и подтверждение.)
- А не означает ли это что-то еще?
- Как это помогает вам? Как это обогащает вашу жизнь?
- И как это служит вам позитивным образом?
- Делаете ли вы это по отношению к себе? К другим? Применимо ли оно к самому себе?
- Вы сами создали эту карту или вы переняли ее у кого-то?
- Когда вы впервые научились думать таким образом?
- Каково было ваше позитивное намерение, когда вы это делали? Что вы получили в результате?

(Вы можете развить эту линию вопросов.)

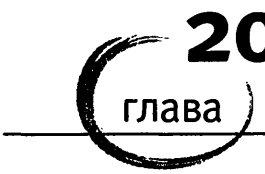
- К чему это привело?
- И когда вы получили этот положительный результат, к чему это начало вести вас?
- Когда вы думаете таким образом и используете ваш положительный результат в вашем движении по жизни, как это влияет на вашу идентичность или на то, как вы определяете себя?
- Должны ли вы поступать таким образом?
- Какие другие ценности это представляет для вас?
- Полностью ли это убеждение экологично? Для вашего бизнеса, профессиональной деятельности, личной жизни и сферы взаимоотношений, здоровья?

Резюме

Модель Линий разума сводит в единую лингвистическую модель множество характеристик и аспектов НЛП, так что овладение мастерством линий разума облегчает развитие навыков и достижения мастерства в НЛП.

Паттерны разговорного рефрейминга, относящиеся к линиям разума, позволяют нам ориентировать сознание в семи основных направлениях. Осознание этого факта позволяет нам размышлять об этой модели как о направляющей.

Смысл переориентируется и изменяется в соответствии с тем, как мы фреймируем его, а фрейминг — это сила, которая полностью находится в нашем распоряжении.



Использование линий разума в повседневной жизни

Можно ли по-настоящему «управлять своим мозгом», не зная, как фреймировать вещи так, чтобы они укрепляли личность и придавали позитивный настрой событиям? Разумеется, нельзя. Вот почему так важен *рефрейминг*. Он наделяет нас силой, позволяющей контролировать наши фреймы, а следовательно, и наши смыслы.

Теперь, когда вы уже знаете, что *линии* могут изменять сознание, настало время поиграть с созданием новых линий. На этот раз мы начнем с отравляющего жизнь представления о «неудаче».

Мы делаем это для того, чтобы побудить вас углубить свое понимание и осознать роль *языка как магии*. Это обеспечит вам некоторый практический опыт, знакомящий вас с инструкциями по рефреймингу. Кроме того, здесь вы найдете примеры того, как *линии* могут изменить ваше сознание и рефреймировать вашу жизнь. Мы предлагаем эти практические примеры, поскольку многие люди живут, исходя из отравляющего *представления* о том, что все, что препятствует мгновенному достижению успеха, представляет собой «неудачу» и что это означает «Неудачу» с большой буквы. Здесь приводятся 26 способов окружить это представление новыми фреймами, которые расширят горизонты вашего мышления и обеспечат вам новые варианты фрейминга.

Двадцать шесть способов рефрейминга «неудачи»

Давайте рассмотрим отравляющие жизнь представления, содержащиеся в следующем высказывании: «Каждый раз, когда я не добиваюсь успеха, это очень беспокоит меня. Это заставляет меня чувствовать себя неудачником. Если я не достигаю собственных целей — это полный провал. Я впадаю в депрессию. Неудивительно, что я отказываюсь от начинаний и с колебаниями приступаю к новым делам. Я терпеть не могу чувствовать себя неудачником».

1. Конкретность или разукрупнение

Итак, вы чувствуете, что «являетесь» «неудачником», я вас правильно понял? Когда вы думаете о чем-то, по отношению к чему вы чувствуете себя неудачником, и определяете себя как такового, *откуда* вы знаете, что нужно так себя чувствовать? Если вы однажды потеряли работу, вы неудачник? А если дважды? Трижды? Какой критерий вы используете, вынося такие суждения? Откуда вы знаете, что нужно использовать именно *этот* критерий? Когда, где и с кем это происходило? Как вы репрезентируете для себя это обобщение о том, что некто «неудачник»? Какие зрительные образы, звуки, ощущения и слова вы используете для создания этого смысла?

Если бы я мог украдкой заглянуть в ментальный кинотеатр вашего сознания, что бы я там увидел? Откуда я бы знал, что нужно называть это так же, как вы это называете, а именно «неудачей»? Каким образом вы репрезентируете неудачу в каком-то отдельном начинании как «делающую» вас неудачником?

2. Выстраивание стратегии

Итак, до сих пор вы придерживались представления, в соответствии с которым рассматривали и определяли себя как «неудачника». Ну что ж, давайте попробуем это понять. *Откуда именно* вы знаете, что неудача в чем-то конкретном, случившаяся в конкретный день, делает вас «неудачником?» Что вы видите сначала, что вы говорите себе об этом затем и т. д., пока вы думаете об этом? Если бы я был прислан из Службы временной занятости и должен был бы подменить вас, пока вы будете в отпуске от этого занятия, — научите меня, *как я должен делать это точно так же, как вы*. Что я должен буду думать, видеть, слышать, ощущать?

3. Рефрейминг внешнего поведения

Это вовсе не означает «неудачу»: это означает обратную связь. *Недостижение* некоторых важных целей в действительности означает, что теперь вы располагаете крайне важной информацией о том, как *не* достичь этих целей. А потому, держа эту информацию в сознании, вы можете почувствовать себя свободно, чтобы исследовать новые возможные пути, — разве не так?

4. Рефрейминг внутреннего состояния

Как интересно все, что вы сказали. Что я лично считаю неудачей, причем Неудачей с большой буквы, так это когда кто-то не достигает своей цели, а затем опускает руки и начинает причитать и жаловаться, и отказывается попробовать это снова. Когда человек посыпает голову пеплом и не хочет обучаться чему-то или пробовать это снова, — вот тогда я называю это «неудачей».

5. Рефлексивное применение к самому себе

Означает ли это, что вы и сейчас не достигаете своей цели, пытаясь сообщить мне о своем ограничивающем и болезненном представлении, и что разговор со мной делает вас еще большим неудачником? Вам придется достичь успеха в этой коммуникации, а иначе ваши слова будут означать именно то, что я сейчас сказал, не так ли?

Итак, вы думаете о том, что не достигаете своих целей, и называете себя из-за этого «неудачником», и я делаю вывод, что вы частенько предаетесь подобным рассуждениям. Как это происходит — вы берете какой-то отдельный случай и чрезмерно обобщаете его до целой категории? И вам это прекрасно удается, не правда ли? Может быть, вы хотели бы и в этом потерпеть неудачу?

6. Рефлексивное применение к слушателю

Итак, с точки зрения вашего взгляда на вещи, если я не смогу найти правильный способ отреагировать на ваши слова и помочь вам избавиться от этого ограничивающего представления, я тоже буду неудачником? Иными словами, мой успех или неудача как личности зависит от того, достигну ли я успеха в разговоре с вами, найдя способ повести себя так, как нужно? И выходит, что здесь нет места для экспериментирования, обратной связи, диалога?

7. Фрейминг с помощью противоположных примеров

Когда вы думаете о случаях, когда вы достигли успеха, и о том, как хорошо вы чувствовали себя в этих ситуациях, вы хотите сказать, что если вы неправильно произнесете слово или не сможете полностью достичь всех целей, связанных с *этой* целью, это что, превращает вас в неудачника? Неужели «успех» настолько шаток, а «неудача» настолько фундаментальна?

8. Фрейминг предшествующего позитивного намерения

Достижение тех целей, которые вы перед собой поставили, наверное, значит для вас очень много. Я вполне могу себе представить, что вы сформировали это представление для того, чтобы защитить себя от возможности, что вы все испортите, и чтобы подниматься на новый уровень и двигаться дальше. Поскольку вы хотите именно этого, возможно, некоторые другие установки, касающиеся неудач, также помогут вам в достижении своих целей.

9. Фрейминг предшествующей позитивной причины

Я понял, что для вас очень важно ставить перед собой цели и достигать их. И вы, вероятно, начали придерживаться этого ограничивающего убеждения, потому что у вас был очень болезненный опыт в прошлом, и теперь вы хотите защитить себя от подобных переживаний. Вероятно, именно эти переживания подтолкнули вас к тому, что вы сформировали это ограниченное представление. Какие другие убеждения, которые были бы для вас более эффективными, чем данное убеждение, вы могли бы сформировать?

10. Фрейминг первичного результата

К какому результату приведет ваше дальнейшее движение по жизни, если вы определяете свой опыт как неудачи, а самого себя — как неудачника только потому, что вы не смогли достичь своих целей именно так, как вы этого хотели? Помогает ли это вам ставить цели и достигать их или ощущать себя счастливым человеком? Нравятся ли вам эти негативные нересурсные чувства?

11. Фрейминг результата результата

Представьте себе, что прошло пять или семь лет после того, как вы решили, что каждая безуспешная попытка достичь целей превращает вас в «неудачника», и начали жить исходя из этой идентичности «неудачника» и ощущения отсутствия ресурсов. Что из этого выйдет? Будете ли вы способны на риск? К каким еще результатам приведут вас ощущение себя «неудачником» и ваша жизнь с этим ощущением в будущем?

12. Фрейминг вечности

Когда я думаю об этом, мне интересно, что вы подумаете, когда оглянетесь на свое убеждение по поводу неудачи, ступив в вечность, и мне интересно, как вы будете чувствовать себя по поводу этого ограничивающего убеждения, которое вы использовали, двигаясь по жизни?

13. Фрейминг модели мира

Это действительно оригинальный способ рассматривать события, потому что он перегружает их таким количеством смысла! Знаете ли вы, где вы приобрели этот способ картирования, говорящий о том, что «один случай недостижения успеха равен неудаче»? Знаете ли вы, что большинство людей не используют такие карты и не мучают себя понапрасну?

14. Фрейминг критериев и ценностей

Когда вы думаете о своих ценностях, позволяющих вам наслаждаться жизнью, высоко ценить людей, делать все, на что вы способны, экспериментировать, обучаться, — не кажутся ли вам эти ценности более важными, чем суждения об «успехе» или «неудаче» ваших действий?

15. Фрейминг всеобщности

Итак, поскольку каждый человек когда-либо в жизни терпел неудачу в чем-то, это должно делать всех людей на планете «неудачниками» — полными и абсолютными «неудачниками».

16. Фрейминг долженствования

Итак, выходит, вы *должны* фреймировать ваши попытки достижения цели таким образом? А как бы вы себя чувствовали, если бы не оценивали события в категориях успехов и неудач? Что случилось бы, если бы вы этого не делали? Допустим, вы будете фреймировать ваши попытки как эксперименты, обратную связь или игру.

17. Фрейминг идентичности

Какое интересное представление о собственной идентичности настолько зависимо от вашего поведения? Вы всегда *идентифицируете* людей с их поведением? Неужели вы действительно считаете, что люди — это и *есть* их поведение и не более, чем их поведение?

18. Фрейминг экологичности

Насколько эффективно такое убеждение, когда вы обучаетесь новым навыкам, пробуете себя в новом виде спорта, решаетесь на риск и практикуете новые формы социального поведения? Вы бы рекомендовали это убеждение другим в качестве более легкого и приятного пути к успеху? Способствует ли это вашим начинаниям или ограничивает их?

19. Фрейминг других абстракций

Представление о неудаче кажется весьма стрессовым и болезненным, к тому же вы говорите, что оно никак не помогает вам в ваших действиях и не мотивирует вас, поэтому мне интересно: может быть, это просто несовершенная карта, которая должна просто *испариться или исчезнуть с экрана вашего сознания*, поскольку она недостаточно реалистична для того, чтобы быть полезной? Разумеется, можно позволить ей просто *испариться*, так чтобы вы смогли полнее сосредоточиться на использовании обратной связи для достижения успеха. Как это поможет вам справиться с ситуацией?

20. Фрейминг метафорами и историями

1. Итак, если вы, причесываясь, не сможете уложить каждую прядь так, как хотите, это тоже сделает вас неудачником?

2. Когда моей дочери Джессике исполнилось девять месяцев, она начала учиться ходить, но не смогла пойти с первой попытки — и даже с сотой. Она постоянно падала. И даже иногда плакала. Но в большинстве случаев она просто вставала и пыталась идти снова. И по мере того как она это делала, она обучалась все больше и развивала силу своих ножек и чувство равновесия, так что в конце концов она приноровилась это делать и стала получать массу удовольствия от ходьбы. И мне интересно, не означает ли это для вас нечто, что вы можете *взять* и применить к самому себе прямо сейчас?

21. Фрейминг «и/и»

Это звучит так, словно почти вся жизнь состоит либо из успехов, либо из неудач, и вы почти ничего не замечаете между этими крайностями. Похоже, что граница между тем, что вы называете «успехом» и «неудачей», проходит так близко, что их разделяет лишь один короткий шаг. Насколько полезным, с вашей точки зрения, для вас было бы научиться измерять *степени* этих состояний? Или — что, наверное, еще лучше, — осознать тот факт, что и то и другое может иметь место одновременно?

22. Фрейминг псевдослов

Вы так легко оперируете термином «неудача», однако мы с вами еще не смогли указать ни на один конкретный пример, будь то во внешнем мире или даже в сфере гипотетических абстракций. Это заставляет предположить, что вы используете просто псевдослово, что вы введены в лингвистическое заблуждение самим этим термином. А поскольку оно не относится ни к чему конкретному и материальному, а лишь к конструкту, который вы картировали в своем сознании, стоит ли использовать этот ничего не обозначающий термин?

23. Фрейминг отрицания

Я знаю, что это невозможно, но мне просто интересно, как бы вы себя чувствовали, если бы не смогли вычислить смысл слова «неуда-

ча». Интересно, насколько более ресурсным вы почувствовали бы себя, если бы подумали о «неудаче» как о несуществующем понятии, как о переживании, которое вы просто не можете испытать, потому что всегда получаете информацию и обратную связь, и как о том, чего с вами просто не может произойти.

24. Возможность и фрейминг «как если бы»

Поскольку состояние и переживание «неудачи» очень непродуктивно и болезненно, представьте на минутку такую возможность, что вы живете в мире, где оказаться «неудачником» просто невозможно, потому что вы все время сосредоточены на получении новой информации о том, как усовершенствовать свои действия. А теперь просто сделайте вид, будто вы находитесь в таком мире, полностью и до конца, и при этом изобразите выражение лица, позу, дыхание и т. д., соответствующие такому состоянию.

25. Системный и вероятностный фрейминг

Какова вероятность того, что, приступив к реализации этого нового проекта, вы полностью и окончательно провалите его на все сто процентов, как это сделал бы человек, который вообще ничего об этом не знает? Какова, по-вашему, вероятность того, что вы потерпите неудачу с этим проектом в течение первых пятнадцати минут? Первого дня? А как насчет первого месяца? Какие другие факторы и влияния, присутствующие в этой ситуации, могли бы увеличить ваши шансы на успех в этом деле?

26. Фрейминг решений

Итак, теперь, рассмотрев несколько новых представлений, касающихся всей этой сферы успехов и неудач, приняли ли вы для себя решение, какое из них лучше всего могло бы вам помочь? Какой фрейм позволил бы вам лучше всего справляться с событиями, держаться на плаву в периоды взлетов и падений и навсегда бы сформировал у вас ориентацию на обучение? Решили ли вы для себя поддерживать и укреплять это представление в своем сознании? Какую одну вещь вы могли бы сделать сегодня, чтобы начать этот новый путь следования по жизни?

Линии способны изменять сознание

Линии изменяют сознание, поскольку мы используем их для смещения фреймов смыслов, которые придаем своим переживаниям и представлениям. Линии могут убедить нас думать о вещах таким образом, чтобы это поддерживало нашу текущую эффективность. В модели Линий разума присутствуют и некоторые другие примеры, которые вы, возможно, захотите опробовать. Мы предлагаем вам примеры рефрейминга следующих представлений: «Сложным вещам трудно обучиться», «Конфронтация — это плохо и опасно и всегда ведет к неприятностям» и «Если вы говорите гадкие вещи, это делает вас плохим человеком».

Вхождение в нужное состояние для создания линий разума и их использование

В какого рода состояния вам нужно войти для того, чтобы оптимально действовать при использовании линий разума? Как и во всех остальных жизненных ситуациях, пребывание в нужном состоянии — это ключ к успеху. Состояние сознания, эмоций, тела и нервной системы определяет все различия в мире. Таким образом, признавая, что наше ментально-телесное состояние охватывает наши мысли и физиологию, давайте удостоверимся в том, что мы начинаем из оптимального состояния.

Упражнение

1. Сформируйте группу из трех человек.

Выберите того, кто первым выступит в роли практикующегося, затем коуча, проводящего его через процесс, и метаучастника, который будет наблюдать и регистрировать.

2. Введите первого участника в игривое и озорное состояние и заякорите его.

Используйте следующие формулы внушения НЛП: «Подумайте о времени, когда вы переживали *X*...» «Представьте, как бы вы себя чувствовали, если бы полностью и до конца были *X*...»

Когда практикующийся достигнет высоких уровней переживания игривого состояния, возможно, в семь баллов по десятибалльной шкале, кивните или сделайте знак коучу, чтобы он заякорил игривое состояние.

3. Поменяйтесь ролями.

Обеспечьте, чтобы все участники вошли в *нужное состояние* для обучения линиям разума, их усвоения и игры с ними.

Эффективные состояния для работы с линиями разума

Каковы ваши десять лучших состояний для исследования смысла, игры с ним и эмпатии, помогающие вам оказывать эффективную помощь людям?

Какие состояния поддерживают вашу способность творить магию языка и смысла так, чтобы другие признавали, что вы делаете это с чувством уважения к ним?

Стремясь найти лучшие *состояния* для общения, диалога, слушания, откровенности и презентации, мы начинаем ориентировать себя по отношению к этой сфере. Используйте следующий список в качестве своего базового репертуара.

1. Энергичная гибкость

«Я могу варьировать свои реакции!»

Самое базовое и первичное состояние, способствующее использованию словесной магии, включает нашу собственную *гибкость* — то есть открытое, изменчивое, гибкое состояние сознания-и-эмоций. Оно противоположно состоянию ригидности, закрытости и аристотелевскому мышлению, которому свойственно смешивать карту и территорию: «Это есть то!»

Как насчет гибкости, позволяющей одним махом перепрыгивать по логическим уровням? Способны ли вы на *это*? Хорошо, разомните свои ментальные мускулы, раскрепостите ригидные мысли и приготовьтесь перемещаться вверх и вниз по уровням, «переходить на метауровень» по отношению к любому и каждому понятию (например, времени, причинности, ценностям, идентичности, экологии, последствиям, абстрагированию, моделированию).

Только когда мы сможем одним махом перепрыгивать по понятиям, мы будем готовы к настоящей работе с линиями разума. Это означает, что нам потребуется сознание, обладающее достаточной энергией и ментальным проворством и предполагающее, что мы можем позаботиться о себе, обеспечив себе необходимое питание, физическую форму и сон. Трудно быть ментально проворным, когда вы устали и вымотались.

2. Игривая креативность

«Давайте поиграем с этим и посмотрим, что еще оно может означать».

Игривое состояние, в противовес серьезности, отражает светлое и легкое отношение к существованию и конструированию смыслов. Вы, вероятно, заметили, какая степень игривой креативности необходима для того, чтобы выпустить свое мышление из бутылки и прийти к новым точкам зрения.

Что делает свободное от ограничений мышление таким трудным? Оно становится трудным, когда мы смешиваем карту и территорию. Когда мы думаем, что слова обладают реальностью. И напротив, когда мы знаем, что «все, что говорят люди, это не более чем слова»; «все, что люди говорят и пишут, это всего лишь символы. Ни один из них не обладает внешней реальностью. Мы просто вовлечены в символический процесс, в процесс картирования нашего понимания».

Так что же вам нужно для того, чтобы привести себя в игривое настроение по поводу языка? В той степени, в которой вы полагаете, что язык или истина наделены внешней реальностью или что они существуют независимо от человеческого сознания, неспособность проводить различие между картой и территорией будет вынуждать вас *идентифицироваться* и становиться серьезным. И тогда игре конец. Как только мы становимся серьезными, мы начинаем выглядеть глупо, а игривая креативность исчезает без следа.

Наряду с креативностью, войдите в шутливое состояние, позволяющее вам озорничать. Вы когда-нибудь просто перебрасывались шуточками с хорошим другом? Знаете ли вы, что значит играючи перебрасываться идеями и словами? Вспомните то время или просто сделайте вид, что вспомнили, когда у вас был такой опыт, и войдите в него полностью. Как вы думаете, сколько веселья подарит вам такое перебрасывание словами и фреймами? Удвойте это веселье.

3. Невозмутимость

«Ну, давай, брось в меня этот термин».

Представьте на минуту, что вы вошли в состояние, в котором чувствуете себя настолько центрированным, что ничего, ровным счетом ничего не может оскорбить вас. Когда вы полностью войдете в состояние невозмутимости, представьте, что получаете подарок в виде оскорбления, настоящего, душераздирающего оскорбления. Теперь, когда вы получили это оскорбление, примите его с чувством центрированности и сфокусированности, так, будто оно не имеет никакого отношения к вам как к личности, так, чтобы осознавая это, вы могли сказать: «Нет, спасибо, у меня это уже есть». А теперь живите дальше и будьте игривыми.

Невозмутимость — это метасостояние высшего уровня, позволяющее нам становиться незакрепощенными, потому что теперь мы можем забыть о себе. Это позволяет нам убрать свое эго с дороги, чтобы мы не пытались ничего никому «доказать». И тогда мы сможем быть грациозно проактивными, спокойными и расслабленными, центрированными, нежными, учтивыми и любящими, без страха, опасений и тревог.

4. Озорство

Вспомните один из самых озорных поступков, которые вы совершили в своей жизни. Войдя в состояние озорства, подлейте к нему соблазнительности, добавьте шарма и хорошенько перемешайте. Когда вы закончите, позвольте этой смеси выплеснуться в вашу нервную систему, причем с особой ухмылочкой, — той, которую так ненавидели и за которую орали на вас ваши родители. Помните ее?

Я думаю, что гениальность Ричарда Бэндлера отчасти состояла в его умении увидеть слово в необычном ракурсе. Он не только выворачивал слова наизнанку и рассматривал их с наиболее нелепых точек зрения, но еще на заре НЛП доводил их до той грани, что они представали в совершенно богохульном свете и пугали множество людей. Большинство линий разума, предложенных Бэндлером, явились выражением его озорства. Казалось, ему всегда доставляло неописуемое удовольствие взять чей-нибудь ограниченный взгляд на реальность и вывернуть его наизнанку. Он буквально наслаждался тем, что выбивал людей из колеи. Проблема состояла в том, что нередко трудно было сказать, было ли это доброжелательным озорством или он действительно делал людям больно.

5. Эмпатия и антагонизм

Формируя «пре-фрейминговую» линию разума, вы ищите позитивные намерения и пытаетесь представить вещи в положительном свете. Какое состояние нужно вам, когда вы делаете это? Вам понадобятся чувства заботы и сострадания. Вам понадобятся состояния эмпатии и умения думать о другом человеке.

С другой стороны, когда вы используете «пост-фрейминговые» линии разума, вы бросаете в лицо человеку вызов возможных неприятных последствий. В этом случае вам требуется совершенно иное состояние сознания. Вам понадобится состояние антагонизма, в котором вы почувствуете свою силу, способную провоцировать и противостоять.

6. Коммуникационные знания и элегантность

Чтобы гибко играть с этими линиями разума, вам понадобится по-настоящему хорошая база знаний о паттернах или, по крайней мере, об одном паттерне, с которым вы захотите поиграть. Используйте свое состояние агрессивного обучения, чтобы научиться читать и понимать этот паттерн, а затем делайте массу ошибок, так чтобы вы смогли обучаться на той чудесной обратной связи, которая последует за ними.

Поддерживающие убеждения для эффективных «магических» состояний

Помимо и сверх наших состояний существуют высшие состояния. Эти метасостояния принимают форму убеждений, представлений, знаний, ожиданий, решений и ценностей. Эти метауровневые фреймы либо поддерживают, либо задерживают наши ресурсные состояния. Они либо позволяют нам войти в оптимальные состояния для обучения и использования линий разума, либо подрывают наши лучшие усилия в этом направлении.

Несколько лет назад мы начали исследовать этот вопрос и моделировать способности друг друга создавать рефреймы, которые можно использовать в разговорном рефрейминге. Мы также начали моделировать тех людей, кто, по нашему мнению, обладал навыками быстро, легко и автоматически творить эффективную *словесную магию* в контексте возражений, «проблем» или трудностей. В ходе этого исследования мы собрали следующий список поддерживающих и усиливающих убеждений.

1. Всякое возражение содержит в себе ответ на важный вопрос

Предположим, вы уверены, что неважно, какое возражение человек выдвинет против проекта, продукта или услуги, которые вы предлагаете: в глубине его возражения вы сможете найти ответ. Представьте себе это. Любое возражение несет в самом себе и свое разрешение.

Использование этого убеждения как руководства к действию вводит нас в состояние любопытства, интереса и уважения. Оно помогает нам продолжать исследование, собирать информацию и обнаруживать многочисленные факты, касающиеся модели мира другого человека: его стремления, мотивы, ценности, цели, интересы, понимания.

Может ли то, что вы представили себе, быть правдой? Конечно, может. В конце концов, если высказывание, кодирующее чью-либо точку зрения, — только карта некоей территории, то исследование этой карты может позволить нам сделать две вещи. Оно выявит более полную репрезентацию, которая не будет в такой степени страдать от ограничивающих убеждений, и побудит «картографа» обновить свою карту, когда он будет говорить о ней. Ошибки восприятия, являясь ошибками картирования, сами исправляют себя при задавании правильных вопросов. А правильное задавание вопросов может помочь человеку нанести на карту более высокие и совершенные способы управления своим мозгом. Здесь-то и кроется магия.

2. Все — только обратная связь, а неудач не бывает

Такой фрейм возвращает нас к ключевым пресуппозициям, касающимся коммуникации и системной природы мыслей и реакций. Согласно этим пресуппозициям, все, что происходит в нашей жизни, на деле лишь очередной шаг некоего процесса. Это может быть просто коммуникация по поводу того, как другой человек воспринимает мир, или описание того, как этот процесс работает или не работает. Он не должен означать ничего большего. Это просто обратная связь.

Это означает, что мы не должны брать высказывания и семантически нагружать их так, чтобы они начинали означать «успех» или «неудачу» в некоем абсолютном смысле. Мы вовсе не должны персонализировать их. Мы можем позволить им просто означать «обратную связь» к стимулу. И тогда это становится для нас просто информацией, просто «реакцией».

Почему мы хотим сделать это? Для того чтобы оставаться эмоционально нейтральными, когда на нашем пути возникает нежелательная реакция. И тогда, оставаясь в ресурсном состоянии любопытства, мы ощущаем поддержку, помогающую нам исследовать, искать понимания и творчески изобретать другие альтернативы.

3. Персонализация коммуникативных взаимодействий ослабляет ффективность

Все, что говорят люди, это только слова и информация. Вместо персонализации, я должен признать тот факт, что «представляю собой» нечто *значительно большее*, чем все мои мысли, чувства, высказывания и формы поведения. Я не должен сводить себя или других к ярлыкам, прозвищам, оскорблениям или презрению из-за какого-то отдельного акта коммуникации, который кажется мне неуважительным.

Передача и получение информации в коммуникативных взаимодействиях на самом деле ничего не говорят о моей идентичности и судьбе. Поэтому я могу отказаться позволять себе ставить под удар свое «я» из-за чьего-то недовольного расположения духа. Иногда мне приходится записывать высказывание, чтобы поиграть с ним, но в конце концов я найду магическую формулу, сокрытую в нем.

4. Принятие на себя ответственности — источник огромного прилива сил

На первый взгляд почти всем кажется, что принятие ответственности за наши реакции влечет за собой обвинения, упреки и неприятные чувства. А может быть, это только старая линия разума, уравнение, которое кто-то нам внушил? В действительности в качестве карты обвинение других за «неверные шаги», «глупости», «невнимательность», «вредность», «сопротивление» и т. д. не приносит нам никакой пользы. Это не способствует установлению позитивных отношений. Это не способствует установлению раппорта. Это не вводит людей в состояния открытости и восприимчивости к другим.

Но есть чудо и магия, заключенные в новой карте. Предположив, что «ответная реакция, которую я получаю, это и есть смысл моей коммуникации», мы фактически вступаем в зону силы. Это увеличивает, а не уменьшает наш контроль над событиями.

Применительно к разговорному общению и даже к спорам это означает, что поскольку мы знаем, что *смысл* — это нечто внутреннее, он не существует во внешней реальности. Мы используем такие приемы, как слова, сигналы и жесты, в качестве символов, передающих смысл, но эти символы ничего не означают сами по себе, независимо от контекста. Смысл возникает в сознании человека, придающего этот смысл вещам.

Вот почему мы вправе сказать: «На самом деле я никогда не знаю, что я сообщаю другим. Я знаю, какие слова использовал, какие метафоры, какие жесты, какие интонации и какую громкость голоса, но я в действительности никогда не знаю, какое сообщение я передал. Я не знаю, что услышал собеседник. Поэтому я должен постоянно спрашивать, производить калибровку реакций другого человека, искать обратную связь и использовать все

это, чтобы адаптироваться к его текущей реальности». Это делает меня *проактивным*, вовлеченным, заинтересованным, настроенным и помогает использовать все силы для коммуникации петель прямой и обратной связи. Какой прилив сил! Он не дает мне представить или почувствовать себя жертвой. Он дарит мне ощущение контроля над своей собственной жизнью и судьбой.

5. Обнаружение и распознавание смыслов и фреймов в процессе общения с людьми — это просто: стоит только начать обращать на них внимание

Данное убеждение позволяет нам не потерять голову под натиском языка, слов, возражений или утверждений. В лучшем случае это *всего лишь* человеческие конструкты — конструкты, которые мы можем обнаружить и распознать. Делая это, мы можем сформулировать свое понимание передаваемых нам смыслов и *играть* с ними — фреймировать и рефреймировать их, как нам хочется.

6. Смысл функционирует посредством ассоциаций и фреймов; это побуждает людей жить в создаваемых ими самими концептуальных мирах

Это понимание позволяет нам понять «смысл» как внутреннюю продукцию, как нечто, возникающее в сознании человека, придающее вещам смысл и как ассоциацию между вещами. Понимание смысла как ментальной карты, не обладающей внешней реальностью, спасает нас от безумства смешения карты и территории. Если кто-то просто сказал нечто, это еще не делает сказанное им реальностью или фактом. Я не обязан реагировать и обижаться на каждое произнесенное в мой адрес слово. Я не должен чувствовать себя скверно из-за того, что обо мне говорят. В лучшем случае используемые людьми слова существуют лишь как символы.

7. Размышление о своем мышлении позволяет мне одним махом перепрыгивать по логическим уровням

Знание о том, что смысл существует на многих уровнях, позволяет нам одним махом перепрыгивать по логическим уровням. Теперь мы можем осознать структуру *отнесения* и обсуждать метауровни. В коммуникативных взаимодействиях человек, обладающий большей гибкостью перемещения по логическим уровням, обладает наибольшим влиянием.

8. Люди заслуживают возможности расширить свои карты и по достоинству оценят данную вами встряску, после того как оправятся от приступа головокружения

Смещение сознания приносит людям пользу. В конечном итоге это делает сознание более гибким и адаптивным; это развивает силу эго, позволяющую справляться с трудностями, оправляться после провалов и создавать наиболее адекватные, здоровые и экологичные карты. Большинство людей будут вам признательны за это.

Упражнение «Линии разума»

1. Выберите представление для работы с линиями разума.

В группах по три человека проведите мозговой штурм по придумыванию различных возражений, жалоб, высказываний и убеждений людей, на которые вы хотели бы выработать больше вариантов реагирования.

2. Выберите несколько личных линий для достижения более ресурсных состояний.

Включите в свой мозговой штурм список внутренних разговоров с самим собой, вводящих вас в нересурсные состояния, по отношению к которым вы хотели бы иметь больше ресурсов.

3. Придумайте несколько блестящих линий.

Назовите три-четыре самые замечательные линии, которыми вы хотели бы поделиться с остальными членами группы для игры с линиями разума.

Краткий обзор линий разума

Ниже приводится описание семи направлений для нашего мозга, в которых мы ориентируем его, создавая различные виды линий, изменяющих сознание.

1. Дефрейминг: разрывание на части магической формулы

Сначала мы движемся вниз. Мы движемся в направлении, позволяющем нам разорвать *смысловое уравнение*. Мы разлагаем на составные части наш визуально-аудиально-кинестетический фильм (*VAK*), а также

слова, составляющие звуковую дорожку к этому фильму. Такой структурный анализ предполагает движение вниз или дедуктивное мышление. Дефреймируя смысловые фреймы, мы обнаруживаем составные части, входящие в структуру, и последовательность, формирующую убеждение. Часто такой анализ ограничивающих убеждений рассеивает их магические чары.

№ 1. Разукрупните внешнее поведение (ВП) или внутреннее состояние (ВС).

№ 2. Разукрупните стратегию реальности.

2. Рефрейминг содержания: обходной маневр

Мы рефреймируем в центре вещей, внутри самого ящика, когда смотрим на *X* и *Y* и на то, как они связаны или ассоциируются друг с другом. Это сердце смысла, заключенное в ящике. То, что связывает *X* и *Y* лингвистически, — это комплексные эквиваленты, причинно-следственные связи и идентификационные утверждения. Эти смысловые уравнения и атрибуции определяют суть нейро-лингвистической реальности. Здесь мы смещаем смысловые ассоциации: «Это означает не то, а другое». Это влечет за собой различные аспекты содержательного рефрейминга. При содержательном рефрейминге мы говорим: «Не думайте о данной вещи, событии или действии таким старым образом: подумайте о них в новом свете».

№ 3. Рефрейминг ВП.

№ 4. Рефрейминг ВС.

3. Контррефрейминг: когда исключения смотрят вам прямо в лицо

При контррефрейминге мы двигаемся так, чтобы предложить фрейм, *противоречащий содержанию*. Мы позволяем нашему сознанию рефлексировать свое собственное содержание (представления внутри смыслового ящика) и применяем смысловое уравнение к другой стороне уравнения, чтобы посмотреть, согласуется ли она с первой или ломает и дефреймирует уравнение.

Такой рефрейминг предполагает то, что мы называем «рефлексивностью» или саморефлексивным сознанием — «сознанием», которое может размышлять о своих собственных мыслях. При *контррефрейминге* мы спрашиваем: «Что вы думаете об этом убеждении, когда применяете его к самому себе?» «Что вы думаете об убеждении, когда вы применяете его к тем случаям, эпизодам и событиям, с которыми оно не согласуется?»

№ 5. Рефлексивно примените ВП к себе/слушателю.

№ 6. Рефлексивно примените ВС к себе/слушателю.

№ 7. Приведите противоположный пример.

4 и 5. «Префрейминг» и «постфрейминг»: магия фрейма «времени»

Делая эти концептуальные шаги, мы фреймируем события «временем». Мы рефреймируем за счет ментального перемещения к предыдущему или последующему состоянию, к конструированию смысла (формула в ящике). Затем мы «двигаемся в соответствии с логикой», чтобы посмотреть, действительно ли имеет смысл наше смысловое уравнение, а затем расширяем фрейм времени. При этом мы по сути дела спрашиваем: «Магия все еще работает?»

Данный рефреймингговый ход вводит в уравнение фрейм «времени», при этом мы фреймируем смысловой ящик концепцией времени. Мы привносим различные концептуализации «времени» и воздействуем с их помощью на наши мысли-убеждения в ящике смысла. При префрейминге мы говорим: «Отодвиньте данную мысль на задний план своего сознания». При постфрейминге мы говорим: «Держите на переднем крае своего сознания эту мысль по поводу данного убеждения в процессе своего движения в будущее». И снова это подвергает проверке магию, заключенную в ящике.

Время «до»:

№ 8. Предшествующий позитивный фрейминг (намерение).

№ 9. Предшествующая позитивная причина.

Время «после»:

№ 10. Первичный результат.

№ 11. Результат результата.

№ 12. Фрейминг вечности.

6. Аутфрейминг на метауровнях: магия метасостояний

При аутфрейминге мы поднимаемся вверх по уровням абстракций нашей смысловой

конструкции. Мы поднимаемся ко все более и более высоким уровням сознания, а затем придаем множество новых и разнообразных аспектов нашему нейро-лингвистическому конструкту смысла. Все эти ходы, представляющие собой укрупнение, предполагают индуктивное мышление и процесс вывода умозаключений.

При аутфрейминге мы говорим: «Оберните свое сознание вокруг этого представления следующим образом». Нередко такие ходы не только подвергают проверке старую магию, но и воздействуют на убеждение с помощью новой и высшей магии.

№ 13. Фрейминг Модели мира.

№ 14. Фрейминг ценностей.

№ 15. Фрейминг всеобщности.

№ 16. Фрейминг необходимости.

№ 17. Фрейминг идентичности.

№ 18. Все другие абстракции.

№ 19. Фрейминг экологичности.

№ 20. Аутфрейминг метафорами и историями.

№ 21. Фрейминг «и/и».

№ 22. Фрейминг псевдослов.

№ 23. Фрейминг отрицания.

№ 24. Фрейминг возможностей и «как если бы».

№ 25. Системный и вероятностный фрейминг.

№ 26. Фрейминг решений.

7. Аналоговый фрейминг

Наконец, мы переходим от индуктивного и дедуктивного мышления, а также от горизонтального и контрмышления к аналоговому мышлению (или «абдукции», Bateson, 1972). Мы делаем это путем перехода к использованию историй, метафор и повествований. Используя такой абдуктивный тип фрейминга, мы по сути дела говорим: «Забудьте обо всем этом, давайте я вам лучше расскажу историю...»

№ 20. Аутфрейминг метафорами и историями.

Подсказки для запоминания линий разума

Мы предлагаем вам краткий обзор, описывающий, как размышлять о высказываниях и вопросах, содержащих линии разума, и как запоминать их. Используйте этот список в качестве подсказки для своего мышления. Если вы будете использовать эти пункты, они в конце концов станут применяться вами автоматически. Используйте их в качестве благоприятной семантической обстановки, способствующей проявлению вашей креативности. После того как вы некоторое время попользуетесь ими и начнете адаптировать их к вашей манере речи, они станут для вас естественными.

Дефрейминг линий разума

1. Конкретизация магии

- Из каких составных частей состоит это представление?
- Откуда вы знаете, что это следует называть или обозначать данным *X*?
- Что позволяет вам думать об этом, зрительно представлять или слышать это таким образом?
- Что вы имеете в виду под *X*?

2. Детализация магической стратегии

- В каком порядке и последовательности выступают эти составные части?
- Что идет сначала, что на втором месте и т. д.?
- Откуда вы знаете, что сначала нужно видеть это, потом слышать то и т. д.?
- Когда и где вы делаете это?

Линии разума содержательного рефрейминга

3. Рефрейминг содержания ВП

- Что в действительности представляет собой данное ВП, так это...
- Приведите пример данного ВП.
- Если вы хотите увидеть, как в действительности выглядит данное ВП, посмотрите на...

4. Рефрейминг содержания ВС

- Это не ВС №1, это ВС № 2.
- Какое другое ВС мы могли бы с равным основанием предположить за данным ВП?
- Если вы хотите увидеть, как в действительности проявляется данное ВС, посмотрите на...!

Контрфрейминг линий разума

5. Рефлексивное применение ВП (*X*)

Какой прекрасный пример высказывания *X*!

6. Рефлексивное применение ВС (*Y*)

Итак, вы сейчас используете *Y* по отношению ко мне?

7. Контрпример

- Был ли в вашей жизни случай, когда вы не испытывали этого?
- Когда эта магическая формула по поводу вас или этой жизни не работает?
- И что, вы никогда не испытывали противоположного этому?

Префрейминг линий разума

8. Предшествующее позитивное намерение

- Вы, вероятно, сделали это в силу *заявленного позитивного намерения.*
- А вы не пытались достичь позитивных целей за счет...?
- Как, по вашему, какой значимой для него цели пытается достичь этот человек?

9. Предшествующая позитивная причина

- Вы сделали это, потому что произошло *X* или *Y*, не так ли?
- Что еще могло бы вызвать данное представление или поведение из того, что находится вне вашего контроля?

Постфрейминг линий разума

10. Первичный результат

- Это представление приведет к тому, что вы столкнетесь с последствиями...
- Что случится, если вы и в дальнейшем сохраните это представление или форму поведения?

11. Результаты результата

- Если вы получите этот результат, к чему это вас приведет?
- Когда вы получите первичный результат, это повлечет за собой *X*; вы этого хотите?

12. Конечный результат

- В конечном итоге это представление приведет к *X* и *Y*. Как вам это нравится?
- Оглядываясь на свою жизнь, после того как вы испытаете все последствия этого, что вы будете думать или чувствовать по этому поводу?

Аутфрейминг линий разума

13. Модель мира

- Кто научил вас думать или чувствовать таким образом?
- Когда вы размышляете об этом как о ментальной карте, как это изменяет для вас вещи?

14. Аутфрейминг ценностей

- Что вы находите более важным, чем это?
- Какое влияние оказывает на это *X* (некая другая ценность)?
- Когда вы сравниваете это с *X* (ценностью), что вы об этом думаете?

15. Аутфрейминг всеобщности

- Всегда? По отношению ко всем?
- Вы бы всем это рекомендовали?
- Не было ли в вашей жизни эпизода, когда это было не так?

16. Аутфрейминг необходимости

- Что заставляет вас думать таким образом?
- Что произойдет, если вы этого не сделаете?
- Вы действительно должны?
- Что было бы, если бы вы не могли этого сделать?
- Что удерживает вас от этой другой вещи?

17. Аутфрейминг идентичности

- Что это говорит о вас как о личности?
- Когда вы думаете или делаете это, как это влияет на вашу идентичность?
- Кем бы вы были, если бы не верили в это?

18. Фрейминг всех других абстракций

- Когда вы думаете об А, Б, С *по этому поводу*, какое влияние это оказывает на вещи?

19. Аутфрейминг экологичности

- Это служит вам добрую службу?
- Это улучшает вашу жизнь?
- Есть ли в вас что-то, что противится этому?

Аналоговый фрейминг линий разума

20. Аутфрейминг метафорами и историями

- У меня есть друг, который месяц назад...
- Перенос и приложение референта, о котором повествует история... к убеждению.

21. Фрейминг «и/и»

- Это действительно ситуация «или/или»? Либо черное, либо белое?
- Нет никаких оттенков? Промежуточных степеней? Градаций или промежуточных масштабов?
- Может ли это быть и первое и второе одновременно, но с различных точек зрения?

22. Фрейминг псевдослов

- Действительно ли за этим словом стоит некий реальный объект или валидная концепция?
- Может ли это быть псевдословом? Просто шумом или опечаткой?

23. Фрейминг отрицания

- А что, если бы это не было реальным или этого вообще не было?
- Как вы почувствовали бы себя, если бы это исчезло из вашего ментального фильма? Как это повлияло бы на вещи?

24. Фрейминг возможностей и «как если бы»

- Что, если бы у вас была возможность сделать это?
- Предположим на минутку, просто ради эксперимента, что у вас были бы эти ресурсы для... Вам бы это понравилось?

25. Системный и вероятностный фрейминг

- Какова вероятность того, что это произойдет? Или что этого не произойдет?
- Какие другие системные факторы или влияния воздействуют на это?
- Это действительно носит линейный характер или в этом есть что-то круговое или системное?

26. Фрейминг решений

- Итак, вы решили, что дела обстоят таким образом? Это то, чего вы хотите?
- Вы сделаете это? Вы выберете эту линию поведения, которая ни к чему не приводит?

Резюме

Изучая модель Линий разума, помните, что это напоминает обучение игре на фортепиано. Сначала надо запомнить клавиши — как они расположены, как они называются, какие звуки издают. Затем придется упражняться, играя *гаммы*. И наконец, настанет день, когда все ваше обучение, вся практика, все повторения начнут приносить результат. Настанет день, когда вы сможете играть, по-настоящему играть. Вы сможете сесть за фортепиано и просто импровизировать. Вы сможете сочинять новые мелодии. Вы сможете играть по заявке. Вы сможете стать артистом.



Пресуппозиционное использование языка. Часть I

Использование пресуппозиционных терминов для задания фреймов, направляющих сознание и создающих гипнотические эффекты

В двух предыдущих главах мы говорили о направлениях, ориентирующих наше сознание на новые области. Мы делаем это для того, чтобы «управлять собственным мозгом» более эффективно. Мы делаем это, чтобы оказывать влияние на сознание других, стать более убедительными, а также пополнить свой арсенал наиболее влиятельными фреймами. Осуществление этого с осмысленным намерением и уважением к другим людям и продвигает нас вперед к овладению мастерством НЛП.

Говоря об управлении нашим мозгом или мозгом других людей, мы понимаем это не в некоем абсолютном или неэтическом смысле. Аналогично тому, как существуют ограничения и пределы, когда мы практикуем искусство управления собственным мозгом, они существуют и при оказании влияния на других. Вот почему мы используем модель коучинга или фасилитации, а не принуждения. Нельзя «заставить» кого-либо думать или чувствовать нечто. Это не находится под нашим контролем. Мы в состоянии контролировать лишь собственные мышление и чувствование, речь и поведение. Искусство направления сознания заключается в том, что мы предлагаем себе и другим максимально убедительные и влиятельные сообщения. Однако, будучи профессионалами, мы делаем это с уважением к личности, ценностям, убеждениям и принципам других людей. Искусство влияния на других, по сути, состоит в предложении инструкций. Тем самым мы уважаем право других отвергнуть наше влияние, что позволяет избежать конфликтов и войн «за контроль».

Направляя восприятие другого человека на результат, мы берем на себя роль коуча, чтобы способствовать этому процессу. Это не дает гарантии, что собеседник примет этот результат, — это лишь делает данный результат более возможным. При этом мы побуждаем собеседника рассмотреть новые варианты и альтернативы. Делая это в процессе разговора, мы просто говорим с человеком и предлагаем свои убеждающие сообщения деликатно и ненавязчиво. Наша цель — позволить собеседнику направить свое внимание на новые возможности, рассмотреть другие альтернативы и опробовать более эффективные точки зрения. В любом случае мы делаем это каждый раз, когда вступаем в коммуникацию. Задачей же главы о линиях разума и данной главы является представить этот процесс эксплицитно, причем сделать это на профессиональном уровне.

Модель НЛП о репрезентации реальности

Прежде чем углубиться во все тонкости того, как мы направляем наше восприятие, предлагаем вам краткий обзор этой темы. Наша исходная предпосылка состоит в том, что все наше восприятие представляет собой некую конструкцию. Единственным объектом нашего опыта является наша карта территории, а не сама территория. Когда мы переживаем опыт внешнего мира посредством органов чувств, репрезентируем этот мир, картируем воспринимаемые объекты с помощью репрезентативных систем и конструируем ментальные фильмы, только эти фильмы, и ничто иное, составляют то, что мы «знаем». Все, что нам известно о «реальности», это то, что мы нанесли на карту. Таким образом, мы ориентируемся в мире с помощью этой карты или дидактического видеофильма.

С этой целью мы создаем в своем сознании последовательность образов (отдельных снимков или фильмов). Мы создаем изображения, звуки, тактильные ощущения, запахи и вкусы, являющиеся факсимильной копией внешнего мира. Это фильм играет роль дидактического фильма, указывающего, как нам действовать. Таким образом, мы создаем стратегии. Однако на этом процесс не заканчивается. Мы также придаем этим фильмам значимость посредством слов, используемых для описания, оценки и классификации явлений. И к тому же мы делаем это на многочисленных уровнях абстракции.

Чем объясняется «магия» НЛП? Тем, что мы изменяем наше внутреннее картирование и сами трансформируемся в процессе этого изменения. Вынимая старые видеокассеты и вставляя новые, мы начинаем играть новые роли и ощущать и переживать иную «реальность».

Это означает, что все наши ограничивающие убеждения, ценности, решения или воспоминания представляют собой нейролингвистические конструкты или фильмы.

Следовательно, трансформация в конечном итоге предполагает деконструирование ограничивающих фреймов и реконструирование более ресурсных фреймов. Или, придерживаясь кинематографической метафоры, трансформация — это прежде всего очистка нашего киноархива от устаревших фильмов и фильмов категории *B*, которые нам не нравятся, и замена их на высококачественные фильмы.

Но это еще не все. Помимо признания того, что карта — не территория, мы также признаем, что каждый человек действует, исходя из своей собственной карты. Вот почему мы выслушиваем, расспрашиваем, исследуем других людей и в первую очередь пытаемся понять их. Пока мы не проведем исследование, мы не узнаем, какие фильмы проигрывают другие люди в кинотеатре своего сознания. А часто люди и сами этого не знают. Сначала приходит осознание, а затем выбор. Если карта больше не служит нам или другому человеку на пользу, мы создаем более полезную карту.

При этом мы не можем не задействовать наши репрезентативные системы в процессе создания наших внутренних фильмов. Именно так мы «думаем» и именно так переходим на метауровни, чтобы задавать фреймы, позволяющие нам верить, понимать, рассуждать, предвидеть и воображать. Каждый раз, когда мы открываем рот и начинаем говорить, мы сами вместе с нашими слушателями переносим зрительные образы, звуки и ощущения на наш внутренний экран.

Разумеется, когда мы используем концепции, процесс становится более сложным. Рассмотрим, к примеру, концепцию отрицания. Мы говорим: «Не думайте о белой обезьяне». При этом мы сначала картируем в своем сознании репрезентацию обезьяны, затем белой обезьяны, а затем пытаемся больше «не» представлять себе этот образ, отрицать его.

В конечном итоге мы направляем наше сознание и наши ментально-эмоционально-соматические процессы, снабжая себя «информацией» для переработки. Бейтсон отмечал, что информация — это все, что входит в наше сознание. И поскольку мы не можем не перерабатывать информацию (то, что мы говорим, и как мы говорим это), наши слова и жесты в огромной степени влияют на то, как мы картируем вещи. В этом и состоит базис «убеждения». Когда мы способны убедить других или другие способны убедить нас, мы начинаем рассматривать новые представления и новые фреймы.

Мастерство владения линиями сознания и пресуппозициями отчасти приходит благодаря тому, что мы учимся говорить, держа в сознании результат. Наша цель — подвести себя или другого к конструированию определенных образов на экране сознания и задать фреймы значений. Это направит наше восприятие на желаемый результат. Как мы красноречиво и убедительно направляем восприятие человека? Мы искусно используем нашу лингвистику и невербальные сигналы, направляя мысли и осознание. Все дальнейшее вытекает естественным образом из Метамодели (см. главы 11 и 12), модели Линий разума (см. главы 19 и 20), моделей Метапрограмм, Метасостояний и Милтон-модели гипнотических паттернов. При этом, фокусируясь на пресуппозиционном языке, мы просто добавляем к этому новый фокус сознания на том, как нам искусно использовать гипнотические языковые паттерны.

В рамках каждой из этих моделей рассматривается один и тот же лингвистический процесс с несколько иной точки зрения. С точки зрения Метамодели, используя туманный, «плохо сформулированный» или «нарушающий правила хорошей формулировки» язык, мы побуждаем человека войти внутрь себя и заполнить пробелы в этой неопределенности, а также создать свои индивидуальные смыслы. Это вводит человека в транс его собственного мира смыслов. С точки зрения Милтон-модели мы создаем реактивный потенциал благодаря искусному использованию слов, лишенных референтов, так что человек входит в транс и порождает свои собственные референты. В обоих случаях мы имеем дело с одним и тем же процессом и лишь используем различные объяснительные модели.

Сейчас мы сосредоточимся на нескольких центральных пресуппозициях, используемых для направления мозга.

1. Существование.
2. Осознание.
3. Возможность и необходимость.
4. Временное и пространственное.
5. Порядковое.
6. Исключающее/включающее
7. Причина-следствие.
8. Комплексный эквивалент.

Что такое пресуппозиция? Пресуппозиция отвечает на следующие вопросы:

- Что должно быть истинным для того, чтобы данное высказывание имело смысл?
- Что человек должен держать в сознании, чтобы придать смысл этому предложению или фразе?
- Какие предполагаемые фреймы и представления необходимы для того, чтобы слово, термин, фраза или предложение были переработаны как информация?

Мы не собираемся обсуждать здесь пресуппозиции НЛП. Скорее, мы говорим здесь о лингвистических особенностях пресуппозиций, входящих в состав Метамодели. Как отмечалось выше, в ряде книг по НЛП приводятся подробные списки лингвистических пресуппозиций. Мы рекомендуем список из приложения Б к первому тому «Структуры магии».

«Что человек должен считать истинным, для того чтобы придать смысл этому предложению?» Согласно нашему описанию, давайте посмотрим, какие пресуппозиции содержит такое предложение:

«Я печатаю данную главу на компьютере».

1. Я печатаю на клавиатуре.
2. Я умею печатать.
3. Я располагаю референтной концепцией для человека, которого я называю «я».
4. Это «я» владеет компьютером или имеет к нему доступ.
5. Компьютер может быть использован для такой формы поведения, как печатание.
6. Компьютер имеет клавиатуру, монитор, системный блок и, возможно, принтер.

Остановимся и еще раз отметим пункт 6. Это высказывание предполагает наличие у компьютера ряда компонентов, в число которых может входить принтер. Однако оно не обязательно предполагает наличие принтера. Есть ли еще что-то, что предполагает данное высказывание без прямого упоминания об этом?

7. А как насчет стула?
8. А как насчет комнаты?
9. А как насчет того, что расположено «перед» комнатой?
10. А как насчет того, что расположено «позади» комнаты?
11. А как насчет того, что расположено «по сторонам» от комнаты?
12. А как насчет того, что не является комнатой?
13. А как насчет того, что у меня есть некоторые знания по тому предмету, о котором я печатаю главу?
14. А как насчет моего убеждения, что кто-то захочет прочесть эту информацию?

Некоторые вещи в рассматриваемом нами высказывании *предполагаются* (место), тогда как другие — нет (комната, стул). Компьютер может находиться и вне комнаты. Компьютер может стоять на высокой подставке, так что человек должен работать за ним стоя. Можно размышлять в этом направлении и дальше. Но с какой целью? Какова ценность этих рассуждений?

Распознавание *невысказанных фреймов* в произносимых словах и предложениях и позволяет нам распознать и *вытекающие* из них фреймы, которые мы задаем, а также невысказанные предположения, руководствуясь которыми мы действуем. Задавание фреймов оказывает на нас глубинный эффект и используется как направляющий язык, определяющий, куда мы ориентируем свой мозг и как создаем реактивный потенциал. Часто наибольший потенциал создается не за счет того, что мы эксплицитно упоминаем, а как раз за счет того, что мы не упоминаем.

Как мы оспариваем причинно-следственные высказывания? Некто говорит: «Ты меня выводишь из себя». И тогда вы отвечаете: «Неужели? Итак, если я правильно понял, вы полагаете, что я действительно "вывожу" вас из себя? Будьте любезны, объясните мне, что я делаю такого, что вынуждает или заставляет вас принимать решение почувствовать гнев?»

Обратите внимание на слова «*вынуждает* или *заставляет* вас принимать решение почувствовать гнев». Это высказывание не утверждает эксплицитно, что гнев является результатом вашего решения, но оно однозначно *предполагает* это. Это высказывание является подстройкой под жалобы человека на то, что его «выводят», «вынуждают» или «заставляют» почувствовать нечто. Оно сосредоточивает внимание человека на том, «что я делаю такого», что является причиной этого. При этом также предполагается и наличие альтернативного выбора. Ведь можно принять решение не испытывать гнев. Это посылает сообщение высшим фреймам сознания, которые, как правило, находятся за пределами осознания, и тем самым позволяет

обойти сознательную часть психики. Мое высказывание неявно говорит человеку: «Это вы делаете выбор относительно того, реагировать вам чувством гнева или нет».

Таким образом, использование слов, содержащих неявные пресуппозиции, может очень *тонко* воздействовать на людей и обеспечить им больше ресурсов и возможностей влияния, направляя их осознание. Однако, используя подобные лингвистические пресуппозиции, мы не ожидаем, что одно слово или предложение может вызвать в человеке полную трансформацию. Мы наслаиваем. Сделав человеку тонкий намек, мы продолжаем, предлагая ему другие. Мы постепенно конструируем желаемую репрезентацию (например, принятие на себя ответственности), создавая многочисленные слои и таким образом подводя его к желаемому результату. В нашем примере мы наводим собеседника на мысль о выборе. Отсюда можно повести его дальше с помощью других высказываний, побуждая его принять на себя ответственность за свои реакции гнева, или даже побудить его принять решение реагировать не чувством гнева, а посредством какой-либо другой ментальной или эмоциональной реакции (например, вопросом, любопытством, действием).

Мы начинаем с осознания того, что каждый раз, делая некое утверждение, мы демонстрируем нашу модель мира. Каждый раз, когда я открываю рот, я сообщаю вам множество предполагаемых фреймов, составляющих мою осознаваемую или неосознаваемую модель реальности. Поэтому, прислушиваясь к «поверхностной структуре», мы можем делать довольно точные оценки того, что кроется в «глубинной структуре» (или в высшей структуре наслоения вложенных друг в друга фреймов). Поскольку язык (как репрезентативная система) может функционировать и фактически функционирует на основе пресуппозиционных структур, способность слышать и распознавать эти структуры наделяет нас способностью подстройки и ведения.

Рассмотрим следующий пример. Предположим, я говорю: «Мне нравится делиться НЛП с другими». Какие пресуппозиции, касающиеся моих убеждений, содержит это высказывание? Пресуппозиции относительно того, что представляет для меня ценность? Предполагает ли оно, что я испытываю страсть к НЛП? То, что я изучал НЛП и владею им достаточно хорошо, чтобы делиться им, или что я верю, будто могу делиться им? Что мне нравится помогать другим людям использовать инструменты, позволяющие управлять собственным мозгом? Да, оно предполагает все это и даже намного большее. Любое языковое высказывание содержит скрытые пресуппозиции, информирующие нас о фреймах говорящего. Овладение этим аспектом НЛП позволяет нам подняться к высшему уровню мастерства НЛП.

1. Существование

Рассмотрим пресуппозиции о существовании, содержащиеся в высказывании «Джейсон ходит в колледж». Существование чего мы должны предположить, чтобы понять это высказывание?

Данное высказывание предполагает, что существует человек по имени Джейсон и что существует колледж. Но разве не можем мы также сказать, что Джейсон наделен способностью к обучению, что он окончил среднюю школу и что он был принят в колледж? Мы можем сказать, что существуют такие учреждения, как колледжи. Вот некоторые из предположений, которые мы делаем. Они не заявляются прямо, однако должны существовать для того, чтобы это предложение имело смысл. Поскольку они являются таковыми, мы можем использовать их для оказания влияния, когда хотим говорить гипнотически.

Язык имеет смысл только тогда, когда мы выводим подобные умозаключения. Некоторые описывают это как функцию «подсознательной» части психики. Это лишь стенографическая (и притом туманно стенографическая) формулировка, указывающая на признание того факта, что то, что мы фреймируем на одном уровне, должно содержать и высшие гипотетические конструкции для того, чтобы иметь смысл. «Подсознательная» — или находящаяся за пределами осознания — часть нашей психики предполагает необходимые для этого фреймы. Высшая часть нашего сознания работает, исходя из этих предположений. Вот каков тонкий механизм воздействия используемых нами терминов. Его тонкость заключается в том, что мы предполагаем.

Поэтому прислушивайтесь к предполагаемым фреймам и пониманию, содержащимся в словах, терминах и высказываниях. Даже после того как вы выявите один уровень предполагаемых представлений, прислушивайтесь дальше, к другим предполагаемым представлениям. После того как мы идентифицировали пресуппозиции, находящиеся вне и сверх первичного высказывания, и получили высказывания типа:

«Он уже совершеннолетний», «Он обладает способностью к...» и «У него присутствует мотивация к...», остается еще много других предположений.

Вот еще один пример. Используйте его для исследования заключенных в нем пресуппозиций. «Он поднялся со своей парты, вышел перед классом и написал ответ на планшете».

Какие пресуппозиции о существовании мы имеем в этом высказывании? О том, что есть доска. Что есть классное помещение, есть передняя стена этого класса, есть задняя стена, есть учащиеся, есть мальчик или мужчина, парта, задание.

Язык, как и любое предложение на данном языке, содержит многочисленные предположения. Фокусировка внимания на слове «планшет» побуждает нас представить соответствующий зрительный образ в своем сознании. Делая это, мы наделяем его существованием, по крайней мере в нашем сознании. В реальности нет никакого планшета. Говорящий, возможно, ошибся, и имел в виду грифельную или пластиковую доску. Говорящий мог сочинить эту историю. Но в своем сознании мы создаем планшет, человека и комнату и все то, что создает реальность этого сценария для нас.

Для того чтобы использовать слово «планшет», мы должны создать концептуальное пространство в своем сознании и затем заполнить это пространство планшетом. Но прежде чем заполнить ментальное пространство планшетом, мы должны освободить концептуальное пространство. У нас появляется все то, что предполагает существование планшета. И в эту наносекунду мы имеем «не-планшет», отсутствие планшета.

Иными словами, мы конструируем фон, на который затем картируем фигуру. Этот фон предполагается, подразумевается и присутствует в качестве пресуппозиции. Он должен присутствовать для того, чтобы мы могли увидеть или представить себе планшет. Планшеты не существуют в вакууме, они существуют в пространстве. Поэтому пространственный контекст также должен существовать. И поскольку этот контекст не является планшетом, он означает отсутствие планшета. То же самое касается и Джейсона. Когда мы говорим о «Джейсоне», все, что окружает Джейсона, не является Джейсоном.

Это означает, что для любой пресуппозиции о существовании есть и отрицание того, что мы постулируем как существующее. Существует фон для любой фигуры, которую мы помещаем на передний план. Должны присутствовать все предметы и процессы, необходимые для того, чтобы другие предметы и процессы могли существовать.

Каким образом все это может быть нам полезно? Это становится полезным, когда мы говорим о «проблемах» и конструируем фреймы «проблем». Нередко именно эта «не-проблема» обеспечивает решение проблемы. Это происходит потому, что такая «не-проблема» подводит нас к отрицанию или противоположности проблемы, то есть к отсутствию проблемы. В ментальном пространстве это часто открывает перед нами двери к ее разрешению. Именно в этом смысле люди иногда говорят: «Проблемы нередко несут в себе свое собственное решение».

В качестве примера рассмотрим следующее высказывание: «Я страдаю от депрессии». Во-первых, мы должны постулировать, что существует «депрессия». Затем мы должны предположить все, что составляет фон для «депрессии». Что в таком случае не будет являться депрессией? Если депрессия выделяется из фона, что представляет собой все то, что составляет фон? И когда вы вышли за рамки своих фреймов, чтобы ответить на этот вопрос, что вы там обнаружили? Может быть, радость, счастье, веселье, воодушевление, спокойствие, безмятежность? Не-депрессия — это фон для депрессии. «Депрессия» может иметь смысл, только если мы противопоставляем ее фреймам счастья, мотивации, жизнерадостности. Этим объясняется сила вопроса: «А если бы вы не страдали от депрессии, что бы вы почувствовали?»

Как мы можем использовать это гипнотически, чтобы направлять наше восприятие и осознание? Допустим, я продавец автомобилей, который хочет продать вам новую машину. Я захочу сосредоточить ваше внимание на «новой машине» и на всем, связанном с новой машиной, что апеллирует к вашим ценностям. Я также захочу подстроиться к вашим убеждениям, касающимся покупки новой машины, которые имеют для вас значение. Поэтому я начну задавать вам вопросы. Я буду задавать вам вопросы, чтобы выяснить, чего вы хотите. Если я выясню, что вы хотите купить машину средней ценовой категории, заслужившую репутацию надежной и экономичной, то я использую свой язык, чтобы направить ваше внимание на эти ценности, так чтобы вы заполнили это пространство в вашем сознании.

«Я так понимаю, что *вы* хотите купить машину средней ценовой категории, заслужившую репутацию *надежной* и *экономичной*, верно? Позвольте показать вам эту *модель*, которая выставлена в *нашем салоне*. Как видно по *ценнику* на *ветровом стекле*, это машина средней ценовой категории. Это

"Тойота", которая, согласно оценкам *"Вестника потребителя"*, завоевала признание самой *надежной* марки на *рынке*. Она *также* пользуется репутацией *машины*, которую очень *легко повторно продать*, и очень *экономичной* из расчета стоимости обслуживания на милю пробега».

Отметьте все пресуппозиции существования (термины, выделенные курсивом), которые направляют внимание человека на то, что согласуется с его убеждениями и ценностями, касающимися покупки автомобиля.

Это позволяет нам направлять мозг (как наш собственный, так и другого человека) на любой предмет, обладающий существованием. Мы направляем внимание человека на данный предмет, просто используя его название. Называние наделяет этот предмет существованием. Называние делает его реальным. Мы можем делать язык направляющим, используя пресуппозиции и фокусируя внимание на том, на что хотим его направить. Следовательно, для того чтобы научиться говорить искусно, мы должны говорить о тех вещах, которые хотим презентировать на экране сознания.

2. Осознание

Не *знаю, осознали* вы или нет, насколько важны пресуппозиции для вашей коммуникации и убеждения, но когда вы будете *размышлять* об их важности, *примите во внимание*, что, являясь убеждениями, они определяют нашу модель мира и сами фреймы нашего сознания.

Пресуппозиции осознания — это термины, сигнализирующие нам о психическом *состоянии* сознания. Видели ли вы и слышали ли вы эти термины (снова выделенные курсивом) в предыдущих абзацах — слова *«знать»*, *«размышлять»*, *«осознавать»*? Мы можем добавить к ним *«думать»*, *«обращать внимание»*, *«замечать»*, *«ощущать»*, *«трогать»*, *«чувствовать»*, *«испытывать вкус»*, *«обонять»*, *«слышать»*, *«видеть»*. Любые *сенсорные термины* являются пресуппозициями осознания.

Разумеется, пресуппозиции осознания *направляют* внимание, эмоции и переживания.

Как *видите*, я могу влиять на ваши ментальные карты и побуждать вас картировать вещи согласно определенным линиям, если вы *слушаете* меня, поскольку в этом случае вы должны будете получить *определенное представление* о том, что это означает, для того чтобы вы смогли действовать как настоящий мастер НЛП. И *ощутив* это *осознание*, вы *знаете*, что оно будет оказывать влияние на вас и на дорогих вам людей, на вашу коммуникацию с ними, потому что вы *увидите* и *услышите*, как ваша коммуникация становится более эффективной, не так ли? Кроме того, *осознав*, что вы имеете контроль над своей коммуникацией в той степени, в которой *размышляете* о ней, ваши растущие *познания*, касающиеся коммуникации, дадут вам определенное преимущество.

И *прислушиваясь* к *звучанию* моего голоса, говорящего о «точке чистой потенциальности», о «месте», расположенном *перед* словами, и о «проблемах» и «не-проблемах», вы можете позволить ему усилить ваше *осознание* того, что представляете собой нечто большее, чем вы *думаете*; вы *знаете*, что вы являетесь чем-то большим, чем эти мысли.

И по мере того как мы *рассматриваем* и исследуем пресуппозиции существования, это усиливает наше *осознание* того, что независимо от нашего *мнения* о себе мы всегда являемся чем-то бóльшим. Поэтому, когда у нас возникает проблема и мы *сосредоточены* на этой проблеме, мы можем предпочесть не сосредоточиваться на проблеме и раскрыть глаза, чтобы *увидеть* более масштабную картину. Собственно говоря, мы можем предпочесть проделать в своем *сознании* весь обратный путь к «отсутствию» проблемы, и даже к еще более раннему моменту, и *осознать* нашу духовность. И попадание в этот момент лишь побудит нас *рассмотреть* новые *мысли* и *увидеть* вещи, которых мы никогда раньше не *видели*, и *услышать* новые голоса, и переформулировать свое «я» новыми способами, которые вызовут в нас более мотивирующие формы поведения. И это побудит нас... *думать*... что проблема — это на самом деле не проблема, а лишь старое воспоминание.

Пресуппозиции осознания представляют собой очень полезные инструменты гипноза, помогая нам направлять человека к желаемому результату. Они также дают нам в руки множество новых способов подстройки и ведения. Пресуппозиции существования предлагают человеку «объект», на котором он может сосредоточиться, тогда как пресуппозиции осознания подчеркивают «мысль» как предмет внутреннего внимания.

Упражнение «Пресуппозиции»

1. Разбившись на пары, возьмите любой из гипнотических языковых паттернов Милтон-модели.

Используйте любой из этих паттернов наряду с пресуппозициями существования

и осознания для введения в различные состояния.

2. Сначала выберите человека или людей, к которым вы хотели бы обратиться.

Определите, куда вы хотите направить их мозг. Чего вы хотите достичь? В какое состояние вы хотите их ввести? Какие эмоции вы хотите вызвать? К какому осознанию вы хотите подвести их?

3. Затем напишите формулировку введения длиной в два-три абзаца, которая ориентировала бы мозг человека в этом направлении.

4. Поменяйтесь ролями, вводя друг друга в легкое трансовое состояние, а затем читайте формулировку введения. После этого посмотрите и удостоверьтесь, как она работает и какие состояния вызывает в другом человеке.

3. Возможность и необходимость

В лингвистических паттернах Метамодели мы классифицируем термины «возможность» и «необходимость» как модальные операторы. Когда мы используем эти термины для введения в трансовые состояния, это дает нам в руки гипнотические паттерны. Как уже отмечалось в главе о трансе, в этом случае мы используем Метамодель, но не для точности, а для нарочитой туманности, и таким образом вызываем измененные состояния. Такое альтернативное использование Метамодели позволяет нам использовать ту же самую модель с одной из двух целей: либо для достижения точности и хорошей формулировки, либо для транса и обращения людей внутрь себя в поисках смысла.

Используя такие лингвистические паттерны, как модальные операторы возможности и невозможности, необходимости и желания, вероятности и невероятности, мы можем создавать соответствующие пресуппозиционные фреймы. Это позволяет нам наделять ментально-эмоциональный мир этими качествами.

- Трансы невозможности и возможности. Они конструируются посредством использования таких слов, как «невозможно», «не может быть», «возможно», «способен», «может».
- Трансы невероятности и/или вероятности. Ключевыми терминами для этих трансов являются: «быть может», «тогда бы», «не исключено».
- Трансы необходимости и вынужденности. Эти трансы управляются такими терминами, как «должен», «следует», «вынужден», «необходимо», «обязательно».

«Может быть», «возможно», «наверное» — это термины вероятности. Они побуждают нас представить себе вероятную ситуацию. «Вы можете изучить эти паттерны, и изучить их с удовольствием, не так ли?» Мы можем репрезентировать это высказывание и как возможность и как вероятность.

Модальные операторы в лингвистике указывают на режим или стиль действий. Такие термины описывают способы, с помощью которых мы двигаемся по жизни, наш подход, ориентацию и даже установку. Модальные операторы вероятности описывают жизнь как нечто между полюсами вероятности и невероятности. Иногда, размышляя про себя или разговаривая с другими, мы приходим к мысли, что нужно сделать слишком большой прыжок, чтобы перейти от «я не могу» (невозможности) к «я могу» (возможности). Нам нужно что-то среднее. Нам нужно нечто, что кодирует вероятность, не совершая прыжка на всю длину — к возможности.

«Я знаю, вы убеждены, что не можете сделать это, но мне интересно, рассматривали ли вы такой вариант, что существует, по крайней мере, вероятность того, что вы можете сделать это, потому что, если вы рассмотрите такую вероятность сейчас, это даст вам шанс выяснить, какова степень вероятности того, что вы можете сделать это уже сейчас; надеюсь, вы меня понимаете».

Этот процесс предполагает связывание модальных операторов между собой таким образом, что они функционируют как лингвистическая формула паттерна сцепления якорей. Этот паттерн связывает одно модальное состояние с другим, а затем с третьим, и таким образом подстраивается к тому, где сейчас находится человек, и осторожно ведет его к более полезным и желательным результатам. Использование такого рода языка, как правило, помогает человеку перейти от проблемного состояния к желаемому, задавая некоторые промежуточные состояния для более гладкого перехода.

Заметили ли вы, какие кинестетические ощущения и эмоциональные состояния вызывают различные модальные операторы? Какое воздействие оказывают на вас такие термины, как «должен», «следует», «вынужден» или «необходимо»? Какие эмоциональные состояния они в вас вызывают?

«Я должен сделать ...»

«Мне необходимо сделать...»

Какие кинестетические ощущения побуждают вас испытывать эти линии? Позитивные они или негативные? А теперь попробуйте вот эти:

«Я могу сделать...»
«Я пытаюсь сделать...»
«Я хочу сделать...»

Испытываете ли вы более позитивные кинестетические ощущения, когда используете эти модальные термины? Для большинства людей термины необходимости, как правило, создают скорее отрицательную мотивацию, чем положительную. И напротив, термины возможности генерируют более положительную мотивацию и эмоциональные состояния. Аналогично, модальные операторы вероятности обеспечивают более приятный способ перехода от негативного состояния к более позитивному. Мы можем использовать их как трамплин от негативных (модальные операторы невозможности и необходимости) к позитивным состояниям (используя модальные операторы возможности).

Это обеспечивает нам больший выбор вариантов реагирования и направления мозга, когда клиент говорит: «Я никак не могу освоить эти новые навыки управления своим собственным мозгом. Это слишком сложно!» — «Да, я вижу, что есть та часть вас, которая полагает, что вы не можете сделать это, по крайней мере, сейчас, и поэтому я хотел бы попросить эту часть, чтобы она, хотя бы на минутку, рассмотрела возможность того, что если вы приложите к этому обучению соответствующие ресурсы, то сможете обнаружить, что в действительности это возможно или хотя бы намного более вероятно. Что вы об этом думаете?»

В данной реакции мы начинаем с подстройки к невозможности («я не могу»), а от нее к вероятности (хотя бы), к возможности (возможность того), к другой вероятности (если вы) и к другой возможности (сможете). Это очень тонкая подстройка. При этом такая подстройка одновременно связывает между собой последовательность состояний от немотивированного к мотивированному. Возможно, вы заметили, что в этом высказывании также используются пресуппозиции существования и осознания.

Слушая других людей и используя их модальные операторы, мы задействуем те из них, которые исходят от их стиля картирования, и затем подаем их им назад в виде обратной связи. С их помощью мы можем задать последовательность состояний и связать их вместе так, чтобы они создавали направление для нейро-лингвистической системы человека. Разумеется, если мы используем только наши собственные модальные операторы, то мы используем наши собственные пресуппозиции, фреймы и убеждения. Но когда мы слушаем и подстраиваемся к операторам, которые сообщает нам другой человек, и подаем их ему обратно, особенно — в той же последовательности, что он сам сообщает нам, это моментально посылает его нервной системе сигнал, имеющий смысл. Это очень мощный способ установления раппорта.

Упражнение «Модальные операторы»

1. Сформулируйте ограничивающее убеждение в форме невозможности.

Работая с партнером, составьте высказывание с модальным оператором невозможности, определяющим ограничивающее убеждение, которое у вас действительно присутствует или когда-то присутствовало.

2. Исследуйте новые возможности.

Затем ваш партнер исследует, каким убеждением вы хотели бы заменить его. Собирая эту информацию, партнер должен прислушиваться к модальным операторам в вашем языке.

3. Сконструируйте высказывание подстройки-ведения.

Теперь задача вашего партнера — составить высказывание подстройки-ведения, представляющее собой цепь, ведущую от невозможности к возможности через вероятность. Высказывание будет начинаться с ограничения, затем вызывать и связывать состояния таким образом, чтобы вы двигались от ограничивающего состояния к желаемому. Ваш партнер может задействовать любые гипнотические языковые паттерны, включая пресуппозиции, помогающие в этом процессе. Затем протестируйте и откорректируйте высказывание.

4. Попрактикуйтесь с новыми линиями.

Выразите вашему партнеру ограничивающее убеждение и слушайте, как он будет предлагать вам линии гипнотического языка. Отмечайте и полностью калибруйте невербальные сигналы партнера, чтобы определить эффективность паттерна. Что он делает с вами? Какие чувства он в вас вызывает? Как он задает для вас новые направления?

5. Непрерывно корректируйте, тестируйте и проводите подстройку к будущему.

Продолжайте до тех пор, пока вы оба не найдете, что линии работают, а затем проверьте их на экологичность и выполните подстройку к будущему.

Модальные операторы и метасостояния

Благодаря чему эти модальные операторы оказывают столь мощное воздействие, что порождают эмоциональные состояния и изменяют паттерны нашей жизни? Ответ кроется в способности модальных терминов вводить нас в метасостояния.

Рассмотрим пример связывания модальных операторов с точки зрения элегантности лингвистических паттернов. С точки зрения создания «команд для нервной системы» такая цепочка вызывает серию состояний и форм поведения, движущих нас в определенном направлении, и при этом, разумеется, она направляет нас на изменения. Как же она работает? Она работает, потому что модальные операторы, являясь модификаторами глаголов, задают модифицирующие фреймы. Глагол в данном случае обозначает любое рассматриваемое нами действие или процесс. Это действие фильма в вашем ментальном кинотеатре. Модальные термины, не являясь сами по себе глаголами, обозначают не действия, а стиль функционирования глагола. Для примера прочитайте следующие высказывания (рис. 21.1) и отметьте эмоциональные состояния, которые каждое из этих высказываний вызывает в вас.

В каждом из приведенных примеров модальный оператор модулирует действие глагола и тем самым воздействует на наше состояние и восприятие. Это достигается за счет того, что модальный оператор ставится в метапозицию по отношению к нашему первичному состоянию, соответствующему конкретному действию — в данном случае изменению.

Что это означает? Это означает, что модальный оператор придает глаголу метасостояние и определяет фрейм глагола. Поскольку «все смыслы контекстно-зависимы» (Бейтсон), когда модальные операторы задают контекст или фрейм, описывающий, как мы функционируем, они определяют смысл соответствующих состояний.

При создании метасостояния высшее состояние текстурирует низшее. Теперь мы видим, как это проявляется в паттернах модальных операторов. Когда я должен идти на работу, это «должен» текстурирует качество совокупности действий, которые обозначаются фразой «идти на работу». Насколько иная текстура сознания-и-эмоций задается, когда мы встаем утром с намерением идти на работу! Или, скажем, «Я могу пойти на работу». Высшее состояние (являясь метасостоянием) выполняет функции наречия, определяя качество активности первичного уровня.

Это подводит нас к работе с разговорным трансом с помощью модели Метасостояний. Поскольку каждое наречие и прилагательное, являясь модификатором, задает фреймы тем качествам, с помощью которых мы хотим «воздействовать на» наш опыт (или применить их к нему), это позволяет нам легко выстраивать над опытом метасостояния.

И когда вы будете комфортно расслабляться по мере того, как в вас будет расти уверенность, что вы можете понять и действительно поймете то, что касается модуса действий в мире, вы начнете по-настоящему интересоваться возможностями изменения и трансформации, зная, что в НЛП и НС мы фокусируемся на позитивных изменениях, позволяющих людям достичь максимума, и вы сможете прекрасно почувствовать это,

Модальный оператор	Задающий метафрейм	Вызываемое состояние
«Я должен измениться»	Фрейм необходимости	Давление, требование
«Я вынужден измениться»	Фрейм необходимости	Давление, принуждение
«Я желаю измениться»	Фрейм желания	Надежда, страсть
«Измениться возможно»	Фрейм возможности	Надежда, энтузиазм
«Я могу измениться»	Фрейм возможности	Уверенность, смелость
«Я решаю измениться»	Фрейм выбора	Сила, контроль

Рис. 21.1

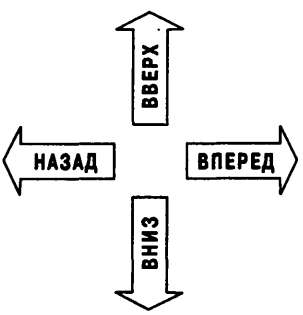


Рис. 21.2. «Направления» сознания

не так ли? Потому что вы можете управлять своим мозгом на его наивысших уровнях и достичь тех качеств, которые сделают мастерство приятным и восхитительным. Потому что вы знаете, что, если вы не сделаете этого, вы придете в негативное состояние, которое будет отягощать все, за что вы ни возьметесь».

(Мы поместили статью под названием «Сила, управляющая модальными операторами» на сайте www.neurosemantics.com.)

4. Временное и пространственное

Модель Линий разума определяет то, как мы ориентируем наше восприятие в различных направлениях. Являясь процессом, линии разума позволяют нам вывести восприятие человека за рамки его кажущейся проблемы или сложной ситуации. Это позволяет нам предлагать людям различные ресурсы и фреймы, помогающие им рефреймировать проблему самыми различными способами. Аналогичным образом, использование пресуппозиционного языка предлагает людям другой способ размышления об этих процессах.

Здесь мы комбинируем временные и пространственные пресуппозиции в единую категорию. Это дает нам в руки прекрасный инструмент для ориентации сознания другого человека в соответствующих направлениях. Ниже перечисляются некоторые слова и термины, кодирующие эти пространственно-временные пресуппозиции.

Упражнение «Временные пресуппозиции»

1. Идентифицируйте проблему или сложную ситуацию.

2. Конкретизируйте кинематографические характеристики вашего фильма.

Удерживая проблему в сознании, отметьте «суб-модальные» характеристики, составляющие эту проблему или сложную ситуацию. Иными словами, создавая визуальный образ проблемы, отметьте, где вы видите ее и на какой дистанции она расположена, насколько близко или далеко она находится от вас.

3. Наблюдайте за кинематографическими изменениями.

Отметьте, что происходит с проблемой, когда вы используете следующую пресуппозиционную линию:

«И помимо этого...»

Что происходит с «суб-модальностями» локализации проблемы?

Анализ

Для большинства людей при переработке пространственно-пресуппозиционной фразы «и помимо этого», содержание визуальных образов удаляется в пространстве. Иногда образы мгновенно переносятся в другое место. В момент, когда они движутся, создается когнитивное пространство, и именно в этот момент мы можем ввести в него один или много ресурсов. Например: «А помимо вашей депрессии, как вы себя чувствуете?» («За исключением» оказывает почти такое же воздействие, как и «помимо».)

Использование данного паттерна в практике продаж

Представьте себе использование такого типа языка в контексте продаж. Предположим, некто выдвигает возражение в ответ на ваше предложение товара. Теперь предположим, что вы отвечаете на это: «Хорошо, а не считая этого возражения, насколько данный продукт удовлетворяет вашим потребностям?»

И если вы установили хороший раппорт, люди вполне могут отодвинуть свое возражение, пытаясь ответить на ваш вопрос. При этом они будут создавать пространство и заполнять его своим собственным ответом на вопрос о том, насколько этот продукт отвечает их потребностям. Ну разве это не магия? И помня о том, что люди будут фокусироваться на своих внутренних репрезентациях (то есть на внутренних фильмах, проигрываемых в их сознании), это будет контролировать их состояние. Чем больше мы побуждаем человека направлять свое внимание на то, насколько данный продукт полезен, тем больше эти соображения выходят на передний план его внутреннего фильма.

«А не считая этого возражения, насколько данный продукт удовлетворяет вашим потребностям? И когда вы увидите (или услышите, ощутите), как он удовлетворяет вашим потребностям (присоединитесь к репрезентативной системе человека), вы можете всерьез задуматься о том, как эти преимущества улучшат ваше будущее, как вы будете чувствовать себя, наслаждаясь преимуществами этого продукта, прямо сейчас». Отметьте, как мы использовали в этом последнем предложении все пресуппозиции существования: осознание, модальные операторы, а также временные и пространственные термины. За-

действовав все эти пресуппозиции, теперь мы можем более целенаправленно исследовать человека, выдвигающего возражение против данного продукта, а также то, как вы можете отреагировать на него, и то влияние, которое ваш ответ, вероятно, окажет на его процессы внутренней переработки.

Не считая (временное) ваших *возражений* (существование), как вы *видите* (осознание), насколько данный *продукт* (существование) отвечает вашим *потребностям* (выделите слово «потребности» особой интонацией и наделите модальные термины пресуппозицией существования) и *теперь* (временное) вы *можете* (модальный оператор) испытать *ощущение* (осознание) того, как *данный* (осознание) *продукт* (существование) *сможет* (модальный оператор) полностью изменить и обогатить вашу *будущую* (временное) *жизнь* (существование).

Пресуппозиции

Пространства

Напротив	Между	Внутри
За	Вне	На
Вдоль	До конца	Прочь
Не считая	Кроме	Из
Около	Сверху	Снаружи
В стороне	Снизу	Относительно
У	В	За исключением
Перед	Включая	Через
Позади	Перед	К
Около	Вместо	Под
		С

Другие пространственные предикаты

Здесь	Там
Это	То
Отсюда	Над

Временные

Прошлое	Настоящее	Будущее	Вневременные
До	Здесь	После	Нравится
Тогда	Сейчас	Когда	Существование
Назад	Уже	Вперед	Действие
Делал	В течение	Вскоре	Решение
Случилось	Происходит	Собираюсь	
Было	Есть	Если	
Принял решение	Делаю	Возможно произойдет	

Рис. 21.3

Использование временных пресуппозиций

На одном из тренингов молодой человек по имени Томми сказал, что он хотел бы поработать перед группой на курсе мастера НЛП. Он пожаловался на то, что, по его ощущениям, им нужно было слишком много всего изучать. Посмотрим, как Боб использует паттерн обратного движения сознания (*Mind-Backtracking pattern*) для того, чтобы, введя Томми в метасостояние, задать ему новые фреймы над уровнем его непосредственно восприятия: «У меня проблема с тем, что нужно так много всего изучить. Все это лежит здесь, прямо передо мной».

— Хорошо. А теперь, Томми, какая мысль стоит за вашей мыслью о том, что нужно так много всего изучать и что все эти вещи лежат прямо перед вами? (Подстройка.)

— Наверное, мысль о том, что усилия, направленные на обучение, напоминают лошадей, скачущих по одной и той же дороге. Я хочу собрать их вместе и мобилизовать их на движение в одном и том же направлении.

— А какая мысль стоит за вашим желанием мобилизовать их на движение в одном направлении?

– Я хочу, чтобы они следовали путем Господа. Просто следовали путем Господа.

— А что стоит за мыслью о следовании путем Господа?

— Сам Господь.

— Хорошо, я хочу, чтобы вы прямо сейчас просто отправились туда... вот так... и оставались там, и оставались с этим осознанием. И когда вы остаетесь там, что происходит, когда вы применяете это осознание «Господа» к своим мыслям по поводу того, что нужно учить так много вещей, которые лежат прямо перед вами?

— Я думаю: «Ну что ж, в свое время мы пустим их всех скакать в одном направлении». И это хорошо!

Работа в метасостояниях с высшими пространственными пресуппозициями

Такое использование пространственной пресуппозиции «стоит за» может быть очень мощным инструментом, побуждающим человека отступить в сторону и диссоциироваться от проблемного состояния,а затем позволить ему подняться на несколько метауровней и найти или создать высшие ресурсы. Отсюда мы можем ввести его в метасостояние и в нем наделить его ресурсами, просто

предлагая ему применить обнаруженные им ресурсные состояния к проблемному состоянию. Вы можете использовать тот же самый тип языковых средств с другими пространственными и временными пресуппозициями, чтобы получить аналогичные результаты.

- Что находится над этим?
- Что находится вне этого?
- Что находится под этим?
- Когда вы выходите за пределы данного уровня осознания, что приходит вам на ум?

Каждая из этих пространственных пресуппозиций переносит осознание человека за пределы проблемного пространства. Она предлагает ему сделать метаход к высшим уровням, где высшие ресурсные состояния могут быть идентифицированы и использованы для выработки разрешения проблемы. В каком направлении вы хотели бы ориентировать свой мозг? Попробуйте сделать это. Подумайте о проблеме или сложной ситуации. Что находится над этой проблемой? И когда вы шагнете в это пространство, что находится над ним? Продолжайте повторно перерабатывать этот вопрос, пока у вас не закончатся ответы, а затем отметьте, где вы оказались.

Упражнение «Пространственные и временные пресуппозиции»

1. Найдите партнера для игры.

Разбейтесь на пары и придумайте проблему или сложную ситуацию, с которой вы будете играть.

2. Метамоделируйте проблему.

Коуч будет метамоделировать проблему, пока она не будет сформулирована в форме причинно-следственного или комплексно-эквивалентного высказывания: «Данный *X* влечет за собой *Y*»; «Данный *X* равняется *Y*».

3. Выберите пространственную или временную пресуппозицию.

Коуч выберет пространственную или временную пресуппозицию, а затем, только с помощью языка, предложит партнеру сделать метаход, получить доступ к высшим ресурсам и применить их к проблемному состоянию. Используйте такие термины, как «над», «за пределами», «рядом» или «помимо».

4. Продолжайте, пока не возникнет ресурсное состояние.

Продолжайте работать с проблемой в метасостояниях, наделяя ее различными ресурсами, пока проблема не трансформируется и/или пока человек не начнет переживать ее более ресурсным образом.

5. Проверьте на экологичность и произведите настройку на будущее, а затем поменяйтесь ролями.

Резюме

Пресуппозиции языка функционируют как мощные неосознаваемые фреймы. Это делает их ценными инструментами задавания фреймов, и в особенности — скрытого задавания фреймов.

Использование лингвистических пресуппозиций позволяет нам наделять наши высказывания в метасостояниях новыми концептуальными фреймами и гипотетическими конструкциями. Это позволяет нам конструировать вложенные матрицы фреймов, которые могут работать на достижение элегантности убеждения и на расширение наших ресурсов.



Пресуппозиционное использование языка. Часть II

В предыдущей главе мы начали исследовать силу, природу и полезность пресуппозиций в повседневном разговорном общении. Это обсуждение продолжится и в этой главе, в которой мы исследуем и применяем эти пресуппозиции с целью ориентации нашего мозга в новых и более ресурсных направлениях. Эти, казалось бы, короткие и ничего не значащие слова на деле представляют собой термины и представления, которые мы можем использовать для задавания фреймов и введения в мощные гипнотические состояния, и мы можем делать это в процессе повседневного общения. Итак, продолжим с того места, на котором мы остановились.

5. Порядковые числительные

Мы уже рассмотрели несколько пресуппозиций, однако в той их группе, к которой мы сейчас переходим, мы также рассмотрим второй очень важный касающийся их фактор: что представляют собой порядковые термины и как их использовать.

Это дает вам встряску? Не поймали ли вы себя на том, что остановились и перечитали это предложение, пытаясь понять, правильно ли оно составлено? Не удивились ли вы: «А что же является первым фактором, касающимся порядковых терминов? Может быть, я что-то упустил? Может быть, компьютер или наборщик пропустил строчку. Что здесь не так? А где же первый?»

Как правило, большинство людей (хотя не все) отреагировали бы тем, что создали в своем сознании как бы некое когнитивное пространство, когда они заинтересовались бы «первым фактором». Но это сделают не все. Некоторые глобальные мыслители вовсе пропустят его. Некоторые люди, концентрирующиеся на вариантах, также его пропустят. Лишь конкретно и детально мыслящие люди, и в особенности процедурные мыслители, ухватятся за этот пропуск. Таким образом, работа пресуппозиций в некоторой степени зависит от индивидуальных метапрограмм и стиля мышления. Их заметят скорее те, кто судит, а не воспринимает.

Порядковые числительные, как предполагает сам термин, приписывают некий порядок, или ранжирование, состоящий из списка: «первый», «второй», «третий». Используя такие слова, как «первый», «второй», «третий», «следующий» или «последний», мы передаем представление об упорядоченной последовательности. Оно содержит пресуппозицию порядка, последовательности или серии элементов. Когда мы говорим последовательно мыслящему человеку «второй», без предварительного упоминания о «первом», это производит несколько иной эффект. Это дает встряску его сознанию. Это происходит потому, что такие люди в значительной степени настроены на сортировку в поисках серий, последовательностей и порядка, и эти вопросы очень волнуют их.

Поэтому если мы начинаем с середины, не подготовив этот переход, это нарушает и прерывает его индивидуальный образ мышления. Это побуждает его мозг перейти в поисковый режим. «А что же было первым?» Если такое случается часто, это может вызвать гнев, фрустрацию и стресс. Как правило, за счет этого создается внутреннее пространство, в которое они входят и начинают поиск. Разумеется, в этот момент у нас появляется интервал, во время которого мы можем говорить другие вещи, делать внушения, которые этот человек на сознательном уровне не будет слышать. Таков один из гипнотических способов использования порядковых числительных. Порядковые термины связаны с синтаксисом. Они связаны со всем, что встречается в некотором порядке, и чаще всего в правильном порядке.

Так что же происходит, когда мы переворачиваем этот порядок на обратный? Что происходит, когда мы ставим вещи «не по порядку», или нарушаем синтаксис? Имея дело со структурами, требующими конкретной последовательности, мы на самом деле можем получить массу удовольствия от использования языка, переворачивающего синтаксис высказываний о проблемах. К примеру, Кэрол сказала, что она испытывает беспокойство, когда ее дочь подросткового возраста не приходит домой вовремя.

На это я (Б. Б.) ответил:

— Итак, ваша дочь не приходит домой вовремя, и это вызывает у вас беспокойство? (Подстройка.)

— Да, — ответила Кэрол.

— А что случилось бы с этим чувством беспокойства, если бы вы не пришли домой вовремя?

На это Кэрол рассмеялась. Переворачивание синтаксиса и переворачивание причинно-следственных высказываний часто полностью нарушает проблему, развеивает ее, выбивает из колеи. Лингвистическая структура, которую использовала Кэрол, может быть выражена в следующей формуле:

Дочь не приходит домой вовремя (А),
и это заставляет мать беспокоиться (Б).

Перед нами классический пример причинно-следственного высказывания. Сначала происходит «А», а за ним следует «Б». Являясь таковым, это высказывание описывает, как нам конструировать рефрейм линий разума: «применительно-к-себе». Переворачивая синтаксис, мы может поместить «Б» над «А». Иными словами, мы можем воздействовать с помощью «Б» на «А», или применить «Б» к «А». Мы можем также окрасить «А» метасостоянием «Б». Когда мы переворачиваем синтаксис порядковых, комплексно-эквивалентных или причинно-следственных высказываний, мы применяем проблему к самой себе. Мы вводим одну проблему в метасостояние другой.

Пресуппозиционная игра со страхом высоты

Участник другого тренинга, Билл, сказал, что хотел бы поработать перед группой со своим страхом высоты.

— Вы боитесь высоты? Скажите, что вы должны сделать сначала в своем сознании, для того чтобы испугаться высоты? Как вы узнаете, что вы боитесь высоты?

— Как я узнаю?

— Да, как вы узнаете?

— Ну, потому что я это чувствую. Я чувствую страх.

— Вы его чувствуете? Как вы узнаете, когда нужно чувствовать его?

— Наверное, когда я смотрю вниз.

— Когда вы смотрите вниз?

— Когда я стою на карнизе или на высоте и смотрю вниз, я чувствую страх.

— Обязательно ли вам нужно сначала посмотреть вниз, прежде чем вы почувствуете его?

— Когда я открываю глаза и смотрю вниз, я его чувствую. Я уверен в этом.

— А не можете ли вы сделать это просто в своем сознании... здесь... это прямо сейчас?

— Да, конечно. Я могу сделать это.

— Хорошо. Надо же, какой замечательный навык! Итак, я хочу, чтобы вы просто представили себя на высоте и посмотрели вниз, попробуйте... почувствуйте его.

— Я не хочу.

— Я знаю. Я это вижу. Но можете вы сделать это хотя бы на мгновение? Давайте удостоверимся в том, что вы не утратили ваш навык. А такое случается, как вам известно. Поэтому нам приходится проверять, что мы не утратили свои навыки.

— Ну хорошо... О, боже!

— И что, это проблема для вас?

— Проблема ли это для меня?

— Да, это проблема? Может быть, здесь и нет никакой проблемы. Каким образом ваш страх высоты, когда вы смотрите вниз, даже только в своем сознании, и чувствуете при этом страх высоты, — каким образом это является проблемой для вас?

— Это парализует меня.

— Это парализует вас?

— Да.

— Знаете, Билл, будь я на вашем месте, я просто попробовал бы парализовать этот страх высоты — прямо сейчас — потому что мне интересно, что произойдет, если вы его парализуете.

В течение нескольких мгновений Билл не произнес ни слова. Однако было очевидно, что внутри него происходит некий процесс. Я был уверен, что механизм запущен, поскольку казалось, что у него просто дым идет из ушей. Через несколько мгновений вся группа разразилась смехом. Я дал ему некоторое время на то, чтобы он переработал такое обращение синтаксиса, и оно улеглось в его сознании.

— Хорошо, Билл, давайте вернемся к этому образу высоты. Насколько высоко вы должны находиться, чтобы почувствовать страх?

— Я должен находиться на крыше своего дома.

— Хорошо, тогда давайте отправимся на экскурсию. Собственно говоря, сейчас мы все отправимся вместе с Биллом на экскурсию на крышу его дома.

На самом деле мы с Биллом вышли на террасу здания, в котором находились, чтобы посмотреть с нее вниз. Терраса была расположена примерно на четыре с половиной метра выше уровня земли. Чтобы проверить, как работает процесс, я попросил Билла подойти к краю террасы. Его страх исчез. Прежде он говорил, что хватается за перила с такой силой, что суставы его пальцев белеют. Кроме того, мы проверили, насколько разрешена проблема с его страхом высоты спустя несколько дней, и убедились, что ему удается сохранять его новый фрейм.

Ему удалось сохранить его. Он сообщил, что проходил другие виды психотерапии, пытаясь избавиться от страха высоты, но ни один из них не сработал. Однако наш способ сработал благодаря использованию лингвистических пресуппозиций, парализации парализующего чувства. И разумеется, это является частью нейро-лингвистической магии.

6. Включающее/исключающее «или»

Одной из древнейших лингвистических структур гипнотического языка является паттерн двойной связи. Гений Милтона Эриксона проявился во всем своем блеске в его способности задавать доброкачественные двойные связи. Он просто непринужденно разговаривал с человеком и спрашивал его, когда, по его мнению, он сможет излечиться: в течение тридцати минут или тридцати дней. Он спрашивал, хотел бы человек войти в транс на его любимом трансовом стуле или прямо на том стуле, на котором он в тот момент сидел. В любом случае конкретный ответ был не так важен, как тот факт, что человек слышал и перерабатывал его слова и формировал некую реакцию.

Когда человек постулирует либо одно, либо другое, тем самым он принимает высший фрейм излечения или вхождения в транс. И возможно, вам будет интересно знать о том, что мы так и не смогли решить, на чем нам прежде всего сосредоточиться в данной главе — на практических приложениях трансформации или на достижении мастерства.

Задавая доброкачественные двойные связи, мы делаем это с использованием лингвистического паттерна, который называем включающее/исключающее «или». Это можно видеть на примере следующих высказываний: «Вы бы предпочли разрешить свою проблему и почувствовать удовлетворение от ее разрешения к концу этой тренинговой сессии или вы чувствуете, что было бы более реалистично, если бы это заняло тридцать дней? По мере развития мастерства НЛП вы предпочитаете отмечать и отмерять каждый отдельный шаг вашего прогресса, так чтобы вы могли сознательно распознавать его, или для вас будет достаточно, если вы будете постоянно двигаться в этом направлении, так что оно станет вашей основной жизненной ориентацией?»

Как работает этот пресуппозиционный язык? Заметьте, что кажется, будто говорящий предлагает вам выбор. Говорящий описывает разрешение проблемы, а затем

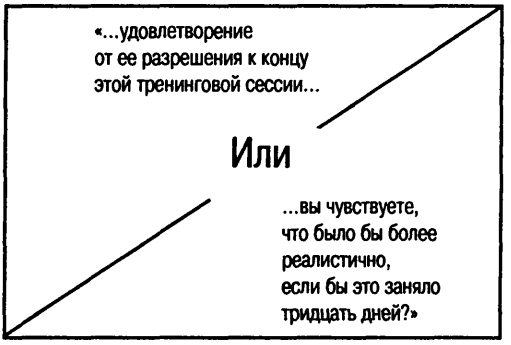


Рис. 22.1. Включающее/исключающее «или»

предлагает выбор с точки зрения времени: когда вы хотели бы, чтобы проблема была разрешена удовлетворяющим вам образом? Пусть это произойдет на этой сессии, или через тридцать дней? Для того чтобы эта простая двойная связь работала, нужно, чтобы человек сосредоточил внимание на содержании вопроса, касающегося времени, на подробностях того, сколько времени это займет. Фокусируясь на этом вопросе, на пресуппозиционном уровне он уже принимает высший фрейм доброкачественной двойной связи, а именно то, что он разрешит свою проблему. Это уже больше не является предметом выяснения.

В первичном состоянии сознание человека (осознанная осведомленность) сфокусировано на подробностях, касающихся времени. И в то же время сам по себе процесс фокусирования на этом требует принятия всех высших предполагаемых фреймов. Таким образом, принимается исходное намерение, лежащее сверх и вне включающего/исключающего «или». Эта терминология означает, что высказывание одновременно включает выбор, касающийся разрешения проблемы (через тридцать минут или через тридцать дней), и исключает возможность не-переживания высшего фрейма (разрешения проблемы).

Предполагается, что включающее/исключающее «или» включает все низшие уровни выбора. Именно это создает иллюзию выбора. Согласно пресуппозиции, оно исключает для человека возможность избежать «фреймового ящика», который ему был задан, будь то излечение, разрешение проблемы, вхождение в транс, все что угодно. Это выбор высшего уровня осуществляется за счет принятия или/или выбора на низшем уровне. Как правило, мы не слышим выбора высшего уровня: мы просто принимаем его «подсознательно», так что он лежит вне нашей сознательной части психики.

Мы захотим задавать такие вопросы с целью достижения большей элегантности убеждения. Мы захотим задавать вопросы, содержащие в себе такие ресурсные пресуппозиции, что уже сам факт ответа на вопрос предполагает принятие пресуппозиций высших фреймов. Тем самым мы передаем человеку высшие фреймы, одновременно отвлекая его сознательное внимание вопросом первичного уровня. Таким образом, пока вопрос низшего уровня направляет сознание человека к различным деталям, сам ответ на вопрос позволяет ему принять предполагаемые фреймы, укрепляющие некий желаемый результат.

Принимая во внимание структуру включающего/исключающего «или», мы иногда можем использовать его для того, чтобы провести с человеком своего рода лингвистическое «визуальное сдавливание». Предположим, к примеру, что человек говорит: «Я не знаю, продолжать ли мне эти близкие отношения или следует уйти». При сборе дополнительной информации мы выясняем, что позитивное намерение человека, стоящее за этим высказыванием и за его колебаниями, связанными с этим решением, состоит в желании большей определенности (и меньшей неопределенности) и в желании иметь большее ощущение выбора.

Теперь, располагая этой информацией, мы можем ответить: «Как вы можете почувствовать настоящую свободу в отношениях с другим человеком, если не научились чувствовать определенность с самим собой?» В этом случае мы поднимаемся по уровням благодаря тому, что обнаружили высшие позитивные намерения, а затем применяем эти намерения к ситуации говорящего. Мы приложили свободу и определенность назад, к говорящему, таким образом, чтобы сообщить ему новый смысл, новый фрейм сознания. В классическом для НЛП визуальном сдавливании мы берем два конфликтующих компонента, состояния, представления или убеждения и сводим их вместе, заставляя их существовать в одном и том же времени и пространстве. Здесь мы делаем это на лингвистическом уровне.

Демонстрация включающего/ исключающего «или»

Терри предложил классическое описание внутреннего конфликта, когда сказал: «Если я провожу сеансы психотерапии в своем домашнем кабинете, это вызывает конфликт с женой, потому что в наш дом приходят незнакомые люди. Но если я прекращу принимать их дома и сниму офис, это увеличит мои накладные расходы и мне придется брать с клиентов больше денег». Перед нами описание классической проблемы внутреннего конфликта. Две части его личности борются между собой по поводу того, что делать, какое решение принять.

Если Терри будет проводить психотерапию дома, он может оставить плату на прежнем уровне и принимать клиентов у себя, но жене это не нравится. Это ведет к спорам между ними. Если он переедет в офис, ему придется платить за аренду. Это увеличит накладные расходы и заставит повысить плату, что будет тяжело для части его клиентов.

Я (Б. Б.) сразу задал Терри вопрос, касающийся его мотивации. Почему ему нужно продолжать практику дома? Почему нужно оставлять плату минимальной? Что ему это дает? Он сказал, что чувствует, что существует и другой способ помочь его клиентам.

— Терри, я так понимаю, что вы хотите продолжать работать дома в основном из сочувствия к вашим клиентам, верно?

— Да, я думаю, именно так.

— А как бы вы себя почувствовали, если бы уделили самому себе столько же сочувствия, сколько вашим клиентам?

В этом диалоге я играл со словом «сочувствие». Сам Терри этого слова не употребил, так откуда же я взял его? Я почувствовал его во время нашего разговора. Это было обобщение, касающееся моего ощущения того, что чувствовал Терри, которое я выразил в словах. Я ощущал, что это было его ведущим метасостоянием, приведшим его к конфликту. Люди регулярно используют слова, связанные с их основными ценностями, и если наши уши настроены на эти ценностные слова, мы услышим их. Я знал, что сочувствие является большой ценностью и позитивным намерением для Терри, и знал, что именно сочувствие к своим клиентам и к своей жене создавало для него эту проблему, являясь «палкой о двух концах». Я также знал, что он ценит жену больше, чем клиентов.

Таким образом, угадав его высшее позитивное намерение, я воздействовал с его помощью на двойную связь его проблемы. В момент этого лингвистического вмешательства ни его жена, ни его клиенты не присутствовали. Поэтому я предложил ему применить его ценность сочувствия к самому

себе и к его карте. Я сделал это следующим образом:

— Итак, Терри, вы находитесь сейчас в ситуации двойной связи, разрываясь между желанием сочувствовать и своим клиентам — и сохранять плату на прежнем уровне, — и своей жене, создав спокойную и интимную домашнюю атмосферу. Вы находитесь в формате включающего/исключающего «или». Поэтому мне интересно, что произойдет, если вы уделите своей жене столько сочувствия, сколько уделяете своим клиентам и себе?

Последовала долгая пауза, в течение которой Терри погрузился внутрь себя, войдя в глубокий транс. Пока это продолжалось, я произнес: «Вот так, хорошо. И просто позвольте этим мыслям и чувствам проникнуть в ваше сознание, проникнуть очень глубоко. И тогда вы сможете доверять тому ответу, который придет к вам относительно того, что вам нужно делать с вашими клиентами и что важнее всего в вашей жизни».

В данном примере я ввел Терри в метасостояние, попросив его войти в состояние сочувствия и применить его к тому проблемному состоянию, в котором он чувствовал конфликтную двойную связь. Это дает нам как бы некое подобие лингвистического визуального сдавливания. На первичном уровне Терри осознавал два контекста: его отношения с женой и домашнюю обстановку, с одной стороны, и его отношения с клиентами и его работу — с другой. На первом метауровне ведущим фреймом и для первого и для второго было сочувствие. Однако желания одного фрейма конфликтовали с желаниями другого фрейма.

Помогая Терри глубже осознать свое сочувствие как свое позитивное намерение, движущее обеими этими частями, я также попросил его приложить к себе и к своему картированию этих частей метасостояние сочувствия. Что же произошло? Каков был эффект состояния высшего уровня — сочувствия — на структуру включающего/исключающего «или»?

Побудив его приложить сочувствие как к своим взаимоотношениям, так и к своему собственному картированию, я помог ему расширить свое сознание. Он осознал, что брак является для него первостепенным и главным в его жизни и что поддержание семейных отношений было для него основной задачей. Таким образом, когда его сочувствие поднялось на уровень, на котором оно стало функционировать как еще более высокий и крупный фрейм, оно рефреймировало всю структуру включающего/исключающего «или» таким образом, что эта структура перестала быть структурой либо/либо.

7. Причина-следствие

Одним из пресуппозиционных фреймов, которые все мы предполагаем в процессе своего движения по жизни, является нейролингвистическая структура причины-следствия. Он описывает то, как мы фреймируем и конструируем свои ментальные карты, постулируя, что одни явления (представления, события или действия) являются «причинами» для других явлений, а также «следствиями» неких причин.

Каковы сигналы или лингвистические маркеры причинно-следственных структур? Метамодель перечисляет такие слова и фразы, как «напоминает», «потому что», «если, то», «заставлять», «вызывать», «причинять» и «вынуждать». Практически любой активный глагол предполагает уровень причинности. «Поскольку» и «поэтому» также предполагают наличие причинно-следственных связей.

С точки зрения Метамодели мы оспариваем те причинно-следственные высказывания, которые плохо сформулированы. «Он выводит меня из себя» — плохо сформулированное высказывание, поскольку оно не описывает процесс, посредством которого один человек побуждает другого испытывать эмоцию. В противовес ему, фраза «Я промок под дождем» является хорошо сформулированным причинно-следственным высказыванием. Таковым же является и «Он испортил мою репутацию в глазах начальника, потому что опаздывал более чем в половине случаев, когда подвозил меня на работу». Когда мы используем пресуппозиционный язык, мы не оспариваем даже случаи использования плохо сформулированных терминов: мы используем их, чтобы вызвать реакцию другого человека. Фактически, наши слова и то, как мы произносим их, гипнотизируют людей и побуждают их входить в транс, в котором мы инструктируем их получить доступ к ресурсам, способствующим излечению, увеличивающим реактивный потенциал или открывающим доступ к новым ресурсам.

Если вы перечитаете предыдущее предложение, то увидите (глагол, предполагающий причинно-следственное действие), что использование причинности может быть очень

полезным для гипнотического направления осознания и восприятия. И поскольку, являясь практикующими мастерами НЛП, мы становимся искусными коммуникаторами, то мы будем использовать лингвистические структуры, которые будут заставлять нас и наших слушателей отправляться туда, куда мы приглашаем отправиться их сознание — потому что мозг (и наш и их) не может не перерабатывать такие слова и не создавать такие карты, поскольку перенос этих слов на экран своего сознания побуждает их конструировать такие карты.

Когда мы используем причинно-следственные высказывания (будь то гипнотически или в повседневном разговорном общении), это позволяет нам эффективно связывать мысли. Причинные термины позволяют нам связывать одну мысль с другой, одно состояние с другим и одни реакции с другими. Этот процесс творит чудеса не только для гипнотизера, но и для психотерапевта, продавца, родителя, работодателя или рекламного деятеля. Даже тренеры найдут их эффективными для проведения тренингов и формирования новых навыков и умений.

Поскольку вы приобретаете все больше практического мастерства, это должно означать, что вы овладеваете продвинутыми языковыми структурами, которые позволят вам стать еще более превосходным коммуникатором.

Проанализируем это предложение. Отметьте, что оно содержит два причинно-следственных высказывания за счет использования таких пресуппозиционных терминов, как «поскольку» и «позволят». Мы используем слово «позволят» для связи мысли о достижении практического мастерства с представлением о превращении в еще более прекрасного коммуникатора. Комплексные эквиваленты также служат в качестве прекрасных связующих языковых средств, а потому «это должно означать», что они представляют собой лингвистический маркер уравнения.

Обращение синтаксиса

Мы можем делать и большее с помощью причинно-следственных структур. На примере следующего высказывания мы рассмотрим, как Сьюзен картирует свою проблему. «Моя сестра заставляет меня чувствовать вину». В этом упрощенном формате проблема выглядит следующим образом: А (сестра) заставляет Б (Сьюзен) испытывать эмоцию.

— Эта проблема относится к типу «включающейся-выключающейся». Она выключена, а затем она вдруг включается. Итак, откуда вы знаете, когда нужно включать ее?

— Вы имеете в виду, откуда я знаю, что пришло время почувствовать себя виноватой?

— Да. Мне нужно получить немного больше информации, чтобы представить эту ситуацию несколько яснее. Когда мы это делаем, мы можем обратить ваше картирование. Пока я еще не могу этого сделать: мне нужно получить больше информации, касающейся вашей проблемы. Итак, когда вы узнаете, что пришло время чувствовать себя виноватой?

— Ну, когда она недовольна, — обычно тогда я чувствую себя виноватой.

— Хорошо. Итак, когда она чувствует себя недовольной, вы знаете, что настало время испытывать по этому поводу вину?

— Да.

— Итак, когда она недовольна, это событие заставляет вас испытывать вину. Хорошо, давайте произведем разукрупнение вашей проблемы и спустимся с этого уровня. Теперь я хочу знать следующее: в чем здесь заключается проблема для вас?

— Ну, я не могу чувствовать себя счастливой, когда это происходит.

— Вы говорите, что не можете быть счастливой? «Я не могу быть счастливой, когда она не может быть счастливой?» «Итак, когда она несчастлива, я тоже не могу быть счастлива; это мешает мне быть счастливой». Да, наверное, этот механизм работает.

— Он работает. В этом и есть моя проблема!

— Итак, Сьюзен, что произошло бы, если бы вы стали несчастливой оттого, что вы несчастливы, потому что она несчастлива?

— (Смеется) Я думаю, это бы просто прошло! Да, просто прошло (щелкает пальцами).

В этот момент в разговор вмешивается Ивонна:

— Брат моего мужа выводит меня из себя.

— Правда? Хм. Тогда что произойдет, если вы испытаете гнев на свой гнев на брата вашего мужа? Прямо сейчас почувствуйте гнев на свой гнев на брата вашего мужа, так чтобы этот гнев просто исчез.

— Он исчез.

Точно так же как и с порядковыми пресуппозиционными терминами, мы можем форматировать проблему как причинно-следственную или как комплексно-эквивалентную структуру. После того как мы сделали это, мы можем затем обращать синтаксис. Мы можем брать его таким, каким мы его картировали, и обращать наши слова, меняя местами то, на что мы указали как на «причину», с тем, на что мы указали как на «следствие». Часто это устраняет или развеивает проблему лингвистическими средствами.

Модель Метасостояний объясняет, как это работает. В примере с Сьюзен мы применили «не быть счастливой» к «не быть счастливой». Мы взяли не-счастье как состояние и поместили его на метауровень по отношению к несчастью. В данном случае это функционирует в качестве отрицания, перечеркивающего другое отрицание. В случае Ивонны мы применили «гнев» к «гневу» и предложили ей «выйти из себя» на то, что она «выходит из себя», и это привело к тому, что ее гнев нейтрализовал сам себя. С точки зрения модели Линий разума, мы описываем это как лингвистический паттерн «приложения к самому себе».

Упражнение «Причина-следствие»

1. Идентифицируйте проблему.

Работая в парах, первый участник идентифицирует проблему или сложную ситуацию, с которой пара будет играть.

2. Сформулируйте проблему в виде причинно-следственной структуры.

Участник, выполняющий функции коуча, будет задавать вопросы до тех пор, пока проблема не будет переведена в форму причинно-следственного или комплексно-эквивалентного высказывания, удовлетворяющую первого участника.

3. Обратите и протестируйте высказывание.

Затем обратите синтаксис высказывания и представьте его первому участнику. Произведите калибровку его индивидуальных реакций. Продолжайте до тех пор, пока не рефреймируете, не развеете или не трансформируете проблему.

4. Проверьте на экологичность и выполните подстройку к будущему.

Мы делаем это, чтобы задать новые способы мышления. Поменяйтесь ролями.

Проведение вмешательств с помощью подробных вопросов

Мы взяли паттерн, первоначально исходящий от Ричарда Бэндлера, и адаптировали его, чтобы создать процессуальное упражнение. Оно демонстрирует использование причинно-следственного пресуппозиционного языка для направления осознания человека от проблемного состояния к ресурсному.

Упражнение «От проблемы к решению»

1. Работая в парах, идентифицируйте проблему, с которой вы будете играть.

2. Проработайте фокусирующие вопросы.

Затем второй участник будет задавать следующие вопросы (см. ниже) первому участнику. Предоставьте друг другу время на переработку каждого вопроса.

3. Произведите внутреннюю переработку.

Участник, которому задаются вопросы, не должен отвечать на них вербально, а лишь переработать их внутренне. После того как вы переработали вопрос, кивните спрашивающему, чтобы он переходил к следующему вопросу.

Список вопросов для спрашивающего:

А. Что с вами?

Б. Что вызвало эту проблему?

В. Почему вам до сих пор не удалось разрешить проблему?

Г. Как вы можете преодолеть эту проблему?

Д. Что вы хотели бы изменить?

Е. Когда это перестанет ограничивать вас?

Ж. Сколько способов разрешить эту проблему вы знаете?

З. Я знаю, что вы меняетесь и уже смотрите на вещи иначе, не так ли?

И. Насколько хорошо вы будете себя чувствовать, когда полностью разрешите эту проблему и начнете спокойно жить дальше? И какими будут некоторые из тех ресурсных состояний, которые вы испытаете?

Анализ работы данного языкового паттерна

А. Что с вами?

Поскольку этот вопрос сформулирован в настоящем времени, он побуждает нас ассоциироваться с проблемой. Мы создаем внутренний фильм и *входим в него*, так что выступаем в качестве главного действующего лица этого фильма. С точки зрения модели *SCORE* в этот момент мы идентифицируемся с *симптомами* существующей на данный момент проблемы.

Б. Что вызвало эту проблему?

Эта временна́я пресуппозиция предполагает, что нечто в прошлом «вызвало» (прошедшее время) данную проблему. Теперь мы *отступаем в сторону от фильма*, чтобы создать другой фильм, старый фильм, о чем-то происшедшем прежде. В модели *SCORE* это — *причина*.

В. Почему вам до сих пор не удалось разрешить проблему?

С этим вопросом мы *вступаем обратно в фильм* и переживаем проблему и свои неудачные попытки разрешить ее. Это переориентирует наше осознание таким образом, что мы перестаем сортировать в поисках причины и начинаем сортировать в поисках своих *неудачных попыток ее разрешения*. С помощью пресуппозиции существования этот вопрос вводит в наше сознание представление о разрешении проблемы («разрешить»). Однако она фреймирована как «не-разрешение» («не удалось»). Это переводит нас от *причины* проблемы к неудаче в ее разрешении, что, однако, является шагом вперед в направлении ее разрешения. Этот вопрос предполагает возможность, но еще не реальность, разрешения. Таким образом, он подстраивается с помощью своей фокусировки. И наконец, «до сих пор» предполагает, что это не-разрешение проблемы является лишь временным состоянием и что разрешение будет достигнуто.

Г. Как вы можете преодолеть эту проблему?

Этот вопрос содержит *процессуальный термин* («как»), ориентированный на поиск структуры, пространственную *пресуппозицию* («преодолеть»), а также *модальный глагол возможности* («можете»). Он предполагает, что мы можем перейти от причины к разрешению проблемы, что это возможно и является лишь вопросом стратегии («как»). Когда мы получим или откроем для себя это «ноу-хау» — знание о том, как это сделать, — мы сможем преодолеть проблему. Это предполагает, что разрешение возможно и что оно возможно для вас.

Д. Что вы хотели бы изменить?

«Что» дает нам пресуппозицию существования, «хотели» — модальность желания. «Вы» делает этот вопрос личным. Перейдя к месту картирования «преодоления проблемы» как возможности, далее мы вступаем в фильм об изменении. Мы движемся к разрешению. «Что вы хотели бы изменить?» Этот вопрос ставит нас «в ситуацию выбора». Разрешение приобретает форму или структуру (Г). Далее мы предлагаем вложенную команду к прошлой проблеме.

Е. Когда это *перестанет* ограничивать вас?

(Слова и фразы, набранные курсивом, выделяйте интонационно.) После вопросов, приглашающих человека двигаться к разрешению, и картирующих возможность выбора решения измениться «когда» побуждает его сделать еще один выбор, прекратить позволять проблеме «быть» (существование) ограничением (комплексный эквивалент). Это предполагает, что он говорит «нет!» старым фреймам, тем самым создавая пространство для своего «да» новому фрейму. Вложенная команда представляет собой предложение сказать «нет», «хватит!» Хватит фреймировать свой опыт как означающий «ограничение». «Когда» (временна я пресуппозиция) становится фокусом внимания. «Когда вы...?» Ответ на этот вопрос означает принятие высшего фрейма «прекращения этого». Нахождение внутри фильма побуждает нас посмотреть на настоящий момент или в будущее в поисках того, «когда» мы сделаем это. Мы больше не фокусируемся на проблеме, а лишь на разрешении.

Ж. Сколько способов разрешить эту проблему вы знаете?

«Сколько способов» предполагает, что существует много способов, много вариантов выбора; «разрешить...» предполагает «разрешение», а также то, что мы разрешали эту проблему в прошлом. Это побуждает нас картировать тот факт, что мы уже разрешили эту проблему. Наш фильм переходит в фильм о разрешении, и мы оглядываемся в прошлое на ресурсы и на решения, которые мы еще не картировали как решения. Это подкрепляет тот факт, что у нас есть много вариантов выбора при решении этой проблемы. Это побуждает нас рассматривать прошлое как наполненное решениями, а не проблемами. Это предполагает следующие фреймы: «Ка-

кие новые формы поведения и варианты выбора теперь есть в вашем распоряжении, подтверждающие, что вы уже разрешили проблему?»

З. Я знаю, что вы меняетесь и уже смотрите на вещи иначе, не так ли?

Это побуждает человека закрепиться в своем изменении, обратив на него внимание. Использование пресуппозиции осознания («знаю») побуждает его приобщиться к этому знанию. Активный глагол в настоящем времени («меняетесь и уже смотрите») побуждает его вступить в этот фильм. Дополнительный вопрос («не так ли?») предлагает подтверждение его осознания. Он предполагает риторическое «да».

И. Насколько хорошо вы будете себя чувствовать, когда полностью разрешите эту проблему и начнете спокойно жить дальше? И какими будут некоторые ресурсные состояния, которые вы испытаете?

«Насколько», являясь процессуальным словом, снова переводит наше внимание на стратегию. Принятие этого вопроса как обоснованного предполагает, что мы почувствуем себя хорошо по завершении процесса, вопрос лишь в том, насколько хорошо мы себя почувствуем. Это также предполагает, что проблема будет «полностью разрешена», так что можно будет спокойно продолжать жить дальше. Второй вопрос предполагает, что ее разрешение ведет к более ресурсным состояниям.

У нас есть три способа использовать причинно-следственные высказывания гипнотически. Мы можем использовать их в гипнотическом языке, связывающем представления. Мы можем сформулировать проблему в виде причинно-следственных (или комплексно-эквивалентных) высказываний, а затем обратить их синтаксис. Кроме того, мы можем использовать паттерн детальных вопросов, чтобы перевести человека от проблемного состояния к фокусировке на разрешении.

8. Комплексный эквивалент

Мы конструируем комплексные эквиваленты каждый раз, когда используем часть своего опыта (некоторый аспект внешнего поведения) и задаем его в качестве эквивалента некоторому внутреннему значению (смыслу) или состоянию (внутреннему состоянию). Это дает нам базовую формулу магического ящика и куба, которые мы используем в модели Линий разума: ВП = ВС.

Когда мы картируем вещи таким образом, происходит «магия». Затем, в ответ на внешний сигнал, мы можем предположить, что он несет целый блок семантического смысла. «Ты опять говоришь со мной грубо; ты меня просто больше не любишь». Имея такого рода карту, человек может испытывать семантические реакции в любое время дня и ночи, в присутствии этого человека или просто представив себе тон его голоса. Однако в этом случае плохо сформированная структура различения Метамодели формирует обедненную карту мира, порождающую ничем не оправданную боль. Вот почему мы оспариваем такие карты. Однако, с пресуппозиционной точки зрения, комплексно-эквивалентные высказывания обеспечивают нас замечательной лингвистической структурой, которую мы можем использовать для направления восприятия. Она также способствует формированию эффективных переходных лингвистических паттернов, используемых для гипноза.

Поскольку мы можем связывать одну мысль с другой с помощью как причинно-следственных связей, так и комплексных эквивалентов, тот факт, что вы сейчас читаете об этом и используете свое понимание, означает, что вы овладеваете мастерством в этой области и через несколько дней или недель будете использовать эти языковые паттерны для направления вашего осознания и осознания других.

Идентичность

Есть множество других вещей, которые мы можем делать с помощью структуры комплексных эквивалентов. Комплексные эквиваленты по определению служат для обозначения смысла, который мы придаем сенсорным объектам окружающего нас мира. Каков же смысл этих объектов? Мы приравниваем их к нашим внутренним репрезентациям. Это означает, что смысл представляет собой не просто абстракцию, а очень личную абстракцию.

Что означает какой-либо объект? Это зависит от того, какие репрезентации и референции проецирует данный человек на киноэкран своего сознания. Те внутренние состояния или значения, которые мы связываем с внешним объектом, это и есть его смысл, комплексный эквивалент. Этот факт также говорит о том, что мы можем изменять смысл по собственной воле. Мы называем это рефреймингом смысла. Изначально мы фреймировали смысл неким определенным образом: «грубый тон» означал для нас (ассоциировался, классифицировался как, категоризировался как) «проявление не-

любви». Теперь мы можем рефреймировать его: «грубый тон» означает «стресс», «нересурсное состояние», «отсутствие навыков коммуникации при переживании негативных эмоций» и т. д.

Поскольку смысл подвержен непрерывным изменениям, мы можем легко и незаметно внушать людям новые смыслы с помощью лингвистических средств. Мы можем задавать другие фреймы «внешним» формам поведения и событиям. Именно в этом и состоит суть гипноза: в изменении фреймов. Это изменение становится особенно полезным, когда мы думаем о комплексных эквивалентах, которые использовали (осознанно или неосознанно) для задания новых фреймов нашей идентичности.

В расширенной Метамодели (главы 11 и 12, Hall, 1997, 2001) мы ввели дополнительную форму комплексных эквивалентов, идентификацию. Фактически, мы очень легко создаем комплексные эквиваленты, поскольку для этого у нас есть язык. Посредством идентификации мы создаем ментально-эмоциональную сущность своей «идентичности». Все, что нам для этого нужно, это использовать ту или иную форму глагола «быть». Глагол «быть» обеспечивает нам лингвистические маркеры для идентификации и идентичности: «Я был в депрессии», «Я (есть) неудачник», «Он всегда был таким глупым», «Они (являются) неполноценными».

Когда мы говорим «Я есть...», мы идентифицируем себя с тем, что ставим по другую сторону уравнения. А (я как личность, как индивидуум) = Б (некая форма поведения, опыт или концепция). Мы идентифицируем себя с «Б». Мы есть американцы, африканцы, учителя, эгоисты, католики, мусульмане, алкоголики, сексуальные насильники — кто угодно. Если я скажу, «Я (есть) психотерапевт», то будет ли это всем, чем я являюсь? Даже в контексте карьеры и работы, разве я только психотерапевт? Возможно, я также и писатель. Могу ли я при этом заниматься чем-то другим или все остальное исключается?

Идентификационные высказывания наиболее распространены во всем мире. Создается впечатление, будто у людей есть предрасположенность и потребность в идентификации с чем-то и в самоидентификации. Это один из способов картирования вещей, но не единственный. Мы можем картировать их просто как опыт, формы поведения, навыки, функции. Вместо того чтобы картировать вещи в категориях нашей идентичности (как абстрактной концепции), мы можем картировать их как наши поступки и формы деятельности. «Я занимаюсь психотерапией и пишу книги, но я всегда представляю собой нечто большее, чем эти две формы поведения. Я также подстригаю траву, ремонтирую дом, работаю над созданием интернет-сайта». «Я занимаюсь чтением, исследованиями, написанием книг, проведением тренингов, общением с людьми, наставничеством, бегом, сном, едой и просмотром телевизора».

Кожибски говорил, что все виды использования глагола «быть» являются формами «безумия». Он считал, что любой процесс идентификации представляет собой источник плохо сформулированного картирования. И хотя мы, возможно, не хотим заходить столь же далеко, мы все же считаем, что лучше всего полностью исключить «есть» (или другие формы, такие как «быть», «являться», «это» и другие) из собственной самоидентификации. «Иногда я занимаюсь психотерапией, иногда я пишу, иногда я читаю книги, иногда я подстригаю траву...»

Что касается нас самих, мы стремимся не идентифицировать себя с тем, что мы делаем. Делание — это лишь один из аспектов опыта. Кроме того, делание всегда имеет место в определенное время, в конкретном контексте, с определенными целями и в лучшем случае представляет собой одно из проявлений нашего «я», но не само «я». Когда мы идентифицируемся с тем, что мы делаем (или с любой другой формой идентификации), мы вкладываем в это всю нашу физическую, ментальную, эмоциональную, психическую и духовную энергию. И тогда мы переживаем это как собственную идентификацию. Мы — это наша работа, наши звания, наши взаимоотношения. И все же когда мы идентифицируем себя с тем, что может быть отнято от нас, мы ставим свое ощущение собственного «я» под угрозу. Такова структура того, что мы называем «кризисом идентичности». «Идентичность» может оказаться в ситуации кризиса, только если мы создаем комплексные эквиваленты и идентифицируем себя с чем-то внешним, что может быть поставлено под угрозу.

На протяжении длительного времени я (Б. Б.) идентифицировал себя как пастора. Но настал день, когда я потерял большую часть своих прихожан. Моя идентификация заставила меня спросить: «А кто я теперь?» Я идентифицировал свое «я» с тем, что я «делал». Я приравнивал то, что я делал, к самому себе. Поэтому когда я утратил «по-

ложение», с которым я себя идентифицировал, свой статус, право делать то, что я делал, я утратил свою идентичность. В тот период я прошел через острый кризис идентичности и глубинную трансформацию. Я начал идентифицировать себя с моим «бытием», а не с моим «деланием». Осознавая это сейчас, я уже достаточно умудрен опытом, чтобы не приравнивать себя к моим действиям, и это очень сильно освобождает.

Как же мы можем «деидентифицировать» себя с тем, что мы делаем? Начните с использования инфинитивов тех номинализаций, которые вы использовали в своих идентификационных высказываниях. Мы выражаем их в форме «я есть»-высказываний. Это порождает колоссальную номинализацию. Все наши действия, процессы и формы активности замораживаются в грамматическом первом лице. Чтобы деноминализовать такие ограничивающие нашу идентичность карты, восстановим инфинитив. Восстановим эти формы деятельности.

Поставим под вопрос «я есть»-высказывания, метамоделируя их.

— Что вы делаете для того, чтобы быть этим?

— В каких действиях, формах деятельности и процессах вы принимаете участие?

— Когда вы делаете эти вещи, то это все, чем вы являетесь?

— Что еще вы делаете? Какие другие вещи вы выражаете?

— Когда вы идентифицируетесь с «ВП»-стороной комплексного эквивалента, действительно ли вы хотите идентифицировать себя с ним?

Также очень мощная идентификация возникает, когда люди идентифицируются (или чрезмерно идентифицируются) с эмоцией, эмоциональным состоянием или с навешанным на них ярлыком. Когда кто-то говорит «я был в депрессии», или «я рассержен», или «я невесел», они идентифицируются с каким-то одним эмоциональным состоянием, однако мы знаем, что они «являются» чем-то большим и переживают намного больше, чем только это.

Деидентификация посредством пресуппозиций

Когда Сьюзен сказала: «Я расстроена», я (Б. Б.) спросил: «И это все, что вы собой представляете сейчас? Вы — расстроенная», и она ответила: «Да».

— И это все, чем, по-вашему, вы являетесь?

— Ну, нет, конечно, но я всегда говорю «я расстроена» по различным поводам.

— А кем еще, кроме расстроенной, вы являетесь?

Последовала долгая пауза.

— Вдумчивой, — сказала Сьюзен. — Я вдумчивая.

— Вы вдумчивая? А кем еще вы являетесь, кроме вдумчивой?

— Еще много кем.

— А кроме еще много кого, кто вы? (Долгая пауза.)

— Я ученица, изучаю новый материал.

— А кто вы еще, намного больше, чем ученица, изучающая новый материал? (Пауза.)

— Я та, кто пытается составить более масштабную картину.

— Вы пытаетесь составить более масштабную картину. И вы знаете, что вы пытаетесь составить более масштабную картину?

— Я забочусь о людях.

— Откуда вы знаете, что вы заботитесь? С помощью каких форм поведения вы проявляете заботу? Что вы делаете такого, благодаря чему вы знаете, что заботитесь о людях?

— Я вижу в людях много хорошего.

— Вы видите в людях много хорошего. И что это означает, что это говорит о вас как о человеке?

— Что и во мне есть много хорошего.

— Что произойдет, если вы позволите тому хорошему, что есть в вас, воздействовать на ограничивающее вас представление о том, что вы расстроены? (Долгая пауза.)

— Это пройдет.

— Очень хорошо, тогда развейте это ограничивающее представление о том, что вы расстроены, прямо сейчас. (Долгая пауза.)

Упражнение «Пресуппозиции для паттерна деидентификации»

Этот паттерн дает нам в руки полезную модель постановки под сомнение и преодоления ограничивающих условий, ассоциирующихся с комплексными эквивалентами. Он может быть использован как рефлексивно,

так и при работе с другими. Другие паттерны, используемые для деидентификации, вы найдете в книге «Хрестоматия по магии» (Hall & Benlap, 1997).

1. Выявите и идентифицируйте комплексные эквиваленты, используя глагол «есть».

Кто вы (есть)? Когда вы думаете о своей самоидентификации, как вы думаете о самом себе? Прислушивайтесь к форме «Я есть *X*».

2. Произведите подстройку и подайте человеку комплексный эквивалент в виде обратной связи для подтверждения.

Так значит, вы есть *X*, я вас правильно понял?

3. Оспорьте идентификацию.

И это все, что, с вашей точки зрения, вы собой представляете? (Произведите калибровку сдвига физиологии.) Разве вы не являетесь чем-то большим, чем это? (Произведите калибровку согласия.)

4. Предложите картирование высшего уровня, выходящее за рамки идентификации.

Кем вы являетесь из того, что не есть *X*? (Здесь вам нужно получить вербальный ответ.) Кто вы еще? Какой *Y*?

(После того как более широкомасштабная идентификация сформирована, найдите слово, термин или другой способ выражения этого понимания, чтобы закрепить его.)

5. А помимо этого *Y* (слова, выявленного на шаге 4), это все, кем вы являетесь?

Насколько больше вы представляете собой, чем это? Вы ведь знаете, что вы — нечто большее, чем это? Откуда вы это знаете?

6. Подтвердите новое самоопределение, проверьте на экологичность и выполните подстройку к будущему.

Упражнение «Переопределение "я" с использованием потенциальных возможностей»

В следующем паттерне используются временные и пространственные пресуппозиции с целью разорвать ограничивающие комплексные эквиваленты на уровне идентичности. Этот паттерн может быть использован в повседневном разговорном языке. Даже когда вы будете говорить о второстепенных вещах, язык будет уводить вас вверх, вверх и вдаль, к высшим уровням сознания, так что вы сможете увидеть более широкую перспективу.

При использовании этого паттерна важно, чтобы после того как человек поднимется вверх по уровням, вы начали подавать ему сказанные им слова в виде обратной связи. Такая подстройка будет не только подтверждать и подкреплять, но и окажет эффект оживления его нейронных сетей, так как будет все более и более ассоциироваться в высшие уровни осознания.

1. Подстройтесь к текущей ситуации и переместитесь вверх по уровням.

Начиная с того места, где находится человек, предложите ему подняться вверх по уровням сознания. Несколько раз спросите его: «Что вы думаете или чувствуете по поводу этого?»

2. Отправьтесь в путешествие ввысь; поднимайтесь все выше, вверх и вдаль.

Предложите человеку подняться вверх и выйти за пределы слов, за пределы того, что может быть выражено на пропозициональном языке. Поведите его в бесформенную пустоту, лежащую за этими пределами. Используйте все метауровневые слова и уровни. «Во что вы верите по поводу этого? Что это означает для вас? Какие идеи приходят вам в голову в связи с этим?»

3. Подтвердите, что человек вышел за пределы слов, затем повторите.

«Откуда вы знаете, что находитесь там?» (Подкрепите их знание: «Я просто знаю».) А что лежит за этим? Откуда он знает?

4. Продвигайте это так далеко, как только можете.

«Замечательно, и все же, разве вы не являетесь чем-то большим, чем это?» (В конце концов человек начнет постоянно отвечать «Да».) «Вы думаете, это все, чем вы являетесь?»

(Произнесите это высказывание изумленным тоном. Сделайте это с убеждением, что человек всегда является чем-то большим, чем то, что он о себе думает. Задавайте вопросы пытливым и недоверчивым тоном: «И что, это все?» Это задает фрейм, что люди являются чем-то большим, чем все, что они только могут себе представить. Люди являются намного большим, чем все, что они могут картировать по поводу себя.)

5. Обратите вопрос и задайте его в виде отрицания.

«Чем вы являетесь из того, что не есть *X*, *Y* или *Z*? (*X*, *Y*, *Z* — это все то, что люди

говорили вам до этого. Найдите предыдущую ступеньку лестницы, для того чтобы поднять человека на следующую ступеньку.)

6. Вернитесь назад вниз по уровням.

После того как человек вышел далеко за пределы любых физиологических реакций, в которых содержится хотя бы слабый намек на проблему, начните спускаться вниз по уровням, удостоверяясь на каждом шаге: «Вы ведь знаете, что вы — нечто большее, чем это, не так ли?» (Якорите это знание, когда будете спускаться вниз, постоянно спрашивая): «Откуда вы это знаете?»

7. Произведите проверку на экологичность и подстройку к будущему.

Анализ паттерна

Когда мы начинаем использовать этот паттерн, мы хотим получить содержание, касающееся себя и своей самоидентификации. Делать это будет легко и естественно, потому что вы будете вовлечены в обычный повседневный разговор. И напротив, вам не понадобится получать какую-либо информацию о содержании проблемы. Вместо того чтобы выяснять подобные детали, вам нужно будет знать лишь об убеждении.

Сначала продвижение по уровням может быть медленным, но затем вы начнете двигаться очень быстро. Как только вы почувствуете, что получили согласие, скажите следующее: «Итак, кем вы являетесь, что не есть *X, Y, Z*?» Человек ответит вам. Затем скажите: «А помимо этого, это все, чем вы являетесь? Насколько больше вы представляете собой, чем это?» Человек будет подниматься в одних местах и спускаться в других. По мере расширения осознания человек будет достигать высших уровней, а мы будем заземлять это осознание обратно в реальность, опуская его и его осознание вниз за счет вопросов о том, какими свидетельствами своего знания он располагает.

Демонстрация на примере Нэнси

Нэнси хотела поработать на тренинге над своей проблемой с весом. Она начала с идентификационного заявления: «Я слишком толстая».

— И это все, кем вы являетесь?

— Я женщина.

— Не являетесь ли вы чем-то большим, чем это?

— Являюсь.

— Кто вы еще, кроме того, что вы толстая?

— Я мать, деловая женщина, я собираюсь написать книгу.

— Вы мать, деловая женщина и собираетесь написать книгу. А кроме этого, это все, кем вы являетесь? (Пауза.) Насколько большее вы представляете собой, чем это?

— Я дитя Бога.

— И откуда вы знаете, что вы дитя Бога?

— Он мне это обещал.

— Он это обещал. И откуда вы знаете, что это принадлежит вам?

— Я в него верю.

— И сейчас, когда вы — дитя Бога и верите в него, как вы чувствуете себя по этому поводу?

— Я очень хорошо чувствую себя по этому поводу.

— Какое из состояний лучше: то, находясь в котором вы начали говорить, или то, в котором вы находитесь сейчас?

— Это лучше.

В этот момент Нэнси рассмеялась.

С помощью этого паттерна можно очень просто взорвать ограничивающие и обедненные комплексные эквиваленты. Используя временные пресуппозиции, мы предлагаем человеку предъявить свои комплексные эквиваленты, которые он использует для идентификации. Затем мы производим разукрупнение по уровням до тех пор, пока не переходим в место, находящееся за пределами его индивидуального ящика, и переходим к «нет»-репрезентациям. Когда человек дойдет до «нет» и до места чистой потенциальности, он обнаружит там множество ресурсов. В этой точке мы можем задать фрейм, находящийся над его текущей стратегией реальности, гласящий, что он «является чем-то большим, чем это».

Резюме

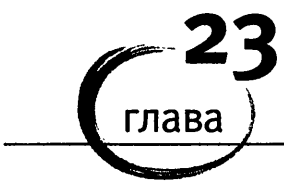
Мы исследовали несколько лингвистических пресуппозиций, связанных с такими ключевыми концептуальными категориями, как существование, осознание, возможность и необходимость, временное и пространственное, порядковое, включающее/исключающее «или», причина-следствие и комплексный эквивалент.

И теперь, когда у нас появилось ощущение и осознание того, насколько эффективны пресуппозиции, рассмотрите ли вы возмож-

ность того, чтобы искусно применить их в своей речи, что позволит вам продвинуть свое или чье-то восприятие в любом направлении, которое вы выберете для продвижения своего осознания? — Поскольку вы можете продвигать восприятие вперед и назад, вверх или вниз, а также в ряде других направлений. И вы можете решить продвигать его шаг за шагом по направлению к ресурсам, располагающимся в мыслях на заднем плане вашего сознания или, возможно, на высших уровнях сознания.

И когда вы продвигаете сознание от проблемного состояния вверх к ресурсным состояниям, это лишь приведет к осознанию того, что мы являемся чем-то большим, намного большим, чем любая проблема, которую мы испытываем. И, осознав это, мы прямо сейчас же начнем видеть себя не как человека, имеющего проблему, а как человека, располагающего внутренними ресурсами, расположенными на многих-многих уровнях. У нас есть ресурсы, и их намного больше, чем мы осмеливались представить себе прежде... прямо сейчас.

Можно направлять восприятие благодаря искусному использованию языка — с помощью многочисленных лингвистических пресуппозиций, задающих нам структуру того, как размышлять о совершении этих действий. Пресуппозиции просто определяют то, что должно быть истинным, и дают нам тем самым возможность придать чему-либо смысл.



Практическое НЛП

Приложения НЛП в сферах психотерапии, бизнеса, межличностных отношений, здравоохранения и личностного роста

НЛП — это подкрепленная методологией установка, порождающая целый ряд техник.

Ричард Бэндлер

Почему вы хотите овладеть мастерством НЛП? Что будет, когда вы наконец достигнете предела мастерства? Какую службу это вам сослужит? Что вы тогда сможете сделать? Нейро-лингвистическое программирование как модель представляет собой наиболее передовой способ размышления о человеческой природе, человеческой деятельности и человеческом потенциале. Используя дефисы и штрихи [/], связывающие между собой тело-сознание-эмоции, нейро-лингвистическое и нейро-семантическое и напоминающие нам о том, что все это — системные процессы, НЛП описывает, как мы действуем в качестве живых существ. Оно описывает, как сама деятельность нашей нервной системы картирует территорию, лежащую «вне нас», посредством сенсорных рецепторов, и как мы картируем эту карту, создавая наши внутренние ментальные фильмы, и как мы картируем эти кинематографические карты с помощью слов и далее картируем эти карты с помощью более абстрактных и концептуальных терминов и т. д. В результате мы имеем дело не с самой территорией (внешними энергетическими проявлениями), а лишь с многочисленными картами карт этой территории, которые мы сами создали.

Фундаментальная пресуппозиция НЛП, берущая начало от Кожибски и теории общей семантики и гласящая, что карта — не территория, формирует эпистемологию НЛП. Наша оперативная теория, говорящая о том, откуда мы знаем то, что мы знаем, представляет собой эпистемологию конструктивизма. Мы конструируем образы внешнего мира и используем их факсимильные копии в качестве нашей репрезентативной реальности.

С практической точки зрения эта когнитивно-поведенческая дисциплина означает, что мы можем изменить нашу жизнь, изменяя наши карты. Обнаружение стратегии, определяющей, как работает та или иная форма поведения, навык или даже нейро-лингвистическое состояние, ставит нас в положение, позволяющее нам контролировать выполнение этой стратегии или принимать решение не использовать ее. Она ставит нас на место водителя, так что мы можем «управлять нашим собственным мозгом». Это также раскрепощает нас по отношению к миру опыта. Являясь «дисциплиной, изучающей структуру субъективного опыта», она обеспечивает нас инструментами, необходимыми для моделирования опыта. Используя эти инструменты, паттерны и модели НЛП, мы можем моделировать патологию, равно как проявления гениальности.

С помощью моделирования мы можем проектировать и перепроектировать наш опыт. И снова вспомним Кожибски (этого первого нейро-лингвистического тренера), назвавшего это проектированием человека. Исходя из этой инженерной точки зрения, он считал, что аналогично тому, как человеческая раса смогла установить связь времен и увековечить лучшие достижения тех, кто жил до нас, и развить дальше, начиная с той точки, в которой они остановились, их достижения в области точных наук, мы сможем сделать то же самое и в области гуманитарных наук, как только нам удастся выработать здравомыслящий язык и семантику для таковых. Это и было первоочередной задачей его книги «Наука и здравый смысл» (Korzybski, 1933/1994).

Сегодня мы приступили к выполнению именно этой задачи. Бэндлер и Гриндер начали с моделирования волшебников психотерапии Перлза, Сатир и Эриксона и благодаря этому создали многочисленные модели эффективной психотерапевтической работы, коммуникативных навыков, навыков сбора информации, навыков использования гипнотического языка, навыков соматического лечения и многих других. Первые модели, которые они подарили нам, не только сформировали содержание и паттерны НЛП, но и обеспечили некоторые из первых эффективных стратегий или паттернов изменения.

Нейро-лингвистические технологии

Мы называем паттерны НЛП гуманитарными технологиями. Эти паттерны или процессы обеспечивают пошаговый путь к «управлению собственным мозгом», необходимому для получения определенного опыта. Сколько же существует таких паттернов? В «Хрестоматии по магии» (Hall & Benlap, 1997) перечислены 77 наиболее ключевых и фундаментальных паттернов НЛП. Это позволяет предположить, что существует более 200 НЛП-паттернов. Все они обеспечивают

стратегии высококачественной деятельности в самых различных областях, включая:

- бизнес;
- образование;
- психотерапию;
- личностный рост;
- спорт и атлетическую подготовку;
- межличностные отношения;
- коммуникацию: ведение переговоров, посредничество;
- разрешение конфликтов;
- медицину, здравоохранение.

77 паттернов, перечисленных в «Хрестоматии по магии»

Базовые метапаттерны:

1. Хорошо сформулированные желаемые результаты.
2. Подстройка и присоединение.
3. Калибровка.
4. Паттерн проверки на экологичность.
5. Гибкость реакций.
6. Вызов состояний.
7. Введение в состояния.
8. Прерывание состояний.
9. Якорение.
10. Доступ к позитивному намерению.

Паттерны неконгруэнтности «частей»:

11. Паттерн коллапса якорей.
12. Паттерн частичных переговоров.
13. Шестишаговый рефрейминг.
14. Выравнивание позиций восприятия.
15. Паттерн фрейма согласия.
16. Паттерн уравновешенного «я».
17. Паттерн разрешения внутреннего конфликта.
18. Паттерн визуального сдавливания.

Паттерны идентичности и «я»:

19. Паттерн изменения убеждений.
20. Паттерн деидентификации.
21. Паттерн реимпринтинга.
22. Паттерн временных линий.
23. Паттерн изменения личностной истории.
24. Паттерн взмаха.
25. Паттерн круга совершенства.
26. Паттерн уничтожения решений.
27. Паттерн глубинной трансформации.
28. Метатрансформации.
29. Паттерн примирения с родителями.
30. Паттерн любви к себе.
31. Паттерн самодостаточности.
32. Получение совета от внутреннего мудреца.

Паттерны нейро-лингвистических состояний:

33. Визуально-кинестетическая диссоциация, быстрое лечение фобий.
34. Получение доступа к ресурсным состояниям.
35. Состояние осознанности.
36. Паттерн фрейма «как если бы».
37. Паттерн связывания состояний.
38. Паттерн перекрывания «суб-модальностей».
39. Разрушение пороговой компульсии.
40. Трансформация ошибок в обучение.
41. Формирование интенциональной компульсии (Паттерн Шоколада леди Годивы).
42. Паттерн принятия решений.
43. Паттерн удовольствия.
44. Паттерн снижения удовольствия.
45. Разрушение ограниченных синестезий.
46. Архивирование воспоминаний.

Паттерны языкового формулирования и переформулирования:

47. Паттерн Метамоделирования.
48. Паттерн Метамоделирования III.
49. Паттерн деноминализации.
50. Паттерн определения/формулирования проблем.

Паттерны мышления; паттерны, метапрограммы и когнитивные искажения:

51. Идентификация/подстройка метапрограмм.
52. Распознавание и пересмотр ограничивающих метапрограмм.
53. Паттерн изменения метапрограмм.

54. Обсуждение когнитивных искажений.

Паттерны смысла/семантики:

55. Паттерн рефрейминга содержания.
56. Паттерн рефрейминга контекста.
57. Паттерн рефрейминга «суб-модальностей».
58. Шестишаговый рефрейминг с помощью метасостояний.
59. Разрывание синестезий убеждений.
60. Формирование иерархии ценностей.
61. Кинестетическая иерархия критериев.
62. Прививка против мыслей-вирусов.

Паттерны стратегий:

63. Генератор новых форм поведения.
64. Паттерн прощения.
65. Паттерн излечения аллергии.
66. Паттерн избавления от горя.
67. Паттерн пре-огорчения.
68. Паттерн здорового питания.
69. Избавление от со-зависимости.
70. Паттерн уверенной речи.
71. Паттерн реагирования на критику.
72. Паттерн установления пределов.
73. Паттерн магических родителей.
74. Трансформация ошибок в обучение.
75. Мудрое и глубокое мышление/оценка (модель *SCORE*).
76. Стратегия креативности Диснея.
77. Паттерн вращающейся иконки.

Разнообразие техник

Описываемые нами образцы техник, оставляемых НЛП, говорят о возможности существования сотен и даже тысяч и более процессов, которые уже созданы и будут созданы в ближайшие годы и десятилетия. Располагая методологией моделирования структуры опыта и постоянно перепроектируя многоуровневые карты и фреймы сознания, мы можем углубиться в любую практическую сферу жизни, чтобы построить модели лучших образцов деятельности, достигнутых на сегодняшний день, и расширить пределы человеческих возможностей благодаря непрерывной связи времен.

НЛП и психотерапия

Психотерапия отличается от психологии тем, что является непосредственным приложением психологических принципов и практик к проблемам, ограничениям, случаям обеднения и неадекватного картирования, имеющим место в процессе индивидуального роста и развития. Психотерапия способствует развитию и реализации человеческого потенциала. Поскольку традиционная психотерапия XX века фокусировалась на проблемах и всевозможных нарушениях человеческой деятельности, в ней сформировалась ориентация на «починку» людей (называемых пациентами) и излечение проблем. Она также фокусировалась на симптомах таких проблем, как эмоции и защитные механизмы, и исходила из предположения, что «инсайт», или понимание проблемы, приведет к автоматическому избавлению от нее.

Именно в этом контексте НЛП приняло совершенно иной подход. Заняв метапозицию по отношению к многочисленным психотерапевтическим подходам, НЛП вышло на сцену психотерапии с ориентацией на моделирование того, что работает, без обращения к какой-либо теории за объяснением того, почему оно работает. Бэндлер и Гриндер в своей иконоборческой атаке на сферу психотерапии, медицины и психиатрии ворвались на арену психотерапии, утверждая, что они не исповедуют какой-либо теории и не желают утруждать себя какой-либо психоархеологией и теоархеологией: они — модельеры, и их волнует лишь то, что работает и как оно работает.

На самом деле это заявление было неправдой, но в те времена оно сотворило чудеса, явившись великим рефреймом. Основатели НЛП все же имели теорию, и мы отмечали этот факт на протяжении данной книги. Их теория состояла в том, что мир не настолько беден, чтобы у людей не было достаточного выбора и они не могли бы преуспевать и быть счастливыми. Если люди и ограничены в своем выборе, то только потому, что у них обедненные карты мира. И все их варианты выбора с точки зрения эмоций, мыслей, форм поведения и реакций имеют смысл — учитывая их карты мира. Они составляют свои карты посредством процессов моделирования, включающих опущение, обобщение и искажение информации. Направив их назад к «глубинным» (или высшим) уровням их картирования и предлагая им пересмотреть свое картирование путем задавания открытых

Сочувствии? Спокойствии? Самоконтроле? Уважении? Самооценке?

7. Примените ресурсы.

Я хочу, чтобы вы рассмотрели теперь импринтинговый опыт с точки зрения каждого из персонажей, участвующих в этом событии, и при этом мы будем входить в каждое из ресурсных состояний, в котором нуждается каждый персонаж, и давать им эти ресурсы, так чтобы ваш фильм начал изменяться... трансформироваться... Вот так. Просто возьмите эти ресурсы и дайте их этому человеку. В конце концов, этот человек... прямо сейчас... находится в вашем мозге в виде образа или воспоминания, созданного и поддерживаемого вами. Итак, возьмите этот ресурс и дайте ему. И отметьте, что он сделает с этим ресурсом иначе?.. Какие новые убеждения можете вы сформировать на основании этого опыта?..

Просто войдите внутрь себя и позвольте своему подсознанию рассмотреть каждое переживание через призму этого опыта, зная о том, в каких ресурсах они нуждаются. Мы знаем, что этот человек не имел тогда этого ресурса, но с помощью вашей памяти вы можете обновить эту модель прямо сейчас...

В этом опыте участвует ваше более молодое «я», нуждающееся в ресурсах, которых оно тогда не имело. Какими ресурсами располагаете вы сейчас, которые бы позволили вам сконструировать иную совокупность убеждений в тот момент? Какие постижения, навыки, способности...? Когда вы больше всего приблизились к обладанию этими ресурсами? Теперь возьмите этот свет и осветите им свою прошлую историю. Осветите им свое более молодое «я»... так чтобы это ваше молодое «я» почувствовало этот ресурс; вы можете позволить себе вообразить, как это изменило бы события. И теперь вы можете позволить себе стать более расслабленным и уверенным, спокойным и комфортно чувствующим себя в этом воспоминании... увидеть свое молодое «я» формирующим ресурсные убеждения и способности.

8. Ассоциируйте и переживите заново импринтинговый опыт.

Обладая каждым ресурсом, к которому вы получили доступ, теперь вы можете вступить назад в это старое воспоминание и дать этот ресурс каждому персонажу; вы можете отправиться назад во время, чувствуя это (удерживайте якорь), со всеми этими ресурсами, и даже в сознание-и-тело каждого из других персонажей... позволив им обладать этими ресурсами. И, сделав это, вы можете теперь обновить ваши собственные убеждения, касающиеся этих событий, создавая убеждения, которые улучшат вашу жизнь, когда вы будете двигаться в будущее.

9. Получение ресурсов.

Теперь вы можете вступить назад в то время и в ваше более молодое «я» и полностью принять все эти ресурсные качества и состояния, те самые, которые вам нужно было дать другим персонажам вашего фильма.

10. Проанализируйте изменения в вашем опыте и выполните подстройку к будущему.

Теперь вернитесь на миг сюда, в настоящий момент, и повернитесь так, чтобы вы могли рассмотреть все изменения в вашем опыте. Насколько вы удовлетворены теми трансформациями, которые произошли на данный момент? Теперь вернитесь назад в ваше более молодое «я» со всеми ресурсами и очень быстро поднимитесь в ваше новое настоящее и будущее.

Паттерн изменения личностной истории

Поскольку «прошлое» существует только в вашем сознании в качестве информации и не обладает внешней реальностью, мы можем удерживать его в кинотеатре вашего сознания и тела только в форме «памяти». Однако эти воспоминания подвержены непрерывным изменениям. С каждым новым пониманием, с развитием и опытом наши воспоминания изменяются. По этой причине «никогда не поздно иметь счастливое детство».

Что мы помним, почему мы это помним и как используем наши воспоминания, является вопросом нашего личного выбора. Мы можем «точно» репрезентировать болезненные и травматические воспоминания и тем самым держать свое тело и эмоции наполненными и подстегиваемыми негативным напряжением. Или же, если вам не нравится такой способ управления собственным мозгом, вы можете использовать следующий паттерн, чтобы изменить свою личностную историю.

Паттерн

1. Идентифицируйте проблемное событие.

Подумайте о времени и месте в вашей личностной истории, которое все еще беспокоит вас... Как оно беспокоит вас? Какие проблемы оно для вас создает? Когда вы вступаете в это воспоминание, какие эмоции при этом возни-

вопросов, мы позволим им сконструировать более эффективные карты, которые расширят диапазон их выбора, восприятия, понимания, смыслов и реакций.

Таким образом, была изобретена Метамодель психотерапевтического языка. Эта модель представляла собой просто набор рекурсивных вопросов, задаваемых людям и оказывающих «магический» эффект расширения их карт. При расширении этих карт менялись и взаимоотношения человека с миром. Интересно отметить, что Бэндлер и Гриндер не моделировали когнитивных психотерапевтов, а смоделировали семейного психотерапевта, гештальт-терапевта и медицинского гипнолога, однако в результате они пришли к когнитивно-поведенческой модели психотерапии. Начав с этой основополагающей работы, НЛП как метадисциплина было распространено на самые различные виды психотерапии, включая психоанализ, бихевиоризм, психотерапию реальности и многие другие.

Поскольку НЛП сфокусировано на решениях, оно всегда предпочитало иметь дело с видами психотерапии, сфокусированными на решениях, в особенности на краткосрочной психотерапии, эриксонианском гипнозе и когнитивных методах психотерапии. Кроме того, благодаря заложенной в НЛП холистической модели сознания-тела (нейро-лингвистики), оно также отдавало явное предпочтение многим формам телесной психотерапии. Однако что бы ни моделировало НЛП, оно всегда оставалось метадисциплиной, моделирующей все, что работает, к какой бы ветви психотерапии это ни относилось. Это придавало НЛП не только мощность междисциплинарного подхода, но и ее притягательность. НЛП является эклектической сферой в том отношении, что находит и выбирает лучшее среди самых различных процессов, относящихся ко многим дисциплинам. Но в этом эклектизме есть свой смысл и порядок. Исходя из метафрейма, ориентированного на поиск структуры, НЛП выбирает то, что работает, и моделирует это с целью идентифицировать более крупномасштабные конструкции фреймов.

Поэтому на самом деле нельзя описать «НЛП-терапию» как таковую, по крайней мере, как самостоятельную дисциплину. Вместо этого мы говорим о том или ином паттерне, процессе или форме вмешательства, используя НЛП-моделирование различных видов психотерапии. Паттернами, которые мы могли бы описать как относящиеся исключительно к НЛП, окажутся те, что удовлетворяют всем пресуппозициям НЛП и могут рассматриваться как часть курса практика НЛП.

Паттерн реимпринтинга

Травматические эпизоды и реакции возникают в результате травмирующих переживаний, а также под влиянием негативных рассказов, фильмов и воображения. После того как мы нанесли на свою карту «травму», эти репрезентации начинают управлять нашей деятельностью, убеждениями, ценностями и восприятием. Они задают «импринтинговый» фрейм, который кажется нам прочным и стабильным. Такие импринты могут включать как позитивные, так и негативные переживания. Поскольку импринты, как правило, задают фреймы типа «так уж устроен мир», это глубоко укореняет их в нашем сознании и делает их с трудом поддающимися изменению.

Подобно убеждениям, импринты функционируют в качестве самоисполняющихся пророчеств. Этим объясняется тщетность попыток спорить с убеждением или импринтом. Человек чувствует, что он собрал за свою жизнь слишком много данных в пользу данного импринта, чтобы его можно было изменить. Поэтому вместо того чтобы бороться с ним напрямую, мы преимущественно используем обходные маневры. Мы возвращаемся к периоду, предшествовавшему появлению исходного импринта, к тому времени, когда человек еще не получил множества последующих подкреплений своей карты, и задаем новые фреймы, подрывающие импринт изнутри.

Приготовьтесь обнаружить одну характерную аномалию, встречающуюся при картировании импринтов. Эта аномалия состоит в том, что в своем ментальном фильме человек может фактически переключаться между позициями жертвы и лица, причинившего вред. За счет такого переключения человек также будет переживать и реальность агрессора, что порождает множество противоречивых симптомов мыслей и чувств у данного человека.

Это особенно верно в отношении детей, у которых еще отсутствует ясное ощущение своей идентичности. Частью менталитета ребенка является склонность притворяться кем-то другим и принимать образ мышления, чувствования и действия других людей. Иногда они принимают некую ролевую модель всю целиком, не отдавая себе отчета

в том, что повлечет за собой такое принятие. Такая динамика может привести к образованию множественной личности, фактически включающей в себя многочисленные модели людей, в окружении которых мы растем. Ищите в травматических импринтах такого рода интроекции значимых других. Это происходит не всегда, но часто такие интроекции будут присутствовать.

Реимпринтинг работает за счет обновления внутренних карт, подчеркивания ресурсов и изменения старых кодов. Проводя реимпринтинг, мы будем обеспечивать даже тем людям, которые причинили нам вред, ресурсы, необходимые им прежде всего для того, чтобы помешать наносить вред в дальнейшем. Это не извиняет и не оправдывает агрессивного поведения: скорее, это способствует картированию более адекватных ресурсов и форм поведения. Нередко жертвы преступлений конструируют ограничивающие убеждения, а затем поддерживают их за счет своего гнева и страха.

Паттерн

1. Идентифицируйте проблему.

Какое убеждение, форму поведения или эмоцию вы хотели бы изменить? Какие ассоциирующиеся с ними чувства сопровождают их? (Заякорите это состояние.) Что вы уже пытались изменить относительно этого убеждения или формы поведения? Что мешает вам сделать это или останавливает вас?

2. Используйте якорь, чтобы локализовать опыт в личностной истории.

Я хочу, чтобы вы почувствовали это (воспроизведите якорь) и просто вернулись... в то время... плывя назад, пока вы не обнаружите это чувство снова. (Используйте якорь, чтобы локализовать импринтинговый опыт.)

3. Отправьтесь в путешествие назад во времени с этой эмоцией.

Эксплицитно или имплицитно используйте вашу временную линию и побудите их вернуться в импринтинговый опыт.

Просто оставайтесь с этим чувством (удерживайте якорь), и вы сможете начать вспоминать самый ранний опыт, когда вы испытали это чувство. И теперь, вновь переживая его, вы можете начать вербализировать убеждения и обобщения, которые вы первоначально сформировали на основании этого опыта.

Почувствуйте негативную эмоцию снова... и просто пронесите с собой это чувство назад во времени... Плывя назад... И что при этом вы переживаете? Включает ли ваш опыт кого-то еще? Видите ли вы людей, глядящих на вас...? Двигайтесь дальше и поместите себя в свое более молодое «я» хотя бы на миг. Какие убеждения вы формируете относительно этого опыта...? Какие убеждения относительно других людей, окружающего мира, Бога? (Иногда при вербализации убеждения человек начинает осознавать его впервые, и сам факт его вербализации заставляет это ограничивающее убеждение испариться.)

4. Прервите состояние и рассмотрите личный опыт.

Я хочу, чтобы вы отступили от своей временной линии и рассмотрели свой импринтинговый опыт, чтобы идентифицировать ситуацию и участвующих в ней людей. Просто вернитесь сюда, в эту комнату, в настоящий момент, и оставьте свое прошлое воспоминание.

Хорошо, давайте теперь рассмотрим этот опыт так, как будто вы смотрите фильм. Теперь, оглядываясь назад на свой опыт, отодвиньте его от себя так, чтобы у вас возникло ощущение дистанции от него и вы не находились больше внутри него... а лишь смотрели бы на свое более молодое «я» в этом опыте... Как этот опыт повлиял на вас с тех пор? Каковы некоторые другие убеждения, которые вы сконструировали после этих событий?

5. Найдите позитивное намерение в этом чувстве или убеждении.

Каковы были позитивные намерения других присутствующих в этой ситуации людей? Если вы не знаете, спросите персонажей фильма, состоящего из ваших воспоминаний. Спросите каждого из них: «Каковы были ваши позитивные намерения, когда вы делали это?» Пытались ли они превратить вас в ничтожество, пытались ли они испортить вам жизнь? Кроме того, каковы были ваши позитивные намерения, заставившие вас сохранить этот фильм в своем сознании?

6. Идентифицируйте и заякорите необходимые ресурсы.

В каких ресурсах нуждались вы тогда, но не обладали ими? К каким представлениям, убеждениям, чувствам вы имеете доступ сейчас, но к которым не имели доступа тогда? (Получите доступ и заякорите каждый из этих ресурсов. Сделайте это для себя и для каждого нересурсного персонажа.) В чем нуждались другие персонажи вашего фильма, чтобы они могли отреагировать более эффективным образом? В большем принятии?

кают? Какие смыслы? Просто отмечайте их и теперь выйдите за пределы этого проблемного состояния.

2. Займите точку зрения наблюдателя по отношению к этому опыту.

Если это проблемное состояние является первичным состоянием, то есть вы отступаете от него и просто наблюдаете за ним, это обеспечит вам фрейм более ресурсного метасостояния, из которого вы сможете размышлять о первичном состоянии.

Просто всплывите над вашей временной линией... И при этом вернитесь в проблемное событие и наблюдайте за ним как свидетель. Из этой метапозиции смотрите, как ваше более молодое «я» проживает эти события.

3. Приобретите опыт обучения ресурсам на основе этого события.

Просто наблюдая, теперь вы можете принять решение обучаться, по-настоящему обучаться на основе этого события. В каких ресурсах нуждалось ваше молодое «я»? В каких ресурсах нуждались другие участники ситуации? Составьте меню ресурсов, которые вам понадобились для того, чтобы изменить события.

4. Вернитесь в настоящее и получите доступ ко всем ресурсам.

Хорошо. Теперь вернитесь в данное время и место и из этой позиции пребывания в здесь-и-сейчас получите доступ ко всем и каждому необходимому ресурсу и заякорите их. Усильте их и удостоверьтесь в том, что у нас есть хорошие якоря для этих ресурсов.

5. Из метапозиции наблюдателя осуществите перенос ресурсов.

Снова закройте глаза и вернитесь к этому прошлому событию со всеми вашими ресурсами и при этом найдите себя дающим их вашему молодому «я». Отдайте каждый ресурс как дар от своего теперешнего «я». Хорошо... А теперь позвольте событию произойти с этими ресурсами. Представьте, как действия, мысли и чувства вашего молодого «я» претерпевают теперь трансформацию. Из этой позиции вы также можете передать другим участникам вашего фильма те ресурсы, в которых они нуждаются.

6. Двигайтесь вперед по вашей личностной истории с дополнительными ресурсами.

Снова полностью вступив в ваш фильм и став на мгновение своим более молодым «я», представьте, как вы проходите через свою временную линию, переживая опыт ваших ресурсов, так что, когда вы проходите через каждый следующий год своей жизни, эти ресурсы трансформируют вашу историю и обогащают вашу жизнь. Позвольте вашим ресурсам трансформировать вас самих и других людей.

7. Вернитесь в настоящее и проведите проверку на экологичность.

Создает ли у вас эта новая редакция ваших воспоминаний ощущение завершенности? Лучше ли она кодирует приобретенные вами знания и реакции? Улучшает ли она вашу жизнь? Хотели бы вы жить с этой новой редакцией? Обеспечивает ли она вам карту, более пригодную для движения по жизни?

8. Выполните подстройку к будущему.

Посмотрите в свое будущее с точки зрения всех происшедших с вами изменений в вашем ощущении личностной истории и представьте, как эти изменения продолжаются в вашем будущем.

Паттерн уничтожения решений

Иногда, двигаясь по жизни, мы принимаем не самые лучшие решения. Впоследствии эти решения становятся частью нашей ментальной карты и начинают функционировать в нашей ментально-телесной системе в качестве психологической силы, подрывающей и саботирующей наши сегодняшние действия и чувства. Данный паттерн уничтожает эти ограничивающие, деструктивные и неэффективные решения.

Решения, являясь составляющей нашей ментальной карты, обеспечивают нам конкретные инструкции, касающиеся того, что нам делать. Хотя в одних контекстах и в одни периоды жизни решение может функционировать прекрасно и к нашей пользе, с изменением контекстов и по прошествии времени эти решения становятся устаревшими и бесполезными. Данный паттерн позволяет нам изменять решения, которые мы сконструировали.

Паттерн

1. Идентифицируйте ограничивающее решение, с которым вы все еще живете.

Принимали ли вы когда-нибудь ограничивающие и саботирующие самих себя решения? Какое решение вы приняли и как это решение ограничивало вас? Когда вы приняли это решение? Как давно вы живете

деятельности в окружающем мире. Этот процесс, разработанный на основе работ Вейхингера, позволяет нам использовать наши навыки конструктивного воображения для того, чтобы инструктировать свое сознание-тело относительно того, как будет выглядеть, звучать и ощущаться некая конкретная «реальность». Этот процесс позволяет нам расширить наши карты, а тем самым и репертуар наших вариантов выбора. Если человек не может даже «представить себе» некий опыт, пусть он смоделирует другого человека. Используйте этот процесс для практики посредством воображения, представляя себе некий ресурс до тех пор, пока вы не сможете сконструировать и задать его.

Хотя мы можем в равной степени успешно использовать фрейм «как если бы» в сфере психотерапии и личностного роста, он дает нам в руки инструмент и для работы в бизнесе, для развития новых навыков за счет того, что мы сначала играем роль. Это позволяет нам опробовать новые формы поведения и способы деятельности без необходимости «чувствовать», что мы действительно занимаем соответствующее положение.

Паттерн

1. Идентифицируйте желаемый опыт.

Какой образ мыслей, чувств, речи, поведения или взаимоотношений вы хотели бы иметь и испытать? Максимально полно описывая этот желаемый опыт посредством описательных (вижу, слышу, чувствую) терминов, отмечайте, что вы начинаете чувствовать.

2. Дайте себе полное разрешение вступить в желаемый фрейм.

Войдите внутрь себя и скажите: «Я даю себе разрешение использовать фрейм "как если бы", чтобы превратить это новое поведение, чувство или убеждение в свою реальность». Что происходит, когда вы произносите это внутри себя? Возникает ли у вас ощущение каких-либо возражений? Если да, тогда добавьте к этому: «Я даю себе разрешение использовать фрейм притворства как шаг к подлинному убеждению».

3. Сконструируйте фрейм «как если бы» и полностью вступите в него.

Что вы почувствует, когда полностью представите себе, будто вступили в этот опыт, так что вы начинаете видеть, слышать и чувствовать вещи через призму этого опыта? Как вы испытываете это состояние в вашем теле? Что увидит другой человек, посмотрев на вас?

4. Проведите оценочную проверку.

На этой стадии не волнуйтесь о том, как вы это переживаете. Если подобные ощущения для вас новы и незнакомы, вы будете (совершенно закономерно) чувствовать себя странно, вам станет не по себе, некомфортно, вам покажется, что «это не я». Насколько полезным может быть для вас этот опыт? Чему вы можете научиться на основании этого опыта? Как он может улучшить некоторые аспекты вашей жизни или взаимоотношений?

5. Выполните подстройку к будущему.

Предположим теперь, что вы возьмете этот образ мыслей, чувств или действий в свое будущее, и пройдет год, пять лет... Просто представьте...

6. Позвольте себе использовать фрейм «как если бы» до тех пор, пока он не укоренится в вашем сознании.

Достаточно ли вам нравятся преимущества и последствия этого опыта, чтобы вы дали себе разрешение продолжать использовать его и экспериментировать с ним до тех пор, пока он не станет вашим привычным стилем реагирования?

Трансформация «ошибок» в «обучение»

Ошибиться — это одно; совершать одну и ту же ошибку снова и снова — это совсем другое. Не доводилось ли вам неоднократно чувствовать, как вы снова и снова впадаете в один и тот же старый паттерн, и удивляться: «Неужели я до сих пор ничему не научился? Когда же я научусь?» Это означает, что вы каким-то образом формировали самоорганизующийся фрейм, благодаря которому попали в постоянно повторяющуюся замкнутую петлю.

Порой мы организуем наше мышление, чувствование и поведение так, чтобы достичь результата, а затем просто впадаем в паттерн бессмысленного повторения. Если паттерн хотя бы частично работает, мы затем просто забываем обновлять его. Мы перестаем проводить его проверку на соответствие реальности или контроль качества.

Паттерн

1. Идентифицируйте паттерн, которым вы злоупотребляете.

Какой паттерн или кластер негативных реакций реализуется снова и снова, так что он

с ним? Каким образом оно стало для вас неэффективным?

2. Идентифицируйте эффективное решение, руководствуясь которым вы хотели прожить свою жизнь.

Какое решение было бы намного более мощным, эффективным и желательным? Чего вы хотели бы достичь благодаря этому новому решению? Как оно помогло бы вам чувствовать, думать и действовать более ресурсно? А теперь, получив полный доступ к этому эффективному решению, которое служит вам намного лучше... почувствуйте и заякорите его.

3. Перенеситесь над своей временной линией назад к тому моменту, когда вы приняли ограничивающее решение.

Теперь перенеситесь на крыльях времени и релаксации назад к тому времени, когда вы приняли плохое или ограничивающее решение, и посмотрите на свое более молодое «я» сверху, паря над вашей временной линией... Вот так. А теперь перенеситесь назад в опыт, когда вы переживали его в последний раз, и снова переживите его... и позвольте заякорить это чувство. А теперь с этим чувством (воспроизведите якорь)... просто перенеситесь назад еще дальше, возможно, к другим случаям использования этого ограничивающего решения, и повторяйте это до тех пор, пока не вернетесь к самому раннему случаю использования этого ограничивающего решения.

4. Получите доступ к ресурсному решению.

Теперь давайте выйдем за пределы этого опыта и перенесемся назад над вашей временной линией, так чтобы вы могли вновь получить полный доступ к вашему эффективному решению (воспроизведите якорь). Хорошо. И при этом давайте вернемся назад, в момент за пятнадцать минут до того, как вы приняли это старое ограничивающее решение. Вот так, и теперь просто вернитесь в ваше молодое «я», неся с собой эффективное решение, полностью и до конца.

5. Переживите старую ситуацию с новыми ресурсами.

При этом возьмите ваши эффективные ресурсы с собой, позволив им полностью изменить ваше осознание и чувства, когда вы будете переживать последствия этого нового решения.

6. Затем очень быстро перенеситесь через вашу временную линию в настоящее.

Теперь, со всеми этими новыми ресурсами, вибрирующими и наполняющими ваше осознание, я хочу, чтобы вы очень быстро перенеслись с ними сквозь время... позволив им изменять и трансформировать многие-многие другие события вашей жизни... и пройти весь путь назад... до настоящего момента.

7. Остановитесь и интегрируйте опыт в настоящее.

А теперь остановитесь... здесь... в данном моменте... и полностью интегрируйте этот опыт, и удивитесь, по-настоящему удивитесь тому, как это укрепляющее вас решение будет проигрываться в вашем будущем, в грядущие дни, недели и месяцы.

Паттерн работы с негативными эмоциями в метасостояниях

В целом обращение негативной эмоциональной энергии (психической энергии негативных эмоций и мыслей) против самих себя или против отдельных аспектов себя вызывает у нас внутренние конфликты с самими собой. Это обращение психологической энергии против самих себя служит нам далеко не лучшую службу. И хотя встречаются исключения, они являются всего лишь исключением, а не правилом. Используйте данный паттерн в качестве общего процесса, помогающего справиться с «негативными эмоциями и мыслями».

Паттерн

1. Идентифицируйте эмоциональное состояние, с которым вам было трудно справиться, контролировать его или управлять им.

Примеры: гнев, страх, отвращение, сексуальные эмоции, религиозные эмоции. Какое негативное эмоциональное состояние ваших мыслей-и-эмоций вам не нравится, какое вы не выносите, ненавидите и хотели бы больше не испытывать? Какие негативные состояния вы ощущаете как «табу»? Опишите эти состояния. Почему они являются проблемой для вас? Что вы думаете и/или чувствуете по этому поводу?

2. Проверьте, каков ваш уровень разрешения.

Войдите внутрь себя, успокойтесь и скажите: «Я даю себе разрешение почувствовать *X*». Делая это, отмечайте ваши внутренние реакции с точки зрения зрительных образов,

звуков, чувств или слов, проносящихся внутри вашей системы сознания-тела. Идентифицируйте любые возникающие у вас возражения. Что произойдет, если вы все же примете опыт этой негативной эмоции?

3. Спроектируйте новую структуру метасостояний.

Войдите внутрь себя и дайте себе конгруэнтно, уверенным и ресурсным голосом разрешение, которое рефреймирует ваши возражения. «Я даю себе разрешение почувствовать гнев, потому что это позволит мне распознать то, что покушается на мои ценности, и заблаговременно предпринять соответствующие меры». «Я даю себе разрешение почувствовать нежность, потому что это позволит мне полнее почувствовать себя человеком».

4. Воздействуйте на негативную эмоцию метасостоянием мощного расфреймирующего ресурса.

Примеры: принятие, признание, спокойствие, рассудительность. Используйте базовый формат работы с метасостояниями: получить доступ, усилить, заякорить и применить.

5. Проверьте на экологичность и добавьте необходимые рефреймы.

Представьте себе полностью и до конца, как вы двигаетесь в ваше завтра с этим аутфреймом негативной эмоции... Протестует ли какая-либо часть вас против вашего разрешения функционировать этой эмоции в качестве вашего стиля ориентации в жизни? Если да, вернитесь к шагу 3.

6. Выполните подстройку к будущему.

Теперь представьте, как вы берете этот новый образ бытия с собой в будущее, в завтрашний день и все завтра, которые последуют за ним; просто отмечайте, насколько этот образ бытия укладывается в ваше сознание и все ли аспекты вашего сознания-тела полностью согласуются с ним?

НЛП и бизнес

Существует ли НЛП-модель бизнеса? Или предпринимательства, или корпоративной культуры, или профессиональной подготовки, или ведения переговоров, продаж, накопления состояния, развития карьеры, профессиональной эффективности? Нет, не совсем так. Еще раз повторяем: как и в случае психотерапии, НЛП преимущественно выполняет функцию метадисциплины и фактически не имеет собственной теории бизнеса, экономики, политики, социальных изменений или культурного прогресса. В лучшем случае использование пресуппозиций НЛП, касающихся карт, гибкости, коммуникации, систем или обратной связи позволяет посредством выявления стратегий строить модели лучших образцов деятельности в каждом из этих аспектов бизнеса.

За прошедшие годы было разработано немало бизнес-моделей и паттернов. Вначале Бэндлер попытался моделировать великих продавцов и разработал модель «Технологии убеждения». Затем, когда в середине 1990-х годов претерпела изменения сама сфера продаж, были разработаны другие модели, которые еще лучше вписывались в модель и пресуппозиции НЛП. Стивен Хейман произвел своей моделью стратегических продаж революцию в сфере продаж. Это положило начало множеству новых подходов, которые были сфокусированы на взаимоотношениях, выявлении потребностей, профессиональной подготовке, фасилитации и уважении к людям.

Возможно, это иллюстрирует ценность НЛП как метадисциплины, позволяющей не только обнаружить стратегии лучших образцов работы в данной области, но и анализировать метауровневые структуры и конструкции, управляющие данной областью. Поэтому по мере того как меняется, растет и эволюционирует сама область, эволюционируют и наши модели этой области. Это происходит и в сфере продаж. На смену старому подходу жестких продаж, нашедшему отражение в модели «Технологии убеждения», пришли модели убеждения посредством налаживания взаимоотношений с соблюдением этических норм.

Несомненно, сегодня приложениям НЛП к сфере бизнеса посвящено больше публикаций, записей, тренингов, компакт-дисков НЛП и видеокассет, чем какой-либо другой области. И это совершенно справедливо, поскольку по сути своей НЛП представляет собой модель коммуникации, а потому имеет множество приложений к любому процессу, включающему переработку и передачу информации. Это делает НЛП особенно пригодным и эффективным по отношению к менеджменту, лидерству или убеждению.

Фрейм «как если бы»

Фрейм «как если бы» относится к идее о том, что человек может представить себе переживание определенного состояния, эмоции, формы поведения или способа

вам уже надоел? Каким самодеструктивным формам поведения вы позволяете функционировать?

2. Идентифицируйте подкрепляющие ограничивающие убеждения, которые поддерживают функционирование этого паттерна.

Каковы ограничивающие убеждения, способствующие поддержанию этого паттерна? Какие представления, решения и чувства заставляют вас упорно придерживаться этого паттерна? Какие контексты, сообщения в виде обратной связи или другие факторы вы почему-то продолжаете игнорировать?

3. Идентифицируйте опыт с аналогичной структурой.

Какой другой негативный опыт может служить примером данной реакции?

4. Сравнение с наихудшим возможным сценарием.

Когда вы сравниваете свой негативный опыт с неким худшим вариантом того, что могло бы случиться, но не случилось, что вы чувствуете? Чувствуете ли вы благодарность за то, что не случилось чего-то похуже? Облегчение?

5. Исследуйте позитивные побочные эффекты.

Как этот негативный опыт фактически вызывал некий позитивный результат или способствовал ему когда-либо после того, как вы начали придерживаться его? Какие положительные события никогда бы не произошли в вашей жизни без этого, казалось бы, негативного опыта?

6. Найдите позитивное намерение за негативными событиями.

Какие позитивные намерения стояли за этими негативными событиями? Каковы были позитивные намерения других участников этих событий?

7. Найдите позитивные смыслы этих негативных событий.

Какое позитивное значение могли иметь эти события на некоем другом уровне?

8. Отредактируйте все заново.

Возьмите эти позитивные результаты обучения и ресурсы и вернитесь к моменту, предшествовавшему всем этим негативным событиям, используйте их, проживая эти события заново.

Паттерн принятия решений

Порой мы боремся с нерешительностью, пытаясь принять решение. Однако поскольку наш опыт «принятия решений» включает использование наших внутренних ментальных фильмов, генерирование более эффективных решений предполагает использование адекватных репрезентативных систем и оптимальной последовательности действий. Обычно нам кажется сложным «почувствовать» хороший выбор и принять хорошее решение без визуального сравнения альтернатив. С помощью данного паттерна мы можем генерировать решения высшего качества.

Являясь номинализацией, слово «решение» служит для обозначения процесса, когда мы решаем, какую из альтернатив нам выбрать. Переходя от одной альтернативы к другой и обратно, сначала рассматривая или выбирая одну, а затем другую, мы нуждаемся в том, чтобы делать это из метапозиции, что позволяет нам увидеть более широкую перспективу. Наиболее эффективное принятие решений предполагает использование ресурсных состояний для трезвого рассмотрения альтернатив и применения своих высших ценностей и принципов.

Паттерн

1. Идентифицируйте область решений.

Какое решение вы хотели бы принять? Хорошо ли вы сформулировали результат этого решения?

2. Получите доступ к одной визуальной возможности.

Сначала позвольте себе увидеть одно возможное решение и разрешение вашей ситуации, к которому оно приведет. (Работая с другим человеком, используйте жестикуляцию вверх и вправо и отслеживайте его реакции, чтобы убедиться, что он визуально следует за вами.)

3. Метакомментируйте вариант решения.

Когда вы размышляете о возможных вариантах и видите то, что делаете, какие мысли и чувства приходят вам на ум? (Используйте жестикуляцию вниз и вправо, когда вы будете высказывать эти мысли, чтобы облегчить обсуждение картины, или жестикуляцию вверх для перехода в метапозицию.)

4. Получите доступ к кинестетической реакции.

При этом просто отмечайте, что вы чувствуете в связи с данным вариантом. Нравится ли он вам, когда вы смотрите на него?

5. Повторите для других альтернатив.

Какие другие возможности у вас есть? Увидьте их, почувствуйте их. Принимаете

ли вы во внимание все значимые варианты, которые вы можете себе представить?

6. Перейдите на метауровень, чтобы выбрать лучший вариант.

Теперь, когда вы увидели и почувствовали все эти возможности, я хочу, чтобы вы отступили назад от них и заняли метапозицию над ними. Делая это, какие критерии вы будете использовать, чтобы принять решение? Какой из этих стандартов наиболее важен? А следующий по важности? Какие варианты, с вашей точки зрения, удовлетворяют большинству ваших критериев?

7. Выполните подстройку к будущему.

Выбрав желательный вариант, поместив этот вариант в ваш ментальный фильм и проигрывая его с полным сенсорным осознанием, посмотрите, как он работает для вас и как вписывается в вашу жизнь и будущее.

8. Проверьте на наличие возражений.

Полностью ли вы согласны с этим решением? Не возражает ли какая-либо часть вас против него? Что вам нужно для того, чтобы интегрировать это возражение в данный вариант? Какую цену вы заплатите за ваш выбор? Какую цену вы заплатили бы в случае другого выбора?

НЛП и образование

Учитывая присущий НЛП особый интерес к коммуникации, информации и структуре смысла, можно сказать, что оно в равной степени применимо к сфере образования, тренинга, развития, профессиональной подготовки, проведения презентаций и т. п. НЛП исходит из предпосылки, что люди обладают невероятной способностью к обучению. Оно начинается с понимания того, что если у человека нет повреждения мозга — от рождения, в результате несчастного случая, заболевания раком или образования опухоли, — значит, он не страдает «дисфункцией обучения» или неспособностью к обучению, а является прекрасным учеником. Проблема не в этом. Проблема состоит в том, что, поскольку люди обучаются слишком хорошо, они заучивают массу всякой ерунды, того, что не соответствует действительности, того, что подрывает их успех.

Модель НЛП исходит из революционной предпосылки, гласящей, что любые формы поведения и реакции представляют собой достижения. Практик НЛП начинает с анализа паттерна реагирования не как проблемы, а как достижения. Это позволяет нам приступить к моделированию структуры этого опыта. «Какой поразительный навык! Как же вам удается делать это?»

С точки зрения модели Метасостояний это позволяет нам приручить дракона осуждения, самоуничижения, стыда и ненависти к себе. Многие люди фреймируют результаты своего обучения, которые отличаются от общепринятых результатов обучения, как нечто неправильное, плохое, а потому являющееся свидетельством их неадекватности или неполноценности. Разумеется, задавание фрейма по поводу своего обучения заставляет их входить в состояние презрения, стыда или осуждения и применять эти состояния к своему предшествующему состоянию обучения. Такая структура метасостояний порождает «состояния дракона». Со структурной точки зрения, человек просто обращает свою психологическую энергию против самого себя.

Когда это происходит, случается ряд очень неприятных и отрицательных вещей. Во-первых, обращение своих негативных мысле-чувств (как состояния) против себя приводит человека к конфликту с самим собой. И тогда сознаниям, эмоциям и/или телу приходится расплачиваться за это нападение. Это становится источником многих психосоматических заболеваний и недугов. Это приводит к обеднению, а не обогащению человеческого опыта.

Во-вторых, человек просто раскалывает свое сознание, внимание, эмоции и концентрацию таким образом, что у него остается гораздо меньше «сознания» на то, чтобы посвятить его процессу обучения. Это еще более обедняет его ситуацию. Теперь ему приходится раздваиваться, вместо того чтобы направить все свое сознание целиком на изучаемый им предмет. Неудивительно, что его способность к обучению, навыки, возможности понимания и запоминания материала при этом страдают.

И напротив, если мы начинаем с признания, удивления, любопытства и подтверждения своего обучения как обучения, как достижения, это порождает совершенно другую ориентацию. Эти качества и ценности мысле-чувств задают совершенно иной набор метасостояний или фреймов сознания, касающихся индивидуального опыта. Они позволяют человеку оставаться сфокусированным на достижении. «Как я делаю это?» «Когда, где, в каких контекстах, каким образом?» Эти моделирующие вопросы обладают восхитительным эффектом наделять нас силой распознавания тех процессов, посредством

которых мы систематически, регулярно, методично создаем свою «неспособность к обучению». Мы называем этот эффект восхитительным, потому что когда человек осознает, что он создает некий опыт, у него появляется точка выбора и он может выбрать не запускать эту программу.

Это полностью рефреймирует ситуацию обучения. Настоящая проблема не в том, что мы не может научиться чему-то, а в том, что мы обучаемся всяким глупостям, которые отнюдь не способствуют улучшению жизни. Иными словами, у человека нет метауровневой проблемы, состоящей в неумении обучаться, неспособности к обучению или в каких-либо нарушениях, не позволяющих ему обучаться: у него есть проблема первичного уровня плохого вкуса. Он просто постоянно освежает некоторые старые ограничивающие убеждения, понимания и карты.

Резюме

Будучи моделью человеческой деятельности, НЛП предлагает широкий спектр приложений в сфере психотерапии, образования, бизнеса, личностного роста и развития.



Мастерство НЛП

Данный курс мастера НЛП был полностью посвящен искусству и процессу овладения мастерством НЛП. Чтобы достичь этого мастерства, мы уделяли основное внимание двум первостепенным моментам.

1. Мы предлагаем использовать четыре метасферы НЛП как обобщающую конструкцию и рассматривать четыре сферы как обеспечивающие систематическое понимание, избыточно моделирующее один и тот же человеческий опыт.

2. Мы призываем вас проникнуться духом НЛП как фреймом сознания или установкой, позволяющей нам использовать различные модели, паттерны и инсайты на уровне мастера. Помимо системного мышления и задавания фреймов убеждений, ценностей и представлений, наделяющих нас страстной установкой на исследование, игру и открытие, мы также вплели в весь текст нашей книги нить, связанную с метадеталировкой. Благодаря метадеталировке мы можем развить гибкость сознания, позволяющую нам работать на множественных уровнях одновременно и перемещаться вверх и вниз по шкале абстрактности и конкретности в соответствии с требованиями ситуации.

Рассмотрим, к чему же ведет такая метадеталировка. Получив возможность увидеть более масштабную перспективу (метафрейм), а затем детализировать его, для того чтобы операционализировать, мы синтезируем глобальное и конкретное мышление таким образом, чтобы испытать гибкость и креативность. И поскольку тот, кто входит в состав системы и обладает максимальной гибкостью, будет оказывать самое долгосрочное влияние на эту систему, это наделяет нас силой в пределах нашей индивидуальной системы сознания-тела, системы наших взаимоотношений и во вложенных системах, в которых мы живем и работаем, в контексте нашей культуры.

Задавание фреймов мастерства

На протяжении всей книги мы говорили о мастерстве, используя различные термины. Мы проанализировали, что означает мастерство в терминах НЛП. Мы проанализировали, что оно означает, когда уже сформирован определенный уровень мастерства. Мы описали процессы, ведущие к достижению мастерства, и цену, которую платим за него. Параллельно со всем этим мы также задавали вам многочисленные фреймы мастерства. А какие фреймы мастерства вы задали сами себе? Какие установки (убеждения, ценности, представления), поддерживающие ваше движение на пути к мастерству обращения с этой моделью, вы себе задали?

Задавая эти фреймы и исследуя процесс овладения мастерством, мы открыли для себя, что мастерство предполагает фокусировку внимания, концентрацию, преданность и дисциплину. Учитывая это, очень важно, чтобы мы осознали, что не можем достичь мастерства во всем. Ни у кого из нас не хватит времени, энергии или способностей для этого. Мастерство предполагает оттачивание лишь нескольких областей и интенсивную концентрацию на них. Оно предполагает принятие ряда нелегких решений, и при этом мы выбираем не между «хорошим вариантом» и «плохим вариантом», а между двумя хорошими вариантами. Между хорошим и еще лучшим.

Джордж Леонард в книге «Мастерство» (Leonard, 1992) описывает четыре типа людей, которые он выделил за многие годы межличностного общения: Дилетанты, Трудяги, Фанатики и Мастера. Мы можем быть дилетантами в одной области, трудягами в другой, испытывать фанатизм сразу к нескольким, но достичь мастерства лишь в немногих. Эти немногие области, как правило, связаны со сферой наших личных взаимоотношений и нашей карьеры.

- Дилетанты берутся за что-то одно, достигают определенного уровня навыков, затем им надоедает это занятие, они его бросают и переходят к другому, после чего повторяется тот же паттерн.
- Трудяги развивают определенный уровень базовых навыков, а затем удовлетворяются этим и продолжают работать, оставаясь на одном и том же уровне — плато — и никогда не поднимаясь выше достигнутого ими уровня навыков или способностей. Трудяги способны эволюционировать, развивая новые уровни мастерства, но обычно делают это только при возникновении некоей насущной потребности в этом или в кризисной ситуации. Работник, почувствовав угрозу конкуренции со стороны нового сотрудника, хорошо владеющего компьютером, может решить повысить свою квалификацию, но лишь настолько, чтобы не выглядеть полным невеждой.
- Фанатики — это те, кто, достигая первого плато, не довольствуются достигнутым ими уровнем квалификации. При этом они прилагают все больше и больше усилий, чтобы прогрессировать еще быстрее, так что, достигнув очередного плато раз-другой, они в итоге

выгорают. Эти люди не умеют сдерживать себя и двигаться размеренно.

- Мастера понимают, что плато являются неотъемлемой частью процесса достижения мастерства. Они осознают, что перед ними лежит нескончаемая последовательность плато на пути к мастерству. Они фреймируют события таким образом, что рассматривают свое нахождение на плато и постоянную каждодневную практику как столь же захватывающие, что и периоды бурного роста. Поэтому плато их не пугают; они относятся к ним как к вполне предсказуемой составляющей подъемов и спадов повседневной жизни.

При всем этом путь мастерства предполагает ученичество, практику, отдачу всего себя этой практике, сохранение ясного намерения стать лучшим и периодическое приближение к грани возможного. Короче говоря, мастерство — это всегда процесс, оно никогда не является конечным продуктом. И наибольшее удовлетворение приносит именно сам процесс, приближение к мастерству.

Путь к мастерству

В качестве резюме, описывающего наше движение к мастерству с точки зрения того, что для этого требуется, мы приводим здесь ряд соображений, которые вы можете рассмотреть, овладев материалом этой книги и использовав его для достижения мастерства НЛП.

1. Принятие инструкций

Мастерство заключает в себе парадокс: те, кто становятся мастерами, никогда не против научиться чему-то большему, не отказываются от наставлений со стороны других, всегда готовы признать, что они чего-то не знают. Более того, эти люди знают, как использовать свое невежество в качестве одного из наиболее эффективных инструментов обучения. Говоря о мастерстве, Джордж Леонард описывает установку, которая встает на пути человека и мешает ему развиваться дальше, в следующих словах: «Большинство людей тратят свою жизнь на то, чтобы заново изобретать колесо, а затем отказываются признать, что оно у них получилось некруглым».

Что же это означает? Это означает, что мастерство требует постоянной открытости для нового знания и скромности, если мы действительно хотим достичь мастерства в данной области. Все мы начинаем как невежды, затем осознаем свое невежество и понимаем, что нам еще столь многому предстоит научиться. Затем, благода[illegible] тренировке и новым знаниям, мы становимся искусными и компетентными. Но еще не мастерами. Мастерство приходит, когда усвоенное нами перестает принадлежать сознательной части психики и становится автоматической, интуитивной составляющей наших навыков, и пока мы все еще открыты для того, чтобы обучаться у других, даже у своих собственных учеников.

2. Постоянная практика

Практика — это не только то, что мы делаем: это то, чему мы отдаем себя настолько, что оно становится неотъемлемой частью нашего самоопределения. Каждую весну американские бейсболисты мирового класса, получающие гонорары в миллионы долларов, выезжают на весенние сборы. И чем же они там занимаются? Учатся подавать и бить по мячу. Подобно им и мы, продолжая повторять основы, становимся на путь постоянного совершенствования. Мы продолжаем практиковаться, даже когда оказываемся на плато, — собственно говоря, в особенности тогда, когда мы на нем оказываемся.

3. Отдача всего себя практике

Отдача всего себя практике представляет собой установку, составляющую часть мастерства, и означает признание того, что мы должны поддерживать себя в форме и что практика является частью игры. С этой целью мы откладываем в сторону наши сомнения, неверие и свое эго и отдаем всего себя практике. Мы просто упорно продолжаем тренироваться, поскольку знаем, что с точки зрения мастера не существует экспертов, есть только ученики. Джордж Леонард писал: «Чтобы научиться чему-то, вы должны быть готовы быть дураком». Бенджамин Дизраэли описал отдачу всего себя практике в следующих бессмертных словах: «Секрет успеха в постоянстве цели».

4. Намерение достичь максимума своих возможностей

Мастер формирует ясное намерение, формирует образ своей цели; следующим шагом является принятие фактических мер к реализации своих замыслов. «Интенциональность служит мастеру топливом в пути». По поводу мастерства Арнольд Шварценеггер сказал: «Все что я знаю, это что первым шагом является формирование видения, потому что когда

у вас есть видение своей цели — ее прекрасный образ, — это создает силу желания».

Леонард писал: «Мастера — это фанаты практики и знатоки небольших, суммирующихся шагов». И в то же время мастера — это те, кто стремится бросить вызов достигнутым пределам, рисковать ради более высоких достижений».

5. Готовность выйти за грань возможного

Этот пункт связан с риском, приближением к самому краю, выходом за рамки своего невежества, опробованием новых методов, даже хотя мы не уверены в том, что они работают, и задаванием массы глупых вопросов, позволяющих нащупать пределы наших карт. Именно здесь установка страстного любопытства становится ключевым фактором наряду с игривой установкой, гласящей, что нет неудач, есть только обратная связь.

Резюме

Ховард Гарднер сказал, что большинству экспертов в какой-либо области требуется десять лет на то, чтобы овладеть этой областью, подойти к ее переднему краю и занять положение, из которого они могут внести в эту область новый вклад. Можете ли вы взять свое знание моделей НЛП и Нейро-Семантики и отдать себя этим знаниям, чтобы через несколько лет вы сами пережили опыт мастерства управления собственным мозгом и оказались способны коснуться жизни других людей своей магией?

Литература

Andreas, Connirea & Andreas, Tamara, 1991, Core Transformation, Real People Press, Moab, UT.

Bandler, Richard, & Grinder, John, 1975, 1976, Patterns of the Hypnotic Language of Milton H. Erickson, Meta-Publications, CA.

Bandler, Richard, & Grinder, John, 1975, 1976, The Structure of Magic, Volumes I & II: A Book about Language and Therapy, Science & Behavior Books, Palo Alto, CA.

Bandler, Richard, & Grinder, John, 1979, Frogs into Princes: Neuro-Linguistic Programming, Real People Press, Moab, UT.

Bandler, Richard & Grinder, John, 1982, Reframing: Neuro-Linguistic Programming and the Transformation of Meaning, Real People Press, UT.

Bandler, Richard, 1985, Using Your Brain for a Change: Neuro-Linguistic Programming, Connirae and Steve Andreas (Ed.), Real People Press, Moab, UT.

Bandler, Richard, & McDonald, Will, 1988, An Insider's Guide to Sub-Modalities, Meta Publications, Cupertino, CA.

Bandler, Richard, 1993, Time for a Change, Daniels (Ed.), Meta Publications, Capitola, CA.

Bandler, Richard, & LaValle, John, 1996, Persuasion Engineering, Meta Publications, Capitola, CA. (Русский перевод: Бэндлер Р., Ла Валль Дж. Технология убеждения. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004)

Bateson, Gregory, 1972, 2000, Steps To An Ecology of Mind, University of Chicago, Chicago, IL.

Bateson, Gregory, 1979, Mind and Nature: A Necessary Unity, Bantam, New York.

Bateson, Gregory & Bateson, Mary Catherine, 1987, Angel Fears: Toward an Epistemology of the Sacred, Macmillan Publishing Co., New York.

Bodenhamer, Bob G., & Hall, L. Michael, 1997, Time-Lining: Advanced Patterns in "Time" Processes, Crown House Publishing, Wales, UK.

Bodenhamer, Bob G., & Hall, L. Michael, 1999, The User's Manual for the Brain: A Comprehensive Manual for Neuro-Linguistic Programming Practitioner Certification, Crown House Publishing, Wales, UK (Русский перевод: Боденхамер Б., Холл М. НЛП-практик: полный сертификационный курс: Учебник магии НЛП. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003.)

Bourland, David D Jr & Johnston, Paul Dennithome, 1991, To be or not: An E-prime Anthology, International Society for General Semantics, San-Francisco, CA.

Candice B. Pert, 1997, Molecules of Emotion: Why You Feel the Way You Feel, Scribner, New York.

Chomsky, Noam, 1957, Syntactic Structures, Mouton Publishers, The Hague.

Chomsky, Noam, 1965, Aspects of the Theory of Syntax, MIT Press, Cambridge, MA.

Dilts, Robert B., 1983a, Applications of Neuro-Linguistic Programming, Meta Publications, Cupertino, CA.

Dilts, Robert B., 1983, Roots of Neuro-Linguistic Programming, Meta Publications, Cupertino, CA.

Dilts, Robert B., 1990, Changing Belief Systems with NLP, Meta Publications, Cupertino, CA.

Dilts, Robert B., 1999, Sleight of Mouth: The Magic of Conversational Belief Change, Meta Publications.

Dilts, Robert B., 1994, Strategies of Genius, Volume I: Aristotle, Sherlock Holmes, Walt Disney, Wolfgang Amadeus Mozart, Meta Publications, Capitola, CA.

Dilts, Robert B., 1994, Strategies of Genius, Volume II: Einstein, Meta Publications, Capitola, CA.

Dilts, Robert B., 1995, Strategies of Genius, Volume III: Freud, Mozart, Meta Publications, Capitola, CA.

Dilts, Robert B., Dilts R., W., & Epstein, Todd, 1991, Tools for Dreamers: Strategies for Creativity and the Structure of Innovation, Meta Publications, Cupertino, CA.

Dilts, Robert B., Grinder, John, Bandler, Richard, & DeLozier, Judith, 1980, Neuro-Linguistic Programming, Volume I: The Study of the Structure of Subjective Experience, Meta Publications, Cupertino, CA.

Erickson, Milton, 1983, Healing in Hypnosis, Vol. I, The Seminars, Workshops, and Lectures of Milton H. Erickson, Irvington Publishers Inc, New York.

Erickson, Milton, 1984, Healing in Hypnosis, Vol II, Irvington Publishers Inc, New York.

Gardner, Howard, 1983, Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences, Basic Books, Cupertino, CA.

Gardner, Howard, 1991, The Unschooled Mind: How Children Think and How Schools Should Teach, Harper Collins, New York.

Gardner, Howard, 1993, Multiple Intelligences: The Theory in Practice, Basic Books, New York.

Gordon, David, 1978, Therapeutic Metaphors: Helping Others Through the Looking Glass, Meta Publications, Cupertino, CA.

Grinder, John, & Bandler, Richard, 1985, Reframing: The transformation of Meaning, Steve Andreas (Ed.), Real People Press, Moab, UT.

Grinder, John, & DeLozier, Judith, 1987, Turtles All the Way Down: Prerequisites to Personal Genius, Grinder & Associates, Scotts Valley, CA.

Hall, L. Michael, 1995, 2000, Meta-States: Mastering the Higher Levels of the Mind, Neuro-Semantic Publications, Grand Junction, CO.

Hall, L. Michael, 1996, Becoming a Ferocious Presenter, ET Publications, Grand Junction, CO.

Hall, L. Michael, 1996, Languaging: The Linguistics of Psychotherapy, ET Publications, Grand Junction, CO.

Hall, L. Michael, 1996, The Spirit of NLP: Mastering the Art, Crown House Publishing, Wales, UK.

Hall, L. Michael, 1997, 2001, NLP: Going Meta—Advance Modeling Using Meta-Levels, Neuro-Semantic Publications, Grand Junction, CO.

Hall, L. Michael, 2000, Dragon Slaying: Dragons to Princes, 2nd edition, ET Publications, Grand Junction, CO.

Hall, L. Michael, 2000, Frame Games: Persuasion Elegance, Neuro-Semantics Publications, Grand Junction, CO.

Hall. L. Michael, 2000, Secrets of Personal Mastery, Crown House Publishing, Wales, UK.

Hall, L. Michael, 2001, Communication Magic (formerly The Secrets of Magic), Crown House Publishing, Wales, UK. (Русский перевод: Холл М. Магия коммуникации. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003)

Hall, L. Michael, & Belnap, Barbara, 1997, The Sourcebook of Magic, Crown House Publishing, Wales, UK.

Hall, L.Michael, & Bodenhamer, Bob, 1997, Figuring out People: Design Engineering Using Meta-Programs, Crown House Publishing, Wales, UK.

Hall, L. Michael, & Bodenhamer, Bob, 2002, Mind-Lines: Lines for Changing Minds, 4th edition, Neuro-Semantics Publications, Grand Junction, CO.

Hall, L. Michael, 1998, The Secrets of Magic: Excellence in Communication for the 21st Century, Crown House Publishing, Wales, UK.

Hall, L. Michael, & Bodenhamer, Bob, 1999, The Structure of Excellence: Unmasking the Meta-Levels of «Sub-Modalities», ET Publications, Grand Junction, CO.

Hall, L. Michael, Bodenhamer, Bob, Bolstad, Richard, & Hamblett, Margott, 2001, The Structure of Personality: Modeling «Personality» Using NLP and Neuro-Semantics, Crown House Publishing, Wales, UK.

Harris, Randy Allen, 1993, The Linguistic Wars, Oxford University Press, New York.

Holland, Norman N., 1995, The Brain of Robert Frost: A Cognitive Approach to Literature, Routledge, London.

Korzybski, Alfred, 1921, reprinted 1994, Manhood of Humanity, Atlantic Books.

Korzybski, Alfred, 1933, 1994, Science and Sanity: An Introduction to Non-Aristotelian Systems and General Semantics, 5th ed., International Non-Aristotelian Library Publishing Co., Lakeville, CN.

Lakoff, George, & Johnson, Mark, 1980, Metaphors We Live by, University of Chicago Press, Chicago, IL.

Lakoff, George, 1987, Women, Fire, and Dangerous Things: What Categories Reveal about the Mind, University of Chicago Press, Chicago, IL.

Lakoff, George & Johnson, Mark, 1999, Philosophy in the Flesh: The Embodied Mind and its Challenge to Western Thought, Basic Books, New York.

Leonard, George, 1992, Mastery: The Keys to Success and Long-Term Fulfillment, Dutton/ Plume, New York.

McClendon, Terrence L., 1989, The Wild Days: NLP 1972 to 1981, Meta Publications, Cupertino, CA.

May, Rollo, 1969, Love and Will, W.W. Norton & Co., New York.

Metacalfe, Janet, & Shimamura, Arthur P. (eds.), 1995, Metacognition: Knowing about Knowing, MIT Press, Cambridge, MA.

Miller, George A., Galanter, Eugene, & Pribram, Karl H., 1960, Plans and the Structure of Behavior, Holt, Rinehart and Winston Co., New York. (Русский перевод: Миллер Дж., Галлантер Ю., Прибрам К. Планы и структура поведения. М.: Прогресс, 1965)

O'Connor, Joseph, & McDermott, Ian, 1997, The art of Systems thinking: Essential skills for Creativity and Problem Solving, Thorsons, London.

O'Connor, Joseph, & Seymour, John, 1990, Introducing Neuro-Linguistic Programming: The New Psychology of Personal Excellence, Hartnolls Limited, Bodmin, Cornwall, UK.

Pribram, Karl H., 1971, Languages of the Brain, Prentice Hall Press, Englewood Cliffs, USA.

Robbins, Anthony, 1989, Unlimited Power: The New Science of Personal Achievement, Simon and Schuster, New York.

Robbins, Tony, 1987, Unlimited Power, Simon & Schuster Publishers, New York.

Searle, John R., 1995, The Construction of Social Reality, Free Press, Simon & Schuster, New York.

Watzlawick, Paul, Weakland, John, & Fisch, Richard, 1974, Change: Principles of Problem Formation and Problem Resolution, W.W. Norton & Co., New York.

Watzlawick, Paul, 1978, The Language of Change: Elements of Therapeutic Communication, Basic Books, New York.

Watzlawick, Paul (ed.), 1984, The Invented Reality: How Do We Know What We Believe We Know?, W.W. Norton & Co., New York.

Woodsmall, Wyatt, 1990, How to Select a Modeling Training, in NLP Practitioner Trainer Manual.

Woodsmall, Wyatt & James, Tad, 1988, Time-Line Therapy and the Basis of Personality, Meta Publications, Cupertino, CA.

Проект «ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ»

Максимальная полнота раскрытия титульной темы, самый качественный и современный материал по психологии от выдающихся представителей отечественной и мировой науки, — отличительные черты изданий проекта «Психологическая энциклопедия». Каждая вышедшая книга этой серии сразу же попадает в ряд самых авторитетных изданий по психологии для специалистов в нашей стране.

ВЫШЛИ В СВЕТ

1. *Аткинсон Р. и др.* Введение в психологию — 350 руб.
2. *Аронсон Э., Пратканис Э.* Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения —165 руб.
3. *Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р.* Социальная психология — 180 руб.
4. *Бартол К.* Психология криминального поведения — 190 руб.
5. *Кайл Р.* Детская психология: Тайны психики ребенка — 170 руб.
6. *Комер Р.* Патопсихология поведения: нарушения и патологии психики — 330 руб.
7. *Кондаков И.* Психология. Иллюстрированный словарь — 275 руб.
8. *Коннор Д.* Агрессия детей и подростков — 250 руб.
9. *Крукс Р., Баур К.* Сексуальность — 310 руб.
10. *Кун Д.* Основы психологии, 9-е издание — 340 руб.
11. *Лефрансуа Г.* Формирование поведения человека — 155 руб.
12. *Лафренье П.* Эмоциональное развитие детей и подростков — 140 руб.
13. *Мацумото Д.* Психология и культура — 160 руб.
14. *Мещеряков Б., Зинченко В. (ред.)* Большой психологический словарь — 420 руб.
15. *Мэш Э., Вольф Д.* Детская патопсихология. Нарушения психики ребенка — 319 руб.
16. *Прохазка Дж., Норкросс Дж.* Системы психотерапии — 290 руб.
17. *Реан А. (ред.)* Психология человека от рождения до смерти — 250 руб.
18. *Реан А. (ред.)* Психология подростка. Полное руководство — 220 руб.
19. *Сандберг Н., Уайнбергер А., Таплин Д.* Клиническая психология — 355 руб.
20. *Смит Н.* Современные системы психологии —230 руб.
21. *Фрейджер Р., Фейдимен Дж.* Личность. Теории, упражнения, эксперименты — 250 руб.

ВНИМАНИЕ!

Все цены указаны без учета почтовых расходов и действительны на июнь 2006 года

Эти книги вы можете приобрести наложенным платежом, направив заказ по адресу службы «Книга-почтой»: 195197, Санкт-Петербург, а/я 46, Богатыревой Е. Н.
или заказать на сайте **www.p-evro.ru**

По вопросам приобретения книг оптом обращайтесь по телефонам:
Москва: (495) 232-17-16, 615-01-01, Санкт-Петербург: (812) 265-44-81

Телефон издательства «Прайм-ЕВРОЗНАК»:
(812) 327-10-42, 740-34-45

Магазин «Верное решение» в Санкт-Петербурге:
ул. 4-я Советская, д. 31, тел. (812) 277-35-58 (ежедневно с 10.00 до 20.00 час.)

Книги по психологии издательства «Прайм-ЕВРОЗНАК» www.p-evro.ru

Автор	Название книги	Кол-во стр.	Цена руб.
Проект «Магия высшей практической психологии»			
Андреас С., Андреас К.	Измените свое мышление и воспользуйтесь результатами	256	123
Андреас С.	Трансформация «Я». Стань таким, каким ты хочешь быть	320	150
Бэндлер Р.	Магия в действии	192	140
Бэндлер Р., Гриндер Дж.	Структура магии. Т. 1	256	180
Гриндер Дж., Бэндлер Р.	Структура магии. Т. 2	224	180
Бэндлер Р., Ла Валль Дж.	Технология убеждения	192	120
Бэндлер Р., Макдоналд У.	Руководство по субмодальностям	128	74
Дилтс Р.	Альфа-лидерство	256	140
Дилтс Р.	Коучинг с помощью НЛП	256	132
Кэмерон-Бэндлер Л., Лебо М.	Заложник эмоций	224	165
Кэмерон-Бэндлер Л., Лебо М.	Ноу-хау	256	162
Хеллер С., Стил Т.	Монстры и волшебные палочки	224	120
Холл М.	Магия коммуникации	352	140
Штайнер К.	Лечение алкоголизма	224	110
Гриндер Дж., Делозье Дж.	Черепахи до самого низа	352	194
Кэмерон-Бэндлер Л., Гордон Д., Лебо М.	ЭМПРИНТ-метод	320	180
Бэндлер Р., Гриндер Дж.	Паттерны гипнотических техник Милтона Эриксона. Т. 1	288	312
Гриндер Дж., Делозье Дж., Бэндлер Р.	Паттерны гипнотических техник Милтона Эриксона. Т. 2	224	312
Андреас К., Андреас С.	Сердце разума	352	180
Андреас С.	Паттерны магии Вирджинии Сатир	224	220
Проект «Психологическая энциклопедия»			
Аткинсон Р. и др.	Введение в психологию	672	350
Аронсон Э., Пратканис Э.	Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения	384	165
Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р.	Социальная психология	560	180

Автор	Название книги	Кол-во стр.	Цена руб.
Бартол К.	Психология криминального поведения	352	190
Кайл Р.	Детская психология: Тайны психики ребенка	416	170
Комер Р.	Патопсихология поведения: Нарушения и патологии психики	608	330
Кондаков И.	Психология. Иллюстрированный словарь	512	275
Коннор Д.	Агрессия детей и подростков	288	250
Крукс Р., Баур К.	Сексуальность	480	310
Лефрансуа Г.	Формирование поведения человека	278	155
Лафренье П.	Эмоциональное развитие детей и подростков	256	140
Мацумото Д.	Психология и культура	416	160
Мещеряков Б., Зинченко В. (ред.)	Большой психологический словарь	672	420
Мэш Э., Вольф Д.	Детская патопсихология. Нарушения психики ребенка	512	319
Прохазка Дж., Норкросс Дж.	Системы психотерапии	358	290
Реан А. (ред.)	Психология человека от рождения до смерти	416	250
Реан А. (ред.)	Психология подростка. Полное руководство	432	220
Сандберг Н., Уайнбергер А., Таплин Д.	Клиническая психология	384	355
Смит Н.	Современные системы психологии	384	230
Фрейджер Р., Фейдимен Дж.	Личность. Теории, упражнения, эксперименты	608	250
Кун Д.	Основы психологии, 9-е издание	720	340
Комер Р.	Патопсихология поведения, 3-е издание	608	330

Проект «Психология-BEST»

Берковиц Л.	Агрессия: Причины, последствия и контроль	512	145
Берн Ш.	Гендерная психология: Секреты психологии мужчины и женщины	320	110
Брайт Д., Джонс Ф.	Стресс: теории, исследования, мифы	352	85
Гиппиус С.	Гимнастика чувств	352	125
Дафт Р.	Организации: Учебник для психологов и экономистов	352	130
Диксон У.	20 великих открытий в детской психологии	448	110
Крэйн У.	Теории развития: Секреты формирования личности	512	132

Автор	Название книги	Кол-во стр.	Цена руб.
Гриндер Дж., Бостик К.	Шепот на ветру. Новый Код в НЛП	352	308
Лефрансуа Г.	Прикладная педагогическая психология	416	180
Мэнинг Дж., Рис Б.	Психология продаж. Искусство партнерских отношений	320	240
Нэпп М., Холл Дж.	Невербальное общение	256	180
Ойстер К.	Социальная психология групп	224	140
Солсо Р., Маклин К.	Экспериментальная психология	272	120
Холл М., Боденхамер Б.	НЛП-мастер. Полный сертификационный курс	320	235
Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С.	Социальная психология. Пойми других, чтобы понять себя! Влияние. Том 1	256	190
Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С.	Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других! Агрессия. Том 2	336	190

Вне серии

Вердербер Р., Вердербер К.	Общение. Интенсивный курс	352	130
Кори Д., Шнайдер-Кори М.	Как стать хорошим психологом	304	205
Лифтон Р. Дж.	Технология промывки мозгов	576	215
Фернам А., Аргайл М.	Деньги	352	200
Фрай О.	Детекция лжи и обмана	320	140
Уорден М.	Основы семейной психотерапии	256	140
Ле Шан Э.	Когда ваш ребенок сводит вас с ума	352	121
Ле Шан Э.	Когда эти взрослые сводят вас с ума	160	88
Ле Шан Э.	Когда дети сводят друг друга с ума	144	90
Штайнер К.	Белые начинают и проигрывают	192	145

ВНИМАНИЕ!

Все цены указаны без учета почтовых расходов и действительны на июнь 2006 года

Эти книги вы можете приобрести наложенным платежом, направив заказ по адресу службы «Книга-почтой»:
195197, Санкт-Петербург, а/я 46, Богатыревой Е. Н.
или заказать на сайте **www.p-evro.ru**

По вопросам приобретения книг оптом обращайтесь по телефонам:
Москва: (495) 232-17-16, 615-01-01, Санкт-Петербург (812) 265-44-81

Телефон издательства «Прайм-ЕВРОЗНАК»:
(812) 327-10-42, 740-34-45

Магазин «Верное решение» в Санкт-Петербурге:
ул. 4-я Советская, д. 31, тел. (812) 277-35-58 (ежедневно с 10.00 до 20.00 час.)

ИЗДАТЕЛЬСТВО ПРАЙМ ЕВРОЗНАК | www.p-evro.ru