

Федеральное агентство по образованию
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОУ ВПО «АмГУ»

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой ПиП
_____ А.В. Лейфа
«__» _____ 2007 г.

НЕЙРО-ЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО ДИСЦИПЛИНЕ
для специальности 030301 – «Психология»

Составитель: С.С. Степанова

Благовещенск
2007

*Печатается по решению
редакционно-издательского совета
факультета социальных наук
Амурского государственного
университета*

С.С. Степанова

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Нейро-лингвистическое программирование» для студентов очной, заочной и заочно сокращенной формы обучения специальности 030301 «Психология».

Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2007.

Учебное пособие составлено в соответствии с Государственным стандартом для специальности 03.03.01 и включает наименование тем, цели и содержание лекционных и лабораторных занятий; задания для контроля изученного материала; вопросы и задания для самостоятельной работы; вопросы для итоговой оценки знаний; список рекомендуемой литературы; методические материалы.

Рецензент:

©Амурский государственный университет, 2007

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ, ЕЕ МЕСТО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ.....	5
2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	11
2.1. НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМ, ОБЪЕМ (В ЧАСАХ) ЛЕКЦИОННЫХ, ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ....	11
2.2. МАТЕРИАЛЫ К ЛЕКЦИЯМ.....	12
2.3. ЛАБОРАТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА.....	107
2.4. ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ.....	113
2.5. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ.....	114
2.6. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ	116
3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	117
3.1. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	117
3.2. ТЕСТОВЫЙ КОНТРОЛЬ.....	119
3.3. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ	123
3.4. КРАТКИЙ СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ.....	203

ВВЕДЕНИЕ

Нейро-лингвистическое программирование является одним из новейших и бурно развивающихся направлений практической психологии и психотерапии. *Целью* преподавания дисциплины «нейро-лингвистическое программирование» является формирование у студентов научно-психологического представления об эпистемологии, методологии и технологии нейро-лингвистического программирования.

В соответствии с этой целью выделяются следующие *задачи дисциплины*:

1. Познакомить студентов с историей создания и основными современными тенденциями в развитии нейро-лингвистического программирования.
2. Предоставить материал для изучения студентами основных понятий и теоретических положений НЛП.
3. Познакомить студентов с конкретными техниками нейро-лингвистического программирования.
4. Показать возможность применения полученных знаний на практике в области индивидуальной и семейной психотерапии, образования, бизнес-консультирования, маркетинга и рекламы, в развитии творческих возможностей личности.

Дисциплина «Основы нейро-лингвистического программирования» тесно связана с другими дисциплинами учебного плана. Ее освоение предполагает приобретение не только знаний по предмету, но и конкретных навыков эффективного профессионального общения и оказания психологической помощи в широком спектре вопросов и проблем, встающих перед личностью в ходе ее развития.

Курс НЛП для студентов специальности 030301 – Психология читается в течение одного учебного семестра и включает в себя 120 часов, из которых 18 – лекционных, 36 – лабораторных. Занятия завершаются сдачей зачета.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ, ЕЕ МЕСТО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Нейро-лингвистическое программирование служит связующим звеном между областями психологической науки, психологической практикой и психотерапией. Нейро-лингвистическое программирование является важным звеном в подготовке будущих специалистов к профессиональной, творческой деятельности.

Преподавание курса связано с другими курсами государственного образовательного стандарта.

В ходе обучения студент должен овладеть системой знаний о конструировании и апробации методик, разработке требований, которым они должны удовлетворять, усвоить правила проведения техник, способы обработки и интерпретации результатов, научиться характеризовать возможности и ограничения тех или иных методик.

В ходе этого курса изучаются базовые положения НЛП и следующие темы:

1. Калибровка – умение считывать информацию о состоянии и реакциях собеседника в процессе общения по его невербальным показателям (глазодвигательные реакции, микромимика, микрожесты, микродвижения, тонус мышц, дыхание, интонация, тон голоса, темп речи и т.д.)

2. Раппорт – умение практически мгновенно вызвать к себе со стороны собеседника бессознательное доверие, устанавливать с ним отношения взаимной симпатии.

3. Субмодальности – изучение общих и индивидуальных стратегий «кодировки» событий, ценностей и любого другого опыта в бессознательном. Построение человеком разных видов поведения на основе «успешной» и «неуспешной» кодировки. Преобразование «неуспешного» кода в «успешный».

4. Якорение – умение связать определенный стимул (визуальный, звуковой, тактильный) с необходимой Вам стратегией поведения собеседника.

5. Хорошо сформированный результат – умение грамотно «запрограммировать» себя на достижение цели так, чтобы она действительно реализовалась.

6. Психолингвистика – изучение и овладение специальными языковыми структурами, позволяющими воздействовать на убеждения собеседника (контекст согласия, мета модель, рефрейминг, пресуппозиции, метапрограммы, фокусы языка).

7. Знакомство на собственном опыте с воздействием различных техник и приемов НЛП (в курсе их изучается более тридцати), а также овладение ими на практике как инструментом психокоррекции (темы – работа с субмодальностями, работа со страхами и нежелательным поведением, работа с «линией времени», работа с логическими уровнями, работа с позициями восприятия, изменение личностной истории и др.)

В программу курса «НЛП» входит несколько базовых сегментов, в ходе изучения которых участники курса овладеют знаниями и навыками по следующим темам:

1. Достижение целей и решение проблем – Как достигая своих целей со 100% вероятностью сохранить все то полезное, что есть в настоящем. Параметры хорошо сформулированного результата и множество способов поиска ресурса, личная гибкость и конгруэнтность, творческое планирование и создание неизбежного желанного будущего - необходимое условие как эффективности и успешности, так и полноценной счастливой жизни.
2. Коммуникация и переговоры – выявление манипуляций со стороны партнеров, поддержание оптимального эмоционального состояния во время коммуникации, получение точной информации по вербальным и невербальным характеристикам, определение «слабых мест» в аргументации партнера, нахождение адекватных аргументов для переубеждения, многоуровневая коммуникация.
3. Стратегии мотивации, памяти, принятия решений – навыки

самотивации, приобретение поведенческой гибкости, овладение алгоритмами легкого обучения, определение жизненных стратегий других людей, обучение успешным стратегиям. Многопозиционное описание коммуникации, выход за пределы системы и тончайшая чувствительность других людей создают метаинструменты управления и дают неоспоримое преимущество.

4. Гипноз и метафоры – гипноз и его применение в психотерапии, элементы гипноза в бизнесе, педагогике, рекламе, метафоры как язык подсознания, способы создания метафор, способы использования метафор. Неявный гипноз и вербальная гибкость.
5. Работа с личными и чужими ограничениями – ценности и убеждения часто играют роль не только опоры, но и внутренних препятствий. Умение обходить ограничения значительно расширяет возможности, а умение создавать их делает систему предсказуемой и управляемой. Системный подход к диагностике человека, коллектива и организации позволяет подстраиваться к разбалансированным системам и управлять системами любой сложности как простыми. Интеграция и выравнивание уровней делает систему устойчивой к внешним факторам и высвобождает колоссальное количество сил для внешних достижений.
6. Характеристики личного опыта и их изменения – способы индивидуального кодирования информации, выяснение индивидуальной картины мира, выделение ключевых элементов модели мира, способы воздействия на ключевые элементы модели мира. Сверхточное влияние на внутренние процессы, за которое эНелперов прозвали волшебниками, позволяет быстро излечивать фобии и страхи, менять отношение к неудачам и негативным ситуациям, управлять состояниями и эмоциями.
7. Конфликты и рефрейминг. За внешне похожим поведением разных людей могут стоять различные намерения. Наши намерения, смысл тех

или иных действий составляют сеть фильтров, благодаря которым мы ориентируемся - и иногда даже правильно! – в окружающем мире. Иногда намерения нашего поведения бывают скрыты даже от нас самих. Анализ этих намерений, зачастую неосознаваемых самим человеком, осознание намерений и способы увеличения гибкости нашего поведения, работа с внутренними конфликтами, мешающими развиваться, все это - важная составляющая успеха. Способы разрешения внутриличностных конфликтов, связь внутриличностных, межличностных конфликтов и психосоматики, способы работы с психосоматикой, способы нейтрализации психотравматического опыта.

8. «Лингвистика». Речь человека - есть отражение внутренней карты мира средствами языка, поэтому изучение речи другого человека и виртуозное владение языковыми средствами является одним из базовых навыков НЛП-Практика. Умение задавать точные вопросы, хорошо формулировать свои цели и намерения, навыки управления вниманием другого человека отрабатываются как инструменты до совершенства. Восприятие времени как целостного фактора позволяет сделать его не только управляемым ресурсом, но и полностью менять личную историю, переписывая жизнь заново.

«Фристайл». Только виртуозное и точное владение своей речью, жестами, мимикой телом и голосом превращают процесс коммуникации в виртуозный танец, где всегда выигрывают оба. В одном слове выразить всю полноту чувств, мыслей, эмоций. Силу и мудрость бескрайней вселенной раскрыть одним жестом, взглядом, выразить истинную свободу и негибкое намерение абсолюта. Фристайл – это принципиально новый уровень овладения мастерством.

Основные задачи и цели курса

1. Познакомить с новыми понятиями и уточнить знакомые «жизненная ситуация», «кризисная ситуация», «жизненная среда»,

«якорение», «мета-модель», «метафоры», «временная линия», «раппорт», «инконгруэнтная коммуникация».

2. Через преподавание формировать интерес к собственной личности.
3. Познакомить с современными методами работы НЛП в области практической и прикладной психологии.

Преподавание курса связано с различными курсами государственного образовательного стандарта специальности «Психология».

Настоящая программа разработана в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности «030301 - Психология» (квалификация: психолог, преподаватель психологии) и предназначена для профессиональной подготовки психологов с высшим психологическим образованием.

Цель курса: сформировать у студентов представление о формах и методах работы НЛП; умение контролировать эмоциональные проявления, а также разрабатывать и модифицировать программы работы с людьми, находящимися в различных кризисных ситуациях.

Задачи курса: овладение знаниями в области НЛП, видах воздействия на человека; приобретение знаний об особенностях и путях реализации профилактических и реабилитационных программ применительно к различным жизненным ситуациям; получение знаний, необходимых для выбора и реализации методов, форм и средств воздействия на физиологическом, психологическом и поведенческом уровнях организации жизнедеятельности человека; планирование и организация форм работы с эмоциональными сдвигами, деформацией мотивационной сферы, изменившимися процессами восприятия и мышления и другими формами нарушений с учетом специфики ситуации; оптимизация психических состояний и поведения человека в экстремальных ситуациях; развитие профессиональные навыки и личные качества, необходимые в работе с людьми в различных ситуациях.

Требования к уровню освоения содержания курса Студенты должны знать: методологию нейро-лингвистического программирования, кризисной жизненной ситуации, модели и техники НЛП, условия, формы, методы и средства работы с людьми.

Должны уметь: учитывать особенности кризисной ситуации при построении и реализации программ психологической помощи, применять полученные знания в реальной жизни; конструировать и проводить воздействия на людей разными методами и средствами; организовывать работу с различными категориями людей; совершенствовать свою профессиональную подготовку и личностные качества.

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМ, ОБЪЕМ (В ЧАСАХ) ЛЕКЦИОННЫХ, ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Номер темы	Раздел курса	Лекции	Лабораторные	Самостоят. работа
	Раздел I Введение в нейро-лингвистическое программирование			
Тема 1	Понятие о НЛП	2	2	4
Тема 2	Индивидуальные особенности моделей мира	2	4	6
	Раздел II Основы эффективной коммуникации			
Тема 3	Основные составляющие достижения успеха		4	6
Тема 4	Общая характеристика раппорта и условий его достижения	2	4	4
Тема 5	Инконгруэнтная коммуникация	2	2	6
	Раздел III Основные техники нейро-лингвистического программирования			
Тема 6	Мета-модель	2	2	4
Тема 7	Милтон-модель	2	4	6
Тема 8	Метафоры	2	4	6
Тема 9	Понятие о якорении	2	2	6
Тема 10	Диалог с подсознанием		2	4
	Раздел IV Развитие личности и ее творческого потенциала методами НЛП			
Тема 11	Хронология субъективных переживаний.	2	2	4
Тема 12	Нейрогические уровни		2	4
Тема 13	Прикладное значение НЛП		2	6
	ИТОГО	18	36	66

2.2. МАТЕРИАЛЫ К ЛЕКЦИЯМ

Раздел I Введение в НЛП

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

В названии "НЛП" часть "Нейро" указывает на то, что для описания опыта человека необходимо знать и понимать "языки мозга" - те нейробиологические процессы, которые отвечают за хранение, переработку и передачу информации.

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

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

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

Есть очень известная притча о слоне и слепых мудрецах. Трое слепых мудрецов очень хотели узнать, что такое слон. И вот однажды в город, в котором они жили, приехал цирк и привел с собой слона. Мудрецы собрались и после выступления попросили разрешить им изучить это таинственное животное.

Один потрогал за хвост и сказал, что слон – это змея.

Второй потрогал за ногу и сказал, что слон – это колонна.

Третий потрогал за хобот и сказал, что слон – это большой шланг.

Но мы-то с вами знаем, что слон – это СЛОН!

У меня достаточно трудное задание – попробовать объяснить, что такое НЛП. Мудрецы из этой притчи были правы и одновременно не правы. Слон был всем этим, и не был в одно и тоже время. Для того, чтобы понять, что такое СЛОН, надо его увидеть целиком, пощупать целиком и услышать, как он сопит.

Для того, чтобы понять, что такое НЛП, надо его пощупать, посмотреть и послушать.

НЛП – это наука и искусство о личностном мастерстве.

Можно сказать, что Нейро-Лингвистическое Программирование это наука и искусство о личностном мастерстве.

Наука – потому что существуют определенные закономерности, стратегии того, КАК быть мастером, причем неважно в чем – в спорте, бизнесе, обучении, программировании или знакомстве на улице. И этому мастерству можно научить других людей.

Искусство – потому что каждый человек в эту стратегию будет вкладывать себя, свою личность – то есть каждый будет мастером по-своему. НЛП вообще начиналось с того, что несколько человек попытались выяснить, почему одни люди талантливы и весьма успешны, а другие совсем наоборот. И попытались найти закономерности – то общее, что их объединяет. Вот в результате таких работ и появилось НЛП – искусство и наука о мастерстве...

Но это только хвост слона...

По моему личному опыту НЛП – одна из самых мощных психотехник, которая помогает изменять самого себя и других наиболее эффективным и изящным способом. В НЛП есть множество методов, методик, способов и техник, посвященных тому как:

- правильно сформулировать цель;
- найти наиболее подходящие способы ее достижения;
- изменить поведение;

- избавиться от страхов;
- смоделировать чье-то эффективное поведение;
- найти выходы из казалось бы безвыходной ситуации;
- и много чему еще...

Но это только ухо слона...

Если вы пройдете обучение НЛП, то вы сможете:

- разговаривать с каждым человеком на его собственном языке;
- видеть, слышать и чувствовать то, чего не замечают другие люди;
- становиться «своим» для любого человека;
- понимать, как человек создает себе проблемы, и как эти проблемы можно решить;
- быть эффективным в своем деле;
- не только решать собственные проблемы, но и помогать другим;
- воспринимать любую ситуацию с различных точек зрения;
- объяснить другим, как вы все это делаете.

Но это только зуб слона.

НЛП – это искусство думать

Один из способов определить НЛП – сказать, что это искусство думать.

НЛП – это некие правила или взгляды на то, каким способом думать. Человек обычно выбирает, фильтрует ту информацию, которая поступает к нему из мира. И в каком-то смысле НЛП – это умение выбирать нужный фильтр.

Если вы идете по миру в поисках проблем – найдете проблему, если идете по миру в поисках мастерства – найдете мастерство.

Но это только левая задняя нога слона...

Что такое НЛП, можно объяснить и по другому.

Люди обычно делают чрезвычайно забавные вещи. Например, они берут что-то очень важное и нужное и помещают это в такое место, где это важное и нужное превращается в нечто совершенно неприемлемое и вредное. В этом месте. В это время. После чего обрадованный человек большую часть своего времени посвящает борьбе с проблемой, которую он создал сам.

Грязь – это нужное вещество в ненужном месте.

НЛП можно описать и как умение находить каждой вещи свое место.

То, что у вас есть, вы всегда можете использовать.

Например, когда я веду занятия в группе, я немного волнуюсь. Я мог бы быть совершенно спокойным, но при этом я бы лишился остроты ощущений и был бы менее энергичным. Поэтому я предпочитаю слегка волноваться и делать все с большим удовольствием.

Вы всегда можете организовать себя таким способом, каким сочтете нужным.

Но это только хобот слона...

Однажды НЛПера спросили, какое главное изобретение человечества.

– Термос.

– Но почему?

– Наливаешь горячее – остается горячим. Наливаешь холодное – остается холодным.

– Ну и что?

– А **как** он узнает?!!!

Но это только правая передняя нога слона...

Причины, нарушающие психическое и психологическое равновесие:

Первый дракон

С людьми, которых я не знаю, я становлюсь более замкнутым и держусь несколько отстраненно. Некоторые говорят, что меня трудно узнать поближе. Легче тысячу раз умереть, чем попасть на людях в неловкое положение.

Мне нравится чувствовать себя особенным. Окружающим, очевидно, должно казаться, что я держу под контролем каждый свой шаг.

Мне приходится много работать, чтобы преодолеть свою застенчивость.

Я ненавижу быть подвергнутым чьим-либо оценкам или сравнениям.

Я чувствую, что если люди получше меня узнают, они будут считать меня великим. *Мне трудно признать свою неправоту. Мне трудно принести извинения. Я очень критически отношусь к себе самому и частенько втайне

подвергаю критике других. Меня беспокоит то, как я выгляжу. Я стараюсь поймать свое отражение в стеклах витрин и зеркалах, чтобы проверить, все ли у меня в порядке. Победа имеет для меня очень большое значение.

Второй дракон

Я часто сомневаюсь в своих способностях и чувствую себя неловко.

Если я считаю, что сделал что-нибудь не так, я обязательно приношу свои глубокие извинения.

Если что-то идет не так, как нужно, я обычно чувствую, что в этом есть и доля моей вины.

Мне часто говорят, чтобы я выпрямился и не сутулился.

Я очень несправедлив к себе.

Есть много вещей, которые я хотел бы сделать, но я сомневаюсь в своих силах и боюсь подвергать себя риску.

Люди говорят, что мне не хватает уверенности в себе.

Зачастую я чувствую, что новая машина или одежда слишком для меня хороши.

Обычно я считаю, что многие вещи окружающие могли бы сделать лучше, чем я. Часто я разговариваю, прикрыв рот рукой. Иногда меня просят говорить погромче, потому что собеседникам меня не слышно.

Иногда я ловлю себя на том, что дыхание у меня учащенное и поверхностное.

Когда я чувствую себя неловко, я смотрю себе под ноги.

Третий дракон

Часто я ловлю себя на мысли, что где-то в другом месте трава зеленее, а окружающее лучше, чем здесь.

Зачастую я чувствую, что мне никогда не найти того, что я ищу.

Когда что-то идет не так, мне хочется пробежаться по магазинам, чтобы поднять себе настроение.

Когда что-то идет не так, мне хочется есть и кажется, что я никогда не наемся.

Когда мне чего-то очень хочется, я часто сдерживаю себя. Я пытаюсь держать себя под контролем, но это так трудно.

Часто я складываю оружие и иду на поводу своих желаний, отчего позднее испытываю чувство вины и глубокое раскаяние.

Я люблю вещи. Иногда, даже если мне это не нужно, я могу купить ту или иную вещь.

Часто я мечтаю иметь целиком все из того, что хочу иметь хоть частично.

Я беспокоюсь, что останусь ни с чем. Иногда я не могу выбрать между вещами, которые мне хотелось бы иметь. Тогда я не покупаю ничего и впоследствии чувствую себя действительно плохо. У меня есть дурные привычки. Я часто бросаюсь в рискованные операции. Я знаю, что цена продаваемой мной вещи явно завышена, но необходимость ее снижения вызывает у меня откровенное неприятие.

Я часто обвиняю своего партнера в том, что не испытываю чувства удовлетворения.

Четвертый дракон

Когда что-то не ладится, я пропускаю рюмочку-другую, чтобы почувствовать себя лучше.

Мне нравится руководить, но часто я ловлю себя на том, что ситуация выходит у меня из-под контроля. Я часто впадаю в самое настоящее отчаяние.

Иногда я подумываю о том, чтобы наложить на себя руки, потому что жизнь слишком трудна и мучительна.

Я употребляю наркотики, чтобы заглушить боль и тяготы жизни.

Зачастую я подвергаю свою жизнь серьезной опасности быстрой ездой или вождением машины в ситуациях, грозящих катастрофой; при этом я всегда объясняю окружающим, что все в порядке и беспокоиться не о чем.

Иногда мне кажется, что я всем мешаю и без меня окружающие вздохнули бы с облегчением.

Я часто думаю, что жизнь моя не протянется слишком долго. Большую часть времени у меня все идет не так как

надо.

У меня за плечами длинный список прерванных отношений с друзьями и разорванных соглашений.

Я частенько уже решаюсь покончить счеты с жизнью, но у меня не получается.

Меня беспокоит, что я мог кого-то серьезно обидеть. Мне нравится доказывать, что я могу преодолеть опасность.

У меня бывают серьезные срывы, оканчивающиеся истерикой или взрывами гнева.

Пятый дракон

Я часто чувствую, что для окончания работы мне катастрофически не хватает времени.

Иногда второпях я роняю или разбиваю окружающие вещи.

Меня беспокоит, что жизнь течет быстрее, чем я успеваю что-то сделать.

Частенько мне приходится поторапливать детей, друзей или сотрудников,двигающихся или действующих слишком медленно.

Знакомые говорят, что я просто невыносим, и, мне кажется, они правы.

Я часто прерываю собеседника или заканчиваю за него его мысль.

Я ненавижу ждать я иногда теряю всякое терпение, когда что-нибудь тянется слишком долго.

Люди вокруг меня чертовски медлительны! В своем стремлении всюду успеть и все сделать я часто опаздываю на назначенную встречу.

Я зачастую выхожу из дому слишком поздно и второпях забываю или теряю вещи.

Мне трудно замедлить ритм жизни даже в отпуске или на каникулах.

Я часто ловлю себя на том, что спешу, даже когда для этого нет никакого повода.

Планов на день у меня очень много, а времени на их реализацию, как правило, не хватает.

Большую часть времени я чувствую себя уставшим и физически, и

психически.

Шестой дракон

Обстоятельства часто застают меня врасплох. Окружающие говорят, что я люблю поплакаться в жилетку, но они просто не понимают, как сложно все вокруг.

Зачастую обстоятельства складываются так, что у меня не остается никакого выбора.

Если бы не некоторые из окружающих меня людей, жизнь у меня складывалась бы гораздо лучше.

Меня часто раздражают заявления окружающих, будто я волен поступать так, как мне хочется. Они просто не знают, в какой ситуации я нахожусь.

В жизни вы просто не можете делать то, что хотите. Вокруг слишком много вещей, которые этому мешают.

Окружающие зачастую воспринимают мое отношение к ним как нечто само собой разумеющееся. Они даже не понимают, как много я для них делаю.

Когда окружающие вносят полезные предложения, я обычно хорошо знаю, что помешает их осуществлению.

Мне кажется, никогда не найти человека, кто по-настоящему бы мне помог.

Никто не имеет права причинять мне те неприятности, из-за которых я уже и так столько натерпелся в жизни.

Я чувствую, что так много делаю для окружающих, а они платят мне тем, что заставляют делать еще больше.

Большинство детей просто проявляют неблагодарность, желая получить больше того, что уже имеют. Обычно мне трудно отказать чьей-то просьбе. Зачастую мне требуется человек, который бы меня развеселил или хотя бы поднял настроение; у меня все складывается гораздо хуже, чем у остальных.

Седьмой дракон

Когда я сомневаюсь, я обычно говорю «нет». Я ненавижу, когда кто-то лезет со своими советами о том, что мне делать и как мне жить. Если я что-то

решил, ничто меня не остановит. Резкие перемены меня пугают. Иногда я поступаю вопреки тому, что мне советуют, просто чтобы показать, кто здесь начальник. Когда захочу, я могу быть очень упрямым. Никто не способен изменить мое мнение. Единственный, кто может это сделать, - это я сам. Окружающие говорят, что я прочно стою на ногах. Никто не может заставить меня сделать то, чего я не хочу. Никто - уж это я вам говорю!

Иногда я чувствую, что проявляю излишнее упрямство и торможу успех даже в своих собственных делах.

Я способен настоять на своем, несмотря ни на какие возражения.

Если я решил, что никуда не пойду, никто не сдвинет меня с места.

Мне трудно пойти на уступку, даже когда я знаю, что не прав.

Никто не остановит меня от осуществления задуманного.

Какие драконы берут вас за горло

Вышеперечисленные утверждения представляют собой следующих драконов: Первый дракон: высокомерие.

Второй дракон: самоуничужение. Третий дракон: жадность.

Четвертый дракон: склонность к саморазрушению. Пятый дракон: нетерпеливость. Шестой дракон: склонность к мученичеству. Седьмой дракон: упрямство.

Большинство людей имеют в своем окружении драконов, оказывающих на них более или менее сильное воздействие. Перечень утверждений, в наибольшей степени отвечающий вашему самовосприятию, является вашим основным драконом; перечень, соответствующий вашему мнению о себе в несколько меньшей мере, представляет собой вашего дракона второстепенной важности. Если вам оказались близки утверждения всех перечней, вам скорее всего досаждают дракон упрямства. Если же вы не сумели отыскать свой портрет ни в одном из перечней утверждений, вас, вероятно, ослепили ваши драконы и вы неспособны их увидеть. Обратитесь за помощью к своим друзьям, если у вас, конечно, хватит на это смелости. И попытайтесь не подвергать их репрессиям, когда услышите от них всю правду о себе

Базовые положения НЛП:

1. Карта не равна территории и не равна другим картам. Если разным людям дать задание составить карту одной и той же территории, карты получаться разными, т.к. люди по-разному воспринимают окружающий мир, у них различные способности к рисованию и т.д. Реально только наше восприятие мира и это восприятие у каждого человека индивидуально и уникально.
2. Весь опыт закодирован в нервной системе. В голове человека — киностудия на которой снимаются док. и худ. фильмы. Опыт, вначале, документальный фильм, который человек затем редактирует, что-то вырезая, что-то добавляя — получается худ. фильм. В голове — склад лент с тем, что человек видел, слышал, чувствовал. Ленты — в беспорядке, причем взаимодействуют между собой. Все эти ленты находятся в базовом компьютере, в подсознании. Любую ленту (информацию) можно вывести в оперативный компьютер (в сознание) и просматривать ее, как угодно.
3. Весь субъективный опыт состоит из зрительных образов, звуков и чувств.
4. Каждое поведение имеет позитивное намерение. Даже самое “плохое”. Намерение может быть позитивным для части личности (симптом), для всей личности (убегание из горящего дома), для группы людей (войны).

Нет побед и поражений — есть обратная связь. Если у тебя что-то не получается, сделай это по-другому. Если же у тебя что-то получилось хорошо, не стоит заикливаться на этом варианте (одном), т. к. в другое время и в другом контексте этот способ может не сработать.

Смысл всякого общения есть та реакция, которую оно вызывает. Если вы общаетесь с человеком и он при этом обиделся, значит целью вашего общения было обидеть этого человека.

У каждого человека есть все необходимые ресурсы, нужные ему для изменения. У каждого из нас есть энергия, силы, опыт, время и деньги необходимые в данный момент. Просто часто доступ к этим ресурсам закрыт.

Вселенная — дружественная система, которая полна ресурсами, необходимыми для изменения. Когда мы действительно очень сильно чего-то хотим, то Вселенная нам начинает помогать разными способами: поступают нужные предложения, находятся необходимые люди и т. д.

Сознание и тело — единая кибернетическая система. Тело не врет. люди не отслеживают невербальное поведение. На любой вопрос вначале отвечает тело (бессознательное), а затем уже сознание.

Каждое поведение представляет собой лучший выбор, имеющийся у личности в данный момент.

Таблица 1. Репрезентативные системы, характеристика:

Физиология	Vis	Aud	Kin
Конституция	Эктоморфы (длина тела больше ширины)	Мезоморфы	Энтоморфы (длина и ширина почти одинаковы)
Мышечное напряжение	В верхнем плечевом поясе. Напр. в стрессе, могут быть жалобы из этой области.	Грудь, живот.	По всему телу.
Дыхание	Верхнее, ключичное	Грудное	Живот
Формирование голоса	В верхней части, кости лица. Высокий, быстрый, аритмичный.	В обл. груди. шеи. Голос грудной, тон разный, свободно владеет тональностью. Нравится свой голос толково построенная речь четкий ритм яркая артикуляция.	В животе. Низкий тон, медленный темп. Соответствует дыханию.
Движения глаз	Вверху или в центре расфокусирован.	Посередине	Внизу
Окраска кожи	Бледная, неравномерная	Всякая	Розовая
Поведение: Положение тела	Либо очень прямо, либо очень неудобно. Важна верхняя часть тела. Тело часто не контролирует	Главное — освободить грудную клетку.	Главное — комфорт. Удобно расположенное тело. Вальяжен, развалившись.
Жесты	Односторонние,	Специалист в жестах,	На уровне живота

	несимметричные, на уровне головы	симметричны, на уровне груди	
Личное пространство	Большое. Визуальный контроль собеседника	1,2-1,5 метра. Область наилучшего слышания	Вблизи тела. Как можно ближе к собеседнику
Поза (уровень взгляда)	Положение тела и головы для визуального контроля собеседника	“ Телефонная поза “. Взгляд — мимо, либо на уровне груди. Ухом к партнеру	Голова низко, взгляд на тело
Предпочтение в одежде	Сочетание цветов. Соблюдение цветовой гаммы. Форма одежды. Часто обновляет	Мимикрия в зависимости от партнера и контекста	Цвет, форма — не важны. Главное — ощущение. Свободно, удобно, тепло, мягкая на ощупь. Не любят менять
Оформление окружающего пространства	Квартира: очень чисто мало предметов, сочетание, украшения. Часто меняют обстановку. Но внешне. В шкафу — м.б. бардак.	Тишина, либо негромкая музыка	Все мягко и всегда под рукой. Бардак. Пространство не структурировано
Походка	Легкая, неструктурирована. Небольшая асимметрия движений	?	Тяжелая, наполненная. Хороший контакт с полом

Таблица 2. Языковые шаблоны в 3-х системах:

Визуальная	Аудиальная	Кинестетическая
Я хочу показать вам ...	Послушайте внимательно, что я вам скажу ...	Я хочу, чтобы вы ощутили...
Как это сегодня выглядит?	Как это звучит теперь?	Что вы сейчас чувствуете?
Я вижу (не вижу) то, о чем вы говорите.	Я ясно вас слышу (не слышу).	Я схватываю (не схватываю) смысл. Я улавливаю (не улавливаю), о чем вы говорите.
Видите, какая вырисовывается картина?	Вы можете услышать это?	Я чувствую (не чувствую) что это правильно.
Видите, что я вам показываю?	Это звучит для вас правильно?	Вы усваиваете?
Вы сфокусированы на	Вы слышите, когда	Вы чувствуете свои ощущения?

проблеме?	что-то не в ладу?	
Покажите мне ясную картинку того, что вы сейчас видите.	Сообщите мне больше деталей.	Позвольте мне узнать, что вы чувствуете в данный момент.
Это проясняет для вас картину?	То, что я говорю, звучит для вас внятно?	Вас это согревает?
Какова картина на сегодняшний день?	Все гудит от напряжения, как и раньше?	Вы нашли, как управляться с трудностями?
Все в фокусе	Все настроено в лад	Я чувствую контакт
Картина неясна.	Что-то мне подсказывает, что гармонии нет.	Я холодно отношусь к этой идее.
Перспектива ясна.	Помех не слышно.	Все идет гладко.
Это выглядит ярко.	Это здорово звучит для меня.	То, что мы делаем, мне действительно приятно.
Все выглядит, как в тумане.	Все идет со скрипом.	Все тяжело и неудобно.
Нарисуйте себе перспективу.	Выслушайте все факты.	Усвойте конкретную информацию.

Таблица 3. Взаимный перевод языка модальностей:

Дигитальные	Визуальные	Аудиальные	Кинестетические
Установка	Перспектива, точка зрения	Комментарий, мнение	Направленность, уклон, стойка
Обдумать	Осветить	Обговорить	Прочувствовать
Проявлять настойчивость	Высматривать, выслеживать	Выслушивать, подслушивать	Добиваться, упорствовать, держаться
Продемонстрировать	Показать	Объяснить	Раскидать, вытащить, рассортировать
Испускать что-либо	Сиять, лучиться, искриться	Звучать, резонировать	Дрожать, вибрировать
Отсутствовать	Быть пустым, чистым	Быть оглушенным,	Онеметь, замереть

		безмолвным	
Обычный, привычный	Тусклый	Однозвучный, приглушенный	Вялый, дряблый, безвкусный
Заметный, привлекающий внимание	Яркий, показной, цветистый, бросающийся в глаза	Громкий, оглушительный	Прилипчивый, упорный, поразительный
Быть внимательным	Присматриваться, приглядываться	Прислушиваться	Беспокоиться, волноваться
Игнорировать	Упускать из виду	Не услышать	Не почувствовать, пропустить
Сделать заметным, привлекающим внимание	Выставить на вид, проявить	Провозгласить, оглашать	Выдвигать вперед, выставить
Замечать	Осматривать	Вслушиваться	Вчувствоваться
Воспроизвести, повторить	Сделать обзор, просмотреть, обзреть	Обговорить, проговорить	Пройтись по..., прогнать
Изложить	Показать	Рассказать	Провести
Придумать	Вообразить	Припомнить звучание	Ухватить, охватить
Напомнить о чем-либо	Выглядеть знакомым	Согласовываться с чем-либо, быть созвучным	Состыковываться, соприкасаться
Привлечь внимание к чему-либо	Указать	Намекнуть	Коснуться
Лишенный знания	Слепой	Глухой	Бесчувственный
Давайте обдумаем	Давайте рассмотрим	Давайте обговорим	Давайте прикинем

Раздел II Основы эффективной коммуникации

О ведущей модальности можно получить сведения не только по глазным сигналам доступа, собеседник всегда вам о ней говорит словами. Выбор слов связан у человека с его ведущей модальностью; если он говорит о «блестящем будущем, ярких перспективах, точке зрения», то он выбирает визуальные слова, соответствующие его ведущей визуальной системе. Аудиальной модальности соответствуют слова и выражения типа: «монотонный, приглушенный, говорите громче, давайте обговорим» и т. п. Кинестетические слова: «трогать, касаться, мягко, грубо, тепло, холодно, давит» и т. п. Слова, указывающие на основную модальность человека, тоже имеют свое название — «слова-

предикаты». Есть и такие слова, которые не относятся ни к одной модальности: «знать, понимать, думать»' (иногда их относят к так называемой речедвигательной модальности, но этот термин применяется редко). До сих пор нас интересовало то, как надо говорить, а теперь мы займемся тем, что надо говорить. Дело в том, что обычно мы организуем, оформляем свое сообщение так, чтобы нам было удобно его передавать... Но для эффективного влияния на человека гораздо важнее оформить информацию таким образом, чтобы ее было удобно принимать. Вы можете передать команду посредством сверхсовременной телевизионной станции, но что толку от этого, если у потенциального исполнителя нет даже детекторного приемника? Если в этой ситуации вы все же захотите, чтобы вас поняли, придется приглашать сигнальщика с флажком. Разве редко мы наблюдаем, когда в деловом общении один говорит: «Да ты только посмотри!», а другой возражает: «Нет, ты послушай!». Виталий — кинестетик; я могу битый час потратить на то, чтобы обрисовать ему блестящие условия и яркие перспективы сотрудничества со мной, показать открытые перед ним радужные горизонты, и предложить ему в итоге принять мою точку зрения. Пожалуйста — он сидит и недовольно качает головой. Но если я теплым и задушевным тоном дам ему почувствовать легкость нашего тесного контакта... как видите, он заинтересовался. Научитесь говорить с человеком так, чтобы ему было удобно вас слушать, чтобы ваши слова совпадали с его внутренним опытом.

Раппорт:

Раппорт — ритмическое соответствие партнёру на уровне поведения и внутреннего состояния. В любой коммуникации есть 2 задачи:

- создать раппорт
- разорвать раппорт

Раппорт может быть:

- **Негативный.**

Два человека ссорятся, как бы из разных позиций, но, на самом деле они находятся в одном поле антипатии.

- **Позитивный.**

Поле симпатии, сотрудничества, терапии. Возникает либо спонтанно, либо создаём, преследуя свои цели.

Как отследить раппорт?

<p>VIS 55% людей бессознательно обращают внимание визуальную похожесть собеседника: поза, жесты, микродвижения, положение головы, мимика, дыхание, глазодвигательные реакции.</p>	<p>AUD 38% Невербальный: соответствие голоса по громкости, темпу, тембру, ритму. Вербальный: повторение привычных слов клиента, корней слов, приставок и т.д.</p>	<p>KIN Когда выключены VIS и AUD системы и используется только KIN, раппорт устанавливается очень быстро.</p>
--	--	--

Создание раппорта

Подстройка (присоединение). Для продавца — сознательный акт. У каждого человека довольно ограниченный набор жестов, поз, мимики. Наблюдая за этими стереотипами, мы можем легко повторить их, отзеркалить (присоединиться, подстроиться).

Можно присоединяться не только к позе и движениям, но и к дыханию, голосу, словам, метапрограммам и т.д.

В коммуникации важно не только уметь присоединиться, но и вести его. Присоединение создаёт эмпатию, доверие Но для продажи этого недостаточно. Необходимо научиться вести клиента в ресурсное состояние. Присоединение к голосу. Важно отзеркалить тон, ритм, громкость. Возвращать клиенту ключевые слова. Раппорт перекрёстный: отзеркаливать не напрямую, а косвенно — из другой части тела, движения рукой в такт дыхания и т.д. Раппорт более высокого уровня — присоединение к внутреннему ритму, метапрограммам, ценностям, миссии.

Точно так же можно перенести на себя болезни пациента. Поэтому нельзя присоединяться к незнакомым людям, больным бронхиальной астмой, больным онкологией Очень важно уметь вовремя прервать раппорт: изменить позу, дыхание, тон голоса.

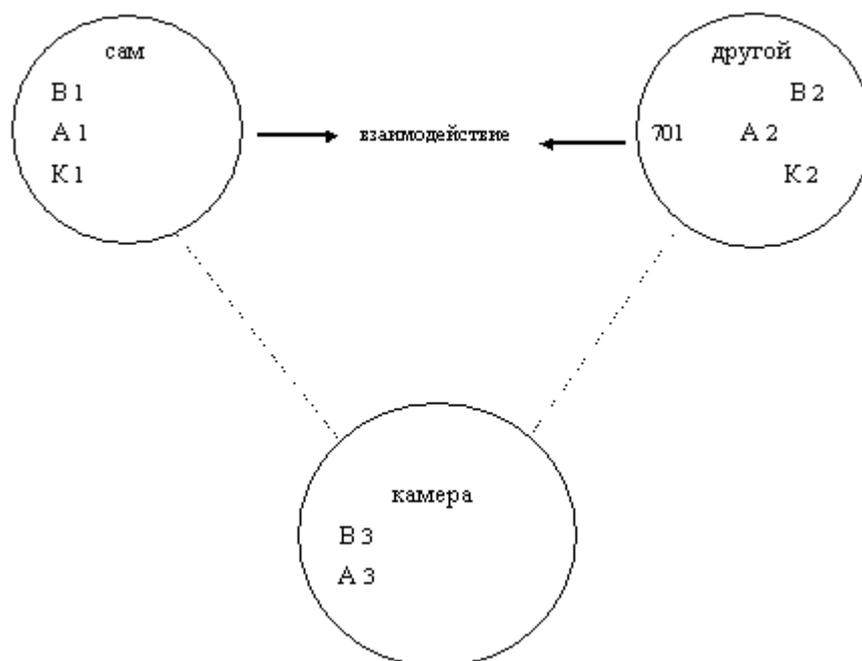
Позиции восприятия

Для того, чтобы создать эффективные и длительные изменения

убеждений, необходимо иметь информацию как минимум с трех позиций восприятия.

Есть 3 позиции восприятия:

- **Я сам.** Любое событие воспринимается и вспоминается как бы из своих глаз. Доступны собственные чувства и ощущения. В этой позиции человек ассоциирован
- **Другой.** Взгляд на себя глазами значимого другого человека. Я становлюсь как бы им. В раппорте это легко достижимо.
- **Наблюдатель.** Позиция камеры или мета-позиция. Диссоциирован. Чувств нет. Сверху или снаружи вашей линии жизни.



Стратегии гения

- Часто сфокусирован вовне и включен в действительность.
- Может цепко придерживаться намеченной цели.
- Часто меняет позиции восприятия.
- Использует хорошо сформулированную цель.
- Имеет хорошие способности к визуальному конструированию.
- Использует фрейм “как если бы ...”.
- Использует переплетения.

- Способен укрупнять и разукрупнять.

Взмах

В парах. А — субъект, В — оператор.

1. А с помощью В определяет контекст, в котором он хотел бы вести себя или реагировать иначе, чем делает это сейчас.
 2. Определите, что вы в действительности видите в этой ситуации как раз перед началом выполнения не нравящегося вам поведения. Ассоциироваться в образе на спусковом механизме вредной привычки, поведения, раздражения ... Как это происходит, что замечаете, видите, чувствуете? Например: при грызении ногтей — тянется рука ко рту; гнев — положение тела в начале момента раздражения, внутренний голос.
 3. Создайте образ того, как бы вы могли видеть себя другим образом, если бы вы уже закончили желаемое изменение. Сделайте его приятным, красочным, ярким, во весь рост, в движении, еще более ярким ... Справа вверху.
 4. Взять этот образ в руку, превратить в яркую точку, поместить вниз в правый угол, затем быстро бросить этот образ в начало спускового механизма. Маленький образ станет большим и ярким и полностью закроет первую картинку, которая выцветет и исчезнет. Сделайте это так быстро, как вы можете произнести слово “взмах”. Откройте глаза, очистите экран и повторите еще 5-6 раз. Всегда идите от ассоциированного образа к диссоциированному.
1. Тест: постарайтесь найти первый образ и посмотрите, что произойдет.

Генератор нового поведения

Стратегии гения — задавать эффективные вопросы. Например: “Вспомни время, когда ...”. При помощи этого вопроса даем человеку возможность извлечь ресурсы из прошлого. Какие ресурсы нужны? Какие качества мы хотим приобрести? Какие способности? А от каких отказаться? Как изменить свой характер? Как научиться новому поведению в стереотипных ситуациях?

Варианты генератора:

1. Вспомните время, когда у вас было желаемое качество, поведение; поместите свой образ на экран, рассмотрите, как он выглядит телесно, как звучит его голос... Выйти из этого контекста в нейтральную ситуацию (например, на дорогу), но с этим качеством, посмотрите, как он двигается, как выглядит. Что изменилось? Описать подробно. Добавляем другие качества, наложить их на образ, опять перенести в нейтральную ситуацию, как выглядишь с двумя новыми качествами? Еще какое-либо качество. Всегда вспоминать конкретное время, ситуацию. Интенсифицировать картинку, добавить цвета, света, звука ... так, чтобы она стала максимально привлекательной. В дальнейшем клиент может самостоятельно добавлять новые качества. Полезно оставить этот образ диссоциированным. Так делают успешные спортсмены. Если в прошлом нет этого качества, то лучше не идти в будущее, а в прошлом вспомнить похожий ресурс, привнести его в образ себя, затем уже с этим ресурсом ищем новое качество.
2. Представьте фильм о желаемом поведении. Если навыка еще нет - увидеть фильм о ком-либо другом, у кого этот навык есть, наложить свой облик на него и образ другого пусть постепенно исчезает, тускнеет. Можно замедлить фильм, чтобы внимательно рассмотреть шаги, которые нужны для достижения нужного качества, ВАК, ассоциироваться, почувствовать новый образ, узнать, что нужно добавить, опять диссоциироваться, увидеть все улучшения. Вернуться.

Упражнение “как если бы “ с модальными операторами

1. Выберите для себя какое-то действие, которое вы не можете совершить, хотя вы понимаете, что другие на это способны.
2. Разделите свое поведение/деятельность на компоненты.
3. Определите, какой из этих компонентов вы были способны совершить в некоторый момент в прошлом
4. Определите, какому из оставшихся компонентов вам надо бы

научиться, чтобы совершить выбранное действие.

5. Представьте себе, что у вас есть все ресурсы(время, деньги, учителя и т.д.), чтобы научиться этим компонентам поведения. Затем представьте себе, что вы этому учитесь.
6. Теперь вновь рассмотрите возможность совершить выбранное действие. Изменился ли ваш опыт? ПРИМ. : То, что вы способны что-то совершить, вовсе не означает, что вы обязаны это делать.

Договор с частью

1. Выделить проблему (боль, поведение, симптом).
2. Диссоциация сознания и подсознания: “Я хочу поговорить не с твоим сознанием, а с бессознательным, разумом, частью тебя, “ и т. д., в зависимости от культуры пациента. Если возможно — как-нибудь назвать часть.
3. Присоединится и подружиться с этой частью: “Ты приносишь пользу, и я хочу с тобой пообщаться. Поэтому ответь, что будет “Да” ? Что будет “Нет”?” Это может быть любой сигнал: внутренний голос, картинка, жест — все что угодно, главное — повторяемость. Если сигналов несколько — попросите часть использовать 1-2. Все время, после каждого обращения благодарить часть.
4. Попросите часть сообщить свое намерение сознанию: “Что важного ты приносишь личности своим симптомом?” Если часть отказывается сообщать намерение — скорее всего сознание еще не готово к принятию информации. “Да часть, ты — друг, мы тебя любим и уважаем твое желание не говорить пока, давай работать дальше”.

Примечание. Если не получается установить контакт с частью — транс, обучение езде на велосипеде, заякорить.

Шестишаговый рефрейминг

1. Выделить проблему.
2. Диссоциация сознания и подсознания.
3. Присоединиться и подружиться с частью. Выяснить “позитивное

намерение”.

4. Обратиться к творческой части.
5. Попросить творческую часть найти несколько новых вариантов, которые удовлетворили бы проблемную часть. Метафора: договор за круглым столом, мозговой штурм, показ фильма, совещание зверей в лесу ... Попросить довести эти выборы до сознания. Она может захотеть это сделать, или нет. После этого спросить проблемную часть о согласии пользоваться этими выборами взамен симптома. Главное — чтобы сохранилась вторичная выгода. Если не согласна — возврат к пункту 2: есть какая-то часть, которая возражает. Если согласна:
6. Обратится ко всей личности и спросить: все ли части согласны с новыми выборами. Если согласны — поблагодарить, если не согласны — возврат к пункту 2.

Примечание: Если проблемная часть идет на контакт неохотно — заякорить. После каждого шага благодарить части.

Визуально-кинестетическая диссоциация

1. Определить первый и последний кадры фильма. Сесть на первый ряд в кинотеатре и посмотреть фильм о событии. Калибровать диссоциированность.
2. Пересесть на второй ряд и наблюдать за тем человеком, который смотрит фильм о том событии.
3. Переместиться в будку киномеханика и наблюдать за 2-мя людьми, один из которых смотрит фильм а другой наблюдает за первым. Все время говорить трансовым, “диссоциированным” голосом. Визуальный якорь на диссоциированность.
4. Очень быстро перемотать фильм о событии с последнего кадра до первого, глядя на экран.
5. Проверка: вспомнить событие. Критерий успешности: событие вспоминается не целиком, либо вообще трудно вспомнить; эмоций по поводу события практически нет.

Линия восприятия

Шаги:

1. Сесть в позицию наблюдателя. Стул — якорь позиции наблюдателя. Сказать об этом: “Есть ли место, на которое ты любишь приходить и, оставаясь в одиночестве, наблюдать свою жизнь со стороны, оценивать свое поведение”. Клиент сам должен положить различные полюса, но, вначале, он должен определить для себя: что значат для него эти якоря, какое состояние он в них вкладывает. Можно изменить расположение якорей.
2. Когда готов — стать на середину и двигаться спиной, медленно к негативному полюсу, на каждом шаге оценивая и прислушиваясь к своим внутренним ощущениям в ВАКе.
3. Опять в позицию наблюдателя, оценить, подумать.
4. Снова на середину, двигаться к другому полюсу.
5. Опять выйти в позицию наблюдателя. Какой опыт получили?

Соглашательство - несоглашательство. Руководство по распознаванию.

Соглашательство или несоглашательство являются привычными шаблонами первичного реагирования в разговоре.

Виды соглашательства

1. Прямое соглашательство. (собеседник в разговоре обращает внимание на соответствия и совпадения и стремиться к согласию).
 - “Показатели продаж в мае улучшились”. — “Да, действительно, улучшились”.
 - “Прекрасный день, не правда ли?”— “Да, день отличный”.
 - “Маша прекрасно одевается “Да, здорово!”.
2. Соглашательство с разукрупнением.
 - “Показатели продаж в мае улучшились”. — “Да, особенно хороша была вторая неделя”.

- “Прекрасный день, не правда ли?” — “Да, воздух свеж и приятен, благодаря этому легкому бризу”.
- “Маша прекрасно одевается ...” — “Мне особенно нравится сочетание ее пиджака с этой юбкой”.

3. Соглашательство с укрупнением.

- “Показатели продаж в мае улучшились”. — “В этом году вообще все замечательно!”
- “Прекрасный день, не правда ли?” — “Да, это были отличные выходные!”
- “Маша прекрасно одевается...” — “Это относится ко всем здешним женщинам”

Виды несоглашательства

1. Полярное реагирование (абсолютное несогласие)

- “Показатели продаж в мае улучшились”. — “И вдвое большие показатели не были бы улучшением”
- “Прекрасный день, не правда ли?” — “Никоим образом. По-моему день просто отвратительный!”
- “Маша прекрасно одевается...” — “Нет, она выглядит очень дешево в своих ужасных тряпках”.

2. Контр-несоглашательство (используется разукрупнение в виде исключений или сравнений — “да, но...”, “да, кроме...”, и т. д.)

- “Показатели продаж в мае улучшились”. — “Да, если не считать провала Харьковского отделения”
- “Прекрасный день, не правда ли?” — “Все хорошо, за исключением этого проклятого ветра!”
- “Маша прекрасно одевается...” — “Да, но этот сарафан ей не идет”.

3. Мета-несоглашательство (выход за предложенные рамки и переход на личность)

- “Показатели продаж в мае улучшились.” — “Только вы можете назвать увеличение на 5% улучшением”

- “Прекрасный день, не правда ли?” — “Неужели действительно найдутся люди, которые сочтут такую погоду хорошей?”
- “Маша прекрасно одевается...” — “Неудивительно, что такой человек как вы, думает именно так”

согласители	несогласители
<input type="checkbox"/> Склонны в первую очередь замечать соответствие вещей своим внутренним образам <input type="checkbox"/> Стремятся к согласению <input type="checkbox"/> Склонны принимать ответы, которые им даются	<input type="checkbox"/> Воспринимают информацию “исключением” <input type="checkbox"/> Склонны в первую очередь замечать несоответствия. Они замечают что <u>не так</u> в том, что им сказано <input type="checkbox"/> Настроены на несогласие и подчеркивают его. Они стараются выяснить, как находить различия

Эмпирическое правило: Чтобы избежать полярных ответов от несогласителя, нужно формулировать отрицательные утверждения: “Не очень-то похоже на хороший день, да?”. Несогласитель “перевернет” фразу и ответит: “Ну, не знаю... По мне так все хорошо”.

Таблица 4. Сравнительная характеристика типов личности

Глобальный	Специфичный
Естественно тяготеет суммировать задания или события, создает “обзор”	Естественно тяготеет описывать внешние компоненты задания
Концентрируется на глобальных уровнях обобщения и общей рамке работы	Концентрируется на деталях работы. Использует увеличительную линзу.
Чувствует себя комфортно, говоря о направлении, целях и задачах, используя абстрактные примеры и большую рамку.	Чувствует себя комфортно, говоря о фактических деталях или о том, что произошло. Может использовать последовательную серию рамок для описания конкретных шагов, т.е.: сначала это, потом это ...
Может опускать детали, чтобы подчеркнуть общую идею	Может использовать конкретные примеры с модификаторами и собственные имена, чтобы лучше выразить детали — кто, что, когда, где и как.
Говорит так, как будто другие заинтересованы или убеждены прежде всего в общей концепции или идеале. Детали — во вторую очередь.	Говорит так, как будто другие сначала думают о том, будут ли работать отдельные части, а затем система в целом.
Часто акценты на временных рамках ставятся на “от настоящего к будущему”	Часто акценты на временных рамках “от прошлого к настоящему”
ПРИМЕРЫ:	ПРИМЕРЫ:

“Я люблю работу, требующую изобретательности и напряжения”

“Иван Иванович приходил сюда к 11.00 подписать приказ на покупку 49.000 партий. Мария Ивановна заканчивает инвентаризацию выплаты”

Сходства — различия

М. : “ сходства “. Люди ищут подтверждения похожести. Им удобно жить, когда они могут игнорировать различия. В Америке только люди с этой М. ходят в “ Макдональд “. Но, даже, когда они приезжают в другую страну, они первым делом ищут “ Макдональды “.

Как говорить с такими людьми: подчёркивать сходства, можно с некоторым развитием: “ Это тот же сервис, который мы предоставляем нашим клиентам в течение многих лет, и мы немного добавили и улучшили... “. Многие люди терпеть не могут слов “ Новинка!, Совершенно новое!, Не имеет аналогов! “. Как только они слышат это, они впадают в ярость. Много различий чревато угрозой. Подчёркивать, что предлагается в принципе тот же самый товар, за исключением некоторых преимуществ. Подчёркивать протяженность во времени: “ долго, постоянно, ничего не изменится... “. От таких подчиненных нельзя требовать радикальных перемен, иначе они просто уволятся.

М. “ различия “. Отмечают только то, что отличается. Чувствуют себя неуютно, если вещи долго остаются теми же. Успокаиваются, если видят новое, разное. подчиненным нужно дать свободу делать новое, обеспечить возможность творчества, развития. Подчёркивать эволюцию, обучение, постоянное развитие.

Внутренняя — внешняя референция

“ Ты уж точно знаешь, что тебе нужно, Ты сам примешь решение о том, что для тебя важно.” Постоянно подчёркивать, что именно они делают выбор, иначе они будут оскорблены. Вы можете подчеркнуть свою роль консультанта : “Вы будете решать что делать, а я расскажу, что делали другие в похожей ситуации так, чтобы у Вас было больше информации, чтобы принять решение

С внешне ориентированным — проще. Он воспринимает информацию

извне как своё собственное решение. Им можно дать совет, рассказать о том, как поступают в таких ситуациях другие люди.

Раздел III Основные техники НЛП

Техника НЛП – это особым образом организованная последовательность действий, которая отвечает следующим четырем условиям:

- они работают, давая те результаты, для которых они предназначены;
- описание следует технике «шаг-за-шагом», так что упражнение может быть освоено и воспроизведено каждым, даже не имеющим специального образования;
- во всех упражнениях заложен критерий изящества, то есть используется минимальное количество шагов для достижения результата;
- техники не зависят от конкретного содержания, обращены к форме процесса поэтому обладают универсальной применимостью.

Каждая техника НЛП предназначается для решения той или иной проблемы. Глобальная задача НЛП - привести человека от того места, где он остановился и испытывает проблему, к решению проблемы.

Каждое упражнение имеет встроенную экологическую проверку для того, чтобы сохранить целостность человеческой личности. Перед тем, как изменить свое поведение или мысли, или чувства, необходимо создать условия, способствующие этим изменениям.

Многие люди настолько запутались в самих себе, что не верят в возможность избавления. Люди не хотят разочарования, они не хотят снова попасть в ту ситуацию, из которой пытаются выбраться. Поэтому в НЛП есть такое правило: «Вы можете верить или не верить в то, что обещает программирование - это не главное; главное в том, чтобы вы позволили себе попытку, не ожидая от нее ровным счетом ни чего. Когда нет ожиданий - нет и разочарования. Когда нет напряжения, связанного с ожиданием, ваши

способности раскрепощены и вы имеете доступ ко многим своим ресурсам».

Мета-модель

Мета-модель — это средство общей организации НЛП. Существуют 9 мета-моделей, которые распадаются на 3 категории:

1. **Опущение.**

Часть информации опускается, не проговаривается. Если бы не было этого механизма, мы бы очень быстро перегрузились информацией. И в то же время опущение мешает нам понимать друг друга. В терапии цель — восстановить информацию, для более точного попадания в карту реальности другого человека.

- **Исключения.** Исключена часть информации. Дополнить переживания. Уточнить карту реальности.
 - “Я боюсь” — “Чего именно вы боитесь?”
 - “Я страдаю” — “От чего Вы страдаете?”
 - “Я переживаю” — “Из-за чего и что именно Вы переживаете?”
- **Отсутствие референтного индекса.** Неточно указан тот, кто производит действие. Уточнить.
 - “Меня не любят”. — “Кто менно Вас не любит?”
 - “Меня подставляют” — “Кто именно Вас подставляет?”
 - “Мне завидуют” — “Кто именно?”
- **Неспецифические глаголы.** Как именно “боюсь”? И дальше уточнять, пока не дойдем до категорий внутреннего опыта.
 - “Я страдаю” — “Как именно Вы страдаете?”
 - “Я переживаю” — “Как именно Вы переживаете?”
- **Номинализации.** Превращает процесс в событие. Глагол превращается в существительное: отношение, общение, стресс, давление, обязательства и т.д. Исчезает движение. Человек полностью снимает с себя ответственность за свою жизнь. “У меня гипертония”. Перевести обратно в глагол.
 - “У меня на работе сплошной стресс” — “Кто видел “стресс”? Что

именно Вас стрессировать на работе?”

- “У меня обязательства” — “Кому Вы обязаны?”
- “У меня повышенное давление” — “Как Вы себя давите?”

2. **Расширение границ и генерализация.**

Генерализация — это процесс, при котором части собственной модели мира отделяются от изначального опыта и начинают представлять целую категорию явлений, для которых этот опыт служит уже только примером. Так возникают фобии, убеждения: “все мужики сволочи”, “торговцы всегда обманывают» — человек имел болезненный опыт, который перенес на все похожие случаи. Но без генерализации было бы невозможным обучение. Нам бы приходилось каждый день учиться завязывать шнурки. Творческая идея возникает из кусочков информации.

○ **Модальные операторы возможности и необходимости.**

Это слова, которые либо требуют от говорящего, либо исключают для него возможность определенного поведения. Они определяют для человека его границы мира. Это слова, которыми люди описывают свои намерения и то, собираются ли они предпринять действие или нет. Все эти слова могут быть использованы также в форме отрицания. Некоторые из них не являются модальными операторами в строгом смысле этого слова (являюсь, делаю), но они указывают на переход к действию (или к бездействию, если использованы в отрицательной форме). “Причинно — следственные” глаголы (заставить, причинить, побудить), похожи на модальные операторы в том смысле, что они выражают настроение или отношение к основному глаголу или процессу.

Цель — восстановить ожидаемые причины, результаты и эффекты.

- Мне следует быть более гибким. — А что случится, если вы не будете таким?
- Я не должен говорить этого. — А что случится, если вы скажете?

- Я не могу этого сделать. — А что случится, если вы это сделаете?
- Для меня невозможно полюбить. — А что вас останавливает?
- Я обязан о ней заботиться. — А что будет, если вы этого не сделаете?
- **Кванторы общности (универсальные квантификаторы обобщения).**

Кванторы предполагают или прямо утверждают, что реальность абсолютно соответствует тому, как она воспринимается говорящим. Т.е. человек уверен, что его карта реальности — это и есть реальность. На это указывают слова: все, каждый, никогда, ничего, всегда, никто и т.д. Отвечайте вопросами об универсальности утверждения, используя контр-примеры.

- Я всегда все делаю неправильно. — Всегда? А можете вспомнить хотя бы раз, когда вы поступили правильно?
- Все делают мне подлости. — Все? И даже лучший друг? И даже почтальон?
- Мои планы всегда нарушаются. — Всегда? А можете вспомнить хотя бы раз, когда ваши планы сбылись?
- Она никогда не приходит вовремя. — Никогда? А был ли хотя бы раз, чтобы она не опоздала?

3. **Смена значений и искажение.**

Искажение — процесс изменения полученных сенсорных данных так, чтобы они стали внутренним переживанием и опытом. Подстройка мира под нашу карту реальности. Это позволяет сохранить приятные воспоминания об отпуске, хотя там были и комары, и грязный пляж. Человек, чья карта мира гласит, что он привлекателен, будет ощущать более теплый прием в незнакомой компании. Искажение может быть полезно для планирования будущего.

Постоянно одинаково искажая похожие события, люди заставляют свои предсказания реализовываться, отрицая уникальность мира и своего взаимодействия с ним, а так же снимая с себя ответственность за это

взаимодействие.

○ **Причина-следствие.**

Это убежденность в том, что какое-то действие, слова, или выражение лица одного человека, могут быть причиной какой-то эмоции или другого внутреннего состояния другого человека. В этом случае говорящий снимает с себя ответственность за свое эмоциональное состояние.

Цель: восстановить причинно-следственные связи и найти противоположные примеры. Отвечайте вопросами о механизме причины и следствий.

- Он меня заставил. — Как именно он вас заставил?
- Она страшно злит меня. — Чем именно она вас злит?
- Один ее вид раздражает меня. — Что именно в ее виде раздражает вас?
- Его голос меня пугает. — Как именно пугает вас его голос?
- Эти новости расстраивают меня. — Чем именно они вас расстраивают?

○ **Утраченный перформатив.**

Ярлыки, суждения, верования, стандарты, выраженные в виде объективной истины. Они часто являются показателями ограничений, который говорящий сам навязал себе.

Цель: восстановить утраченную сравнительную степень или утраченный перформатив. Отвечайте вопросами об источнике убеждений.

- Так поступать глупо. — Для кого глупо так поступать?
- Это невежливо. — Кто говорит, что это невежливо?
- Получить образование — прекрасно! — Для кого прекрасно получить образование?
- Ужасно быть старым. — Кто говорит, что это ужасно?
- Плохо быть непостоянным. — Кто говорит, что это плохо?

○ **Чтение мыслей.**

Уверенность в собственном знании о том, что чувствуют или думают другие

люди, без проверки этого “знания”.

Цель: восстановить источник информации. Отвечайте вопросами о том, как говорящий узнает, что все именно так, как он думает.

- Он меня не любит. — Как вы узнаете об этом
- Вы на меня злитесь. — Как вы узнаете о том, что я на вас злюсь?
- Она строит козни против меня. — Как вы узнаете о том, что она строит против вас козни?
- Он вечно на меня обижается. — Как вы узнаете о том, что он на вас обижается?
- Он никогда обо мне не думает. — Как вы узнаете о том, что он о вас не думает?
- Она не хочет мне помогать. — Как вы узнаете о том, что она не хочет вам помогать?

Таблица 5. Субмодальности

Визуальные	Аудиальные	Кинестетические	Вкусовые
цвет, тень	тон	температура	кислый
форма, размер	темп	текстура	горький
насыщенность	громкость	давление	сладкий
расстояние	расположение	вес	соленый
резкость, яркость	направление	движение	
расположение	звуки/ слова	расположение	Обонятельные:
движение	чей голос	влажность	органические запахи
плотность	внутреннее/ внешнее	продолжительность	неорганические запахи
скорость	ассоциированно/ диссоциированно	внутреннее/ внешнее	
ассоциированно/ диссоциированно	тембр	интенсивность	Универсальные:
фон	высота звука	размер	скорость движения
слайды/ кино	частота	форма	направление
контрастность	продолжительность	Болевые рецепторы:	внутреннее/ внешнееассоциированно/ диссоциированно
продолжительность	интенсивность	острый,	пространственное

		болезненный	расположение
перспектива	расстояние	обжигающий, режущий	продолжительность
угол зрения	ритм	рвущий, давящий	частота, интенсивность
объемность		сжимающий, жалящий	
позиция			

Внешние показатели внутреннего состояния.

- движения глаз
- дыхание (глубина и местоположение)
- окраска кожного покрова (лицо, шея)
- размер (губы, зрачки)
- тонус и движения мимических мышц
- поза тела
- выражение лица
- угол плеч
- жесты рук и пальцев
- наклон головы
- температура
- испарина
- характеристики голоса: тон темп, громкость, высота, тембр

Использование фрейма “Как если бы...” для сбора информации.

Характерная форма вопросов:

- Давайте предположим, что ...
- Если бы вам пришлось ...
- Если бы вы могли ...
- Сделайте вид, что ...
- Предположим, только на минуту, что вы действительно могли бы ...
- Если бы вы были на моем месте, то что бы вы сказали / сделали ?
- Если бы вы могли изменить любую часть происходящего, то ...
- Действуйте так, как будто это происходило 6 месяцев назад ...

вспоминайте вместе со мной ...

- Давайте предположим, что у нас есть информация о том, что ...
- Считайте, что с тех пор прошел год - что изменилось ?
- Если бы вы это умели, на что это было бы похоже?
- Если бы вы умели то же, что он / она, то как / что ...?
- Какими вы были, если бы ... ?
- Если бы вы были ... то, что было бы / что бы вы делали?

Это можно применять практически для любого типа вопросов и при сборе практически любой информации:

- А если бы вы это знали, чем это могло бы быть?
- Если бы вы могли владеть нужной информацией, то какой бы она была?
- Предположим, вы могли бы это сказать мне. Что это?
- Если бы вы могли услышать любой из прежних голосов, которые там есть, что бы вы слышали?
- Если бы вы могли вспомнить какой-либо похожий случай в прошлом, что бы это было?
- Предположим на минуту, что вы знаете, что надо делать в первую очередь. Что бы вы стали делать?

Модальные операторы

Это слова, которыми люди описывают свои намерения и то, собираются ли они предпринять действие или нет.

Таблица 6. Предикаты

должен	буду	невозможно	смею
постараюсь	являюсь	неспособен	решил
следует	могу	давайте	желаю
необходимо	обязан	хочу	разрешаю
полагается	мог бы	делаю	сделал бы
нужно	способен	заслужил	хотелось бы
позволено	возможно	намерен	собираюсь

Все эти слова могут быть использованы также в форме отрицания. Некоторые из них не являются модальными операторами в строгом смысле этого слова (являюсь, делаю), но они указывают на переход к действию (или к бездействию, если использованы в отрицательной форме). “Причинно-следственные” глаголы (заставить, причинить, побудить), похожи на модальные операторы в том смысле, что они выражают настроение или отношение к основному глаголу или процессу.

Спецификация результата (Фрейм конечной цели. Корректно сформулированный результат):

Китайская мудрость: “Если мы не знаем, куда мы идем, то как мы узнаем, что мы туда дошли?” Правильно сформулированная цель приводит к изумительному результату: она легко достигается, часто даже без наших сознательных усилий. Как правильно сформулировать цель? Правила:

1. **Цель должна быть сформулирована без отрицаний.** Попробуйте не думать о желтой обезьяне. Что происходит? Когда мы исследуем, что может пойти “не так “ — очень полезно быть несогласителем. Но если мы ставим перед собой цель — должно быть только позитивное утверждение. Для нашего подсознания нет частицы “не”. Достичь цели мы можем, только если двигаемся к визуальному образу. Вопросы: “Что вы хотите?”, вместо “Чего вы не хотите?”.
2. **Находиться под собственным контролем индивидуума, им же инициироваться и поддерживаться.** Цель должна быть в сфере контроля. Результат должен быть в принципе достижим. Если проблема или цель вне нас — мы не получим результат. Передние рубежи роста. Где находится область, в которой вы можете достичь результата? Перефразировать проблему так, чтобы было возможно достижение результата. Процедура проверки: “Как бы вы могли достичь этой цели?”, “Как бы вы узнали, что вы ее достигаете?”, “Что вы сами собираетесь сделать, чтобы ее достичь?”. Проверка

уместности и значимости: “Соотносится ли это с тем, чего вы хотите?”. Проверяйте уместность и значимость информации в терминах, которые клиент использовал для формулировки результата. Это позволит ему не отклоняться от цели. Клиент должен понимать, что знать необходимо, а в чем необходимости нет.

3. **Цель должна быть сформулирована в сенсорных ощущениях и записана.** Т. е. в категориях внутреннего опыта. Когда цели записаны, они заинтересовывают подсознание. Вопросы: “Что вам нужно, чтобы достичь цели?” (ресурсы), “Какой первый шаг вы в состоянии предпринять уже сейчас?”. Процедура проверки : “Как вы узнаете, что ... ?”. Фрейм “как если бы ... “ : “А если бы вы могли ... ?”, “Предположите только ... “ Перейдите в будущее, как будто бы клиент уже достиг своей цели. Используйте это как более крупный фрейм, внутри которого можно собирать информацию и проверять, хорошо ли сформулирована цель.
4. **Цель должна быть визуализирована и диссоциированной.** Мы мотивированы в достижении цели, когда мы видим себя со стороны в достижении результата. Тогда подсознание начинает относиться к этому, как к уже достигнутому. Поэтому цель следует записывать в настоящем времени, как будто она уже достигнута.
5. **Подходящий контекст.** Где, когда, с кем, в каком окружении я хочу достичь этого результата и к какому сроку.
6. **Экологична.** Каковы будут последствия при достижении цели не только для меня, но и для домашних, коллег; не возникнет ли проблем дома, в семье, на работе?
7. **«Барьеры».** Что мешает достичь цели? Задать себе вопрос: «Почему я до сих пор не достиг цели?».
8. **Ресурсы.** Что необходимо для достижения цели? Какие навыки, способности; деньги, время и т.д.? Где я могу найти эти ресурсы?
9. **«Флажки».** С чего я начну? Какие мои первые действия по

достижению цели? 2-3 пункта. Проверьте все последствия достижения цели. Необходимо, чтобы они не нарушали общего плана (краткосрочных и долгосрочных целей) индивидуума или группы.

P.S. Цели очень заманчивы. Поэтому нам необходимо уметь не соглашаться с собственными целями.

Метапрограммы

Метапрограммы — это привычные фильтры или цензоры, которые мы применяем ко всему, что мы видим, слышим, чувствуем. Эти программы предварительно отбирают то, что будет представлено сознанию. Та информация, которая не проходит сквозь фильтры метапрограмм, не осознается нами, мы ее как бы не замечаем. Метапрограммы — глубоко бессознательные привычки, и, следовательно, их можно изменить, просто узнав о них и потренировавшись. Кроме того, знание метапрограмм позволяет нам присоединяться и управлять другим человеком на очень глубоком уровне, в то же время, предоставляя нам возможность самим защищаться от манипуляций.

Достижение-избегание

Метапрограмма “ достижение ... “ : эксплицировать свои принципы, строить предложения так, чтобы они были ориентированы на достижение цели, использовать фрейм результата, говорить о том, что особенно ценно для этого человека. “ Давайте начнём и сделаем это ”.

М. “ от... “ : Это обычно рефлексивные люди. “ Я не знаю, было ли у Вас достаточно времени, чтобы разобраться в этом. Я бы хотел, чтобы вы уделите ещё какое-то время, чтобы разобраться с этой проблемой , чтобы вы в следующие 24 часа приняли решение “. Если для рефлексивного человека не обозначить границы, можно не дожидаться решения. “ Скажите сколько времени вам надо, но примите решение за это время “.

Предлагая товар для М. “ к... “ — нужно подчёркивать результат, что это им даст. Для М. “ от ... “ — как этот товар поможет избежать проблем, либо свести их на нет. Быть готовым отвечать на вопросы : “ А что может быть не то, какие могут быть неисправности?

Для людей с М. “ к... “ важно видеть цель. Они могут игнорировать препятствия на пути к результату. А люди, которые живут по принципу “ от... “, нуждаются в санкциях, разрешениях со стороны начальства. Если какое-то дело не окончено, они не могут перейти к следующему. Не ожидайте, что они ответят на какой-то вызов. Говоря с ними, Вы должны подавать сигналы, что понимаете их.

Таблица 7. Движение К... - Движение От...

Характеристики, которые следует искать:	Движение К...	Движение От...
<u>Поза</u>	Часто наклоняется вперед при высказывании. Жесты символизируют Энергию, движение	Может отклоняться назад или стоять неподвижно во время разговора. Жесты подчеркивают осторожность, защищенность, отстранение.
<u>Язык</u>	Позитивная структура предложений: “Я хочу этого”. Высказывания часто касаются того, как достичь, что продвигает к цели. Обращает внимание на то, что делать или иметь: купить оборудование, которое хорошо переносит перевозку, уникально и интересно.	Негативная структура предложений: “Я не хочу этого”. Язык часто касается того, как избежать: то, что я надеюсь исключить; проблем, от которых надо избавиться. Обращает внимание на то, что не делать или не иметь: купить оборудование, которое не выглядит дешево, не требует тщательного ухода, не выглядит так, как будто оно со свалки.

Милтон-программа

Некоторые идеи эриксоновского гипноза.

Иногда спрашивают: какая разница между гипнотическим сном и гипнотическим трансом. Разницы здесь нет, мы говорим об одном и том же явлении — просто теория сверхбодрствования не требует слова «сон» для обозначения гипнотически измененного состояния сознания; более уместным в рамках этой теории показалось название «транс».

(Слово «транс» взято из психиатрии, где им называют следующий симптом: больной в течение нескольких минут совершает внешне осмысленные действия, не осознавая этого, не отдавая отчета своим действиям, не помня о них впоследствии. Так, например, в состоянии транса больной внезапно бежит куда-то и потом искренне недоумевает, как он очутился в другом месте).

Гипнотический транс, как и гипнотический сон, может быть глубоким и

поверхностным. Глубокий транс, который показывают на сцене эстрадные гипнотизеры, для практических целей нужен довольно редко (даже в медицине), чаще достаточно легкого транса. Разные названия — не единственное различие между классическим и эриксоновским гипнозом.

Так, классический гипноз обычно рассматривают как процесс управления, подавления, командования — когда один человек приказывает, а другой выполняет приказы. В эриксоновском гипнозе принято представление о трансе, как результате сотрудничества — вы создаете транс вместе с партнером. Кроме того, Милтон Эриксон считал транс естественным состоянием человека. Одна из принадлежащих ему формулировок такова: транс — это состояние с ограниченным фокусом внимания, когда внимание человека направлено преимущественно внутрь, а не во внешний мир. Эриксон считал также, что у человека есть потребность в трансе (так же, как есть потребность в сне), поскольку именно в состоянии транса человек обращается к внутреннему опыту и организует его так, чтобы изменить свою личность в нужном направлении; лишить человека транса — значит, лишить его возможности организовать свой внутренний опыт. И еще одна важная идея: не стоит воспринимать транс как цель вашего взаимодействия с партнером. Транс ~ это только инструмент, позволяющий усилить реакции партнера. Своей цели вы добиваетесь, усиливая нужные вам реакции партнера.

Исходя из определения транса, как состояния с ограниченным фокусом внимания, можно понять и принять его естественность для человека. В самом деле, существует масса ситуаций, когда вы перестаете обращать внимание на внешний мир, окружающий вас, и «уходите в себя». Это может быть обусловлено не только тем, что внутри вас происходит нечто крайне интересное, но и тем, что во внешнем мире ничего интересного не происходит. Попробуйте найти примеры ситуаций, провоцирующих «уход в себя». Упражнение № 9. Выполняется в парах. Партнер А спрашивает партнера Б о тех словах, которыми тот обозначает свое состояние «ухода в себя», с которыми он связывает это состояние. Для примера, Олег, назови нам 4 — 5

таких слов.

Прекрасный набор. После того как вы получили ответ партнера Б, запишите его слова. Затем предложите ему сесть удобно, закрыть глаза. Подстройтесь к его дыханию и негромким голосом, постепенно замедляя речь и делая более длинные паузы, читайте ему этот список — сначала в той последовательности, которую дал вам партнер Б, потом в произвольной. Займитесь этим 3 — 4 минуты, наблюдая за изменением состояния партнера, затем сделайте паузу и предложите партнеру вернуться к его обычному состоянию сознания. После этого поменяйтесь ролями и проделайте упражнение еще раз. Начинайте. Признаки транса, гипнотические феномены

Теперь, когда упражнение выполнено, можно назвать все своими именами: вы наводили на партнера легкий «ученический» транс, и вашей задачей было заметить некоторые общие его признаки. Итак, что происходит с человеком, которого вы погружаете в гипнотический транс?

Первое явление: расслабление мышц лица и всего тела. Лицо становится более симметричным (в состоянии бодрствования мышцы лица, более или менее напряженные, создают некоторую несимметричность), разглаживаются какие-то складки, морщинки... «Дыхание становится спокойнее». Если бы вы спросили партнера о самочувствии, то возможно, и даже скорее всего, получили бы ответ о том, что ему стало спокойнее и удобнее. Но в качестве результата наблюдения слово «спокойнее» не годится, это — оценка. А вы наблюдали более редкое и более глубокое дыхание партнера — второй признак транса. Партнер замирает... У него прекращаются произвольные движения, он сохраняет принятую вначале позу, он неподвижен. Это третий признак транса. И были еще какие-то мелкие явления, о которых вы не сказали. Например, кроме того, что лицо расслабилось, оно еще и порозовело. Изменение цвета кожи (на лице это заметнее, поскольку оно не покрыто одеждой) — четвертый признак транса. Кожа не только меняет цвет, она становится более влажной, вплоть до выраженной потливости — пятый признак. На фоне общей расслабленности мышц вы могли наблюдать непроизвольные движения (не

осознаваемые, не имеющие сознательной цели). Они бывают мелкими, вроде подрагивания или шевеления пальцев и кистей рук, а бывают крупными — кивание головой, «плавающие» движения руками, вздрагивание всего тела. Непроизвольные движения — тоже прямое указание на транс. Да, обратите внимание на ресницы партнера: при закрытых глазах они мелко подрагивают, а с началом транса становятся неподвижными, застывают. Если партнер вошел в транс с открытыми глазами, у него становится очень редким мигание. И, наконец, в трансе урежаются или полностью прекращаются глотательные движения (сглатывание слюны). Понятно, что знать эти признаки нужно просто для того, чтобы увидеть тот транс, который вы уже создали. Но их значение состоит еще и в том, что, сообщая о них партнеру (о тех признаках транса, которые вы у него наблюдаете в данный момент), вы углубляете транс и укрепляете раппорт. Описывая вслух наблюдаемые вам признаки транса, вы все время говорите правду: партнер может сразу проверить соответствие ваших слов и своих ощущений и убедиться в том, что вам можно продолжать доверять, вы заботитесь о нем! И транс углубляется. Это можно проиллюстрировать. Если я просто говорю, что Наташа сейчас сидит, опираясь на спинку дивана (заговорил медленнее, подстраиваясь к дыханию Наташи), что ее левая рука прикасается ко лбу, и что Наташа может почувствовать это прикосновение... что ее правая нога лежит на левой (постепенно уменьшил громкость голоса), и можно почувствовать тепло там, где ноги соприкасаются... то я все время говорю правду... И Наташа может это проверить... при этом, как видите, она замирает... и при мигании ее глаза все дольше остаются закрытыми... Вполне возможно, что она вообще захочет закрыть глаза (сделал долгую паузу, затем вернулся к прежней громкости и скорости речи). И это можно как-то использовать. Не знаю, замечали вы или нет, но людям часто хочется закрыть глаза. Это называется миганием. Вы можете отрекомендоваться гипнотизером, выйти на сцену и уверенно сказать: «Вам хочется закрыть глаза!» — и это сработает. Десять-пятнадцать процентов людей, сидящих в зале, согласятся с вами, поскольку им в этот момент

действительно хотелось закрыть глаза. Но такой подход к гипнозу является среднестатистическим, а вам надо научиться работать с одним-единственным конкретным человеком, которого вы встретили впервые в жизни. Вам надо научиться в течение трех минут наводить транс, использовать его, и уйти к себе с нужным вам результатом в руках. Теперь давайте поговорим о некоторых явлениях, более свойственных сравнительно глубокому трансу. О них вам тоже следует знать, так как в этом знании будет и практическая польза. Те, более или менее удивительные вещи, которые становятся возможными в гипнотическом состоянии, и о которых я пока расскажу очень кратко, имеют название «гипнотических феноменов». Самый, пожалуй, известный из феноменов гипноза — внушенные галлюцинации, человеку предлагают увидеть, услышать, почувствовать то, чего нет — и он это делает. Вы знаете, что эстрадные гипнотизеры любят дать загипнотизированному человеку луковицу, внушив предварительно, что дают грушу — и он ест луковицу с наслаждением! Если загипнотизированному внушают, что в зал вошел дикий зверь — человек старается спрятаться. Внушение галлюцинаций в понятиях классического гипноза считается возможным только в самом глубоком трансе. Гораздо менее известен (хотя гораздо более распространен по сравнению с предыдущим) феномен под названием «искажение чувства времени». В трансе внутреннее время человека не соответствует внешнему, объективному времени. Обычно внутреннее время замедляется: загипнотизированному человеку кажется, что он провел в трансе несколько минут, а на самом деле могло пройти полчаса или час. Еще несколько гипнотических феноменов.

Каталепсия(или восковая гибкость) состоит в том, что загипнотизированному можно придать любую неудобную позу, и он сохранит ее, потеряв контроль над произвольными движениями. (Можно сопоставить каталепсию с тем замиранием партнера, которое вы видели в упражнении — это то же самое явление, усиленное в несколько раз).

Регрессия возраста — загипнотизированному можно внушить, что его возраст значительно меньше настоящего, и он будет вести себя, как ребенок.

Амнезия (забывание) — после выхода из транса человек не помнит о том, что происходило во время транса.

В трансе понижается болевая чувствительность, даже без специальных внушений. Это явление называется «анальгезия» (обезболивание).

В чем обещанная практическая польза этих явлений? Если в классическом гипнозе принято сначала наводить глубокий транс, а потом вызывать гипнотические феномены, то в эриксоновском гипнозе существует обратная процедура — наведение глубокого транса через вызывание некоторых гипнотических феноменов. Позже мы займемся и этим.

Язык гипноза.

Мы достаточно подробно разбирали с вами требования к речи гипнотизеров, осталось 2—3 примечания. Во-первых: научившись говорить так, чтобы максимально точно присоединиться к внутреннему опыту, внутреннему миру вашего партнера — научитесь еще и говорить максимально неопределенно, тоже с целью лучшего присоединения. Во-вторых: когда вы занимаетесь наведением и использованием транса, научитесь говорить без отрицаний, говорить без «не». Что я имею в виду? По первому пункту: когда вы при наведении или использовании транса предлагаете партнеру погрузиться в некоторое переживание, говорите об этом переживании (особенно по началу) довольно общими фразами, используя слова, не относящиеся к определенной модальности деталями. Тем самым вы оставляете партнеру свободное пространство, которое он сам может заполнить конкретными деталями. Ну, например, — я читаю лекции и говорю о том, что психотерапия может решить некоторые проблемы некоторых людей. После лекции ко мне подходит человек и спрашивает: «Вы о моих проблемах говорили?». Понимаете, ни вы, ни я не умеем читать мысли; просто в моей неопределенной фразе человек нашел свое собственное содержание, он наполнил мою фразу тем, что для него было актуально. (Кстати, на его вопрос я ведь не стал отвечать «нет», я сказал ему: «В том числе и...»). При наведении транса вы можете сделать такое описание: «Ты чувствуешь тепло своей правой руки, лежащей на правом бедре». Это

срабатывает сплошь и рядом, это на 99 процентов может совпадать с действительным переживанием партнера, но что вы будете делать, если он чувствует холод правой руки? Для начала все же лучше было бы сказать: «Ты чувствуешь температуру правой руки. Температура — более общее слово, более общая характеристика, чем тепло. Какая-то температура у руки все равно есть. Слова неопределенные, не относящиеся к конкретной модальности, не конкретизирующие ситуацию («покой, умиротворенность, комфорт, спокойствие, сосредоточенность» и др.) очень удобны при наведении транса именно своей универсальностью. Ищите такие слова и такие описания, используйте их — они обязательно соответствуют внутреннему опыту партнера (конечно, ваш покой и его покой — разные понятия, но сказав слово «покой», вы все-таки сказали то, что он может понять и принять). Не заставляйте партнера быть более гибким в общении, чем вы сами, не заставляйте его подстраиваться к вам. Второй пункт, исключение отрицаний из речи. У отрицаний есть интересное свойство — они существуют в языке, но не в подсознании. Поэтому говорите партнеру то, чего вы от него хотите, а не то, чего он не должен делать. Если выговорите ребенку: «Какой ты шумный сегодня, не шуми!» ~ он не успокаивается, он начинает шуметь еще больше. Это довольно общее правило: если вы описываете человеку то, что вы у него сейчас наблюдаете — это будет закреплено. Я думаю, что когда ребенка обсуждают в школе на педсовете, и говорят ему: «Ты — хулиган, ты — грубиян» — тем самым закрепляют именно те качества, от которых хотели бы избавиться. Я предложу вам для иллюстрации пример Дж.Гриндера. Скажите, что вы представляете себе, когда слышите фразу: «Собака не гонится за кошкой?»»

То есть, фраза, имеющая смысл для сознания, не имеет никакого смысла для подсознания, для вашего внутреннего мира: «Либо они обе стоят, либо исчезают» (возможны варианты). Таким образом, вместо того, чтобы говорить: «У вас нет этого, этого, и того тоже нет» — лучше сказать о том, что должно быть, о том, что есть. «Вас ничто не беспокоит, не волнует, не тревожит...» —

классическая фраза классических гипнотизеров. Но для того, чтобы понять, как это меня ничто не беспокоит, я должен сначала побеспокоиться, а потом убрать это, не так ли? Лучше сказать: «Вы можете почувствовать себя чуть более расслабленным, спокойным и защищенным». Знаете, пока что я не нашел замены без отрицания одному-единственному слову — «некурящий». Здесь оказалась слишком прочная связь. С «непьющим» — там, понятно, заменой будет «трезвенник», а вот с «некурящим» так и маюсь. Дело в том, что «здоровый образ жизни» — слишком широкое понятие. «Трезвый» взамен «непьющего» подходит много лучше, потому что трезвость — прямая противоположность пьянству. И такой же прямой противоположности курению (без этого языкового корня — «кур-») я найти не могу. Собственно, я не предлагал вам это как задачу, я просто так пожаловался.. Итак, при наведении и использовании транса (а также при конструировании любого нужного вам состояния партнера) следует пользоваться словами, во-первых, неопределенными, и во-вторых, имеющими только конструктивную направленность. Можно сказать: «Представьте себе, что вы сидите на стуле за столом, покрытым красной клеенкой в белую клеточку, и едите кусок «Останкинской» колбасы весом в 150 граммов, поджаренный на сливочном масле» — это одно описание. А можно сказать: «Представьте себе, что вы в удобной позе принимаете пищу» — это второе описание. Во втором описании ошибиться почти невозможно, оно более универсально. Если в своем внутреннем переживании ваш партнер предпочитают вспоминать, как он лежит на диване и ест соленую рыбу с пивом, то второе описание подходит и к этой ситуации, и подойдет еще к сотне других. И еще по поводу отрицаний. Худшая услуга, которую вы можете кому-либо оказать, это крикнуть: «Не поскользлись!» человеку, который идет по льду. Ваше «Не поскользлись!» означает, что партнер должен сначала представить во внутреннем опыте, что такое «поскользлись», и только потом не сделать этого; то есть вы дали партнеру прямую команду поскользнуться. Бывают случаи, когда лучше давать команды через отрицания, но вы должны понимать, что именно вы делаете,

давая команду с отрицанием. В сущности, все, сказанное до сих пор, можно охарактеризовать и так: в работе с партнером нужна тщательность в отборе слов и инструкций. Учтите, что слово, сказанное человеку в то время, когда он находится в состоянии транса, имеет совершенно особую силу. Ответственность за действия этой силы лежит на вас — ваш партнер, возможно, никогда не поймет, откуда у него взялась определенная идея или определенные воспоминания; он может быть искренне убежден в том, что никакого транса не было, он сидел и хихикал над вами... Да, он не помнит ничего из вашей речи, но какое это имеет значение? Один раз я так же, как вы сейчас, делал упражнения на семинаре и оговорился. В результате у коллеги, бывшего моим партнером, в течение года наблюдались навязчивые воспоминания. Бывают случаи, когда последствия ошибок гипнотизера полезны. одной из своих пациенток, находящейся в трансе, я в конце сеанса сказал: «Ну, а теперь бегите домой». И она побежала домой... В этом бы не было ничего особенного, если бы не одно обстоятельство: на сеанс ее привезли на машине, у нее был паралич, она ходить-то не могла, не то что бегать (смех в зале). Вот так ошибешься и становишься чудотворцем. А бывают ошибки не столь забавные. С одной пациенткой я работал по переписке (технически здесь нет ничего сложного, сеансами в письмах «переболели» многие психотерапевты). Она сообщила мне свой диагноз; я знал, что ее паралич неизлечим, но и в рамках неизлечимости гипноз иногда помогает... У этой женщины, например, в итоге исчезли пролежни, появилась возможность двигаться в пределах постели — для нее и это много значило! В письмах я предлагал ей для наведения легкого транса представить себе некоторые картины природы: ну, и ясно, что для противодействия параличу, неподвижности ног, мне приходилось вставлять в текст внушения слова типа «возбуждение», «прилив сил к ногам», «волна силы, проходящая через ваше тело, приносящая радость», и тому подобное. Наверное, я плохо поработал тогда над текстом, потому что вместе с улучшением ее самочувствия появилось еще кое-что... Я прочту вам отрывки из ее ответных писем!

«...Пишет вам Т. Милый мой доктор, я сошла с ума! Ну зачем я по много раз читаю ваши сеансы? Сейчас пол-одиннадцатого вечера. Вы не можете представить, как я хочу! Внутри от приятности сгорает все... Я легла б под любого мужика, чтобы затушить внутри. Боюсь заразиться, и муж давно умер. Как выйти из этого положения? Доктор, смотрю на Ваше фото, и мне хочется лечь под Вас, честное слово. Милый мой доктор, от хотения я вся дрожу...».

«...Дорогой доктор! Спать не хочу Вас я люблю искренне, как доктора. Прочитала сейчас два Ваших сеанса. Видится мне, как наяву, что я в лесу с Вами. А как красиво в лесу! Золотистые листья на деревьях и на траве, под ногами мягкая трава, но зеленая. Пахнет осенью. Слышно дятла, перепелку... Вы меня потеряли. Вы ищете меня и кричите: «Где ты, Т.?» Я была рядом, в трех шагах. Я смеялась тихо, чтобы Вы не слышали, и смотрела на Вас, как Вы переживали. Но мне не хотелось показываться Вам и было жалко Вас. Золотистое солнце меня манило вглубь леса. Я не пошла одна. Я тихо, как лиса, подошла к Вам сзади и Вас обняла. Вы вздрогнули от неожиданности. От радости, что я нашлась. Вы меня обняли и поцеловали... Мы шли к реке, вода тихо стояла теплая. Вы разделись и прыгнули в воду. Потом вышли из воды, меня раздели, оставили на мне лифчик и плавки, сказали: «Нас никто не увидит тут», и повели к реке. Вы меня прижали к себе, вода была чуть выше пояса...»

Боюсь покраснеть, поэтому цитирование заканчиваю. С влюбленностью в гипнотизера иногда приходится встречаться, и я хочу, чтобы вам это было известно (надо сказать, что здесь женщина очень творчески подошла к содержанию сеансов, я с тех пор вздрагиваю, если слышу обращение «милый доктор»). В том случае понадобилось много усилий, чтобы избавить женщину от привязанности... Итак, вы не психотерапевты, но в последующих упражнениях с партнером ведите себя как психотерапевты — ответственно. Придумайте заранее какие-то неопределенные приятные инструкции, которые вы дадите партнеру после наведения транса; хотя бы пожелайте приятного пробуждения, хорошего самочувствия после возвращения из транса (если партнер не попросит дать ему какую-то специфическую инструкцию). Не

выдумывайте чего-то сложного, просто скажите: «Выбудете чувствовать себя хорошо после возвращения из транс» — или что-то в этом роде. Помните, что вы сейчас решаете большую задачу (научиться гипнозу) по кусочкам. Что-то показалось вам сложным, что-то — простым. Могу сказать, что то, что вам кажется сложным — вовсе не сложно. Вы уже умеете производить благоприятное впечатление при знакомстве, у вас уже получится хорошо сдать экзамен и пройти конкурс 5—6 человек на место... Это достигается одной подстройкой, и знаниями о модальностях собеседника.

Джон Гриндер, например, с помощью одной только подстройки выводил больных из кататонического ступора — состояния, при котором человек годами сохраняет полную неподвижность. Эта категория больных очень трудна для работы; все, что они «представляют» для подстройки — их поза и дыхание. Затратив на подстройку около двух часов, Гриндер убеждался, что ведение возможно — после этого он резко вставал, и больной тоже вставал, выходя из ступора.

Ваша проблема часто заключается в том, что вы недостаточно тщательно подстраиваетесь к партнеру. Поэтому я хочу, чтобы вместе с сознательным усвоением материала, конспектированием, вы получили еще и некоторые подсознательные навыки. Может быть, это лучше сделать тогда, когда вы решите немного отдохнуть, расслабиться... Почему бы вам, действительно, не расслабиться и не успокоиться... в то время, когда с вами будет происходить что-то полезное... Я хотел бы, чтобы вы поняли, что сейчас можно отдохнуть... Неважно даже, как скоро вы поймете, что именно из наступающего расслабления... окажется более приятным для вас... Неважно даже, будет ли это приятным вообще... Я хочу, чтобы вы поняли, что вы продолжаете... слышать все, что если вы продолжаете видеть все, что происходит вокруг... что если вы предпочитаете погрузиться в транс с открытыми глазами... Хотя расслабленность, покой, отдых... бывают приятнее, когда глаза закрыты... И вы слышите мой голос... и можете чуть глубже расслабиться... и успокоиться... еще глубже, ровно настолько, насколько это надо вашему организму... вашему

телу... вашему мозгу... вашему подсознанию... Возможно, вас удивит, что чем лучше вы слышите уличный шум,.. тем быстрее наступает расслабленность... которую вы можете ощущать все лучше и лучше... с каждой минутой, с каждым вашим вдохом и выдохом... Я хочу, чтобы вы поняли, что внешний мир продолжает существовать... но вы здесь и сейчас остаетесь внутри себя... еще чуть глубже... и вы можете понять, что здесь нет ничего, что нужно делать вы можете сидеть и продолжать слушать мой голос... и можете не слушать его.. а просто отдыхать... Может быть, вас удивит это сочетание расслабленности... покоя... и сосредоточенности на том, что есть в вашем внутреннем мире... в то время, как вы лучше успокаиваетесь... Иногда, уходя в себя... в свой внутренний мир... люди вспоминают что-то из универсального опыта, из того, что бывает со всеми... Я не удивлюсь, если вы сейчас захотите вспомнить поездку на автобусе.. неважно, захочет ли этого ваше сознание.. Интересно, когда едешь в автобусе... куда-нибудь далеко... то очень удобно устраиваешься в кресле... и смотришь в окно... на ровную ленту дороги и пейзаж за окном... и скоро устаешь от этого... и начинаешь смотреть впереди себя... на спинку кресла, стоящего перед тобой... и погружаешься в свои воспоминания... все глубже и глубже... И это можно сделать очень успешно... Потому что у каждого из вас есть навыки успеха... в каком-то деле, которое вы начинали осваивать... и хорошо осваивали... хотя бы один раз в жизни... И я хочу, чтобы ваше подсознание... смогло вспомнить ваш успех... неважно, сможете ли вы это сделать сознательно.. пусть ваше тело вспомнит ваш успех... зная, что ваш успех — это... (долгая пауза).. что-то, что вы имеете в себе... Перед тем как с чувством бодрости... вернуться сюда, в этот зал... сделайте глубокий вдох.. и выдох.. и откройте глаза! Возможно, кому-то из вас.. понадобится время для того, чтобы полностью вернуться к совершенно ясному сознанию... и забыть все то, что я вам здесь наговорил! Хорошо, теперь вы готовы к усвоению базовых навыков гипноза. Следующее занятие мы этому и посвятим.

«Официальное» наведение транса.

Если вы предупреждаете своего партнера (клиента, пациента) о том, что

намерены ввести его в транс, и предлагаете ему помочь вам в этом, то вы занимаетесь «официальным» наведением трансa. В деловом общении этот тип наведения малоприменим — вам он нужен как этап в обучении. Первый из шаблонов официального наведения трансa я предложу вам как лекционный материал (детально мы его проходим с экстрасенсами и народными целителями), а второй шаблон вы научитесь делать, поскольку он еще понадобится вам для самогипноза. Итак, первый шаблон. Его называют семишаговой моделью Милтона Эриксона, поскольку работа с партнером сводится в нем к семи шагам:

Шаг 1. Предложите партнеру принять удобную позу (или придайте партнеру удобную, «открытую» позу).

Шаг 2. Сконцентрируйте внимание партнера на каком-либо объекте.

Шаг 3. Организуйте свою речь так, чтобы разделить сознание и подсознание партнера.

Шаг 4. Сообщите партнеру о тех признаках трансa, которые вы у него наблюдаете (тем самым зафиксируйте состояние трансa и углубите).

Шаг 5. Дайте партнеру установку на «ничегонеделание».

Шаг 6. Используйте транс для достижения вашей цели.

Шаг 7. Возвратите партнера из трансa. Конечно, это описание шагов нуждается в комментарии. По первому шагу - что значит «удобная поза»? В данном шаблоне удобной для наведения трансa считается такая поза партнера, когда он сидит, его ступни плотно стоят на полу, руки лежат на коленях (то есть, так называемая «открытая поза» — руки и ноги не перекрещены). Вы можете описать партнеру эту позу и попросить принять ее, а можете просто подойти к партнеру и придать ему эту позу. Второй вариант иногда работает эффективнее, когда вы придаете партнеру некую позу, он обычно в это время замирает, а вы уже знаете, что «замирание» — предвестник каталепсии, чем можно воспользоваться для наведения более глубокого трансa с первого шага. Сконцентрировать внимание партнера на каком-либо объекте вы можете, попросив его либо направить взгляд на какую-то точку, куда он сможет

постоянно возвращаться, либо быть предельно внимательным к ощущениям в обеих руках сразу (это самые простые приемы). Отвлекая сознательное внимание партнера, вы тем самым высвобождаете его подсознание для контакта с вами. В эриксоновском гипнозе существует много приемов, называемых «ловушкой для сознания», и сосредоточение на чем-либо сознательного внимания партнера — один из приемов этого ряда. На третьем шаге вы еще более четко разделяете сознание партнера от его подсознания с помощью своей речи; вы по-разному обращаетесь к сознанию и подсознанию. Наверное, это проще показать, чем объяснить; если я обращаюсь к вашему подсознанию, повернув голову влево и разговаривая при этом громким голосом, и обращаюсь к вашему сознанию, повернув голову вправо и разговаривая тихим голосом, то скоро подсознание каждого из вас будет знать, что мой тихий голос при повороте головы вправо означает вызов именно подсознания на контакт. (С. Горин поворачивает голову влево и продолжает говорить громким голосом). Ваше сознание продолжает слышать мой голос, в то время как (поворачивает голову вправо и говорит тихим голосом) ваше подсознание начинает что-то вспоминать; (влево громким голосом) ваше сознание заинтересовано происходящим, и (вправо тихим голосом) ваше подсознание готовится перевести вас в новое состояние: (влево громко) ваше сознание сомневается, войдете ли вы в транс, в то время как (вправо тихо) ваше подсознание уже нашло способ погрузить вас в транс... На четвертом шаге вы говорите партнеру, что вы у него наблюдаете из знакомых вам признаков транса: «Ваше дыхание стало более редким и глубоким, мышцы лица расслабились, тело расслаблено» — и т. д. Пятый шаг — отсутствие установки или установка на «ничегонеделание». Вы можете кратко или подробно сообщить партнеру, что он ничего не должен делать. Это можно сказать примерно в таких выражениях: «Вам не нужно помогать мне, и не нужно мешать мне. Вы можете не слушать мой голос можете не смотреть на меня, либо можете смотреть очень внимательно. Вы можете ни о чем не думать или думать о чем угодно, хоть обо всем сразу... Здесь вообще нет ничего, что нужно делать». Так вы создаете

ситуацию неопределенного ожидания, помогающую лучше использовать транс. Установка на «ничегонеделание» провоцирует подсознательный поиск процессов, нужных для изменений. (На уровне сознания это воспринимается так: «Если я не должен делать это, это и это, то что же я должен делать?»).

Использованию трансa, шестому шагу модели М. Эриксона, мы посвятим еще много времени, но сделаем это позже. Пока вы знаете, что можете дать партнеру (с целью использования трансa) неопределенную приятную инструкцию конструктивного содержания. И наконец вы возвращаете партнера из трансa к ясному сознанию. В этом шаге есть свои тонкости, свои детали. Возвращение из трансa должно быть постепенным — и чем более глубоким был транс, тем более медленным должно быть возвращение. Если человек всего лишь погружен в чтение интересной книги, а вы внезапно кладете руку ему на плечо, то он вздрагивает. Резкое, слишком быстрое возвращение к реальности из состояния погруженности в себя вызывает дискомфорт, а в идеале все, связанное с трансом, должно связываться у вашего партнера по преимуществу с приятными ощущениями. Поэтому возвращайте партнера из трансa постепенно; хотя бы предупредите его о возвращении и дайте ему несколько минут для того, чтобы он вернулся к ясному сознанию. Иногда гипнотизер связывает выход из трансa со счетом — «я буду считать до трех, и вы будете возвращаться к состоянию бодрствования». Счет необязателен, но вы можете описать возвращение в то же пространство (комнату, зал, кабинет), в котором ваш партнер находился бодрствующим, в тот же момент времени, в котором вы сейчас находитесь, верните партнеру ощущение тела и возможность самостоятельных движений. Вот, пожалуй, и все. Теперь мы перейдем к другому шаблону наведения трансa. Его можно было бы назвать «согласием по инерции», но у него есть более краткое и пока малопонятное для вас название — «5-4-3-2-1». Я опять немного отвлекусь от темы. В книгах Дейла Карнеги, все еще считающихся на территории бывшего СССР едва ли не высшим достижением практической психологии, есть одно любопытное замечание: получить согласие партнера легче, если вы строите беседу так, чтобы партнер

предварительно один-два раза с чем-нибудь согласился. Начинайте с согласия, начинайте с «да» — тогда в решающий момент, когда придет черед важного вопроса, из-за которого вы и затевали беседу, ваш партнер ответит «да» просто по инерции...

Задолго до Карнеги техника согласия по инерции была известна под названием «сократовский диалог», мы для краткости назовем ее техникой «да-да-да». Она работает тем эффективнее, чем больше положительных ответов вы собрали до того, как задать значимый для вас вопрос. Одна из составляющих успеха при использовании этой техники — одинаковая интонация для всех вопросов или утверждений (нельзя выделять голосом то, что вас интересует).

Хороший следователь часто строит допрос так, чтобы сначала получить «порцию» положительных ответов от подозреваемого, усыпить его бдительность, подготовить к согласию, а потом «оглушить» решающим вопросом: «Иванов? Иван Иванович? Вас задержали вчера? Хотите курить? Хотите сознаться в ограблении?». Похоже действуют американские продавцы автомобилей. «Сегодня прекрасный день! Тебе очень идет эта рубашка! Ты хочешь купить этот автомобиль!». Я помню одного из городских руководителей, который очень любил технику «да-да-да», и вопросы на голосование выносил таким примерно способом: "Товарищи, ну ведь все мы живем в этом городе! Мы все ходим по этим улицам! Данный вопрос требует вот такого решения! Кто — «за»?".

Упражнение № 10 («5-4-3-2-1»). Выполняется в парах: партнер А в роли гипнотизера, партнер Б — в роли гипнотизируемого. Вам предстоит пройти пять этапов, описывая с целью наведения транса то, что в данный момент реально имеется во внешнем опыте партнера Б, в его восприятии внешнего мира (то, что он может сразу же проверить и согласиться с вами), а потом добавлять внушающие утверждения о том, что должно быть во внутреннем мире партнера (этого он проверить не может и будет соглашаться по инерции). Общая схема движения к трансу такова: на первом этапе вы очень много говорите о внешнем мире, а на последнем — о внутреннем.

Первый этап. Дайте партнеру Б четыре утверждения о том, что он сейчас видит, и добавьте пятое утверждение внушающего характера. Затем дайте четыре утверждения о том, что он слышит, и сделайте еще одно внушение; потом — четыре утверждения о том, что он ощущает, и внушение.

Второй этап. Дайте партнеру Б три утверждения о том, что он видит, и добавьте два внушения. Аналогично сделайте по три утверждения о том, что он слышит и чувствует, добавляя по два внушения.

Третий этап. Сделайте два утверждения о том, что партнер Б видит, и добавьте три внушения; два утверждения о том, что он слышит, и три внушения; два утверждения о том, что он чувствует, и три внушения.

Четвертый этап. Одно утверждение о том, что партнер видит, плюс четыре внушения; одно утверждение о том, что он чувствует, и четыре внушения.

На пятом этапе вы можете только внушать — значит, можете сделать транс глубже, доставив партнеру больше приятных переживаний, но обычно к пятому этапу транс уже достаточно глубок. Если партнер Б предварительно просит вас помочь ему в решении какой-то проблемы — дайте ему внушения о том, что проблема будет решена. Если особых просьб нет, сделайте неопределенные приятные внушения конструктивной направленности.

Шестой этап — возвращение из транса; сделайте его постепенным и максимально комфортным для партнера. Для того чтобы не запутаться в последовательности утверждений, сделайте себе вот такую таблицу:

Таблица 8 . Шаблон «5-4-3-2-1»

Этапы	Количество утверждений					
	«Вы видите во внешнем мире»	ВНУШЕНИЕ	«Вы слышите во внешнем мире»	ВНУШЕНИЕ	«Вы чувствуете»	ВНУШЕНИЕ
I	4	1	4	1	4	1
II	3	2	3	2	3	2

III	2	3	2	3	2	3
IV	1	4	1	4	1	4
V	0	5	0	5	0	5

И еще одно примечание. По мере того как вы будете продвигаться от этапа к этапу, обращайтесь внимание партнера на то, что он в принципе способен воспринять, но обычно не воспринимает сознательно — на очень слабые раздражители. Так, все мы слышим тиканье часов в комнате, но до тех пор пока я вам об этом не сказал, вы не воспринимали этот звук осознанно. Любой из вас способен почувствовать свое дыхание, движение грудной клетки вверх и вниз — но пока вам об этом не сообщат, вы не осознаете такие вещи. Да, свои внушения вы можете маскировать, используя выражения типа «вы видите внутренним зрением» и «вы слышите внутренним слухом». Теперь давайте выполним упражнение, и, возможно, вы еще что-то захотите добавить к моим примечаниям.

Метафора

- Простые и сложные метафоры
- Метафоры как средство общения
- Слабые стороны пользования метафорами
- Разработка сложных метафор

Метафора указывает на нечто другое, имеет иное, не буквальное значение. По существу, она помогает понять что-то малопонятное в терминах известного, того, что нам знакомо. Например, выражение “Джон — “молоток”!” сообщает нам нечто о Джоне, а “Ребенок — просто картинка!” — о малыше. В целях доступности изложения мы на время позабудем о школьных уроках грамматики и пока что не будем отличать метафоры от сравнений (“Джон похож на молоток”). Приведенные утверждения позволяют нам лучше узнать Джона и ребенка, так как мы уже кое-что знаем о молотках и картинках. Кроме того, метафоры предлагают особый взгляд на события и поступки. Сегодня мы подробно поговорим о метафорах и их немаловажной роли в общении.

Простые и сложные метафоры

В НЛП в понятие “метафора” включаются сравнения, аналогии, аллегории, шутки, иносказания и сюжетно организованные рассказы. Любое из этих средств можно применить для улучшения общения, решения пробоем, выявления возможностей и достижения других полезных результатов. Фразы “Джон — "молоток"!”, “Этот учитель — просто мечта”, “Учебный год был настоящим марафоном” — примеры *простых* метафор. Они помогают экономить слова и делают нашу речь более запоминающейся, живописной. Удачная метафора способна вызвать воодушевление либо, напротив, остудить пыл, так как собеседник связывает ее с соответствующими мысленными образами. Короче говоря, метафора помогает эффективнее достигать намеченного результата общения.

Многие простые метафоры и сравнения превратились в устойчивые клише и потому уже мало способствуют общению. Например, выражение “белый, как простыня” возникло в те времена, когда еще не было цветного постельного белья, и, следовательно, в наши дни почти лишилось метафорического содержания, а представителям молодого поколения может и вовсе показаться бессмыслицей. Сходным образом фразы “льет, как из ведра” или “сам черт не разберет” остаются вполне понятными для тех, кто хорошо с ними знаком, но могут вызвать совершенно непредсказуемые ассоциации у другого человека, не встречавшегося с подобными оборотами речи. При этих оговорках устойчивые клише все же могут значительно обогатить ваш арсенал общения, сделать язык более живым и красочным. Впрочем, какими языковыми средствами вы бы ни пользовались, пусть они не отвлекают вас от намеченного результата.

НЛП чаще имеет дело со сложными метафорами: аналогиями, аллегориями и сюжетами. В частности, мы пользуемся историями с несколькими смысловыми уровнями. Они не всегда охватывают какое-либо четкое содержание и, скорее, призваны раскрыть и активизировать еще не доступные ресурсы слушателя. В целом, сложные метафоры стимулируют

мышление. В некоторых случаях они вовлекают в поле рассмотрения проблему, ранее не известную ни рассказчику, ни слушателю, так как обращаются непосредственно к подсознанию. Сюжетный рассказ беспрепятственно отвлекает осознающий разум и вызывает переход в “даунтайм”. Кроме того, он помогает избежать преждевременной критики и рационализации.

В терапии метафоры помогают вызывать транс и общаться с погруженным в транс пациентом. В повседневном общении и простые, и сложные метафоры способны передать желаемое содержание, не вызывая обид, споров и возражений. В некоторых обстоятельствах они могут перевести человека на невероятные уровни творческих взлетов и способствовать решению самых трудных задач.

Метафоры стимулируют правое полушарие, целостное мышление. В отличие от абстрактных языковых конструкций и номинализаций, они возбуждают воображение и легко превращаются в зрительные образы и прочие чувственные ощущения. Каждый из нас способен мысленно увидеть, услышать и ощутить “молоток”. Это намного проще, чем *вообразить* себе понятия “молодец”, “парень с характером” и другие номинализованные описания личности. Метафора возводит мосты между “картами” мышления. У каждого она может вызывать разные ассоциации, но любое использование слов с большой сенсорной нагрузкой повышает наши шансы на взаимопонимание.

Помимо прочего, мы ассоциируем метафоры с подсознательными мыслями и, в частности, с тем, что происходит, когда мы “вынашиваем” решение проблемы, не обдумывая ее осознанно. Обычно это происходит, когда мы думаем о чем-то совершенно другом. Подсознание как бы пытается связать текущие проблемы и трудности с любыми событиями из обширной базы данных, предоставляемых самой жизнью, едва лишь в них содержится хоть намек на подсказку. При этом метафора играет роль связи, катализатора ассоциации, “резонатором” этого загадочного мыслительного процесса. Она как бы “предлагает” прозрения осознающему разуму, от которого зависит поиск решений и перемен.

Итак, не следует недооценивать значимость метафор не только в изящной словесности, но и во многих сферах достижения “человеческого совершенства”. Великие учителя и знаменитые ораторы умели передать с помощью простых историй и на их примере глубочайшие истины, оказывать влияние на слушателей, воодушевлять их. Во многих культурах особое место занимает традиция устного сказительства как для детей, так и для взрослых. Наконец, именно метафоры подтолкнули многих ученых к величайшим открытиям и изобретениям.

Как ни печально, в последние десятилетия мы позабыли об искусстве метафор и устных повествований. На Западе их место заняли радио, телевидение и эрзац-культура, характерная для нынешнего образа жизни в ускоренном темпе. Впрочем, любой из нас может заново освоить искусство образного, метафорического повествования. Помимо одной лишь функции развлечения, метафоры суть мощное средство общения и обучения, приближения и ускорения положительных перемен. Слова “Давным-давно, во время оно...” почти незамедлительно переводят большинство из нас в подобие транса, заставляя подсознание раскрыться и делают это намного действеннее, чем более “объективные”, формализованные формы общения.

Метафоры как средство общения

В общении можно применять метафоры для:

- упрощения;
- обезличивания;
- пробуждения творческих способностей;
- понимания характера собеседника;
- подстройки;
- персонификации;
- привлечения внимания;
- преодоления сопротивления;
- создания ярких воспоминаний;
- самоанализа и достижения озарений;

- выявления проблем;
- создания тех или иных эмоций.

Упрощение

Как мы уже убедились на простом примере фразы “Джон — "молоток"!”, одно слово может передать сразу несколько значений. Благодаря этому вы можете сделать общение одновременно *продуктивным* (экономичным с точки зрения используемых слов и других средств передачи информации) и *действенным* (эффективным с точки зрения результата общения). В частности, метафора может *упростить* содержание, если включает идею, уже знакомую собеседнику. Она играет роль моста между картами мышления — независимо от того, насколько они отличаются. Метафоры помогут вам просто и эффективно выразить самые сложные идеи.

Активизирующие мышление идеи-метафоры совершенно необходимы ученым и философам, художникам и писателям:

зачастую им удастся намного лучше выразить свои мысли, когда они прибегают к аналогиям и метафорическим оборотам речи. Художественные и поэтические фантазии, прорывы в науке, технические изобретения и прочие разновидности результатов творческого мышления нередко появляются именно после того, как мы подбираем удачную метафору, обычно черпая вдохновение из мира природы. Метафоры становятся искрами, воспламеняющими творческие способности; более того — они образуют основу, благодаря которой творческая личность может передать свою идею другим. Зачастую они вызывают у собеседника удивленный возглас, сигнализирующий о вспышке понимания. Итак, вы можете использовать метафоры *как упрощение*, выстраивающее мост к взаимопониманию, после чего возможным становится происходящий между картами мышления взаимный обмен самыми сложными, богатейшими и значительными идеями. Это приводит к улучшению общения и всем сопутствующим преимуществам.

Обезличивание

Вы можете воспользоваться метафорами, чтобы отстраниться от

обсуждаемой проблемы, ослабить степень личного участия. Прямолинейное высказывание своих соображений иногда может обидеть и смутить собеседника либо просто вызвать немедленные возражения. Если же вы прибегнете к иносказательной истории, такая метафора сделает общение менее прямым, но в рассказанной вами истории собеседник без труда уловит мысль, которую на самом деле вы хотите выразить.

Таким образом, слова: “Слышал я об одном человеке, который когда-то...” помогут вам, никак не задевая собеседника, изложить свои взгляды — если, конечно, эта история действительно имеет что-либо общее с тем, что вы собственно имеете в виду, пытаясь косвенно указать на некие его слабые места. Собеседник поймет, что вы адресуете свой рассказ именно ему, но едва ли обидится на повествование в третьем лице или мнение третьей стороны; если же он в самом деле примет ваши слова на свой счет, то вы здесь ни при чем:

ему виднее.

Метафора позволяет вам оставаться в стороне, отстраниться от проблемы. Благодаря этому вы сравнительно легко достигнете нужного результата, обойдя инстинктивный защитный механизм собеседника. В конце концов, какой смысл обижаться на рассказ о ком-то, кого здесь нет? Переведя общение в безличный контекст третьей карты, вам, скорее всего, удастся побудить собеседника к определенным переменам.

Пробуждение творческих способностей

Метафоры обычно связаны с деятельностью правого полушария. Они обращены к подсознанию и способны приводить в действие внутренние, творческие ресурсы личности, направлять эти способности на выявление и решение проблем. Даже не предлагая готового решения, вы можете помочь другому увидеть верный путь и осуществить необходимые изменения. Метафора, которая тесно связана с текущими обстоятельствами, непременно сделает свое дело. В одних случаях метафоры просто несут в себе зерна свежих идей, в других — помогают расцвести дремлющей идее, а в третьих — приносят подлинные прозрения, которые затем превращаются в блестящие идеи и

новшества.

Метафоры могут послужить объяснением случаям необычайных творческих всплесков. Разрабатывая теорию относительности, Эйнштейн пользовался метафорой солнечного луча. Больше того, он, подобно ребенку, по-настоящему сыграл роль в этой сказке, вообразив, что совершает космическое путешествие со скоростью света. Он *погрузился* в собственную метафору. Умение *вовлекаться* в метафору, активизируя при этом все органы чувств, становится могущественным средством пробуждения творческих способностей.

Понимание характера собеседника

Метафоры, которыми мы пользуемся, много говорят о нас самих и окружающих. Например, некоторые часто применяют “военные” термины: “победить”, “потерпеть поражение”, “оказаться на линии огня”, “получить отставку”, “прицелиться”, “из всех орудий”, “планатаки” и так далее. Эта черта может рассказать нам многое о карте действительности такого человека, о его ценностях и убеждениях. Кроме того, она предоставляет возможность установить раппорт посредством подстройки к переживаниям (о ней речь шла на уроках четвертом и пятом). Иногда воззрения и поступки человека вызывают у нас отрицательные эмоции, но они покажутся нам вполне обоснованными, если мы оценим их с точки зрения мира используемых им метафор (военных, спортивных, садоводческих и т. п.). В отдельных случаях метафоры могут свидетельствовать, например, о намерении достичь взаимной выгоды, либо об идее “судьбы”, либо о предпочтении таких ценностей, как “физическая сила”, “сотрудничество”, “независимость” или “дух первопроходца”. Наши собственные излюбленные метафоры могут многое рассказать о нас самих, подобно сенсорным предикатам, которые помогают выявить наши сенсорные предпочтения (см. шестой урок). Начните замечать метафоры, которыми пользуетесь вы сами и люди из ближайшего окружения. Углубление понимания самого себя непременно поможет вам устанавливать раппорт и укреплять свои взаимоотношения с другими.

Мы не обязаны *соглашаться* с тем или иным образом мышления,

разнообразными взглядами на мир. Однако мы определенно *можем устанавливать связь* с человеком, переходя к удобному для него метафорическому ряду. Это очень полезно с точки зрения *достижения результата общения* и постепенного укрепления развивающихся отношений.

Подстройка

Применение метафор предлагает нам еще одну сферу потенциального “сходства” в общении, очередную возможность подстроиться к ценностям и интересам собеседника. Метафоры становятся мостом между картами мышления. Вы можете, например, воспользоваться “военными” метафорами в стиле “победа-поражение”, но добиться с их помощью взаимовыгодного результата. Это означает, что вам вполне по силам изменить направление мыслей собеседника с “военными” взглядами, передать ему логику взаимного выигрыша, помочь внести в стратегию те изменения, которые способствуют такому исходу. *Присоединяйтесь* к переживаниям других с помощью метафор, а затем *ведите* их к иной точке зрения.

Метафорами мы показываем другим свои ценности. Подстройка к важным для собеседника ценностям поможет вам установить раппорт. Метафоры открывают прямой доступ к внутреннему миру окружающих. Пользуясь художественным языком собеседника, вы можете погрузиться в его собственный сказочный мир.

Персонификация

Выше мы говорили о том, что в общении нам иногда нужно отстраниться, затушевать личное. Однако если речь идет, например, о какой-либо организации, или о вашем участии в ней, вам может потребоваться и прямо противоположное. Любое учреждение может показаться безликим, но у вас может возникнуть желание вступить в общение не с “административным аппаратом”, а с конкретной человеческой личностью. В плане функционирования учреждения метафоры нередко отражают и фиксируют его уровень культуры и его задачи. Принятый в нем язык развивается на основе метафор, господствующих в соответствующей сфере деятельности.

Вы можете, к примеру, задать себе такой вопрос: на какой механизм похожа данная организация? На какое животное? Какую книгу она более всего напоминает? Какую из кинозвезд? Представьте, что она — дерево, жилой дом, кинофильм, та или иная местность или ресторанное блюдо.

Уподобляя организацию дому, вы можете представить ее соломенной хижиной или величественным замком на вершине горы. В поисках аналогии с деревом вам может прийти на ум стройная березка, плакучая ива или могучий дуб. Попробуйте изобрести собственные сравнения. Временами такие образы отражают “личность” рассматриваемой организации — офиса, фирмы, учреждения — лучше всяких слов. Скорее всего, вы сами вспомните немало подходящих примеров. При желании можно уподобить учреждения явлениям природы, рукотворным изделиям, реальным или вымышленным персонажам и так далее.

Если вы имеете отношение к руководству компании, такой процесс поможет вам проверить последовательность ваших представлений о взаимоотношениях начальников и подчиненных, между сотрудниками компании и ее клиентурой (а также конкурентами). Подбирая подходящие метафоры, *персонифицируя* неодушевленную организацию, вы можете начать работу над определением собственного места на рынке (над отношениями с заказчиками и теми качествами, которые вам нужны, чтобы их укрепить).

После этого у вас может возникнуть желание *изменить* такую “организационную личность”. Этот процесс подробно описан в книге Пола Темпорала и Гарри Олдера “Корпоративная харизма”. Некоторые организации уже воспользовались метафорическим мышлением, чтобы его посредством сформулировать свои центральные задачи. При составлении “портрета” организации у вас могут получиться, например, такие описания:

а) Дружелюбный и надежный человек, хороший семьянин, несколько старомоден в предпочтении традиционных ценностей.

б) Честолюбивый молодой человек, который шагает в ногу со временем, любит свободу и веселье.

в) Творчески мыслящий, изобретательный и одаренный человек, гордящийся своими уникальными знаниями.

В отличие от абстрактных понятий “лучшая”, “надежная”, “ответственная”, “серьезная” и так далее, подобное описание “организации как личности” позволяет намного реалистичнее выбирать желаемые правила и принципы внутреннего устройства, так как преподносит их в форме “наглядных картин”, звуков и ощущений. Составив такой портрет, компания — то есть совокупность ее сотрудников — может соответственным образом изменить свою политику и более разумными, рациональными, действенными способами создать своеобразную внутреннюю культуру.

Если дела ведутся адекватно действительности, в согласии с привлекающей клиентов метафорой, выбранное сравнение становится отличительной “торговой маркой”. Оно дает компании возможность больше сосредоточиться на своих задачах, более успешно координировать свою стратегию и рекламу. Полной противоположностью этого можно считать безликий, серый образ множества крупных организаций, которым так и не удалось активизировать и увлечь воображение потенциальных заказчиков.

Применение метафорического мышления в бизнесе и деятельности организаций можно распространить и на более ограниченный участок взаимоотношений, то есть на сферу личного общения. В этих случаях вам временами полезно персонифицировать проблему. Собеседник может утверждать, что прекрасно понимает проблему, но при этом по-прежнему не замечать собственной роли в ней, не говоря уже о том, что он сам может оказаться ее источником. В подобном случае вы можете попытаться воспользоваться метафорой или аналогией, которая относится *лично* к человеку. Такое искусство требует умения заставить человека отождествиться с метафорой, смысл которой отражает часть трудностей или всю проблему целиком.

Выбор и правила применения метафор зависят от характера общения: один на один, группа, замечания со стороны председателя или официальная речь. Прежде всего, вы можете пользоваться простейшими метафорами,

интуитивно приходящими на ум. Мы применяем их в речи постоянно, достаточно взглянуть на следующие примеры:

пустить корни
широко простирать руки
начать с чистого листа
увязнуть в трясине
пойти как по маслу
заложить фундамент
взобратся в гору
взирать с высоты
стать звездой
ведет себя как хитрый лис
мальчик для битья
что посеешь, то пожнешь
много воды утекло
концы с концами не сходятся
оставлять зарубки
переключить скорость
запасное колесо
провалиться на месте
мрачнее тучи
луч надежды
губане дура
попасть в переплет
волки сыты и овцы целы
оставить мокрое место
отплатить той же монетой
служебная лестница
лбом стену прошибать
загнать себя в угол

*открыть себе путь
зайти в тупик
легкий путь
притормозить
считать каждую копейку
оказаться прижатым к стеклу
вызвать “на ковер”
вставлять палки в колеса
учить азы
винишка не хватает
выплеснуть младенца вместе с водой
выдоить все деньги
шансы на победу
задрать нос
царствовать
отложить на черный день
столкнуться с преградой
в духе времени
потускневший
выдохшийся
вытравить
с глазу на глаз
запускать руку в кассу
держат язык за зубами
быть под каблуком
ахиллесова пята
вешать нос
каменное лицо
душа ушла в пятки
втирать очки*

сесть в калошу
вложить всю душу
изливать душу
вдаваться в тонкости
найти общий язык
приложить руку
самому в петлю лезть
вверх тормашками
рыльце в пушку
засучить рукава
борьба без правил
шах и мат
загадывать вперед
наступить на любимую мозоль
витать в облаках
палка о двух концах
бряцать оружием
тяжелая артиллерия
подтянуть потуже пояс
рубить сплеча
ни перед чем не останавливаться
без гроша в кармане
не зная броду, соваться в воду
быть на высоте
прятать голову в песок
вилами по воде писано
железное здоровье
возводить потемкинские деревни
заточить топоры

Помимо таких простых метафор, которые широко встречаются в

официальной и обыденной речи, вы можете воспользоваться сложными метафорами-рассказами, которые уместны в выступлениях, на учебных занятиях и в терапии. Известный гипнотизер Милтон Эриксон умел извлекать из таких историй поразительную пользу. Озадаченный клиент уходил от него, гадая, за что именно он выложил деньги, но тут же обнаруживал, что его проблема загадочным образом решена. Секрет крылся, конечно же, в том, что Эриксон обращался непосредственно к подсознанию — туда, где в стороне от осознающего левого полушария зарождается множество простых проблем.

Люди учатся понимать метафоры уже в самом раннем возрасте, поскольку эти обороты речи требуют не столько интеллектуального, абстрактного мышления, сколько чувственного восприятия: их можно увидеть, услышать или ощутить. В частности, мультисенсорные метафоры (например, сравнения с человеком или животным) способны переводить совершенно абстрактные идеи на язык объектов, которые легко вообразить, мысленно “увидеть”. Мультисенсорные представления могут оказывать дополнительное эмоциональное воздействие, и потому мы обычно лучше их запоминаем. Действительно, люди с выдающейся памятью чаще всего пользуются “наглядными” представлениями. Кроме того, хорошо подобранные метафоры обычно приносят больше результатов в общении.

Самый простой рассказ может показать возможности выбора и новые перспективы, причем слушатель неизбежно извлекает вложенное в аналогию сообщение. Однако, доходя до адресата, метафора остается метафорой, что позволяет вам избежать позиции самозваного советчика или “всезнайки”. “Избегу” означает, что, прибегая к метафорам, вы не рискуете потерять раппорт. Вообще говоря, чем туманнее ассоциации, лучше. *Сознание* далеко не всегда подмечает важную цель, ведь “сообщение” метафоры направлено на подсознательную связь и оказывает на него влияние в обход сопротивления знающего ума. Как ни странно, честь последующего решения проблемы не стоит приписывать ни метафоре, ни тому, *ее* высказал: важнейшие “прозрения” принадлежат самому человеку.

Метафоры привлекают внимание собеседников (как одного, так и тысяч слушателей) и помогают его удержать. Разум почему-то не в силах сопротивляться истории или рассказу жизни, которые излагаются прямым, “сенсорным” языком. Послушайте любого “обаятельного”, “приятного” рассказчика, и вы непременно заметите в его речи много метафор. Сравните сухой справочник с динамичным детективом, обратите внимание на то, какими средствами писатель удерживает читателя в напряжении. Возможно, энциклопедии написаны более грамотным и логичным языком, но произведение с обилием метафор и “сенсорным” языком обычно оказывает сильное воздействие и надолго отпечатывается в памяти. Оцените эту разницу с точки зрения достижения результата общения

Преодоление сопротивления

Люди в силах спорить с метафорами. Она не отрицает их мнение, не пытается нас в чем-то убедить, и потому не вызывает возражений и противостояния. Она преодолевает сопротивление так, что собеседник сам того не замечает. Сужаясь в решение проблемы, вы можете рассказать метафорическую историю, которая хорошо описывает возникшие трудности, а затем предложить собеседнику (“хозяину” проблемы) самому придумать ей окончание. Ассоциации с символикой истории нередко приносят ему “озарения”. Судя по всему, ответ уже давно возник в глубинах воображения самого собеседника, но *на поверхность* он поднимается только после того, как рассказ получает концовку. Самое важное, “хозяин” проблемы самостоятельно находит выход, становится “хозяином” решения — и это служит достаточной мотивацией успеха его последующих действий.

Создание ярких воспоминаний

Мы часто забываем основную тему речи, лекции или другого выступления, хотя прекрасно помним историю или анекдот, услышанные много лет назад. Метафоры активно задействуют все органы чувств, вызывают яркие зрительные впечатления, способствуют воображению звуков и ощущений. Они делают общение по-настоящему живым. Речь, состоящая из абстрактных, не

связанных с ощущениями понятий, регистрируется разумом совершенно иначе, менее эффективно. Когда вы пользуетесь метафорами, слушатель лично отождествляется со зрительными картинками и звуками, которые порождает созданный вами образ. При этом собеседник “регистрирует” смысл и запоминает разговор. Способность заставить слушателя запомнить содержание беседы связана с умением выбирать или создавать подходящие для общения метафоры.

Самоанализ и озарения

Помимо прочего, вы можете использовать метафоры как мощное средство саморазвития и терапии. Вопрос: “Что, если бы я был..?” поможет вам вступить в общение с собственным подсознанием. Это происходит по-разному. Метафора может подразумевать, например, *предмет* или *сущность* (скажем, дерево, здание, автомобиль, персонаж хорошо известного сюжета, животное, растение и все прочее. Этот процесс приводит в действие интуитивно возникающие идеи, которые обычно отражают ваши подсознательные намерения и ценности. Таким образом, с помощью метафор вы можете получить доступ к правому полушарию.

С другой стороны, вы можете воспользоваться сравнением с природным *процессом*: увяданием листьев, зимней спячкой, восходом и закатом солнца. Не исключайте и механические процессы, такие как железнодорожную поездку или постройку плотины. Наконец, вы можете рассказать историю, в которой слушатель без труда отождествляется с главным героем. История должна остаться незаконченной либо иметь намек на оптимистический финал. Вам не следует придумывать точный ответ или решение. Основная сила метафор кроется в ассоциациях, которые они вызывают у слушателей. Сходным образом, вы можете создать метафору даже на основе одного слова, использованного собеседником, как мы показывали на примере “военного лексикона”. Помимо прочего, при использовании метафоры из сферы особых интересов слушателя, вы одновременно устанавливаете раппорт. Как мы уже говорили, вам не следует вкладывать в метафору *практический* смысл и

предлагать собеседнику какое-либо “решение”. Его подсознание самостоятельно найдет толкования и практические следствия, само примет “решение” или поставит новые вопросы. Утилизация метафор собеседника сродни присоединению к его переживаниям (см. пятый урок). Этот прием поможет вам выстроить раппорт и разрешить непреодолимые на первый взгляд трудности.

Выявление проблем

Сложные метафоры способны разрешить множество проблем, хотя говорящий не прикладывает никаких усилий к поиску решения и может даже не подозревать о существовании проблемы. Например, метафора может быть связана с текущими сложностями на работе, а через несколько дней вы поймете, что она вполне применима к вопросам семьи и личных взаимоотношений. Метафора приводит в действие ваши собственные ресурсы и оказывается связанной именно с вашими проблемами. Это означает, что она ничем не ограничивает ваши собственные воодушевляющие прозрения. Во многих случаях метафора помогает *выявить* проблему, а не решить ее, но когда подлинная трудность обнаружена, решение не заставит себя ждать. Вы легко убедитесь в этом на примере одной метафоры, обращенной к группе слушателей. Она одновременно вызовет разнообразные озарения, разрешающие проблемы нескольких слушателей —независимо от различий в их взглядах и характере проблем. Такой прорыв — “Да, теперь я понимаю!” — мы объясняем личным толкованием, восприятием метафоры слушателями, а не красноречием говорящего.

Когда-то авторы этой книги работали в одной организации, чья деятельность столкнулась с проблемой чрезмерного роста. Она безостановочно расширялась, окрыленная успехами, но без каких-либо планов на будущее. Различные отделы учреждения действовали все более несогласованно, хаотично. Не приводя никаких дополнительных пояснений, Берил рассказала им историю о растении, которое выросло таким большим, что уже не помещалось в горшок. Из-за недостатка питательных веществ ему приходилось

распространяться все дальше, пока отдельные его части не начали отмирать. Берил призналась, что не знает, как сберечь растению жизнь и здоровье, и предложила участникам семинара высказать на следующий день свои варианты счастливого исхода этой истории. Участники явились на следующее занятие с самыми разнообразными окончаниями. Эта до наивности простая история явно затронула их на подсознательном уровне. Изложенные слушателями варианты в конце концов помогли сформулировать несколько весьма оригинальных и творческих предложений, связанных с улучшением деятельности компании и решением текущих трудностей. В этом процессе мы полностью избавились от цинизма и вялости, которыми прежде страдали участники семинаров, когда речь заходила о состоянии дел в организации. Больше того, решения насущных проблем нашел именно персонал компании, а не приглашенные консультанты.

Создание эмоций

Поскольку метафоры обращены к органам чувств, они способны вызывать те или иные эмоции. Короткая история, рассказанная с конгруэнтностью и чувством, может вызвать и смех, и слезы, что не под силу даже лучшим образцам лишенных метафор выступлений. С другой стороны, эмоции означают побуждения. Они часто становятся основой принятия решений: купить или не купить, что изменить, как действовать. Играя роль катализатора решений в успешном общении, метафоры захватывают воображение и обращаются к сердцу, а не рассудку.

Слабые стороны использования метафорами

Люди с готовностью воспринимают общий смысл образов молотка, льва, дерева и всех прочих метафор, которыми мы пользуемся, однако уникальный смысл, который каждый из нас придает метафоре, может сильно отличаться от восприятия других людей. Например, образ дикого зверя вызывает у одних людей чувство любви, а у других — страх или неприязнь. Наши представления о Джоне после фразы: “Джон — “молоток”!” зависят от того, что мы думаем о молотках. Как мы уже убедились, метафоры обычно очень эффективно активизируют подсознательные ресурсы другого человека, однако последствия такого воздействия далеко не всегда соответствуют вашему результату, тому, чего вы хотели достичь. Вы не в силах даже предполагать, какие ассоциации вызовет у собеседника ваша метафора. Однако временами вы можете задавать направление метафоры. Оно зависит от уникальных толкований и творческих способностей слушателя. Это означает, что чем больше вы знаете о собеседнике, когда выбираете и предлагаете ему метафору, тем легче задать ей нужное направление. Чем лучше выбранная вами метафора, тем проще вам “вписаться” в карту восприятия слушателя и достичь намеченного результата (например, при убеждении или влиянии). Метафоры чаще всего оказывают воздействие, вызывают изменение точки зрения и приводят к переменам. Однако нередко они не приносят желаемого эффекта. Мастер общения умеет вызывать намеченный эффект, желаемый результат, а не просто оказывать случайное воздействие на подсознательные мыслительные процессы собеседника. Когда вы пользуетесь метафорами для усиления целенаправленного общения (чтобы что-то сообщить, о чем-либо предупредить, подтолкнуть к действиям и так далее), вам следует подобрать лучшую метафору, учитывающую личность собеседника и рассматриваемую проблему. Неоценимую пользу при этом вам принесут знания о характерных особенностях мышления человека, его “метапрограммах” — например, сенсорных предпочтениях.

Искусство применения метафор заключается в том, что они не должны

быть, с одной стороны, слишком очевидными и реалистичными, а с другой — слишком туманными (иначе у собеседника не возникнет ассоциаций с той мыслью, которую вы хотите передать). Прежде всего вам следует проверять метафору на вероятные ассоциации (как буквальные, так и косвенные), которые она может вызвать, на ее связь с рассматриваемым вопросом или проблемой. Сделайте метафору простой и выражайте ее с конгруэнтностью. Войдите в рассказываемую историю, сами представьте себе те картины, которые хотите вызвать в воображении слушателя.

Как и все прочие навыки, это умение требует практики. Начните с продуманного выбора и применения метафор в повседневном общении, затем постепенно расширяйте сферу их использования, вырабатывая в себе *привычку* к графическому, живому общению. Почаще делайте то, что приносит результаты, и отбрасывайте бесполезные приемы. В вашем распоряжении практически безграничный выбор метафор. Начните выдумывать собственные сравнения либо применять распространенные метафоры в неожиданном контексте.

Предупреждение: не говорите слишком долго, чтобы не потерять раппорт, как случается с продавцами, которые теряют клиентов из-за чрезмерного усердия. Излишними подробностями вы можете погубить общение, словно акварельный рисунок. Общайтесь экономно и руководствуйтесь *воспринимаемой действительностью*, а не техническими подробностями. Кроме того, помните о том, что метафоры должны соответствовать личности собеседника и контексту. То, что хорошо для послеобеденной речи, может не сработать в откровенном разговоре с глазу на глаз. Приемы, приносящие вам пользу в общении с незнакомыми людьми, могут оказаться бессильными в разговоре с давними приятелями. Сравнения, уместные в беседе с любителем спорта, могут подвести вас в общении с “книжным червем”. Одному человеку достаточно легкого намека, метафорического предположения, а перед другим вам потребуется развернуть целое полотно сравнений. Наконец, следите за избитыми оборотами. Нет

сомнений в том, что метафорические выражения типа: “У меня связаны руки” применялись первоначально при ведении переговоров, но позже проникли в повседневную речь и потеряли свою остроту. Банальные версии некогда мощных метафор едва ли вызовут у кого-то сильные чувства. Кроме того, метафора с хорошо известным содержанием ничуть не поможет человеку найти *собственное* толкование с помощью подсознательных ассоциаций. Итак, подходите к вопросам выбора метафор творчески. *Яркие*, пусть даже причудливые метафоры способны в буквальном смысле *плени*ть воображение.

Разработка сложных метафор

Метафорами пользуются все, и с этой точки зрения вам не придется учиться чему-то новому. Однако для того, чтобы создать уместную сложную метафору, вам полезно усвоить несколько важных правил. Прежде всего, вам нужно учитывать текущие обстоятельства. Примите во внимание:

- участвующие факторы;
- взаимоотношения между факторами;
- текущую проблему или обстоятельства;
- чувства, которые вызывают обстоятельства, и другие проявления ее

влияния.

Эти данные станут для вас “сюжетом истории”. Выделив их, обдумайте:

- причины, требующие перемен или решения проблемы, а также прочие возможные варианты;
- способы выбора решений и их пробной проверки;
- полезные уроки текущих обстоятельств и пригодные убеждения, которые могут укрепить успех;
- хорошее завершение истории и возможные варианты ее окончания.

Эти сведения помогут вам увидеть возможности решения задачи.

Затем совместите эти факторы с иными обстоятельствами, сравнимыми с рассматриваемой проблемой. Не делайте связь между ними слишком очевидной, чтобы она не вызвала осознанных ассоциаций. С другой стороны, следите за тем, чтобы метафора не оказалась настолько далекой от текущей

проблемы, что она не вызовет никаких плодотворных ассоциаций. Больше опирайтесь на интуицию, а не логику, доверяйте своим творческим способностям, которые предоставят вам полезные идеи. Они нередко возникают уже в тот момент, когда вы обдумываете “сюжет”. С другой стороны, полезные мысли могут появиться у вас в период вынашивания идеи, так что вам может потребоваться определенное терпение. Метафоры не подчиняются рациональной мудрости логического решения задач, а правил их верного подбора вообще не существует.

Домашнее задание

- Вспомните одну из своих текущих проблем. Чтобы оценить свои умения, придумайте иллюстрирующую эту проблему метафору из мира природы. В вашем распоряжении все богатство природных явлений! Если такой подход вам понравится, можете перебирать варианты по алфавиту: акула, буря, ветер итак далее. Теперь сопоставьте свою проблему с метафорой и наоборот. Дайте волю своим ассоциациям. Обратите внимание на то, какие чувства вызывает проблема после этого упражнения. Подумайте, что вы можете сделать, чтобы изменить обстоятельства.
- Придумайте метафору для *самого себя*. Если вы хотите измениться в ту или иную сторону, то какая метафора могла бы описывать вашу личность в будущем? Подумайте о том, как эти метафоры могут помочь вам провести желаемые изменения.
- Проведите эксперименты с метафорами в повседневном общении. Не пожалейте времени на то, чтобы хорошо обдумать случаи, когда общение вам не удалось, например, провалы в попытках убедить в чем-то начальника или коллегу либо тупиковые ситуации в личных взаимоотношениях. Придумайте соответствующие метафоры и примените их к тем обстоятельствам. Обратите внимание, как меняется ваша точка зрения, какие идеи возникают и как вы можете воспользоваться ими в последующем общении с теми же людьми.

Конечно же, перемены начинаются именно с вас, но вскоре они окажут влияние и на тех, кто, по вашему мнению, участвовал в создании проблемы. Подмечайте разнообразные проявления полезности метафор в общении, например, упрощение понимания возникших трудностей. Обдумывайте, как можно воспользоваться такими преимуществами в реальных контекстах.

Семишаговая стратегия построения

1.Используйте в метафоре структуру, аналогичную когнитивной или персональной карте вовлеченного в ситуацию человека или группы людей, а также их позиции в данном контексте.

2.Калибруйте и используйте сенсорные репрезентации клиентов. Если, к примеру, клиент использует смесь визуальных и аудиальных репрезентаций, то консультант также сочетает их в своей метафоре для данного клиента. Если же у клиента явно определяется предпочтение, используйте предпочитаемые им предикаты.

3.Используйте в языке метафоры предикаты и субмодальности так, чтобы человек или группа людей легко могли принять их и чтобы они отражали их собственные сенсорные и лингвистические процессы.

4.При создании метафоры представьте значимое для человека или группы людей содержание так, чтобы метафора была изоморфной - совпадающей по характерным особенностям - с тем контекстом, в котором человек или группа людей испытывают свои проблемы.

5. Используемая метафора должна включать в себя основную особенность - или особенности - предметов, людей или мест событий, времени и их связи друг с другом в специфичном контексте.

6.Метафора вероятнее окажется терапевтической, если она будет сконструирована детально и будет включать в себя круг тех людей и предметов, которые задействованы в заявленном контексте.

7.Для того чтобы быть терапевтической, метафора должна изоморфно содержать в себе способ или способы получения, решения и достижения

результатов, отличных от испытываемых человеком или группой людей проблем.

Якоря

История о собаках Павлова, у которых на звонок текла слюна. Для организации слюноотечения собаке требовалось порядка недели тяжелых тренировок, то человек обучается с первого раза. Если вы произведете какое-то выделенное действие в момент максимума переживания, то каждый раз, как вы будете повторять это действие, человек будет влетать в это состояние.

Например, он вспоминает неприятную ситуацию, и на максимуме переживания вы его трогаете за плечё, то каждый раз, когда вы его будете касаться точно таким же способом, он будет "влетать" в это состояние. Якорь - это как звонок, нажал - звонок звенит...

И при этом не важно, как вы ставили якорь. Трогая его за ногу, или щелкая пальцами. Или зажигая и гася свет. Лишь бы это происходило только в момент этого переживания.

Якорь (ANCHOR) – любой стимул, связанный с определенной реакцией (что-то вроде слабого условного рефлекса, или то, что предшествует условному рефлексу). Якоря возникают естественным путем, но их можно устанавливать преднамеренно, например, звонить в колокольчик, чтобы привлечь внимание людей, или касаясь руки человека, отвечая на вопрос.

Якорение - процесс, посредством которого любое событие (звук, слово, поднятие руки, интонация, прикосновение) внутреннее или внешнее может быть связано с некоторой реакцией или состоянием и запускать ее проявление. Якоря могут возникать естественным образом и устанавливаться намеренно.

Положительный Якорь - якорь, вызывающий ресурсное состояние (приятное переживание).

Отрицательный Якорь - якорь, вызывающий нересурсное состояние (неприятное переживание).

При установке якоря лучше пользоваться 3 правилами:

Максимум переживания.

Якорь ставится на "пике" переживания. И именно в момент пика. Это очень важно. Только в этом случае произойдет связывание: наш мозг свяжет состояние и внешнее событие.

Например, телевизор скорее всего не является якорем на страх и радость, хотя возможно вы и регулярно испытываете их, когда смотрите на те картинки, которые он вам показывает. Просто он появляется не только в тот момент, когда вы испытываете именно эти чувства.

Нестандартность.

Якорь - это что-то нестандартное, не совсем обычное. Это может быть движение, звук, прикосновение, которые не совсем привычны для данного человека.

Точность.

Вы воспроизводите якорь чрезвычайно точно: точно такой же звук или слово произнесенное с точно такой же интонацией, точно такое же движение или прикосновение.

Например, некоторые считают, что если при воспроизведении якоря нажать сильнее, чем при установке, то и реакция будет лучше. А нет! Реакция будет хуже.

Тактильные якоря.

Одни из самых надежных и удобных в установке - тактильные якоря. По-русски, якоря которые ставятся "касанием до тела" Клиента. Они действительно достаточно удобны и надежны, потому что касание - всегда касание. Аудиальный якорь обычно трудно удерживать, визуальный - Клиент может отвернуться или закрыть глаза. А прикосновение всегда отмечается и срабатывает.

Именно поэтому отработку установки начинают именно с тактильных якорей. И несколько замечаний.

Самое важное при установке - помнить что куда поставил. Когда вы работаете якорей может быть достаточно много, а ошибаться... Это конечно не разминирование, но результат может быть весьма плачевным. Итак, очень

важно помнить, какой якорь куда поставил. Одна из рекомендаций - разделять, какой рукой ставить положительные (ресурсные) якоря, какой отрицательные. Я обычно предпочитаю правой ставить положительные, левой - отрицательные. Но это дело вкуса.

Можно приблизительно определить, куда какие якоря ставятся. На плече - радость, на шею - горе, и т.п. Либо на правую половину тела - "+", на левую - "-". Хороший вариант (если возможно) - записывать, где что. Но это не всегда применимо.

В любом случае, старайтесь разделить области "+" и "-" якорей - если вы перепутаете, по крайней мере это не будет "фатальной" ошибкой. Не рекомендуется...

Теперь, что делать не стоит. Не рекомендуется ставить якоря на внешнюю сторону плеч, предплечий, бедер. Большинство из нас ездят в общественном транспорте, в котором регулярно толкаются, и на этих местах могут уже сидеть якоря. Какие якоря можно подцепить в нашем транспорте вы можете себе представить.

Так же, учтите что некоторые люди вообще не любят прикосновений. По самым разным причинам. И если вы попытаетесь поставить им тактильный якорь реакция может быть непредсказуемой.

Еще есть одна небольшая проблема - когда вы сидите рядом, самое удобное место для установки тактильного якоря - бедро или колено. Но если вы внезапно хватаете сидящую рядом девушку за колено, она может отреагировать очень неожиданно. Как в слишком положительную, так и в слишком отрицательную сторону. В любом случае якорь на то состояние, которое вы хотели заякорить работать не будет, а вам придется тратить кучу времени на утилизацию последствий: либо отбиваясь от приставаний, либо избавляясь от синяков.

Учтите, что внезапное касание обычно вызывает напряжение у Клиента. Так что, либо у вас будет "кинестетический" стиль общения, при котором касание вполне естественно и органично, либо тренируйтесь ставить другие

якоря.

В любом случае хорошо поставленный якорь обычно органично вписывается в ситуацию, он там естественен и незаметен. Если вы начинаете внезапно делать кучу странных вещей, то самым малым что произойдет - это потеря подстройки. А уж ее то терять не стоит.

Визуальные якоря.

Эти якоря самые удобные и их легко можно сделать малозаметными. Визуальным якорем может быть поза Гипнотизера, характерное движение, положение в пространстве, мимика. Но помните о том, что большинство якорей желательно удерживать продолжительное время. Если вы поставите якорь на какой-нибудь забавный жест, для того, чтобы этот якорь удерживать вам придется этот жест повторять с завидным упорством. Которое можно потратить на более полезные дела. Поэтому обычно рекомендуется использовать позу или положение в пространстве. Но и здесь старайтесь выбирать такие позы, которые вы больше не будете использовать при общении с этим человеком, чтобы якорь не сработал в совершенно ненужном месте.

- А можно ли использовать одежду как якорь?

Конечно можно. Но это не совсем удобно. Такой якорь как одежда обладает одним неприятным свойством - его трудно ставить и трудно выключать, если надо. Хотя, например, если женщина использует как якорь для сексуальной ситуации характерное белье, на мой взгляд это будет удачный вариант. Правда, обычно это используется в ситуации воспроизводства уже существующих якорей. Например, мужчина может сильно реагировать на черное белье.

Аудиальные якоря.

Для удобства можно разделить все аудиальные якоря на два типа: голосовые и "звуковые".

Голосовые ставятся определенным характерным голосом: интонации, высота, скорость и т.п. Естественно, эту высоту или скорость кроме как для якорения (и воспроизведения) якоря употреблять не стоит.

К звуковым можно отнести все звуки, которые вы можете издать сами или при помощи подручных средств (при этом желательно, чтобы этот звук мог продолжаться длительное время). Можно стучать пальцами, скрести, слегка шаркать ногой, скрипеть стулом (особенным образом) и т.д. Важно уметь воспроизводить этот звук однозначно точно и некоторое время. Если вы кидаете карандаш на пол звук вполне характерный, но регулярно его воспроизводить довольно сложно, если только не запастись большой пачкой одинаковых карандашей.

Вызов состояния.

Самая важная задача при работе с якорями это даже не сама установка якоря а получение состояния, которое потом можно использовать. Чтобы не было путаницы, я буду называть ставящего якорь Оператором, а того, на кого якоря ставятся - Клиентом.

Самый простой способ - это просто дождаться того, когда Клиент сам войдет в подходящее вам состояние. То есть, это пассивный способ. Плюс как и у всякого пассивного способа - вы ничего специально не делаете. Это удобно, когда общение происходит в виде монолога. Правда при условии, что вы можете якорь поставить - то есть Клиент на вас изредка смотрит или вы можете издать звук, который он может услышать, (о том, чтобы дотронуться обычно можно только мечтать). Минус - ждать можно очень долго...

Дальше идут активные способы вызова состояния, когда вы предпринимаете какие-то действия для получения результата.

Самый прямолинейный - попросить Клиента войти нужное Оператору состояние. Как я это делал во время демонстрации. Минус самый обычный - сложно применить в реальной жизни. Хотя можно.

Следующий вариант - предложить Клиенту вспомнить ситуацию, в которой он испытывал нужное вам состояние. Особенно, если вы знаете какую: - Иван Петрович, вспомните, в прошлом году, когда вы были в Мюнхене...

Можно вызвать нужную реакцию. Расскажите анекдот и получите смех (если анекдот смешной). Начните очень внимательно прислушиваться к тому,

что происходит за дверью, и получите состояние напряженного аудиального внимания.

Иногда срабатывает метод связанный с тем, что для того, чтобы человек понял значение слова, ему нужно добраться до того опыта, которое это слово обозначает. Например, для того, чтобы понять значение фразы "испытывать ярость" человеку нужно вспомнить, что оно обозначает. Большинству для этого необходимо хотя бы не надолго войти в это состояние. Тут вы и ставите якорь, но нужно быть очень внимательным и быстрым - человек при этом пребывает в нужном состоянии весьма недолго.

Вариация на данную тему - это предложение описать состояние:
- Как бы ты описал состояние счастья.

Только здесь вхождение будет более глубоким.

Еще можно подстроиться и повести в нужное состояние. А потом поставить якорь.

- Зачем ставить якорь если можно подстроиться и повести?

На подстройку и ведение требуется время, а якорь действует практически мгновенно. Во-вторых, легко подстроиться и повести можно далеко не всегда...

И если вы знаете, что у человека уже существует якорь на нужное вам состояние, но он недостаточно удобен для использования, вы можете вызвать его и установить более удобный якорь (перейкорить). Предположим, у Клиента какая-то песенка вызывает эйфорию и сильный подъем, но крутить ее все время, тем более во время разговора, не совсем удобно. Тогда в тот момент, когда он эту песенку слушает (при вашей непосредственной участии) и входит достаточно глубоко в столь желательное вам состояние эйфории, вы ставите более удобный в использовании якорь: трогаете его за руку или слегка барабаните пальцами.

Итак, для того, чтобы вызвать состояние:

- 1) Дождаться, когда сам войдет.
- 2) Попросить войти.
- 3) Вспомнить ситуацию.

- 4) Вызвать нужную реакцию.
- 5) Понятие.
- 6) Подстройка и ведение.
- 7) Переякорить существующий якорь.

Как установить надежный якорь

2. Используйте поведенческие аспекты, выражения лица и тональное соответствие, чтобы вызвать желаемый отклик.
3. Убедитесь, что клиент вспомнил одно событие, а не серию происшествий.
4. Убедитесь, что клиент вновь переживает это событие, а не думает о нем. Другими словами, клиент должен быть ассоциирован со своим опытом, как будто бы он переживает его сейчас и смотрит на происходящее из своих глаз. Удостоверьтесь в наличии физиологических сигналов ассоциированного состояния. Также наблюдайте за движениями глаз. Если вы не уверены, спросите клиента.
5. Устанавливайте якорь на вхождение в ситуацию и развитие. Не устанавливайте якорь, когда клиент выходит из состояния переживания.
6. Чем более уникален устанавливаемый якорь, тем лучше.
7. Вы должны уметь в точности повторить якорь: та же продолжительность воздействия, то же давление, тот же голос, жест и т. д.
8. Если при проверке якоря вы не обнаружили ожидаемого отклика, то:
 - либо клиент не переживал событие как актуальное
 - либо не была заякорена наиболее интенсивная часть переживаемого опыта
 - либо нужно подкрепить якорь дополнительными событиями того же, или похожего переживания.

Если использовавшийся уже якорь не дает того отклика, который вы

считали заякоренным, используйте это в качестве обратной связи соответствующим образом.

Раздел IV Развитие личности и ее творческого потенциала методами НЛП

Временные линии.

Большинству из нас встречались люди, о которых мы думали: “О, она живёт в прошлом”, или: “Он думает только о будущем! Он никогда не потратит времени на то, чтобы остановиться и вдохнуть аромат цветов”, или: “Она живёт только сегодняшним днем. У неё отсутствует понимание того, куда она движется”. Эти качества определяются способами, какими люди внутренне репрезентируют время. Способы, которыми люди представляют время — прошлое, настоящее и будущее — обеспечивают основу их способностей и ограничений. Поэтому некоторые проблемы невозможно разрешить, если вы не измените способ, каким человек репрезентирует время.

Некоторые люди говорят: “Оставить прошлое позади” — и это буквально то, что они делают. Если вы оставляете прошлое позади себя, то не можете более видеть его — оно ушло. Другие говорят о туманном будущем, и будущее на их временной линии действительно туманное. Есть даже люди вообще без будущего.

Время является наиважнейшим элементом в организации нашего опыта. Подумайте, каково было бы воспринимать мир без времени. Без времени не было бы и причинности, не было бы способа узнать, что делать для удовлетворения потребностей и когда это делать. За **редкими** исключениями у каждого из нас есть **какой-то** способ сортировки опыта по критерию времени.

Мы обнаружили в своих исследованиях множество интересных вариантов того, как люди представляют время. Преподав материал о временных линиях многим разным группам, мы всё ещё получаем удовольствие, играя с этим материалом — и думаем, что вы тоже его получите.

Нашелся кто-нибудь, кто НЕ сортирует время по местоположению? Как мы упоминали, самая распространенная субмодальность, используемая людьми

для сортировки времени — это местоположение. Если подумать, в этом есть смысл. Зрительная система идеальна для одновременного представления множества событий. Если вам нужно расположить множество репрезентаций последовательно, то местоположение — превосходный способ сделать это. Если бы они были все в одном месте, то вы могли бы видеть только одну за раз, и вам пришлось бы кодировать их по различиям в яркости, цвете, размере или чем-либо подобном.

Временная линия обычно согласована с сигналами доступа данного человека. Прошлое у людей почти всегда с той же стороны, что и зрительная память, а будущее с той же, что и зрительное конструирование. Однако, мы обнаружили несколько человек, временные линии которых перевернуты относительно их сигналов доступа. Один мужчина с такой структурой много жаловался на то, что будущее кажется очень “неподвижным”, в то время как прошлое казалось ему гораздо более гибким. Он говорил, что очень легко может выполнить технику изменения личностной истории (описанную в “Из лягушек в принцы”). Этого можно было ожидать, поскольку доступ к зрительному конструированию был у него справа, в том же в принципе положении, что и прошлое, так что он мог легко менять образы прошлого. Однако эти изменения не очень хорошо распространялись в его будущее, поскольку оно характеризовалось большей фиксированностью и детальностью зрительной памяти. Большинство из нас для планирования будущего используют сконструированные образы — выбор, который не был легко доступен для него. Когда он перевернул свою временную линию, у него возникло ощущение, что будущее стало более открытым и подвижным.

Всякий раз, когда вы развлекаетесь с примеркой другой временной линии, в ней могут найтись вещи, которые вам приятны, особенно в определенных контекстах. Однако прежде, чем усваивать другую временную линию, обязательно поищите то ценное, что даст ваша старая линия. Проверьте все главные жизненные контексты: работа, игра, семья и т. д. Даже если новая в некоторых ситуациях нравится вам больше, вы можете захотеть сохранить

старую в каких-то контекстах.

Давайте ещё чуть-чуть поговорим о людях, ориентированных на прошлое, настоящее и будущее, и о том, как соотносится их ориентация с сортировкой времени. Например, у одной женщины, прошлое находилось сразу за ней, настоящее непосредственно перед ней, а будущее уходило вперед. Ну, и что за человеком она была по отношению ко времени? Если вы попробуете такую временную линию, какой будет ваша ориентация?

Нет, если только ваши образы не прозрачны, — а её прозрачными не были! Если настоящее прямо перед вами, а ближайшее будущее — за ним, так что вы не можете его видеть, какова ваша временная ориентация?

Верно, и для неё это было **сиюминутное** настоящее. Когда она говорила: “прямо сейчас”, она действительно имела в виду **прямо** сейчас — в данную долю секунды! Пять минут спустя было для неё будущим. Она имела очень узкое чувство настоящего.

Теперь испытайте следующее. Что, если ваше будущее отходит от вас вправо под углом, так что вы можете видеть большую часть изображенного на каждой картине, и, уходя вперед во времени, оно становится больше и ярче? Далекое будущее будет для вас более важным. Вы будете склонны жить ради отдаленного будущего и меньше реагировать на настоящее и прошлое.

Если бы близкое будущее или настоящее были больше и ярче, чем далекое будущее, вы могли бы испытывать трудности с перспективным планированием или обдумыванием последствий своего поведения, но были бы очень компетентны в планировании событий ближайшего будущего. Исследование вашей временной линии часто может дать вам кое-какие ключи касательно того, как полезным образом изменить её.

Решение, полезна временная линия или нет, зависит от того, каковы ваши личные цели и что для вас экологично. Сказать: “Это **правильная** временная линия” — то же самое, что сказать “Это **правильный** способ бытия, и нет других полезных способов жить в мире”. Временная линия человека может сделать его уникальным. Но если в определенных ситуациях она вовлекает его

в неприятности, или если иная временная линия позволила бы ему делать то, чего он не в состоянии делать со своей линией сейчас — тогда исследование альтернатив может оказаться кстати, хотя бы для конкретных контекстов.

Протяженность временной линии

Часто полезно найти кого-нибудь, кто, по вашему мнению, является очень способным и умелым, исследовать, как он сортирует время, и испробовать это. Например, люди, компетентные в перспективном планировании, склонны иметь будущее скорее близко перед собой, чем где-то сбоку. Мы знаем мужчину, который учит перспективному планированию бизнесменов, и он очень силен в этом. У него как пятилетний, так и десятилетний планы прямо тут, перед собой, весьма близко, и очень детализированные. Десять лет — всего примерно в двух футах. Это хорошо работает на него, и ему это действительно нравится, но когда это пробую я, — кажется, что будущее слишком давит на меня. Я хочу, чтобы будущее было чуть подальше и менее детальным, так чтобы у меня было больше пространства для движения в настоящем.

Насколько это могло бы изменить жизнь человека, если бы его временная линия будущего была хорошенько р-а-с-т-я-н-у-т-о-й, а не сжатой, как у составителя перспективных планов, о котором я только что упомянул? Попробуйте поместить завтра на середине комнаты, следующую неделю в холле, а следующий месяц так далеко на горизонте, что его едва видно. Каковы могли бы быть поведенческие следствия обладания такой “растянутой” временной линией?

Энн: У меня не было бы большой мотивации делать нечто, находящееся где-то там, далеко! Я чувствовала бы, словно у меня куча времени, которое можно убить, прежде чем добраться до этого “нечто”.

Майк: Как верно! Когда я писал диссертацию, её окончание было довольно далеко в будущем. Между сегодняшним днем и сроком завершения диссертации была масса места, куда можно было вставить другие планы, так что я постоянно брался за новые дела и откладывал диссертацию. Осознав в

конце концов, что происходит, я “подмотал” крайний срок, пока он не оказался столь близок к сегодня, что между ними не хватало места для всовывания чего-либо ещё. Всем новым планам пришлось добавляться ПОСЛЕ завершения диссертации.

Замечательно! Это хорошая иллюстрация того, как сжатие временной линии может помочь человеку уложиться в сроки.

Ларс: Я думаю, мне нужно сделать обратное. Все мое будущее тесно стиснуто, и я все время чувствую, словно оно давит на меня. Когда я его немного раздвигаю, то чувствую себя гораздо расслабленнее.

Вы выглядите так, словно это могло бы на 30 миллиметров снизить ваше кровяное давление. Однако, давайте внимательно проверим на экологичность. Представьте, что вы берете эту новую раздвинутую временную линию с собой в завтрашний день... и в следующую неделю... По-прежнему ли вы доводите до конца дела, которые хотите довести до конца? Или вы **слишком** “неторопливы”?

Безусловно. Если вы слишком фиксированы на будущем, вы можете не заботиться о том, что происходит сегодня. Вы можете не заметить, что в данный момент переживаете отвратительное время, и ваша семья тоже. С другой стороны, если все ваше внимание направлено на получение удовольствия в настоящем, вы не заметите будущих последствий, и ваше будущее не будет столь приятным, сколь могло бы. В зависимости от последствий, которые вы игнорируете, оно может также оказаться гораздо короче!

Подумайте о том, что произошло бы, если бы ваше будущее было очень ясным и детальным. Вы бы точно видели, за кого вам предстоит выйти замуж и как будет протекать ваш брак; вы ясно видели бы, на какой работе будете работать, и т. п. Если вы входите в слишком большие детали в отношении будущего, то “реальное” будущее вряд ли окажется именно таким, и вы часто будете разочарованы.

Создавая для кого-нибудь будущее, вам нужно быть уверенными, что вы

делаете поправку на тот факт, что вы не ЗНАЕТЕ, что случится. Многие из вас заметили, что в вашем будущем было какого-то рода указание на неопределенность. Будущее может быть туманным, расфокусированным или даже прозрачным. Некоторые люди видят в своем будущем разные пути; у них больше одной дороги, — чтобы выбирать, подобно воде, вытекающей из шланга. У одной женщины образы будущего были в шариках, которые медленно плавали вокруг и менялись местами, чтобы обозначить неопределенность.

Вот, Бетти, несколько возможностей, которыми вы можете воспользоваться. Один из способов увидеть будущее таков: как НАБОР возможных путей. Вместо линии вы можете увидеть расходящиеся ВЕТВИ, каждая из которых показывает вам возможное развитие будущего.

Другим способом сделать это является поместить в будущее ваши **ценности** или общую репрезентацию ваших **целей**. Вы можете поместить в свое будущее символы, представляющие направление, в котором хотите двигаться. После этого вы знаете, чего хотите, — какие ценности важно воплотить в будущем, — но у вас остается масса свободы касательно конкретного способа их воплощения.

У некоторых людей имеется четкий конец временной линии. Особенно если человек постарше, вы можете захотеть проверить, не программирует ли он свою собственную смерть (что люди от ТА¹ называют “жизненным сценарием” или “сценарием смерти”). Может быть очень полезно заметить это и подумать об изменении.

Сэлли: Однажды я пробовала проделать “взмах”² с женщиной, серьезно пострадавшей в автомобильной аварии. Как только я просила её построить привлекательное будущее, она выдавала очень сильную отрицательную реакцию: она очень расстраивалась и начинала плакать. Я выяснила, что она не могла сделать приятным ни одно из своих будущих, потому что во всех них видела себя либо мертвой, либо сильно пострадавшей. Её временная линия

¹ ТА — Транзактный Анализ

² См. “Используйте свой мозг для изменения”.

прошлого взмывала вверх вокруг левого плеча к точке, находящейся перед нею, но по мере приближения линии к настоящему все образы скучивались и не шли дальше. Её временная линия просто останавливалась. Так что я предложила ей постепенно распространить свою линию в будущее: “Что вы будете делать через пять минут? А как насчет следующей недели?” В конце концов она снова научилась иметь будущее. Изумительно, какую перемену это произвело. Столько всего, что я пробовала, не работало, когда у неё не было будущего!

Это хороший пример того, как вы можете помочь человеку размельчить задачу построения временной линии, так чтобы он мог справиться с ней маленькими шагами. Ещё заметьте, что вы не можете проделать “взмах” с человеком, у которого “нет будущего”. Без будущего “взмах” бессмыслен, как и многое другое.

В предыдущих случаях человеку не доставало ЧАСТИ временной линии, относящейся к будущему. Однажды я встретил женщину, которая даже **ВООБЩЕ** не хотела иметь временную линию! Она отказалась делать упражнение. Люди из её группы говорили: “Просто притворись, просто сделай это, это будет забавно”, но она не сдавалась: “Нет, я не хочу! Делайте без меня!” Когда некто вот так говорит “Нет!” — стоит скорее отнестись к нему с уважением и подумать об экологии, нежели сказать: “Это — упражнение. Выполняй инструкцию”. Она была абсолютно права, когда не пробовала временную линию, не сделав вначале других приготовлений. Когда я подсел к ней, чтобы собрать побольше информации — выяснилось, что её нежелание превосходно вписывалось в то, как она функционировала на семинаре. Она часто путалась в отношении времени и не сортировала происходящее так, как другие люди. У неё просто была большая мешанина воспоминаний, не рассортированных по признаку того, **когда** они произошли. Её возражение против аккуратной организации всего во временную линию состояло в том, что это подавило бы её естественность, которую она очень ценила. В этой ситуации я помог ей рефреймировать³ “естественность”, так чтобы естественная

³ Рефреймировать - визуально поместить проблемное событие в какую-либо рамку или фон

способность иметь временную линию смогла позволить ей быть ещё **более** гибкой: она смогла бы выбирать, иметь временную линию или нет!

Пример метода, помогающего людям извлечь выгоду из прошлых неприятных переживаний, не испытывая из-за них беспокойства. На одном из наших семинаров несколько лет назад был мужчина, переживший жестокую революцию в Латинской Америке, после чего он прошел через ряд других ужасов. Этот человек заявлял, что у него нет временной линии прошлого, и хотел иметь её. Я проверил это, задавая ему вопросы, предполагавшие отнесение к прошлому времени. Как только я это делал, он приходил в сильное замешательство. Секунду он “отсутствовал”, а потом спрашивал меня, о чем я говорил.

Я сделал так, чтобы он взял всё свое прошлое (большую часть которого он с достаточным основанием вычеркнул), бессознательно диссоциировался от всех неприятных воспоминаний и превратил их в черно-белые образы, так чтобы они его не беспокоили. Таким образом он мог по-прежнему видеть воспоминания прошлого и учиться на них, но чувства его оставались “в стороне”. Потом я сделал так, чтобы он взял все свои приятные воспоминания и убедился, что они цветные, так чтобы он мог полно реагировать на них. Результат был таким: у него стало гораздо меньше путаницы в связи с прошлым, поскольку у него появился эффективный и удобный способ сортировки своих переживаний.

Лечение аллергий

Шаги:

1. Выяснить, насколько силен и каков ответ на вещество. Как быстро он проявляется? Какое конкретно вещество вызывает аллергию.
2. Контрпример: пыль — пыльца, хлопок — лен ...
3. Якорь на контрпример. Нормальная реакция иммунной системы. Ассоциированная позиция.
4. Ставим плексигласовый щит.
5. На другой стороне — небольшое кино, положительный пример, очень

живо, получает удовольствие от контакта, якорь держим + визуальный якорь.

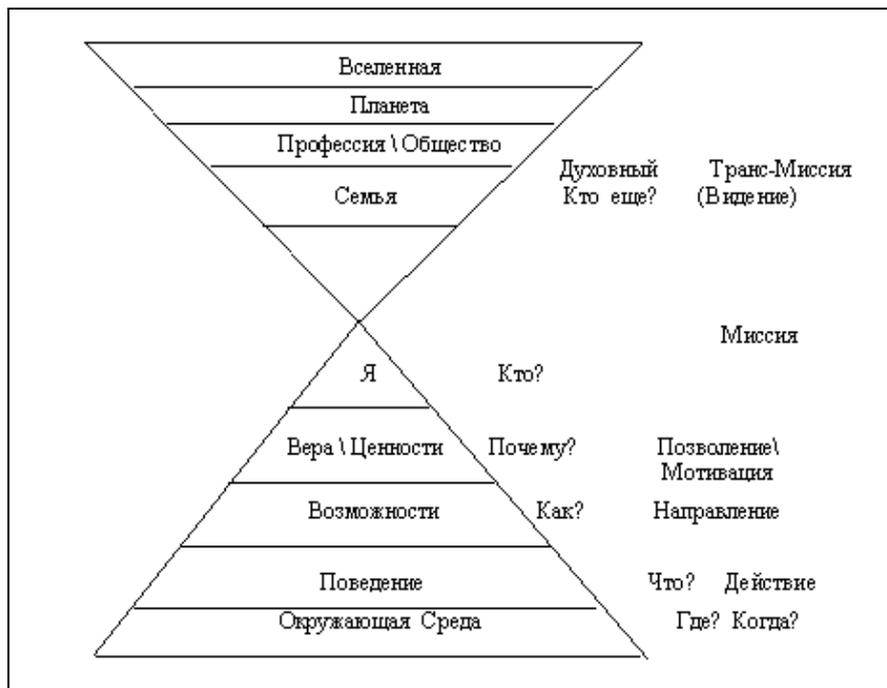
6. “Наблюдай вон там” — визуальный якорь — в период аллергии и чувствует себя нормально. Все время контролировать диссоциированность, калибровать физиологию. Если нормально — несколько раз по сценарию аллергии.
7. Пройти через плексиглас и соединиться. Опять включаем якорь. Говорим диссоциированный тон голоса, пока не стабилизируется.
8. Проверка: представь, что ты сейчас столкнулся с аллергеном (держим якорь). Что происходит, что чувствуешь? А если больше аллергена? Якорь все время держим. Постоянно говорим, что иммунная система реагирует хорошо.

Глубинная цель

Шаги:

1. Что хотим изменить? Где и какие ощущения вы отмечаете в теле, когда думаете о своей проблеме?
2. Поблагодарить и пригласить к сотрудничеству часть. Сложность в том, что части забывают свою глубинную цель.
3. “Чего ты хочешь? Что позитивного достигаешь?” Записывать ответы. Каждый раз благодарить часть.
4. Спросить часть: “А если ты целиком и полностью достигла цели, что бы ты хотела еще важного и нужного?” Повторять этот вопрос, пока не дойдем до глубинной цели. Как луковица. Глубинная цель — качество бытия. Не то, чем мы занимаемся в жизни. Это состояние.
5. Затем вернуться обратно по пунктам, пронося через все вехи ощущение глубинной цели. Если пункт позитивный — “Как чувство глубинной цели усилит его?”. Если отрицательный — “Как изменит?”. Если есть возражения — работать с глубинной целью возражения.

Логические уровни



Совмещение логических уровней

1. Физически расположить шесть логических уровней так, чтобы каждый имел свое пространство.
2. Встаньте на место, отведенное под “Окружение” и ответьте на вопрос: “Когда и где я, как ...”.
3. Перейдите на ступень “Поведение” и ответьте на вопрос: “Что я делаю в ситуации проблемы (либо ресурса — чтобы быть результативным) тогда и там?”.
4. Перейдите на ступень “Способности” и ответьте на вопросы: “Как я использую свои навыки в решении (нерешении) проблемы, в достижении результата? Какие способности мне необходимы, чтобы делать это там и тогда?”.
5. Перейдите на ступень “Убеждения \ ценности” , и ответьте на вопросы: “ Почему, действуя как ... , я использую именно эти способности? Какие ценности для меня наиболее важны, когда я действую как ...? Какие убеждения для меня как для ... наиболее значимы? “.
6. Перейдите на ступень “Индивидуальность” и ответьте на вопросы: “Кто я, как... ? Какой тип, как ... я представляю из себя?”.

7. Перейдите на ступень “Духовность” и ответьте на вопросы: “Для кого еще я являюсь ...? Какова моя миссия? Какие цели я преследую, как ... ?”

Заякорите свое состояние на ступени “Духовность”. Не меняя физиологии и внутреннего опыта пройдите обратно по ступеням “Индивидуальность”, “Убеждения \ Ценности”, “Способности”, “Поведение”, “Окружение”. Внесите в каждый уровень ощущение смысла и осознания цели и расставьте другие аспекты, или заново сформируйте ответы на вопросы на каждой ступени.

Применения в медицине

Большинство наркотиков используются для контролирования боли и симптоматического облегчения, и обсуждаемый процесс имеет много прямых практических приложений в этой области. Стив использует его, когда ему шлифуют зубы, а также для пломбирования. Обычно он очень напрягался в кресле зубного врача: в течение последующих шести часов у него бывали спазмы в желудке, и весь оставшийся день он был просто как выжатый лимон. Теперь он почти что ждёт визита к дантисту, чтобы “отключиться” и расслабиться.

У нашей подруги Бобби недавно была довольно серьезная почечная инфекция. Ей назначили антибиотики против инфекции и обезболивающие для симптоматического облегчения: тайленол III, тайленол IV или 1.000 мг дарвосета. Ей предложили принимать по четыре таблетки в день в течение месяца или около того. Одна таблетка вышибает вас на шесть или восемь часов. Она изучала процесс доступа к наркотическому состоянию, но этот конкретный наркотик раньше не принимала; поэтому она взяла одну из этих таблеток, села и записала на магнитофон описание изменений, происходивших с нею, когда она входила в это состояние. Позднее она прокрутила запись ещё несколько раз, пока не запомнила точно, что происходило, когда она на самом деле приняла наркотик. Это дало ей исчерпывающе детальную информацию для произвольного вхождения в это состояние. С помощью доступа к наркотическому состоянию Бобби была в состоянии почти полностью

контролировать боль. Вместо четырех таблеток в день она принимала около двух в неделю. Те редкие случаи, когда она использовала таблетки, всегда бывали поздно вечером, когда она была очень утомлена и не могла достаточно сосредоточиться, чтобы воспользоваться доступом к наркотическому состоянию. Если бы этот метод был известен более широко, врачи могли бы назначать гораздо меньше лекарств — количество, достаточное для “учебной” дозы, и немного сверх этого — для крайних обстоятельств.

Используя этот процесс, чтобы достигать наркотических состояний для контролирования боли или для другого симптоматического облегчения, вам обычно нужно сохранять последовательность, порождаемую этим наркотиком, потому что он был выбран для конкретного воздействия на ваше тело. Будем надеяться, что врач прав; иногда это не так.

Предположим, что врач выбрал подходящий наркотик; существует два полезных способа поэкспериментировать. Один состоит в интенсификации желаемого эффекта наркотика; другой в устранении побочных эффектов, таких как тошнота и головокружение.

Например, у Бобби после тайленола III была небольшая тошнота. Поэтому она отметила, что происходило в последовательности непосредственно перед тем и непосредственно после того, как она начинала чувствовать тошноту. Потом она просто перескочила через этот шаг и отметила сдвиг в своем дыхании. Тошнота вызывалась одним-единственным шагом, и он оказался несущественным для анальгетического эффекта.

Тошнота является реакцией на некое переживание; если отсутствует внешний реальный опыт, который бы её вызывал, то, вероятно, она является реакцией на внутренний опыт. Подумайте обо всех реальных переживаниях, которые вызывают у вас тошноту. Если вы внутренне воспроизведёте любое из них — это также может вызвать тошноту. Часто внутренние картины начинают наклоняться, или вращаться, или скользить вокруг. Если вы это измените, человек не будет испытывать тошноту.

Мы хотим предупредить вас, чтобы вы были НАМНОГО осторожнее с

попытками использовать этот метод как заменитель других лекарств, таких как антибиотики, действие которых направлено непосредственно против бактерий и имеет минимальное влияние на физиологию или восприятие. Однако, если вы можете обусловить иммунную реакцию запахом — кто знает, что ещё возможно? Если бы я был удален от медицинских учреждений или имел аллергию на лекарство, я, безусловно, испробовал бы этот процесс.

Этот метод хорошо работает с любым наркотиком, используемым для симптоматического облегчения, ПЛЮС имеющим отчетливое влияние на восприятие. Если лекарство оказывает минимальное воздействие на восприятие, — очевидно, будет гораздо труднее использовать сенсорные признаки для достижения нужного состояния.

2.3. ПЛАНЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

Лабораторное занятие 1. *Понятие о нейро-лингвистическом программировании*

- История создания и научные корни нейро-лингвистического программирования.
- Особенности индивидуальных моделей мира.
- Понятие и виды фильтров восприятия.

Литература:

1. Коледа С. Программирование бессознательного. – СПб.: Институт общегуманитарных исследований, 2001.
2. Технологии программирования судьбы (Теория и практика НЛП). Хрестоматия / Сост. К.В. Сельченко. – Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001:
 - ✓ Дилтс. Р. Нейро-лингвистическое программирование;
 - ✓ Бэндлер Р. Используйте свой мозг для изменения.
3. Карелин А. Психология изменений. – М.: КСП+, 2000.

Лабораторное занятие 2. *Общая характеристика репрезентативных систем*

- Виды репрезентативных систем.
- Вербальные и невербальные сигналы доступа.
- Возможности практического использования информации о репрезентативных системах на практике.

Литература:

1. Алдер Х. НЛП: Современные психотехнологии. – СПб.: Питер, 2000.
2. Бакиров А. С чего начинается НЛП. – М.: КСП+, 2001.
3. Карелин А. Психология изменений. – М.: КСП+, 2000.

4. Коледа С. Программирование бессознательного. – СПб.: Институт общегуманитарных исследований, 2001.

Лабораторное занятие 3. *Репрезентативные системы и позиции восприятия*

- Упражнение на глазные сигналы доступа.
- Упражнение “Переводчик”.
- Определение стратегии порождения ревности (анализ художественного видеоматериала).
- Техника “Решение сложной коммуникативной ситуации с 3-х позиций восприятия”.

Лабораторное занятие 4. *Субмодальности*

- Краткая характеристика субмодальностей.
- Значение ассоциации и диссоциации в организации поведения.
- Практическое значение переключения модальностей.

Литература:

1. Алдер Х. НЛП: Современные психотехнологии. – СПб.: Питер, 2000.
2. Бакиров А. С чего начинается НЛП. – М.: КСП+, 2001.
3. Карелин А. Психология изменений. – М.: КСП+, 2000. – С. 55–65, 68–82, 91–104.
4. Технологии программирования судьбы (Теория и практика НЛП). Хрестоматия / Сост. К.В. Сельченко. – Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001:
 - Бэндлер Р. Используйте свой мозг для изменения;
 - Грэхэм Дж. Как пользоваться своим биокомпьютером в поисках счастья;
 - Гриндер М. Модель “благополучия”.

Лабораторное занятие 5. Работа с субмодальностями

- Упражнение на развитие репрезентативных систем и субмодальностей “В лесу” (“На море”, “В горах”).
- Упражнение “Субмодальностное описание кулинарных блюд”.
- Упражнение “Определение критических субмодальностей”.

Лабораторное занятие 6, 7. Развитие сенсорной чувствительности и установление раппорта

- Упражнение на развитие периферического зрения.
- Упражнение “Ресурсные состояния”: калибровка, описание и различение.
- Упражнение “Прогулка в чужих мокасилах”.

Лабораторное занятие 8. Эффективная постановка целей

- Анализ соответствия заявленных студентами целей основным принципам правильной формулировки результата.
- Работа с вопросами по Декартовой схеме.

Лабораторное занятие 9. Применение техник мета-модели

- Решение задач на терапевтически неправильные предложения.
- Определение профессиональных и личностных ценностей с помощью мета-модели.
- Упражнение “Сбор информации с помощью мета-модели”.

Лабораторное занятие 10, 11. Работа по Милтон-модели

- Особенности поведения гипнотезера.
- Упражнения «Подстройка».
- Упражнение «Легкий транс»
- Работа в трансовом состоянии.
- Решение практических, прикладных задач в трансовом состоянии.

Лабораторное занятие 12, 13. Работа с метафорами

- Функции метафор.
- Метафоры в психотерапии.
- Возможности и ограничения метафорического воздействия.
- Упражнение “Невербальная метафора”.

Литература:

1. Алдер Х. НЛП: Современные психотехнологии. – СПб.: Питер, 2000.
2. Бакиров А. С чего начинается НЛП. – М.: КСП+, 2001.
3. Олдер Г., Хэзер Б. НЛП. Вводный курс. Полное практическое руководство. – К.: София, 2000.
4. Технологии программирования судьбы (Теория и практика НЛП). Хрестоматия / Сост. К.В. Сельченко. – Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001.

Лабораторное занятие 14. Якорение состояний

- Видеопросмотр техники “Кинестетическое якорение” и ее пошаговый анализ.
- Упражнение на кинестетическое якорение.

Лабораторное занятие 15. Понятие о рефрейминге

- Виды рефрейминга.
- Изменение размеров фрейма.
- Практические приложения рефрейминга. Общая характеристика шестишагового рефрейминга.

Литература:

1. Алдер Г. НЛП в действии. – СПб.: Питер, 2002.
2. Бакиров А. С чего начинается НЛП. – М.: КСП+, 2001.
3. Дилтс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП. –

СПб.: Питер, 2001.

4. Олдер Г., Хэзер Б. НЛП. Вводный курс. Полное практическое руководство. – К.: София, 2000.

Лабораторное занятие 16. Особенности субъективного кодирования времени

- Определение индивидуальной линии времени.
- Видеодемонстрация техники “Полет над линией времени”.

Лабораторное занятие 17. Нейрологические уровни

- Общая характеристика нейрологических уровней.
- Мысли-вирусы и метаструктура убеждений.
- Практическое значение модели нейрологических уровней.

Литература:

1. Дилтс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП. – СПб.: Питер, 2001.
2. Олдер Г., Хэзер Б. НЛП. Вводный курс. Полное практическое руководство. – К.: София, 2000.
3. Технологии программирования судьбы (Теория и практика НЛП). Хрестоматия / Сост. К.В. Сильченко. – Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001.

Лабораторное занятие 18. Прикладное значение нейро-лингвистического программирования

- Моделирование поведения и стратегий мышления. Понятие стратегии.
- НЛП в бизнесе и менеджменте.
- Оптимизация обучения методами НЛП.
- Особенности “рекламной коммуникации” и возможности применения моделей НЛП.

- НЛП в политтехнологиях.

Литература:

1. Алдер Г. НЛП в действии. – СПб.: Питер, 2002.
2. Гриндер М., Ллойд Л. НЛП в педагогике. – М.: Институт общегуманитарных исследований, 2001.
3. Коледа С. Программирование бессознательного. – СПб.: Институт общегуманитарных исследований, 2001.
4. Эйхер Дж. НЛП в бизнесе и менеджменте. – М.: Институт общегуманитарных исследований, 2001.

2.4. ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Предпосылки и история возникновения нейро-лингвистического программирования.
2. Калибровка: особенности, приемы и техники.
3. Особенности сбора информации и установления контакта с клиентами разных модальных типов.
4. Голос как основной инструмент гипнотического воздействия.
5. Понятие «карта» и «фильтр» восприятия.
6. Лингвистическая модель гипнотической работы Милтона Эриксона.
7. Техника вхождения в рабочее состояние (метод М. Эриксона).
8. Депотенциализация сознательных образов (способы создания замешательства).
9. Особые стратегии в рамках эриксоновского гипноза.
10. Переживание транса: объяснение состояния, современные представления.
11. Техники работы с негативными воспоминаниями.
12. Психотехнология работы с «картиной мира» человека.
13. Рефрейминг: ориентация личности с помощью речевых стратегий.
14. Эмоциональные переживания – механизмы изменения человеком самого себя («розовые очки», «накаленная ситуация», «мелочи жизни»).
15. Управление эмоциями с помощью НЛП.
16. Имприт метод: руководство по воспроизведению способностей.
17. Техники НЛП как средство достижения успеха.
18. Психотехнологии успеха.
19. Этапы эффективной коммуникации.
20. Применение НЛП в имиджелогии.
21. Применение НЛП в политике.
22. Применение НЛП в психиатрии.
23. НЛП и здоровье. Использование НЛП для улучшения здоровья и благополучия
24. НЛП и образование.
25. Изменение убеждений с помощью НЛП (Р. Дилтс).

2.5. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ

1. История создания и научные корни нейро-лингвистического программирования.
2. Эпистемология НЛП. Сферы применения и квалификационные стандарты НЛП.
3. Карты и фильтры. Виды фильтров.
4. Базовые положения НЛП.
5. Понятие и виды репрезентативных систем.
6. Вербальные и невербальные сигналы доступа.
7. Развитие отсутствующих репрезентаций. Синестезия, наложение и перевод.
8. Общая характеристика субмодальностей. Техники изменения субмодальностей.
9. Виды позиций восприятия. Общая характеристика подхода “Тройное представление”.
10. Виды диссоциаций. Применение техник ассоциирования-диссоциирования в работе с психическими травмами.
11. Общая характеристика составляющих эффективной коммуникации.
12. Принципы правильной формулировки результата. Понятия экологии и вторичной выгоды.
13. Виды и этапы установления раппорта. Раппорт в групповой работе.
14. Виды подстройки и ее параметры.
15. Виды, способы возникновения и принципы работы якорей. Основные правила якорения. Интеграция и коллапс якорей; якорные цепочки.
16. Практическое использование якорей.
17. Понятие и структура части личности.
18. Фреймы и рефрейминг. Общая характеристика шестишагового рефрейминга.
19. Мета-модель языка. Глубинные и поверхностные структуры. Виды трансформаций.
20. Практические и собственно психотерапевтические возможности мета-модели. Техника смягчения.
21. Отклики мета-модели для работы с языковыми генерализациями.
22. Отклики мета-модели для работы с языковыми опущениями.
23. Отклики мета-модели для работы с языковыми искажениями.
24. Структуры Милтон-модели. Возможности практического применения Милтон-модели.
25. Непрерывность языкового и ментального пространства. Масштабирование. Аптайм и даунтайм.
26. Виды неконгруэнтной коммуникации. Ограничения поведения при неконгруэнтности и ее истоки.
27. Сравнительная характеристика моделей Б. Рассела – Г. Бейтсона и Дж. Гриндера – Р. Бэнндлера. Понятие метакоммуникации и пара-сообщения.

28. Сущность и виды метафор. Требования к конструированию и использованию метафор.
29. Функции метафор как средства общения.
30. Использование метафорического языка в психотерапевтическом общении. Понятие личностного мифа.
31. Индивидуальные особенности кодирования времени. Работа с линией жизни.
32. Общая характеристика нейробиологических уровней.
33. Виды мыслей-вирусов.
34. Моделирование поведения и стратегий мышления. Понятие стратегии.
35. НЛП в бизнесе и менеджменте.
36. Оптимизация обучения методами НЛП.
37. Особенности “рекламной коммуникации” и возможности применения моделей НЛП.
38. НЛП в политехнологиях.

2.6. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ

Оценка степени усвоения обучаемыми знаний в соответствии с требованиями программы осуществляется в виде зачета-незачета. Зачет по курсу ставится, если студент знает основной материал по данному курсу, демонстрирует понимание изученного, умеет применять знания с целью решения практических задач.

Незачет по курсу ставится, если студент демонстрирует отсутствие понимания изученного, отсутствие самостоятельности суждений, отсутствие убежденности в излагаемом материале, отсутствие систематизации и глубины знаний.

3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

3.1. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Алдер Г. НЛП в действии. – СПб.: Питер, 2002.
2. Алдер Х. НЛП: Современные психотехнологии. – СПб.: Питер, 2000.
3. Бакиров А. С чего начинается НЛП. – М.: КСП+, 2001.
4. Болстад Р., Хэмблетт М. НЛП в психотерапии. – СПб.: Питер, 2003.
5. Бэндлер Р., Гриндер Дж. Из лягушек в принцы. (Вводный курс НЛП тренинга). – Сыктывкар: Флинта, 2000.
6. Бэндлер Р., Гриндер Дж. Структура магии: В 2-х т. – СПб.: Белый кролик, 1997.
7. Гриндер М., Ллойд Л. НЛП в педагогике. – М.: Институт общегуманитарных исследований, 2001.
8. Дилтс Р. Моделирование с помощью НЛП. – СПб.: Питер, 2001.
9. Дилтс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП. – СПб.: Питер, 2001.
10. Коледа С. Программирование бессознательного. – СПб.: Институт общегуманитарных исследований, 2001.
11. Карелин А.А. Психология изменений. – М.: КСП+, 2000.
12. О'Коннор Дж., Сеймор Дж. Введение в нейро-лингвистическое программирование. Новейшая психология личного мастерства. – М., 2000.
13. Олдер Г., Хэзер Б. НЛП. Вводный курс. Полное практическое руководство. – К.: София, 2000.
14. Технологии программирования судьбы. (Теория и практика НЛП) Хрестоматия / Сост. К.В. Сильченко. – Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001.
15. Эйхер Дж. НЛП в бизнесе и менеджменте. – М.: Институт общегуманитарных исследований, 2001.

Дополнительная литература:

1. Андреас С., Андреас К. Средоточие интеллекта. – Стратегические модули НЛП в радикальной психотерапии (Методическое пособие для курса “НЛП-Мастер”). – Харьков: Зодиак, 2001.
2. Андреас С., Герлинг К., Фолкнер Ч. и др. Миссия НЛП: новейшие американские психотехнологии. – М. – СПб.: Институт общегуманитарных исследований; Университетская книга, 2000.
3. Бэндлер Р., Гриндер Дж. Рефрейминг: Ориентация личности с помощью речевых стратегий. – Воронеж: МОДЭК, 2000.
4. Бэндлер Р., Гриндер Дж., Сатир В. Семейная терапия и НЛП. – М. – СПб.: Институт общегуманитарных исследований; Университетская книга, 2000.
5. Гордон Д. Терапевтические метафоры. – СПб., 1995.
6. Гринфельд М. Ключ к эффективной рекламе. – [http:// www. nlp. ru/ rus/ win/ articles/ art-business/ php 3](http://www.nlp.ru/rus/win/articles/art-business/php3).
7. Гринфельд М. НЛП – тайное оружие рекламиста. – [http:// www. nlp. ru/ rus/ win/ articles/ weapon. html](http://www.nlp.ru/rus/win/articles/weapon.html).
8. Деркс Л., Холландер Я. Сущность НЛП. Ключи к личностному развитию. – М.: КСП+, 2000.
9. Дилтс Р. Стратегии гениев. В 3-х т. – М.: Класс, 1998.
10. Ковалев С.В. Психотерапия личной истории и психокоррекция Самостоятельных Единиц Сознания. – М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: Изд-во НПО “МОДЭК”, 2002.
11. Павлова М. Метафоры и когнитивные науки // НЛП. Вестник современной практической психологии. – 1998. – № 3.
12. Соколов Д. Метафорический язык в психотерапии. Символ веры // НЛП. Вестник современной практической психологии. – 1998. – № 2.

3.2. ТЕСТОВЫЙ КОНТРОЛЬ

ВАРИАНТ 1

Задание 1. Процесс, позволяющий человеку определенным образом смещать восприятие чувственных данных, называется:

- а) генерализацией;
- б) опущением;
- в) искажением.

Задание 2. Двигательная система:

- а) является одной из репрезентативных систем;
- б) характеризуется активным использованием внутреннего диалога;
- в) является синонимом аудиально-дискретной системы.

Задание 3. Слова, определяющие принадлежность выражаемой человеком информации к конкретной репрезентативной системе, являются:

- а) предикатами;
- б) модальными операторами;
- в) невербальными ключами доступа.

Задание 4. Последовательность мыслей и/или действий, позволяющая человеку устойчиво достигать определенного результата в различных ситуациях, называется:

- а) стратегией;
- б) Милтон-моделью;
- в) рефреймингом.

Задание 5. Жесткое отстаивание собственных интересов характерно для людей, привычно оценивающих общение:

- а) с первой позиции восприятия;
- б) со второй позиции восприятия;
- в) с третьей позиции восприятия.

Задание 6. Укажите все нарушения психотерапевтической правильности высказывания, которые содержатся в утверждении “Никто меня не любит”:

Задание 7. Неосознаваемое намерение, препятствующее достижению сознательно поставленной цели, носит название:

- а) мета-реакции;
- б) вторичной выгоды;
- в) даунтайма.

Задание 8. Иллюзия выбора у собеседника создается благодаря использованию:

- а) речевых кавычек;
- б) двустороннего ограничения;
- в) вложенной последовательности.

Задание 9. Любой якорь должен отвечать ряду требований, в т.ч.:

- а) требованию уникальности;
- б) требованию билатеральности;
- в) требованию комплексности.

Задание 10. К характеристикам модели нейрологических уровней относится:

- а) иерархичность;
- б) непротиворечивость;
- в) цикличность.

ВАРИАНТ 2

Задание 1. Базовые пресуппозиции НЛП это:

- а) его наиболее общие принципы;
- б) научные предпосылки его создания как направления;
- в) совокупность средств, позволяющих применять теоретические знания НЛП на практике.

Задание 2. Такие характерные особенности невербального поведения Вашего собеседника, как низкий голос, расслабленная мускулатура и низкое положение головы могут свидетельствовать о том, что он:

- а) аудиал;
- б) кинестетик;
- в) дигитал.

Задание 3. Способ, с помощью которого человек определяет, является ли то, что он вводит в свое сознание, истиной или нет, называется:

- а) ведущей системой;
- б) стратегией;

в) референтной системой.

Задание 4. Одно из положений закона необходимого разнообразия заключается в том, что:

- а) участник взаимодействия, обладающий наибольшей гибкостью поведения, получает возможность управления им;
- б) нарушение экологии значительно снижает вероятность достижения цели;
- в) варьирование процессов является необходимым условием поддержания жизнеспособности системы.

Задание 5. Укажите параметр подстройки, который использует преподаватель, обращаясь к студентам со следующей фразой: “Давайте закроем окно, чтобы нам не мешал шум машин”:

- а) убеждения и ценности;
- б) личный опыт;
- в) образ мышления.

Задание 6. Поведение, конгруэнтное в отдельно взятый момент, но инконгруэнтное во времени, называется:

- а) секвенциальной инконгруэнтностью;
- б) билатеральной инконгруэнтностью;
- в) симультанной инконгруэнтностью.

Задание 7. В каком из следующих откликов мета-модели используется техника смягчения:

- а) Не сможете ли Вы мне понять, что вы имеете в виду, когда говорите о проблемах на работе?
- б) Не будете ли вы так любезны подвинуться?
- в) Я очень постараюсь помочь Вам решить эту проблему.

Задание 8. Изменение уровня обобщенности идеи или концепции:

- а) называется смещением масштаба;
- б) называется масштабированием;
- в) возможно благодаря непрерывности языкового и ментального пространств.

Задание 9. Эффективность метафорического воздействия достигается соблюдением определенных правил, в том числе:

- а) речь не должна быть перегружена метафорами;
- б) метафору следует выражать художественно и конгруэнтно;
- в) метафора должна предлагать однозначный выход из проблемной ситуации.

Задание 10. Человека со сквозным временем характеризуют следующие особенности:

- а) диссоциированные воспоминания;
- б) длительность сохранения и устойчивости якорей;
- в) интерес к ежедневникам.

3.3. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

Пошаговое описание способов работы с негативными переживаниями средней интенсивности

Вариант упражнения: "Визуально-кинестетическая диссоциация"

Пошаговое описание всей процедуры изменения

1. Представьте себя сидящим в центре пустого кинотеатра. На экране вы видите черно-белый фотоснимок. На нем вы видите себя в ситуации за мгновение до возникновения сильного эмоционального переживания.
2. Выйдите из своего тела и переберитесь в проекционную будку. Оттуда вы можете видеть себя в центре кинотеатра, наблюдающего за собой на экране.
3. Включите кинопроектор и черно-белый снимок превратится в черно-белый фильм о ситуации, где было переживание. Для контроля за состоянием диссоциации держите выключатель рукой. Если вы начнете ассоциироваться с ситуацией, то одновременно с выходом из будки выключится кинопроектор, и вы "потеряете" ситуацию.
4. Просмотрите фильм от начала до конца и остановите его в кадре сразу после окончания переживания.
5. Из проекционной будки перейдите в свое тело в зале и на экране. Другими словами ассоциируйтесь с ситуацией на экране. Чтобы изображение не исчезло, нажмите предварительно выключатель кинопроектора сильнее, и он зафиксирует.
6. Сделайте фильм цветным и прокрутите его в обратном порядке. Вы имеете дело со своим воображением, а в воображении можно сделать все, что угодно.
7. Прodelайте процедуру седьмого шага за две секунды.
8. Повторите процедуру седьмого шага за одну секунду. Сделайте это три или пять раз.
9. Проверка. Подумайте о ситуации, вызывавшей у вас ранее сильное

переживание. Другой способ проверки - это в реальной жизни пройти через беспокоившую ситуацию.

Вариант упражнения «Взмах»

Эта процедура используется при работе с сильными эмоциональными переживаниями. С переживаниями, которые существенно нарушают внутреннее равновесие человека.

1. Представить негативную ситуацию, и увидеть все происходящее своими собственными глазами. Другими словами, ассоциировать с ситуацией. Это делается для того, чтобы проверить, действительно ли событие до сих пор доставляет человеку неприятные переживания. Как только вы ощутите негативные эмоции, тут же посмотрите на все происходящее со стороны, т.е. диссоциируйтесь от ситуации.
2. Просмотрите всю ситуацию в диссоциированном состоянии.
3. Отложите эту картинку в сторону. Она понадобится чуть позже.
4. Найдите веселую, бодрую мелодию или песню, которая вам нравится. Мелодия сопровождается каким-либо видеорядом. все это напоминает видеоклип. Прослушайте мелодию вместе с изображением от начала до конца. Важно проверить, действительно ли у вас возникают положительные переживания. Если нет, то найдите другую мелодию.
5. Помещайте на заднем плане изображение с мелодией, а на переднем картинку негативной ситуации. Просмотрите одновременно два ряда событий с начала и до конца. При этом звучит выбранная на четвертом шаге мелодия или песня.
6. Можно повторить процедуру пятого шага три или четыре раза. Причем сделайте ее быстро - за одну-две секунды.
7. Проверка. Чтобы установить результат процедуры ассоциируйтесь с негативной ситуацией и переживите ее еще раз. Обратите внимание, как изменилось ваше восприятие события и ваши ощущения.

Материал из книги Андрея Карелина "Снег на листьях", Саратов 1994г.

Упражнения по подстройке

Подстройка к позе.

Первый прием — подстройка к позе. Когда вы создаете раппорт, вам следует сначала принять ту же позу, что у партнера — отразить позу партнера. (Пока для простоты мы будем исходить из того, что в деловом общении мы беседуем с одним человеком, лицом к лицу. Есть приемы для воздействия на группу, о них будет сказано позже, но начнем с этой наиболее частой ситуации — один на один). Попрактикуйтесь в этом.

Упражнение № 1. Выполняется в группах по трое. Первый участник, назовем его «партнер А», принимает какую-то позу стоя или сидя. Вторым участником, «партнер Б», встает или садится напротив и полностью «отражает», воспроизводит собой позу партнера А. Третьим участником, «партнер В», будет «режиссером»: после того как партнер Б решит, что он уже в точности воспроизвел позу партнера А, «режиссер» подойдет и своими руками исправит ошибки. Каждый из вас должен побыть в этих ролях по очереди 2 — 3 раза. Начинать. Упражнение № 2. Выполнять будете в парах. Сначала в каждой паре определите две темы для разговора, в одной из них вы должны быть изначально согласны друг с другом, в другой — несогласны. Ну, есть же что-то, с чем вы уже сейчас можете не согласиться с вашим партнером? Что «Спартак» — чемпион, или что деятель Н. — полный дурак... Неважно что, берите любые темы. Определили? Теперь начинайте обсуждать в парах тему, где вы друг с другом несогласны, все время сохраняя подстройку к позе собеседника.

Есть такая детская игра — «Замри!» Так вот, замрите и посмотрите на все пары. Только одна пара все успешно сделала, подстройки у них сейчас нет, и они уже успели найти разногласия в своих взглядах. Другие, как видите, сидят идеально подстроившись друг к другу. Я вам дал упражнение, которое невозможно выполнить: практически невозможно разговаривать на тему, где вы согласны с собеседником, и не подстраиваться к его позе. Подстройка к позе — это первый навык активного, форсированного создания подсознательного доверия. Но здесь есть и обратная связь: если люди уже доверяют друг другу, то они обычно разговаривают (или молчат) в состоянии подстройки к позе. Это хорошо бы запомнить. Иногда, скажем, бывает нужно оценить, в каких отношениях находятся люди, которых вы раньше не видели — ну, начальник и его заместитель, или еще какая-то значимая для вас пара. Так вот, обратите внимание на то, как они разговаривают друг с другом: если во время разговора они подстраиваются к позе собеседника, то все нормально, по обсуждаемому вопросу мнения у них совпадают (может быть, у них есть несогласие по другим вопросам, но по тому, которым они сейчас заняты — может быть, вы его и предложили — они друг с другом согласны). Если же в паре подстройки к позе нет, то согласие, выраженное на словах, не должно вас обмануть — внутреннего согласия там нет. Итак, вы получили хороший навык, и можете начать его применять. Теперь займемся более сложными вещами.

Подстройка к дыханию.

Вы, наверное, уже догадались, что теперь речь пойдет о копировании

дыхания вашего партнера. Здесь возможны варианты: подстройка к дыханию бывает прямая и непрямая. Прямая подстройка — вы просто начинаете дышать так же, как дышит ваш партнер, в том же темпе. Непрямая подстройка — вы согласуете с ритмом дыхания партнера какую-то другую часть своего поведения; например, вы можете качать рукой в такт дыханию партнера, или говорить в такт его дыханию, то есть на его выдохе. Прямая подстройка более эффективна при создании раппорта, поэтому с нее мы и начнем. Упражнение № 3. Разбейтесь опять на тройки, желательно в другом составе, чем в первом упражнении. В жизни вам придется иметь дело с разными людьми, лучше бы привыкать к этому уже сейчас. Задание у вас будет простое: партнер А сидит и дышит, партнер Б напрямую копирует его дыхание, то есть дышит с той же частотой и глубиной... Вопрос из зала: А если я не вижу дыхания партнерши? С. Горин: Положи руку ей на грудь (смех в зале). Я не закончил описание упражнения. Партнер В, режиссер, кладет свою руку на спину партнера А, чтобы не только видеть, но и чувствовать его дыхание, и поднимает и опускает свою вторую руку в такт дыханию партнера А — чтобы помочь партнеру Б, который подстраивается. Хочу обратить ваше внимание на то, что у мужчин и женщин — разные типы дыхания. Как правило, у мужчин брюшной тип дыхания (они дышат животом), а у женщин — грудной. Для того, чтобы надежнее увидеть ритм дыхания партнера, вам надо смотреть на его живот, если это мужчина, и на грудь, если вы в паре с женщиной. Подстройка к движениям.

Став для вас партнером при беседе, человек обычно не сидит как истукан — он позволяет себе жестикуляцию, меняет позу, кивает или качает головой, мигает, и все это может быть предметом для подстройки. Подстройка к движениям более сложна, чем предыдущие виды подстройки, потому что и поза, и дыхание — это нечто относительно неизменное и постоянное, это можно рассмотреть и приступить к копированию постепенно. Движение — относительно быстрый процесс, в этой связи от вас потребуются, во-первых, наблюдательность, и во-вторых, вам нужно заранее подумать о том, чтобы партнер не смог осознать ваши действия. Давайте сейчас подумаем о том, какие движения легче отразить так, чтобы партнер этого не понял... Да, любые движения; причем мы можем разделить их на большие, макродвижения (походка, жесты, движения головы, ног) и малые, микродвижения (мимика, мигание, мелкие жесты, подрагивание).

Упражнение №4. Выполняется в группах по три человека, «задача партнера А: удобно расположиться и поддерживать светскую беседу с партнером Б (тему беседы можете определить вместе; лучше, чтобы она была нейтральной, не требовала эмоционального вовлечения — погода, современные нравы и т. п.) Задача партнера Б: напрямую подстроиться к позе и движениям (в том числе микродвижениям) партнера А, использовать непрямую подстройку к его дыханию (лучше — с помощью темпа речи). Сделайте это за 2—3 минуты, потом начинайте вести партнера А так, чтобы получить видимый вами результат, который вы заранее определите для себя и партнеру сообщать не будете. Цель здесь должна быть конкретной: «Хочу, чтобы партнер закрыл

глаза». Или: «Хочу хорошо подстроиться и понаблюдать за реакцией партнера на прекращение подстройки».

Обсуждение.

Самоотчеты участников:

а) интересно поймать себя на том, что у тебя вдруг появляется совершенно несвойственный тебе жест;

б) любопытное ощущение — партнер перестает говорить, и мне вдруг не хватает воздуха;

в) к партнеру, который подстраивается к тебе, начинаешь относиться все лучше и лучше.

Работа с беспокоящим воспоминанием

1. Создайте образ беспокоящего вас воспоминания. Хочу сразу предупредить, что легче всего работать со зрительным аспектом психического образа. Слуховой, тактильный, обонятельный аспекты образа обычно менее доступны для человека при воспоминании. Затем как бы "отложите" данный образ в сторону и приступайте ко второму шагу процедуры.
2. Найдите ситуацию, в которой переживание событий вас вполне устраивает. Создайте образ этой ситуации. Переживание может быть разным, например, безразличие, любопытство, радость, удивление, грусть и т.д. Главное, чтобы оно вас действительно устраивало. По содержанию ситуация второго шага может быть в чем-то аналогична ситуации шага первого. Но это необязательное условие.
3. Сравните параметры первого и второго образов. Найдите разницу. Речь идет о характеристиках образа, а не о различии в содержании.
4. Воспроизведите образ беспокоящего вас воспоминания и измените его характеристики так, чтобы он стал аналогичен по своим параметрам устраивающему вас образу. Например, сделать образ более светлым, прозрачным, очертания предметов расплывчатыми и полностью убрать звуки.
5. Процедура шага четвертого воспроизводится три или пять раз. Изменение образа беспокоящего вас воспоминания делается очень быстро, за одну, а лучше полсекунды.
6. Проверка. Воспроизведите беспокоящий вас образ. Если вы все сделали тщательно, то данный образ будет неустойчив. Часто он сразу меняет параметры и становится по своим характеристикам аналогичен образу, вызывающему устраивающие вас переживания.

Материал из книги Андрея Карелина "Снег на листьях", Саратов 1994г.

Источник: nlp.tomsk.ru

Формула поведенческого изменения

1. Решите, что вы на самом деле хотите. Это должно быть что-то внутри вашего контроля и что-то, что вы хотите, а не "не хотите". Определите, как вы будете знать, когда вы добьетесь своей цели. Что вы увидите, услышите и почувствуете, что бы обеспечило подтверждение?
2. Каковы положительные и отрицательные последствия достижения вашей цели? Модифицируйте вашу цель, чтобы уберечься от любых внутренних и внешних отрицательных последствий.
3. Используйте все ресурсы, которые у вас могут быть, для достижения вашей цели. Напишите причины, по которым вы не можете этого добиться, позвольте себе полностью испытать любые отрицательные чувства, которые у вас могли бы быть, и создайте подтверждение (положительное высказывание о себе), чтобы высвободить все блоки, с которыми вы могли бы встретиться.
4. Войдите в расслабленное восприимчивое состояние сознания.
5. Подумайте о чем-нибудь, что вы совершенно и безоговорочно ожидаете. Это случится. Войдите внутрь себя и отметьте качества (субмодальности) ваших внутренних изображений (цвет, месторасположение, яркость, чистота, число изображений); ваши голоса и звуки (качество тона, громкость, высота) и ваши чувства (чувство осязания, чувство движения, чувство действия), когда вы ожидаете, что что-то произойдет. Запишите эти чувства, чтобы следить за ними.
6. Полностью вообразите, как вы достигли цели, пока вы смотрели кино с собой.
7. Если вам не нравится, как это выглядит, модифицируйте его, пока вам не понравится. Если это выглядит "нормально", и у вас по этому поводу нет возражений, войдите в свое кино и представьте, что вы сейчас переживаете опыт, как вы уже добились цели, используя субмодальности ожидания.

8. Пусть это идет - скажите себе, что вы этого заслуживаете.
9. Модифицируйте вашу цель, чтобы уберечься от любых внутренних и внешних отрицательных последствий.
10. Используйте все ресурсы, которые у вас могут быть, для достижения вашей цели. Напишите причины, по которым вы не можете этого добиться, позвольте себе полностью испытать любые отрицательные чувства, которые у вас могли бы быть, и создайте подтверждение (положительное высказывание о себе), чтобы высвободить все блоки, с которыми вы могли бы встретиться.

Текст взят из книги Р. Дилтс и др. "Убеждения. Пути к здоровью и благополучию"

Аналогии с жизнью

1. Опишите проблемную область своей жизни, в которой Ваш опыт и поведение не такие, как Вам хотелось бы.
2. Ваши партнеры входят в Ваше описание, чувствуют, как это: находиться «там», и каждый из них создает аналогию для Вашей ситуации. Исследуйте вместе с ними, как каждая из этих аналогий, подходит и не подходит к вашему опыту.
3. Вы находите свою собственную аналогию для своего опыта в этой области.
4. Ваши партнеры помогают Вам исследовать, расширить и обогатить вашу ситуацию.
5. Опишите, в чем Вы хотели бы, чтобы Ваш опыт и/или поведение в этой ситуации Вашей жизни были иными.
6. Используя предложения своих партнеров, либо ...
 - Изменяйте свою аналогию, пока она не будет поддерживать те изменения, которые желательны для Вас в этой области Вашей жизни, или.
 - Откройте *новую* аналогию, которая поддерживает эти изменения.
7. В воображении практикуйтесь в том, чтобы находиться в этой , прежде проблемной области Вашей жизни с измененной /новой аналогией. (Подстройка к будущему).

8. Поменяйтесь ролями.

Упражнение

Соберите информацию (*А собирает у Б, В собирает у Г*)

- В чем заключается текущая проблемная ситуация?
- Чего вы хотите?
- Что препятствует вам в получении того, что вы хотите? или... Что вам необходимо для получения того, чего вы хотите?
- Как изменится ваша жизнь, когда у вас будет то, что вы хотите?

Выберите стратегии (**Б** помогает **В**, **Г** помогает **А**)

1. Выясните, чего хочет ваш «клиент» (в т.ч. желаемый результат).
2. Какое убеждение, поведение или позиция этого человека противоречит получению желаемого?

- Каковы неприятные или неподходящие последствия этого?

3. Какой ответ (убеждение, поведение, позиция) является более подходящим для этого человека в данной ситуации?

- Какие последствия, приятные или полезные, могли бы у ЭТОГО быть?

4. Придумайте аналогию, отображающую нынешнюю ситуацию клиента.
5. Используйте изоморфизм для наложения карты проблемной ситуации (желание/потребность, нынешнее поведение и убеждения, неприятные следствия и т.д.) на аналогию при создании метафоры.

6. Создайте кризис, который заставляет протагониста...

- Предпринять (новое) действие, ведущее к изменению в восприятии/убеждениях. или
- Заменить восприятие/убеждения такими, которые подвигли бы протагониста на действие.

7. В любом случае, это ведет к разрешению ситуации, которое содержит в себе желаемый клиентом результат.

Расскажите метафоры (**А** рассказывает историю **Б**, **В** рассказывает историю для **Г**)

Исследуйте те элементы истории, которые оказали воздействие, а также интересные моменты, относящиеся к тому, как эта история была рассказана.

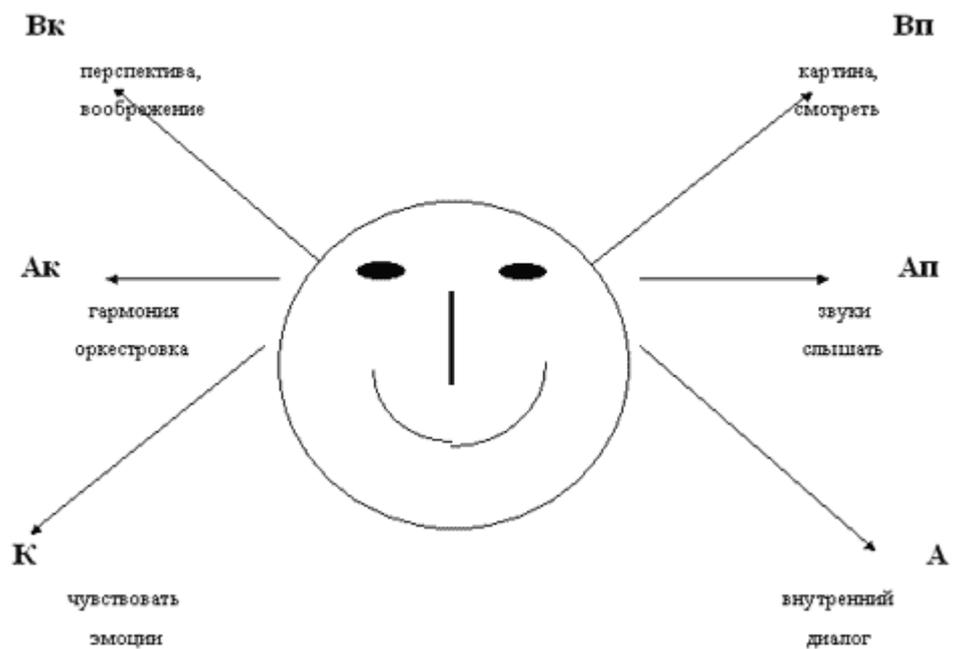
Протокол для групп, работающих с метафорой

Анализ	Пример
<p>1. Чего хотят люди в данной группе или что их беспокоит?</p> <p>2. Какое поведение или какая позиция, препятствующие получению желаемого есть (могут существовать) в данной группе?</p> <p>*Какие неприятные или неподходящие последствия у этого наблюдаются?</p> <p>3. Какая позиция или какое поведение более подходит в этой ситуации?</p> <p>*Какое восприятие или убеждение могло бы <i>естественным путем</i> привести к такому поведению или к такой позиции?</p> <p>*Какие следствия у этого?</p>	<p>Добиться успеха.</p> <p>Они состязаются друг с другом, расходуя время и энергию в борьбе. «Другие должны проиграть для того, чтобы я преуспел; на вершине есть место только для одного».</p> <p>Не могут использовать ресурсы друг для друга; нестабильность; ранимость.</p> <p>Сотрудничать и использовать таланты друг для друга.</p> <p>«Вместе мы можем получить больше отдачи, чем работая поодиночке; личный успех измеряется тем, чего мы достигаем сообща».</p> <p>Получение доступа к тому лучшему, что может предложить каждый; координация в решении проблем; гибкость; взаимное уважение.</p>
<p>История</p> <p>1. Придумайте аналогию, отображающую ситуацию, в которой группа находится в данный момент?</p> <p>2. Расширьте аналогию в метафору, отображающую их текущее проблемное поведение или позицию, подтверждающую опасность того, что они <i>действительно</i> хотят...</p> <p>3. Создайте кризисную ситуацию, заставляющую протагонистов...</p> <p>...предпринять (новое) действие, ведущее к изменению в восприятии/убеждениях.</p> <p>или</p> <p>...изменить восприятие/убеждения на новые, что ведет к необходимости действовать.</p> <p>4. В любом случае результат лучше того, которого они ожидали для себя, действуя, исходя из своего первоначального поведения и исходного отношения.</p>	<p>Они похожи на бобров, каждый из которых строит свою собственную дамбу и постоянно двигается вверх по течению – чтобы построить свою дамбу выше всех.</p> <p>От растущего строительства уменьшается количество деревьев; необходимо ухаживать за ними дальше; бобры оголяют свои жилища, становясь удобной добычей для волков; нет сил для выращивания потомства.</p> <p>Снег тает, и прибывающая вода смывает хлипкие дамбы; теперь укрыться негде – ни от волков, ни от холода.</p> <p>Джорж безуспешно пытается подтащить дерево к ручью, и вынужден просить помощи. Другие начинают помогать, и выясняется что им нравится это делать.</p> <p>Джорж осознает необходимость работать вместе и организует других на это и т.д.</p> <p>Бобры строят огромную плотину, такую, что может выдержать любой напор; вокруг избытка воды разрастаются деревья, и хищники больше не имеют возможности до них добраться.</p>

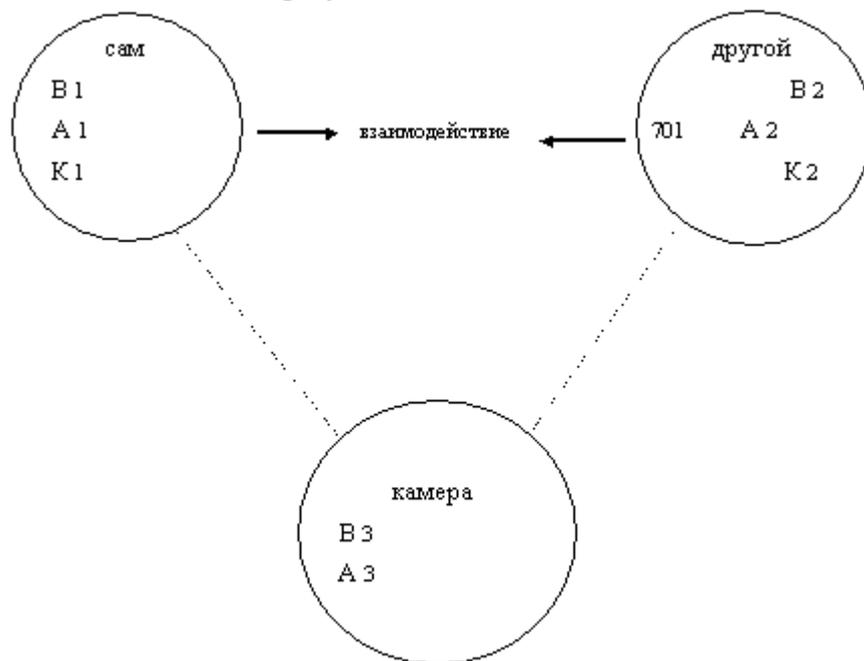
Индивидуальный протокол по работе с метафорой

Анализ	Пример
<p>1. Какое поведение или какая позиция этого человека являются в данной ситуации вредными?</p> <p>*Каковы неприятные, неподходящие следствия этого?</p> <p>2. Выясните желаемый результат.</p> <p>3. Какое поведение или отношение является более подходящим для этого человека в данной ситуации?</p> <p>*Какое восприятие или убеждение могло естественным образом привести к такой более полезной реакции?</p> <p>*Какие последствия, приятные и полезные, могла бы иметь такая реакция?</p>	<p>Она делает себя слишком доступной; всегда отвечает «Да» на запросы других. «Если я сделаю других счастливой, они будут любить меня и сделают что-то для меня».</p> <p>Нет времени для себя самой; все воспринимают это как должное; физически и эмоционально переутомлена.</p> <p>Постоять за себя и не позволять другим «возить на себе воду».</p> <p>Учитывать свои потребности и желания при выборе реагирования на просьбы других.</p> <p>«Чтобы быть способной помочь тем, кого я люблю, я обязана заботиться о себе и иногда давать им возможность позаботиться обо мне».</p> <p>Ее потребности учтены и часто удовлетворяются; другим дана возможность продемонстрировать любовь к ней.</p>
<p>История</p> <p>1. Придумайте <i>аналогию</i>, отображающую нынешнее поведение/отношение этого человека.</p> <p>2. Создайте <i>метафору</i>, используя <i>изоморфизм</i> для наложения карты аналогии на детали, присущие актуальной проблемной ситуации этого человека.</p> <p>3. Создайте кризис, вынуждающий протагониста...</p> <p>вести себя иным образом, что позволяет решить проблему и ведет к принятию необходимых изменений в <i>убеждениях</i>.</p> <p>Или</p> <p>Принять необходимое изменение в убеждениях, которое ведет к новому поведению, что решает проблему.</p> <p>4. В любом случае, результатом является <i>решение</i>, которое поддерживает <i>желаемый результат</i>.</p>	<p>Она словно покрытая травой поляна рядом с тропой; всякий проходящий чувствует, что может посидеть, прогуляться или поиграть на ней.</p> <p>Поляна довольна, что может принести столько удовольствия и не быть в одиночестве. Но затем приходит много людей, чтобы воспользоваться ей, оставляя мусор и вытопанные места.</p> <p>Когда идет дождь, ей одиноко и вода размывает оголенные участки. Трава вянет. Поляна становится такой неказистой, что больше на нее никто не приходит. Говорят, что ее вообще хотят убрать.</p> <p>В надежде спрятаться она окружает себя высокими сорняками, так что больше не видна со стороны тропинки. Вскоре и трава снова вырастает. Только те, кто готов заглянуть за заросли высоких сорняков, могут ее найти.</p> <p>Она осознает, что только те, кому она действительно необходима, заслуживают отдых, а ее мягкой траве, и поэтому она окружает себя мягкими зарослями.</p> <p>Поляна теперь меньше посещается, но те немногие кто сюда приходит ценят ее и оберегают. И она всегда готова предложить им прелестное место для отдыха.</p>

Визуальные ключи доступа



Формулы взаимодействия



Уровни воздействия



Работа с позитивными намерениями

"Данный метод может быть использован в отношении любого поведения или реакции, которую вы бы хотели изменить.

ЭТАП 1. Выберите поступок или ощущение, которые вам свойственны, но которые вам не нравятся. Выберите что-то конкретное (X), а затем подумайте: "Какая часть моей личности делает X?"

ЭТАП 2. Установите связь с этой частью. Прежде всего погрузитесь в себя и извинитесь перед этой частью за то, что не ценили ее раньше. Скажите ей, что теперь вы знаете, что будучи X, эта часть хочет сделать для вас нечто важное и позитивное, хотя сами вы еще не знаете, в чем заключается ее позитивная цель. Чем добрее и любезнее вы будете в общении с этой частью, тем охотнее она установит с вами связь.

Теперь закройте глаза и задайте вопрос, обращенный внутрь себя. "Будет ли часть, заставляющая меня делать X, общаться со мной через сознание?" Обратите внимание на то, что вы видите, слышите, чувствуете. Как только вы получите сигнал, - остановитесь и поблагодарите вашу часть за то, что она решила с вами общаться.

Очень важным моментом является невозможность "подделать" сигнал с помощью сознательных усилий. Проверить подлинность сигнала очень легко: постарайтесь сознательно воспроизвести полученный сигнал. Если это вам не удастся - значит, все идет нормально и можно переходить к следующему этапу. Если же вы сможете воспроизвести полученный сигнал - обратитесь еще раз к вашей части со словами: "Я должен быть уверен, что общаюсь именно с тобой, а для этого мне нужно получить сигнал, который полностью выходит из-под моего контроля. Выбери такой сигнал, который я не смогу повторить." Затем ждите ответа. Каждый раз, когда часть вступает с вами в контакт, благодарите ее. В зависимости от того, что вы увидите, услышите или почувствуете, вам нужно понять, когда ваша часть говорит "да", а когда "нет". Попросите ее : "Чтобы лучше понимать тебя, я прошу тебя усилить сигнал, если ты хочешь сказать "да", и ослабить, если ты хочешь сказать "нет". Если часть дает нам

знак: "Нет, я не хочу с тобой общаться", - она тем самым продолжает с нами общаться. Обычно такая фраза означает, что эта часть обладает информацией, которую она не хочет выводить в сознание. В этом нет ничего плохого - скорее всего, в этой информации нет необходимости.

ЭТАП 3. Отделите поступок от позитивного намерения. Спросите часть: "Хочешь ли ты мне объяснить, какую положительную цель ты преследуешь, совершая поступок X?" Часть может использовать сигнал да/нет. Если ответ "да" - поблагодарите ее и попросите ответить на вопрос. В случае ответа "нет" - тоже поблагодарите ее и скажите, что вы догадываетесь о позитивном намерении скрыть от вас ответ, так как на данном этапе для вас это будет лучше. Все равно вы можете перейти к следующему этапу. Если вы получили позитивную цель, которая вам не нравится, - поблагодарите часть за информацию и спросите: "Какую пользу ты мне приносишь, поступая таким образом?" Продолжайте спрашивать, пока вы не получите цель, с которой вы согласны.

После этого мы будем называть ее не "часть, которая делает X", а "часть, которая делает Y". Это означает, что мы приняли ее позитивное намерение и считаем своим союзником.

ЭТАП 4. Спросите часть Y: "Если бы нашлись способы осуществить твоё позитивное намерение, которые ты сочла бы не хуже, а может быть, и лучше X, - согласилась бы ты воспользоваться этим?" Если она ответит "да", - поблагодарите ее. Если "нет" - значит, она не поняла вас, и вам нужно задать вопрос так, чтобы он был ей понятен.

А теперь почувствуйте присутствие своей творческой части. Попросите часть Y: "Обратись к моей творческой части и объясни ей свои позитивные намерения в отношении меня." Затем попросите свою творческую часть заняться тем, что она любит делать: "Найди новые способы достигать того же результата и сообщи о них части Y". Задача творческой части - "мозговая атака", выбирать же будет часть Y. Попросите часть Y выбрать те новые способы, которые будут на ее взгляд лучше или не хуже X. Когда она будет

выбирать очередной способ - попросите ее посылать вам сигнал "да". Когда вы получите хотя бы три сигнала - поблагодарите обе части и переходите к следующему этапу. Не имеет значения, осознаете ли вы при этом новые способы.

ЭТАП 5. Обратитесь к части Y с вопросом: "Хочешь ли ты использовать новые возможности в подходящей ситуации, чтобы проверить их действенность?" Если она ответит "да" - переходите к этапу 6. Если "нет" - постарайтесь найти причину возражения. Может быть, придется вернуться к началу этапа и найти еще несколько новых способов, не вызывающих протеста.

ЭТАП 6. Итак, часть Y наконец удовлетворена. В ее распоряжении по крайней мере три новых способа, которые ей нравятся. Обратитесь к остальным частям с вопросом: "Есть ли у какой-либо части возражения против новых способов?" Если вы не получите сигналов - процесс закончен. Если получите - сначала выясните, является ли это возражением, или это просто признак возбуждения. Скажите: "Если это возражение - усиль сигнал "да". Если это действительно возражение - снова повторите весь процесс, работая как с частью Y, так и с возражающей, чтобы найти новые способы, устраивающие обе эти части.

Если несколько частей возражают - вернитесь к этапу 2 и попросите возражающие части создать "комитет", чтобы выяснить их позитивные цели, а затем выбрать новые способы, предложенные творческой частью, которые устроят "комитет".

Коннире Андреас. "Сердце мозга".

После того, как новые способы устраивают все части, спросите себя: "как я теперь, имея эти новые способы, буду действовать в аналогичной ситуации, если она произойдет сегодня?" Обратите внимание на то, что вы при этом видите, слышите, чувствуете. Задайте тот же вопрос: "Как я буду действовать завтра? Через три дня?... Через неделю?... Через месяц?" Вам нужно просмотреть отрезок длиной в 6 месяцев. Если результат в течение этого времени вас устроит - процесс окончен. Если в какой-то момент будущего что-

то вас смущает - посмотрите, что происходит и задайте себе вопрос, какая из ваших частей создает нежелательное поведение в будущем. Возможно, вам придется снова провести процесс с этой частью."

Кроме К. Андреас, были использованы техники Р. Бендлера и Д. Гриндера ("Из лягушек в принцы") и техники, полученные на семинаре Григория Павловского "Метапрограммы", которому мне хочется выразить особенную благодарность за великолепную работу, выполненную с Мастерством.

Работа со страхом

Страх - универсальная эмоция, которая присуща каждому человеческому существу. Хотя страх несет и позитивные моменты, проявляясь как защитный механизм нашей психики, но по большому счету СТРАХ - это недостаток доверия в нас к себе, к другим, к самой жизни. И, как следствие, мы вынуждены осуществлять жесткий контроль В тех случаях, когда Вам знакомо это переживание, я рекомендую Вам сделать следующее:

1 шаг. ОСОЗНАЙТЕ СВОЕ ДЫХАНИЕ. Это значит просто переведите свое внимание на дыхание. Почувствуйте (осознайте) свой вдох. Почувствуйте (осознайте) свой выдох. Сделайте свое дыхание связным, цикличным, достаточно ритмичным. Дыхание связное - это значит дыхание без пауз, т.е. вдох плавно переходит в выдох, а на смену выдоха (без пауз, без задержки дыхание!) приходит вдох. Не задерживайте дыхание! Сделайте чуть более глубокий вдох с последующим за ним глубоким освобождающим удлиненным выдохом. Можно на счет 5 - вдох, на счет 7 - выдох. Постарайтесь на выдохе отпустить себя. На выдохе отпустите свой страх. И так повторите несколько раз.

Через несколько минут или даже секунд Вы почувствуете, как Вам стало значительно лучше. Дело в том, что часто в моменты сильных эмоциональных состояний, в том числе в моменты переживания страха, мы часто задерживаем дыхание (делаем паузы в дыхании).

Таким образом, страх остается в нас. Когда Вы переходите на осознанное, связное, СВОБОДНОЕ ДЫХАНИЕ, Вы перестаете напрягаться, внутренне сжиматься и отпускаете свой страх. ДЫХАНИЕ - ЭТО ЖИЗНЬ и, делая свое дыхание свободным Вы чувствуете в себе способность "вдыхать" жизнь, переживать жизнь свободно, без страха.

2 шаг. После того, как Вы успокоились, Вы можете задать себе несколько вопросов, проанализировать сложившуюся ситуацию, как бы заглянуть в суть вещей: "Чего или кого я боюсь?" "Чему или кому я не доверяю?" "Что или кого я пытаюсь контролировать (держать не пускать)?"

3 шаг. ПРИМИТЕ СВОЙ СТРАХ. Попробуйте сказать своему страху с благодарностью: "Я знаю, ты на самом деле заботишься обо мне, ты хочешь защитить меня. Я рад, что ты хочешь мне помочь".
ОТСОЕДИНИТЕСЬ ОТ СВОЕГО СТРАХА. Ведь Вы - не есть страх.

4 шаг. ОСОЗНАЙТЕ какими ОЩУЩЕНИЯМИ в теле сопровождается у нас чувство страха. Задайте себе вопрос: "Как я чувствую страх?" Это могут быть ощущения холода в груди, или тяжелой тягучей темной массы в груди, или в животе, или ощущение пульсации, или спазмов в области живота, или любое другое ощущение в любой части Вашего тела.) Важно узнать, что это за ощущение. Если Вы сомневаетесь, задайте себе вопрос: "На что ЭТО может быть похоже?" Прикоснитесь к этому ощущению. Прикоснитесь снаружи, например, положите руку на то место, и прикоснитесь, как-бы изнутри, т.е. задайте себе следующие вопросы: "На что похоже это ощущение?" "Какой оно формы?" "Какое это ощущение на ощуп?" (холодное, горячее, мокрое и т.д.) "Какого оно цвета?" Дайте цвет этому ощущению. Поддерживая близкий контакт с этим ощущением осуществляйте ровное, связанное, свободное дыхание, принимая это ощущение. Наблюдая за ним, в определенный момент, спросите: "Чего ты собственно хочешь? Чего тебе не хватает?" Через несколько секунд Вы можете получить вполне конкретный, имеющий очень важное значение для нас ГЛУБОКИЙ ОТВЕТ. Может быть он откроет для Вас то, что является причиной Вашего страха. Примите любой ответ. Не оценивайте. Так Вы можете узнать, чего же в действительности Вам необходимо.

5 шаг. ВОЗВРАЩАЙТЕСЬ В РЕАЛЬНОСТЬ. Почувствуйте реальность вокруг себя. Почувствуйте себя реальностью. Посмотрите на право. Обратите внимание на первый попавшийся Вам предмет.

Посмотрите на лево. Пусть Ваше внимание задержится на каком-то предмете. То же самое проделайте в направлении перед собой, и за собой.

Теперь опять посмотрите на право. Заметьте на том предмете то, чего Вы раньше не замечали. Отметьте это.

То же самое проделайте, посмотрев на лево, перед собой, за собой.

Возьмитесь за что-то твердое. Почувствуйте твердость этого предмета. Теперь хорошо встаньте на обе ноги. Почувствуйте под собой твердую опору пола. Можно слегка подпрыгнуть. Почувствуйте твердость под Вашими ногами. Отлично!

Оглянитесь вокруг себя. Спокойным взглядом проскользите своим вниманием по окружающим предметам. Подмечайте детали.

Отлично! Вот теперь все в порядке.

Если Ваше состояние не изменилось, то повторите этот процесс еще раз, и особое внимание уделите вашему дыханию.

Хотелось бы, также отметить, что обычно, страх вызывает у нас НЕЧТО, чего мы не знаем, а значит, боимся. Всегда то, чего мы не знаем, или не знаем достаточно хорошо, вызывает у нас тревогу, переходящую в страх. Напрашивается простой вывод: Страх необходимо "знать в лицо", узнать его во всех подробностях, во всех нюансах, посмотреть на него, что называется "и спереди и сзади". Ведь как часто случается, что то, что находится "в тени", за пределами нашего знания, нами же преувеличивается, наделяется "особыми" свойствами и качествами, значимыми настолько, что мы начинаем трепетать перед ними, "возводить их на пьедестал".

А на самом-то деле это... не стоит и "выеденного яйца". Это похоже на то, как буд-то Вы находитесь в темной комнате, заполненной множеством предметов, и, некоторые из них, в силу их затемненности, принимают угрожающий вид. По моему глубокому убеждению, страх не достоин нас. Он слишком примитивен, он не соизмерим с нашей силой, с нашей волей, с глубиной нашего существа.

Я желаю Вам не бояться себя, окружающего Вас и жизни вообще! Мир, в принципе, безопасен! Пусть Ваше ВРЕМЯ, СИЛА И ЭНЕРГИЯ будут направлены на создание и совершенство, а не на борьбу с химерами.

[Олег Белов](#)

ТЕХНИКА СОЗДАНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ОБРАЗА

Эта техника поможет Вам сохранить позитивный взгляд на мир, реализовать свой природный потенциал, свои задатки и возможности, достичь успеха в бизнесе и в жизни

- Расположитесь в тихой комнате. Закройте глаза или смотрите на предмет, не отвлекающий Ваше внимание. Вспомните ситуацию или встречу, которая Вас встревожила. Представьте себя в темном кинозале. Сейчас эта ситуация разыграна на экране, а вы исполняете в ней главную роль. И в ней сбываются ваши самые страшные предположения. Постарайтесь сохранить объективность, как будто все подчинено сценарию. Затем экран гаснет. И фильм закончен. Его больше не существует.
- Та же сцена. Сценарий тот же, но на этот раз вы добиваетесь успеха. Вы позитивно настроены, уверены в себе и решаете проблемы с той же напористостью, которая Вам так нравится в других. Посмотрите на себя со стороны. Как вы выглядите? Как вы улыбаетесь? Как вы смотрите в глаза собеседнику? Сидите или стоите? Какие жесты вы делаете? Обратите внимание на свою одежду и окружение. То, что вы видите - это формула победы. Эта та роль, которую вам придется сыграть в следующий раз в подобной ситуации. Сконцентрируйтесь на этом новом более позитивном "я" и постарайтесь влезть в свою новую личностную оболочку, сбросив старую, более негативную. А затем примените формулу победы на практике. Вы должны увидеть положительный результат. Теперь у вас все получается. Запомните свои впечатления и используйте их в качестве самовнушения вместо прежних отрицательных эмоций.

Виктория Ластовецкая

Опросник для приема на работу.

Имя _____ Дата _____

Мета-программы	Вопросы	Базовые слова	Количество паттернов	Комментарии
Активный Рефлексивный	Как вы приняли решение о работе у нас?			
Движение К... Движение От...	Что обладание этим (критерий) для вас значит?			
Внутренний Внешний	Как вы узнаете, что сделали хорошую работу?			
Возможности Процедуры	От чего вы будете получать удовольствие, работая в этой сфере?			
Сохранение Сохранение с развитием Изменение	Как ваша нынешняя работа относится к прошлогодней?			
Разукрупнение Укрупнение1	Что вы хотите от работы? — критерий!			
Лидер Одиночка Игрок	Расскажите о случае на работе, который был (критерий).			
На себя На других	Почему вы выбрали эту профессию?			
Вижу Слышу Чувствую	Откуда вы знаете, что кто-то еще (ваш сослуживец) хорошо работает?			
Число примеров Автоматика Сомнение Период времени	Сколько раз они должны это продемонстрировать, прежде, чем вы убедитесь?			

Временные линии.

Большинству из нас встречались люди, о которых мы думали: “О, она живёт в прошлом”, или: “Он думает только о будущем! Он никогда не потратит времени на то, чтобы остановиться и вдохнуть аромат цветов”, или: “Она живёт только сегодняшним днем. У неё отсутствует понимание того, куда она движется”. Эти качества определяются способами, какими люди внутренне репрезентируют время. Способы, которыми люди представляют время — прошлое, настоящее и будущее — обеспечивают основу их способностей и ограничений. Поэтому некоторые проблемы невозможно разрешить, если вы не измените способ, каким человек репрезентирует время.

Некоторые люди говорят: “Оставить прошлое позади” — и это буквально то, что они делают. Если вы оставляете прошлое позади себя, то не можете более видеть его — оно ушло. Другие говорят о туманном будущем, и будущее на их временной линии действительно туманное. Есть даже люди вообще без будущего.

Время является наиважнейшим элементом в организации нашего опыта. Подумайте, каково было бы воспринимать мир без времени. Без времени не было бы и причинности, не было бы способа узнать, что делать для удовлетворения потребностей и когда это делать. За редкими исключениями у каждого из нас есть **какой-то** способ сортировки опыта по критерию времени.

Мы обнаружили в своих исследованиях множество интересных вариантов того, как люди представляют время. Преподав материал о временных линиях многим разным группам, мы всё ещё получаем удовольствие, играя с этим материалом — и думаем, что вы тоже его получите.

Выявление (демонстрация)

Линда, можно нам выявить вашу шкалу времени? (О'кей.) Сначала подумайте о каком-нибудь простом действии — вроде чистки зубов, езды на работу, мытья посуды или умывания, — которое вы совершали в прошлом, совершаете теперь и будете совершать в будущем.

Линда: Я возьму чистку зубов.

Хорошо. Мы хотели бы, чтобы вы подумали о моменте, когда вы чистили зубы много времени тому назад — может быть, пять лет назад.

Линда: Я не могу вспомнить какой-либо конкретный момент.

Ну и ладно. Вы знаете, что чистили зубы пять лет назад, верно? Так что вы можете просто притвориться, что вспоминаете, как делали это пять лет назад.

Линда: О'кей.

Теперь я хочу, чтобы вы подумали о том, как вы чистили зубы неделю назад... (О'кей). Подумайте о том, как вы чистите зубы сейчас... подумайте о том, как вы будете чистить зубы неделю спустя... и подумайте о том, как вы будете делать это пять лет спустя. Мы хотели бы, чтобы у вас появилось ощущение, что вы представляете все эти эпизоды одновременно, так чтобы вы смогли начать замечать, какие существуют различия в способе, каким вы

видите одно и то же событие... Что позволяет вам знать, что одно — в прошлом, а другое — в будущем... Какие различия в субмодальностях позволяют вам знать, что одно произошло много времени назад, а другое — только неделю назад?

Линда: Это легко. Пять лет назад я жила в другом доме, и я вижу себя в этом доме. Вот как я знаю, что это было давно.

Это типичный ответ. Люди склонны сначала замечать содержательные различия; но это не то, чего мы хотим. Нам нужны **процессные** различия, закодированные в субмодальностях. Линда, какие ещё различия вы замечаете между давним и недавним прошлым? Если вам нужно, можете даже вообразить, что пять лет назад жили в том же доме, так чтобы вы смогли заметить только субмодальные отличия. Даже если бы вы **действительно** жили в том же доме, вы, вероятно, смогли бы определить разницу между “пять лет назад” и “вчера”.

Линда: не думаю, что смогла бы. Мне кажется, что пять лет назад (показывает примерно на два фута влево от себя) — это точно то же самое, что и неделя назад (показывает влево рядом с собой).

Те из вас, кто наблюдал за жестами Линды, знают один способ, каким она сортирует время. Она указала в разные точки.

Линда: А, да! Вроде бы я действительно вижу их в разных местах.

Отлично. Теперь заметьте, как вы видите неделю спустя, и пять лет спустя.

Линда: Они тоже в разных местах. Они уходят вправо от меня. Это интересно. Неделя спустя дальше от меня, чем неделя назад. А через пять лет — вообще очень далеко.

Прекрасно. Вот такого рода вещи мы хотим, чтобы вы заметили. Проверьте, есть ли ещё какие-либо различия. Отличаются ли ваши представления будущего от представлений прошлого ещё каким-либо образом?

Линда (делает паузу для проверки): Будущее выглядит менее детальным.

Это типичный способ представления будущего — менее определенным, чем прошлое. Теперь проверьте картину пяти лет назад и сравните её с неделей назад. Отличается ли она чем-либо ещё, кроме местоположения? Проверьте размер, яркость, и тому подобное.

Линда: Вроде бы картина пяти лет назад немного меньше. Я раньше этого не заметила... Мое будущее тоже такое. Пять лет спустя меньше, чем неделя спустя.

Упражнение

Я думаю, этой демонстрации достаточно, чтобы дать вам представление о том, что мы хотим, чтобы вы сделали. Хотя вы будете делать это в группах по три человека, это — такое упражнение, в котором вы все можете отправиться внутрь себя прямо сейчас... в то время как я даю вам инструкцию... и начать определять ваши собственные субмодальные коды времени. Сначала подумайте о каком-либо простом повседневном действии, которое вы многократно совершали в прошлом и, вероятно, будете продолжать совершать в будущем. Выберите что-нибудь вроде езды на работу, чистки зубов, мытья посуды или

принятия душа. Подумайте о том, как вы совершали это действие много времени назад, а затем как совершали его в недавнем прошлом. Подумайте о том, как совершаете его в настоящем. Потом представьте, как совершаете его в ближайшем будущем, и, наконец, в отдаленном будущем.

Думая о совершении одного и того же действия в каждый момент времени, сохраняйте содержание неизменным, так чтобы единственным различием было то, **когда** совершается это действие. Мы хотим, чтобы вы обнаружили субмодальные отличия, относящиеся к тому, как вы представляете время. Эти отличия станут для вас гораздо очевиднее, когда вы **одновременно** подумаете о том, как завтракаете в разные моменты времени. Когда вы **одновременно** представляете себе завтрак пять лет назад и пять лет спустя, то чем отличаются способы, какими вы думаете об этих двух событиях? Обычно люди совсем по-другому представляют время, когда получают доступ к своим переживаниям по одному за раз, последовательно. Если вам трудно видеть все эти картины одновременно, используйте прием “как если бы”: просто притворитесь, что можете это сделать.

Сделайте это в своих группах индивидуально и молча. Отметив всё, что сможете, о своем собственном способе сортировки времени, откройте глаза и по очереди опишите свои временные линии двум другим членам вашей группы.

Пока каждый описывает свою временную линию, наблюдайте за всеми **несловесными** индикаторами сортировки времени. Люди всегда предъявляют несловесные сигналы своего переживания времени — точно как Линда показывала в разные места для разных периодов. Это особенно полезно, если кто-нибудь говорит вам: “О, я не сортирую по времени. Далекое прошлое (жест через плечо) такое же, как настоящее (показывая на фут перед лицом); а настоящее такое же, как будущее (показывая на длину вытянутой руки). Это всё одинаково”. Я несловесно демонстрирую “свою” временную линию, показывая за себя для далекого прошлого, взмахивая руками непосредственно перед собой для настоящего и выбрасывая руки прямо вперед, чтобы обозначить будущее. Другой человек может сказать: “Да, вот прошлое” (примерно на фут разводя руки), “вот настоящее” (раздвигая обе руки в стороны, пока они не расходятся примерно на два фута), “и вот будущее” (раздвигая руки широко в стороны). Замечая эти несловесные знаки, вы можете составить ясное представление о том, как человек представляет время. В первом примере ключевой субмодальностью является местоположение, а во втором более важен размер, хотя местоположение тоже используется. Почти каждый использует местоположение как один из элементов сортировки времени.

Поделившись своими репрезентациями времени, спросите обо всём, что вам неясно во временных линиях других участников, а затем проверьте на субмодальности, которые не были упомянуты: детальность, прозрачность, яркость, фокус, цвет, или что бы то ни было ещё, использование чего в качестве способа кодирования времени вы могли бы предположить. Большинство людей сортируют время с помощью комбинации субмодальностей в дополнение к местоположению.

Ещё вы могли бы особо отметить, отличаются ли прошлое и будущее; чтобы различать между прошлым и будущим, люди часто используют дискретное⁴ различие, такое как цветной/чёрно-белый или неподвижная картина/движущаяся картина. В этих случаях, возможно, существует и аналоговое⁵ различие, такое как насыщенность цвета или скорость движения, позволяющее человеку знать, сколь далеко находится нечто в прошлом или будущем. Обычно события организованы у людей вдоль какого-либо рода континуума. Но проверьте это, потому что всегда будет какое-то количество людей с совершенно другим способом сортировки времени. Не предполагайте ничего заранее.

Мы хотим, чтобы вы, охарактеризовав временные линии свою и своих партнёров, поэкспериментировали с пробной подгонкой своей линии. Возьмите некое существенное свойство вашей временной линии, измените его каким-либо образом или замените на противоположное и отметьте, как это меняет ваши ощущения. Например, Линда заметила, что её будущее разбросано сильнее, чем прошлое. Она могла бы попробовать увидеть картины прошлого более разбросанными, а будущего более компактными и заметить, какое воздействие это оказывает.

Скажем, для вас критической субмодальностью является размер: более недавние впечатления больше, а то, что случилось в прошлом — меньше. В качестве эксперимента попробуйте сделать наоборот, так чтобы более недавние впечатления стали меньше, а события прошлого — больше. Меняет ли это относительную важность для вас прошлых и нынешних событий? Как мог бы отличаться способ функционирования в мире человека со временной линией такого рода? В чем преимущества и недостатки обоих вариантов?

На моей шкале времени будущее начинается примерно на уровне груди, а затем идет вверх и вправо под углом около 45 градусов. Значит, я мог бы попробовать опрокинуть своё будущее **вниз** под углом 45 градусов и выяснить, как влияет это изменение. Как это изменит то, какого рода человеком я являюсь? Экспериментируя, таким образом, вы можете обнаружить, что пробуемые вами изменения ощущаются как странные или сбивающие с толку. Это — отчетливое указание на то, что обнаруженная вами временная линия не является произвольной или всего лишь результатом наших инструкций, но является важным способом, каким вы сортируете свои переживания и реагируете на них. Часто ваша реакция обусловлена просто непривычностью изменения, которое вы пробуете. В других случаях она может указывать, что вы пытаетесь изменить нечто, изменение чего неэкологично, — например, основной элемент вашего кода действительности. Обязательно пробуйте любые изменения осторожно и мягко, и возвращайтесь назад, если получаете интенсивные экологические сигналы дезорганизации.

Затем вы можете поэкспериментировать, пробуя субмодальности, которыми пользуются другие члены вашей группы. Скажем, чье-то будущее

⁴ Дискретное — прерывное, с четкой границей

⁵ Аналоговое — непрерывное, без четких границ

прозрачно. Попробуйте сделать свои собственные представления будущего прозрачными и выясните, как это изменение влияет на вашу реакцию.

Наконец, вы можете попробовать чью-либо временную линию целиком. Найдите кого-то, кто сортирует время совсем иначе, чем вы. Возьмите временную линию, которая кажется самой причудливой, странной или эксцентричной, и попробуйте ощутить её, чтобы узнать, что произойдет. Что эта временная линия позволила бы вам сделать, чего со своей собственной вы сделать не можете? В чем она могла бы сделать вас по-настоящему компетентным? И какие ограничения она могла бы создать? Это упражнение будет наиболее интересным, если вы найдете человека, очень непохожего на вас; потому что если вы попробуете временную линию кого-то достаточно похожего, то не очень много добавите к своим возможностям.

Для большинства людей временные линии — главный способ отслеживать реальность. Противопоставив разные варианты сортировки времени, вы больше узнаете о влиянии того варианта, который естественен для вас. Пробуя разные способы репрезентации времени в тех контекстах, где у вас есть проблемы или ограничения, вы часто можете открыть интересные и полезные выходы в практику.

Многие из вас захотят сохранить свой нынешний способ сортировки времени. Испытав иную временную линию, обязательно, во всех деталях, вернитесь к прежней. Если вам больше нравится новый способ, вы вольны сохранить его; но сначала обязательно проделайте тщательную экологическую проверку. Представьте, что вы берете этот новый способ сортировки времени с собой в будущее. Как он работает на вас? Вы можете захотеть обладать новым способом сортировки времени для некоторых контекстов, в которых вы были ограничены в прошлом, и сохранить свой прежний способ для других контекстов, в которых вы эффективны. Помните, НЛП — это об обладании большей гибкостью.

Краткое изложение упражнения

1. Выявление. В тройках выявите свою временную линию, а затем поделитесь ею с другими.

2. Экспериментирование.

а. Сначала подкорректируйте субмодальности, которые вы уже используете, чтобы обнаружить, как это меняет вашу реакцию.

б. Потом попробуйте субмодальности, которые используют другие.

в. Попробуйте целиком чью-либо временную линию.

Создание временной линии

В предыдущих случаях человеку не доставало ЧАСТИ временной линии, относящейся к будущему. Однажды я встретил женщину, которая даже **ВООБЩЕ** не хотела иметь временную линию! Она отказалась делать упражнение. Люди из её группы говорили: “Просто притворись, просто сделай это, это будет забавно”, но она не сдавалась: “Нет, я не хочу! Делайте без меня!” Когда некто вот так говорит “Нет!” — стоит скорее отнестись к нему с уважением и подумать об экологии, нежели сказать: “Это — упражнение. Выполняй инструкцию”. Она была абсолютно права, когда не пробовала

временную линию, не сделав вначале других приготовлений. Когда я подсел к ней, чтобы собрать побольше информации — выяснилось, что её нежелание превосходно вписывалось в то, как она функционировала на семинаре. Она часто путалась в отношении времени и не сортировала происходящее так, как другие люди. У неё просто была большая мешанина воспоминаний, не рассортированных по признаку того, **когда** они произошли. Её возражение против аккуратной организации всего во временную линию состояло в том, что это подавило бы её естественность, которую она очень ценила. В этой ситуации я помог ей рефреймировать⁶ “естественность”, так чтобы естественная способность иметь временную линию смогла позволить ей быть ещё **более** гибкой: она смогла бы выбирать, иметь временную линию или нет!

Марк: Вы говорите, что она на самом деле до того момента не имела временной линии?

Я вообще не смог найти таковую, — а я старался! Даже у людей, которые не осознают её наличия, я обычно могу её найти. Но у этой женщины я не мог. Как ни странно, однако, после того как была улажена экологическая проблема естественности, она естественно сформировала временную линию! (смех) Ей также не пришлось конструировать её медленно и осторожно; линия просто встала на место.

Джун: Если до того у этой женщины не было временной линии, то как она попала на ваш семинар? У неё должен был быть какой-то способ сортировки времени, если у неё вообще было какое-то представление о прошлом, настоящем и будущем. Оно было, или всё действительно было настолько плохо?

Я задавал себе вопросы того же самого типа. Она могла попадать в нужные места, но не могла хорошо планировать. Её жизнь не была упорядочена в этом смысле. Она была замужем, и её муж хорошо сортировал происходящее. Поскольку она как-то справлялась до замужества, у неё в голове должно было быть что-то, следящее за ходом событий! Но это нечто, безусловно, не было хорошо оформлено, как у большинства людей. Как бы то ни было, я предположил, что у неё была часть, шедшая по жизни в определенном порядке, и знавшая, куда поместить события на её новой временной линии. Когда я объяснил это таким образом, у неё не возникло никаких проблем. Работа с этой женщиной была особенно интересна для меня потому, что очень редко случается встретить человека без временной сортировки, особенно на семинарах.

Когда использовать регулирование временной линии

Мужчина: Когда у вас возникает желание отрегулировать чью-либо временную линию? Если бы вы работали с кем-либо, что дало бы вам знать, что это могло бы оказаться к месту?

Если человек не функционирует так, как он хочет, и я не могу нащупать, почему, я начинаю интересоваться, не вызвано ли это чем-то, связанным с временной линией или какой-либо другой базовой структурой. Если проблема является простой ситуацией типа стимул-ответ, вы можете использовать одну

⁶ Рефреймировать - визуально поместить проблемное событие в какую-либо рамку или фон

из стандартных техник якорения⁷ или рефрейминга, или “взмах”. Когда похоже, что ни одна из стандартных техник не срабатывает — это ещё один знак.

В некоторых ситуациях имеются очевидные указания изменить способ сортировки времени. Если некто излишне ориентирован на прошлое, — особенно если он одержим множеством неприятных прошлых переживаний — может быть полезно, в дополнение к изменению конкретных событий, помочь ему передвинуть прошлое подальше от его поля зрения. У некоторых людей прошлое находится на линии непосредственно перед ними, и это обычно отвлекает их от движения вперед по жизни. С другой стороны, некоторые люди настолько ориентированы на будущее, что не могут радоваться настоящему или использовать прошлое как ресурс. Другие жалуются на чрезмерную импульсивность и неспособны планировать на будущее. Всякий раз, когда кто-либо жалуется на переедание или злоупотребление наркотиками, это явное указание, что человек очень ориентирован на настоящее. Некоторые люди заявят к вам и скажут, что у них нет будущего. Это практически всё, что мы в состоянии рассказать вам о том, когда может быть полезен этот подход. Мы приглашаем вас к исследованиям.

Некоторые из вас спросили об этической стороне изменения человеческих временных линий или создания их для людей, у которых, похоже, их нет. Поскольку ваша временная линия лежит в основании всех ваших способностей и ограничений, изменение способа, каким вы сортируете время, может повести к неким новым и полезным способностям — ИЛИ оно может их уничтожить. Если вашей целью является помочь кому-либо разрешить некую трудность, то наиболее этичной вещью, какую вы можете сделать, может быть — изменить его временную линию. Как любое другое изменение, которое вы кому-нибудь помогаете совершить, это этично постольку, поскольку вы внедряете нечто такое, что экологично и что приведет к полезному для него отличию. Если ваша цель — только выяснить, как человек сортирует время, так чтобы вы могли у него научиться, то вы просто собираете информацию столь четко, сколь возможно. Когда я это делаю, один из способов, каким я удерживаюсь от навязывания чего бы то ни было — позволить ему вести меня своими словесными и несловесными сигналами. Если я всё же делаю предположения, которые могут повести человека — то всегда два или три, что позволяет ему выбрать: “Как вы можете отличить, что это —сейчас, а не вчера? Картина больше? Ближе? Она в другом месте?” Если вы даете ему только один выбор — “Картина ближе? Это позволяет вам отличить?” — ему слишком легко последовать вашему ведению, не проверив, и вы можете ненамеренно внедрить неполезное изменение. Хотя вы можете выдать полный набор идей о временной линии этого человека и о том, как она может работать, наиболее полезно пригласить его сделать свои собственные открытия, не навязывая ему ваших теорий. Помните, он всегда является экспертом, а вы хотите уважительно исследовать ЕГО реальность, а не наезжать на него вашей собственной. Подходя к этому с такой установкой, вы часто можете научиться чему-то совершенно новому и поразительному, чему-то очень полезному для

⁷ Якорение — приведение в определенное состояние (например: расслабления, успокоения).

вас и других ваших клиентов, что в противном случае могло бы никогда не прийти вам в голову. Это отношение восхищенного исследователя — в большой степени суть НЛП, и оно также делает вашу работу гораздо более легкой и приятной.

Упражнение

1. **Побуждающее будущее.** Подумайте о будущем последствии (X), которое мотивирует ваше нынешнее поведение. Это может быть неприятное последствие — мысль об автомобильной аварии заставляет вас регулярно застегивать ремни безопасности — или это может быть приятное последствие — вы заботитесь о своем дворике, потому что думаете о возможности наслаждаться им в летнее время.

2. **Непобуждающее будущее.** Подумайте о будущем последствии (Y) **того же** типа (приятном или неприятном), которое **не** мотивирует вашего нынешнего поведения, — а вы считаете, что было бы ценно, если бы мотивировало. **Удостоверьтесь**, что (Y) — последствие того же рода, что вы выбрали на предыдущем шаге. Если (X) — неприятное последствие, тогда (Y) тоже должно быть неприятным; например, мысль о потере всех ваших зубов от заболевания десен **не** заставляет вас заботиться о зубах. Если (X) приятное последствие, тогда (Y) тоже должно быть приятным: вы знаете, что ваша машина будет красиво смотреться, если вы будете регулярно её мыть, но на деле у вас никогда не доходят до этого руки.

3. **Сравнительный анализ.** Сравните эти две репрезентации, чтобы определить субмодальные отличия. Проверьте каждое отличие, чтобы выяснить, какие субмодальные сдвиги можно использовать, чтобы сделать (Y) побуждающим.

4. **Экологическая проверка.** Имеет ли какая-либо часть вас какие-либо возражения против того, чтобы вы трансформировали (Y) в последствие, которое **будет** мотивировать ваше поведение в настоящем так, чтобы достичь желаемого последствия или избежать нежелаемого? Уважительно и полностью разберитесь с любыми возражениями или сомнениями, прежде чем двигаться дальше.

5. **Перенесение характеристик.** Воспользуйтесь выявленными вами субмодальными отличиями, чтобы трансформировать (Y) в репрезентацию, мотивирующую ваше поведение в настоящем.

6. **Проверка.** Мотивирует ли теперь эта репрезентация будущего ваше нынешнее поведение?

Техника взмаха

За два года, прошедшие после опубликования книги Ричарда Бэнндлера “Используйте свой мозг для изменения”, мы накопили намного больше опыта касательно тонких нюансов, делающих эту технику эффективной. В этой главе мы детально описываем ряд руководящих принципов осуществления эффективного взмаха в любой системе восприятия и приводим уникальные примеры того, как добиться, чтобы взмах с клиентами сработал. При этом мы предполагаем, что вы прочли главу о взмахе в “Мозге”.

Во взмахе с размером/яркостью ключевой образ вначале большой и яркий, а потом быстро становится маленьким и тусклым. В то же самое время желаемый Я-образ вначале маленький и тусклый, и быстро становится большим и ярким. Благодаря такому изменению субмодальностей внимание человека быстро переносится с ключевого стимула на желаемый Я-образ посредством процесса, называемого сцеплением: соединения двух переживаний вместе.

Три главных элемента взмаха таковы:

1. Выбор ключевого стимула, от которого начинать взмах.
2. Создание желаемого, привлекательного и мотивирующего Я-образа.
3. Использование мощных сдвигов субмодальностей для соединения воедино этих двух репрезентаций.

Выбор ключевого стимула

Поскольку ключевой стимул — это спусковой крючок, который начнет взмах, важно определить стимул, который сработает. Если вы используете неподходящий стимул, взмах может работать превосходно, но в неподходящие моменты и неподходящих местах.

Надёжность. Выберите ключевой образ, который будет **возникать всегда** непосредственно перед появлением проблемного поведения. Если вы делаете взмах и обнаруживаете, что проблемное поведение существенно уменьшилось, но не исчезло совсем, то вы можете исследовать вероятность существования дополнительного стимула, по-прежнему включающего проблемное поведение. Например, один из наших учеников провел взмах с курильщиком, который мгновенно сократил курение от пачки до приблизительно пяти штук в день. Он больше не носил собственных сигарет, но время от времени просил сигарету у друзей. Ключевым образом, который он использовал, было изображение его руки, вытаскивающей сигарету “из пачки” — и взмах превосходно работал всякий раз, когда возникал этот стимул. Однако образ получения сигареты “из чьей-либо руки” не запускал взмаха. Его мозг не произвел автоматического обобщения с одной ситуации на другую. Некоторые люди автоматически сделали бы такое обобщение, но вы не можете полагаться на это. Когда ключевой образ был описан заново, как “изображение сигареты в вашей руке”, и клиент снова воспользовался взмахом, курение прекратилось полностью.

Другим примером чрезмерной специфичности ключевого образа является клиент, который полностью прекратил курить правой рукой, но начал левой! Услышав “увидьте вашу руку с сигаретой”, большинство людей поймут под

этим **любую** руку. Этот клиент провел различие между двумя руками; взмах превосходно сработал для правой руки, но совсем не сработал для левой.

Женщина, ковырявшая свои ногти, использовала в качестве стимула образ **двух** рук, ковыряющих одна другую. Это поведение прекратилось, но она обнаружила, что каждая из рук по-прежнему ковыряет свои собственные ногти! Когда она снова провела взмах, используя образ своих рук, ковыряющих самих себя, это поведение также прекратилось.

Использование внутреннего ключевого образа. Если многие различные внешние стимулы все включают некое внутреннее состояние, а оно в свою очередь запускает нежелательную реакцию, то часто гораздо проще и экономичнее использовать в качестве стимула надежный **внутренний** образ. Ричард Бэндлер однажды использовал в качестве ключевого образа внутреннюю картину клиентки — резко придвигающийся образ раненого друга, а не внешний стимул — взгляд на часы и обнаружение того, что друг на полчаса опаздывает. Поскольку этот внутренний образ всегда присутствовал непосредственно перед тем, как клиентка впадала в панику, это был надежный ключевой стимул для взмаха.

Эта клиентка рассказала, что иногда её внутренняя картина была несколько иной: “гляжу на мир... а там никого нет”. Хотя Ричард не делал явного взмаха с этим вторым образом, для неё он был “тем же самым”, что и первый образ, поэтому она бессознательно генерализовала взмах также и на него.

Обычно ассоциированный ключевой образ. Если ключевой образ относится к внешним стимулам реального мира, как, например, изображение вашей руки с сигаретой, он должен **всегда быть ассоциированным**, так чтобы он был настолько, насколько возможно, схож с тем, что вы действительно встретите в реальном мире. Это гарантирует, что стимул из реального мира запустит механизм взмаха, основанный на внутреннем образе этого же самого стимула.

Если стимулом является внутренний образ, стабильно запускающий нежелательную поведенческую реакцию — он должен быть **в точности таким**. **Каким человек ощущает его, когда тот порождает нежелательную реакцию.** Одна клиентка жаловалась на ощущение неадекватности в ряде различных ситуаций. В каждой из этих ситуаций она, в сущности, проделывала с собой обратный взмах: в её голове вспыхивал образ себя (диссоциированный), терпящей крах и действующей некомпетентно. Поскольку она видела этот образ себя в каждом из контекстов, где ей хотелось измениться, я предложил ей использовать этот диссоциированный внутренний образ в качестве ключевого. Позднее она сообщила, что это произвело большое изменение, позволившее ей чувствовать себя и действовать уверенно.

Желаемый Я-образ

Желаемый Я-образ — это “я, обладающий большим количеством выборов, для которого это нежелательное поведение/реакция — не проблема”. Есть ряд элементов, делающих этот образ сильным мотиватором изменения.

Всегда диссоциированный я-образ. Чтобы желаемый Я-образ стал

мотивирующим, необходимо, чтобы он **был диссоциированным**. Когда этот образ диссоциирован, вас тянет **по направлению** к нему. Будучи ассоциированы с ним, вы уже внутри него, поэтому он не мотивирует. Осуществив взмах к ассоциированному образу, вы выбросили бы один из мощнейших элементов техники. Обсуждению этого момента уделено некоторое время в “Используйте свой мозг”. Иногда взмах к ассоциированному образу сработает для решения проблемы, но он и близко не будет столь же мощным или **генеративным**. Результаты будут больше походить на результаты прямого сцепления или перенесения характеристик из одной ситуации в другую. Переноса характеристики, вы обычно заканчиваете ассоциацией с каким-то конкретным ресурсным состоянием.

В процессе выработки желаемого Я-образа иногда полезно **временно** ассоциироваться с ним, чтобы почувствовать, каково это было бы — быть таким человеком. Это особенно справедливо, если клиент говорит нечто вроде: “Я могу видеть этого меня с большим количеством выборов, но я понятия не имею, каково это было бы; я не знаю, понравится мне это или нет”. Временная ассоциация с этим образом может предоставить информацию о том, как это было бы хорошо; после этого, когда вы сделаете взмах к диссоциированному образу, он будет более мотивирующим.

Ассоциация также полезна, если человек не может увидеть себя с достаточным для преодоления проблемы количеством выборов. Вы можете попросить его увидеть себя с **немного большим количеством** творческих ресурсов, и пусть он ассоциируется с этим образом. “Поскольку теперь у вас есть эти дополнительные творческие ресурсы, вы можете создать ещё более мощный и подходящий желаемый Я-образ”. Вы можете повторить этот процесс столько раз, сколько вам нужно, чтобы “размельчить” задачу создания желаемого Я-образа.

Качества вместо конкретных способов поведения. Я-образ — это образ **качеств**, а не конкретных вариантов поведения. Вы видите себя со **способностями** и **возможностями**, а не с конкретными альтернативными способами поведения, подлежащими исполнению.

Для некоторых клиентов это различие не очевидно. Один из способов сделать его ясным — это сказать: “Подумайте о чем-то, что вы делаете хорошо, — например, катание на лыжах. Если бы вы смотрели на свою фотографию, то знали бы, глядя на неё, что этот человек умеет кататься на лыжах, даже хотя на фотографии вы бы не катались на лыжах на самом деле”.

Другой способ объяснить разницу — это сказать: “Давайте представим, что я говорю вам, что через несколько минут собираюсь бросить вам эту ручку таким образом, что вам будет легко поймать её. Рисуя картину самого себя, способного поймать ручку, вы не знаете, как именно поймаете её, — подавшись вперед, вниз, или в сторону и т. п. — потому что это будет зависеть от того, как я брошу ручку. Вы знаете, что сможете поймать её, даже хотя не знаете, как именно вы это сделаете”.

“Представляя себя через неделю заказывающим блюдо в ресторане, вы не знаете, что закажете, потому что это будет зависеть от того, сколь голодным вы

будете себя чувствовать в этот момент и что окажется в меню. Тем не менее, вы можете видеть, что уверены в своей способности сделать подходящий заказ, действительно находясь в ресторане”.

Даже такие объяснения не прояснили этого для одного участника семинара; так что я указал на хорошо одетую, очень оживленную женщину на первом ряду. “Посмотрите на эту женщину. Разве не очевидно по её одежде, позе, манере двигаться и смотреть на вас, что вот это — женщина с широким набором способностей и выборов?” Если у вас нет под рукой участника, на которого можно указать, вы можете попросить клиента подумать о ком-то, кем он восхищается, а потом использовать этот подход.

Образ вас, обладающего **качествами** свободы и компетентности, влечет вас к порождению разнообразных способов поведения, соответствующих проблемной ситуации. Если вы хотите программировать **конкретное** поведение — проще использовать некоторые другие техники НЛП, например “генератор нового поведения”. Это также довольно детально обсуждается в “Используйте свой мозг”.

Экология. Во взмахе есть несколько элементов, имеющих тенденцию делать его экологичным. Факт, что вы используете желаемый Я-образ с **качествами**, а не с конкретными решениями, означает, что у изменения больше шансов быть экологичным. Поскольку с любым конкретным решением с гораздо большей вероятностью связаны экологические проблемы, “тот вы, для которого это больше не проблема” — обеспечивает экологическую защиту. Если клиент просит конкретного решения —имейте в виду, что это говорит его сознательное мышление, и что, возможно, это решение до сих пор не внедрено в нем потому, что оно чем-то неудовлетворительно, и какая-то другая часть клиента знает это. Программируя в терминах **качеств**, вы обеспечиваете гораздо большую гибкость в том, **как** достичь желаемого результата. Вы видите кого-то, кто в ответ на запросы ситуации смог бы породить много различных конкретных способов поведения.

Ещё один способ, которым во взмах встроена экология, состоит в том, что желаемый Я-образ создаётся при значительном участии бессознательного мышления человека. Хотя исходное направление является сознательным, окончательный образ автономен и бессознателен, вы мобилизуете бессознательные ресурсы для порождения образа, удовлетворяющего другим подсознательным целям. Если вы этому не верите, получите такой образ и потом попробуйте изменить его сознательно. Вы можете быть в состоянии изменить его на время, но обычно он возвращается обратно, как только ваше сознательное внимание переключается на что-либо другое.

Этот образ вас, богатого качествами и способностями, мобилизует все ваши бессознательные ресурсы порождать, приспособляясь к ситуации, множество конкретных способов поведения. Часто взмах в считанные секунды реорганизует поведение человека, и большинство людей, успешно подвергнутых взмаху, сообщают, что не имеют осознанной информации о том, в чем заключалась реорганизация или как они смогли её совершить.

Хотя все эти факторы имеют тенденцию делать взмах экологичным, они

зависят от способностей бессознательного мышления клиента. Иногда может потребоваться небольшая помощь и руководство.

Доступ к соответствующим ресурсам. Когда вы говорите клиенту: “Увидьте того себя, для которого это — не проблема”, некоторые люди могут мгновенно представить человека с теми ресурсами, которые нужны, чтобы справиться с ситуацией. Другим понадобится некоторая помощь, чтобы дать им возможность увидеть человека, наделенного ресурсами, которые обеспечат изменение. Часто вы можете сделать какие-то догадки о том, какие ресурсы принесли бы клиенту пользу. Иногда ваш клиент вообще не может представить ресурсов, которые обеспечили бы изменение, — но вы можете. Предлагая клиенту ресурсы, вы можете наблюдать за ним и усиливать то, на что клиент реагирует положительно. Когда вы предлагаете нечто, на что клиент не реагирует, — оставьте это.

Например, проводя взмах с кем-либо, кто выходит из себя из-за “пустяков”, вы могли бы сказать: “Можете, если это подходит, добавить способность испытывать сострадание к другим людям и заранее ожидать, что иногда они будут ошибаться. Или, может быть, эта вы более способна видеть происходящее с точки зрения другого человека, и понимать, как случилось, что он поступил так, как поступил. Может быть, эта вы не нуждается в приписывании кому-то вины, когда что-то идет не так, но вместо этого просто замечает, что у партнёра другой взгляд, и сразу начинает думать о том, что могло бы заставить ситуацию работать на вас обоих”. Вы можете упаковать массу ресурсов в один образ. Ваш руководящий принцип, когда вы делаете свои предложения, — **не** “правильные ли это ресурсы?”, но “Помогают ли эти слова клиенту увидеть нечто, выглядящее всё более ресурсным и привлекательным?”

Вот как ещё можно относиться к этому: вы добавляете в желаемый Я-образ специфические ресурсы, удовлетворяющие полезной цели старой реакции. Это действие гарантирует, что ваша работа будет экологичной. Если некто курит, чтобы расслабиться и ненадолго оторваться от работы, вы можете сказать: “Увидьте того себя, которого курение не интересует. Это — тот вы, у которого есть **множество** способов расслабиться и сделать перерыв. Вы можете не знать, КАК именно он это делает, но, глядя на него, вы можете видеть, что это — человек со множеством выборов касательно способов расслабления”.

Когда взмах срабатывает частично, вы можете спросить, в каких **контекстах** он сработал, а в каких нет. Если некто говорит: “Мне было хорошо одному в моем офисе, но на собрании отдела все эти люди просто-таки вывели меня из себя”, то вы можете предположить, что ему нужно больше выборов в обращении с другими людьми. Небольшой распрос даст ещё больше конкретной информации о том, какие дополнительные качества или способности нужно добавить в желаемый Я-образ.

Удостоверьтесь в сбалансированности образа. Иногда желаемый Я-образ человека вначале слишком экстремален. Если он, например, **слишком** силен, вам может понадобиться подогнать его, добавив немного мягкости, смирения или сочувствия, чтобы сделать его полностью приемлемым для всех

частей личности. Одна женщина, желавшая лучшего способа поведения, нежели выходить из себя, увидела такую себя, которая “всегда абсолютно спокойна”. Казалось, она рисует кого-то, кто пришел бы как раз впору на небесах, но не очень успешно выжил бы на земле. Я предложил ей проверить, чтобы “убедиться, что это — женщина, способная держать в поле зрения свои ЦЕЛИ и обладающая гибкостью, необходимой, чтобы проявлять гнев тогда, когда это, по её мнению, будет лучше всего служить её целям; или быть способной иногда постоять за свои потребности — в дополнение к спокойствию. Это могла бы быть женщина, владеющая такими способами справляться с ранее раздражавшими ситуациями, о которых вы, сидя здесь, и не подозреваете. А для неё это просто”.

Другая женщина видела такую “её”, которая казалась **слишком** безупречной. Я предложил ей добавить такое качество, как способность смеяться над своими собственными ошибками и учиться на них.

Проверка экологичности. Помещение подходящих ресурсов в желаемый образ себя сохраняет экологию. Если хотите, вы можете проверять на экологичность непосредственно в процессе создания желаемого Я-образа. “Глядя на этого себя, имеющего большие способности и не имеющего более той проблемы, возражаете ли вы против того, чтобы стать, в конце концов, этим человеком?” Полезно проверить все основные жизненные контексты и все основные системы восприятия. “Как этот новый вы будет вести себя с семьей?.. На работе?.. В игре?.. Когда вы наблюдаете за этим человеком, есть ли что-либо, что вы видите, слышите или чувствуете, что настораживает вас в отношении каких-либо возможных проблем?” Всякий раз, встречая возражения, вы можете делать соответствующие уточнения в Я-образе до тех пор, пока он не станет удовлетворительным.

Ограничения реальности. Подобно побуждающему образу будущего, Я-образ должен удовлетворять критериям человека касательно того, на что реагировать как на реальное или возможное. Даже если образ вам нравится, вы не станете особо на него реагировать, если думаете о нем, как о нереальном или неправдоподобном. В этом случае вам нужно знать, какие субмодальности делают его нереальным, и вносить уточнения до тех пор, пока он не станет, по меньшей мере, правдоподобной возможностью.

Около года назад я (Коннира) провела взмах с Кейт, которая была свидетельницей аварии со множеством жертв. Кейт едва сама не оказалась жертвой. После этого она впадала в панику всякий раз, когда ей нужно было вести машину, и в других ситуациях тоже была занята мыслями об аварии. В панику её приводил быстро придвигающийся образ лица одной из жертв, поэтому я разработала для неё взмах, начинающийся с этого стимула. Добиться, чтобы Кейт создала образ “той себя, для которой это — не проблема”, было легко; но непохоже было, что этот образ её привлекает. Кейт сказала, что образ “не выглядит реальным”. Выяснилось, что она строит образ себя, прошедшей CPR-тренинг и образованной в медицинском отношении. Хотя эта Кейт знала бы, что делать, она выглядела нереальной, поскольку на самом деле Кейт не знала CPR. Кейт решила, что для уверенного самочувствия

ей это необходимо

Мне казалось ненужным и бесполезным, чтобы человек впадал в панику и терял контроль только потому, что не защитил докторскую по медицине. Многие люди не имеют медицинских знаний и всё же не впадают в панику при авариях, поэтому я знаю, что паника не является необходимой реакцией. Похоже, Кейт думала об этом, как о ситуации типа или-или: либо она должна быть полностью подготовлена медицински, так чтобы она могла испытывать ощущение контроля над ситуацией; либо она вынуждена чувствовать себя абсолютно беспомощной.

Возражение Кейт точно указало мне, что делать дальше. Я сказала, что вместо того чтобы видеть Кейт, владеющую CPR, она могла бы увидеть “ту себя, которая может знать о медицине не больше, чем знаете вы, сидя сейчас здесь; но у неё есть ресурсы, позволяющие справиться с трудной ситуацией наилучшим доступным ей образом, пользуясь тем, что она знает. Возможно, это та Кейт, которая может попасть на место происшествия и по ходу решить, каким образом она может быть наиболее полезна. Паника чужда ей, поскольку она знает, как быстро и спокойно оценить, что она может сделать; и не пытаться делать чего-либо, о чем она знает, что не умеет этого. Эта Кейт знает не медицину, а то, как использовать любую имеющуюся у неё информацию и умения, чтобы действовать наилучшим возможным образом. Время от времени она может делать ошибки — как все люди; но у неё также есть ресурсы, необходимые, чтобы учиться на них и использовать полученное знание в следующий раз”. По мере того как я говорила, лицо Кейт начало выглядеть всё более и более довольным и привлеченным той будущей Кейт, которую она видела мысленным взором.

После выполнения взмаха Кейт была довольна тем, что может спокойно вести машину, не мучаясь более мыслями об аварии. В течение следующих нескольких месяцев ей встретились две аварии, на которые она смогла отреагировать спокойно и уверенно.

Контекстуализация. В большинстве случаев вам нужно, чтобы желаемое изменение полностью распространилось на все сферы жизни человека. Это достигается использованием НЕконтекстуализованного Я-образа: ваш образ должен быть лишен контекста настолько, насколько возможно. Идеально полное отсутствие внешних деталей. Однако, поскольку некоторым людям не нравится видеть себя плавающими в пространстве, может быть полезным наличие очень туманного общего фона или поверхности, на которой можно стоять.

Если вы всё же создаете образ себя в конкретном контексте, изменение может ограничиться этим контекстом и не распространиться на другие. Один мужчина создал свой Я-образ в семинарской комнате. После того как с ним был проведен взмах, у него не возникало желания курить в семинарской комнате вне зависимости от того, как долго он в ней находился. Однако желание возвращалось, как только он покидал эту комнату. Некоторые люди сделают широкое обобщение, даже увидев себя в конкретном контексте; другие — нет. Неудачная контекстуализация — ещё одна распространенная причина

получения неполных результатов при взмахе.

Вы можете использовать этот же принцип, чтобы ограничить изменение только одним или немногими конкретными контекстами. Однако гораздо плодотворнее и экологически безопаснее добавить в Я-образ способность проводить различие. “Это — тот вы, у которого есть способность замечать, когда и где будет полезно использовать эти новые выборы, а когда и где может быть полезнее продолжать пользоваться старыми способами поведения”.

Соединение двух образов

После того как вы выбрали ключевой образ и создали монтирующий желаемый Я-образ, вашей задачей является связать их вместе, используя любые две субмодальности, оказывающие влияние на этого человека. Следующие условия помогают сделать эту связь столь мощной, сколь возможно.

Одновременность. В принципе можно сначала сделать так, чтобы ключевой образ стал маленьким и тусклым, а **потом** так, чтобы Я-образ вырос в большой и яркий. Если вы поступили таким образом, взмах может всё-таки сработать, но эффект сцепления ослаблен последовательным характером двух изменений. Гораздо лучше сделать так, чтобы два изменения произошли одновременно — так, что **в то время как** слабеет ваша реакция на стимул, **одновременно** усиливается реакция на Я-образ. Если вы используете последовательные изменения, убедитесь, что нечто в том способе, каким вы это делаете, создает надежную связь между ними. Например, вы могли бы поместить картину Я-образа на обратной стороне ключевой картины, а потом сделать так, чтобы ключевая картина наклонилась, перевернулась и снова выпрямилась, открыв Я-образ. Хотя изменения последовательны, первое связано со вторым, являясь частью того же самого переворачивающегося в пространстве объекта. Если бы ключевая картина наклонялась вниз в одном месте, а картина Я-образа поднималась вверх в другом — связывание было бы много слабее.

Направление. Абсолютно обязательно **делать взмах только в одном направлении**: от стимула к желаемому Я-образу. Это достигается прерыванием в конце каждого взмаха, как, например очистка внутреннего зрительного экрана или открывание глаз. Уже имеется слишком много людей, которые проводят с собой взмах в противоположном направлении: они представляют себя способными сделать что-либо, а потом сразу же думают о некой личной неудаче или несчастье (прошлом или воображаемом будущем) — и теряют решимость. Прокрутив взмах наоборот, вы можете сделать кого-либо **менее**, а не более компетентным. А если вы с кем-то проводите взмах в обоих направлениях, он может кончиться движением по кругу!

Скорость. Убедитесь в том, что реальная смена образов происходит столь быстро, сколь возможно. Вы можете, сколько хотите заниматься отработкой исходных условий, а после взмаха потратить время на любование Я-образом, но переход от одного к другому должен занять лишь секунду или меньше.

Иногда легче всего запустить медленное выполнение взмаха клиентом, удостоверившись, что клиент точно знает, что делать. Потом вы можете

подстегнуть его, сказав: “Отлично, теперь сделайте это быстрее”, “Ещё быстрее” и т. д., пока не увидите, что он делает это очень быстро. Если он возражает, что не в состоянии сознательно сделать это быстрее, вы можете сказать: “Прекрасно; ваш мозг уже знает, что теперь делать. Вы можете просто начать сначала, а сам взмах ваше бессознательное мышление в состоянии выполнить более полно и тщательно, чем вы смогли бы сделать это сознательно. Мы же всё равно хотим, чтобы это стало бессознательным столь быстро, сколь возможно”. Конечно, вам надо внимательно наблюдать за клиентом, чтобы убедиться в том, что его несловесное поведение указывает, что он действительно делает то, о чем вы попросили. Кому-нибудь вы даже можете сказать, чтобы он ПРИТВОРИЛСЯ, что делает взмах быстрее — при условии, что вы используете несловесную обратную связь для подтверждения того, что он на самом деле совершает процесс.

Повторение. Пяти повторений обычно достаточно для внедрения взмаха. Иногда требуется лишь один или два раза. Если вы быстро проделываете его десять раз и он не срабатывает, дальнейшее повторение вряд ли поможет; чтобы он заработал, вам, вероятно, нужно внести ещё какие-то коррективы

Калибровка субмодальных сигналов доступа. Лучший способ убедиться в том, что человек действительно проделывает взмах, состоит в калибровке характерных тонких несловесных проявлений, сопровождающих различные субмодальные сдвиги. Например, когда образ быстро приближается, голова стремится отклониться по прямой назад, глаза слегка расширяются и общий мышечный тонус усиливается. Когда образ удаляется, голова стремится подвинуться вперед, глаза слегка сужаются, а мышцы немного расслабляются.

Словесно описывать эти несловесные сигналы доступа скучно. Однако вы сами легко можете обнаружить их, воспользовавшись следующей процедурой. Возьмите готового поучаствовать друга, сядьте с ним лицом к лицу и попросите его подумать об эмоционально нейтральном образе. Если вы используете эмоционально заряженную картину, то многочисленные несловесные сдвиги, происходящие от смены эмоций, затруднят различение изменений, связанных только с субмодальными сдвигами. После того как ваш друг выбрал нейтральный образ, попросите его изменить **одну** конкретную субмодальность в обоих направлениях “Сделай этот образ больше.. Теперь меньше” — и наблюдайте за несловесными сдвигами. Быстрое перемещение от одной крайности к другой усилит контраст, облегчая наблюдение несловесных сдвигов. Обычно легче всего наблюдать изменения положения головы; происходят также изменения в размере зрачков и напряжении мускулов вокруг глаз, изменяется дыхание, изменяется общий мышечный тонус и т. п. Люди различаются по своей экспрессивности; эти сигналы будут очень явными у одних людей и намного более тонкими у других. Более экспрессивный человек сделает ваше начальное обучение намного более легким.

Важно удостовериться, что ваш субъект меняет **только** ту субмодальность, которую вы попросили его менять. Если его картина автоматически становится более цветной, когда она увеличивается в размере, вы увидите сигналы, вызванные **обоими** этими субмодальными сдвигами, и это

будет вас запутывать.

Если вы хорошо осознаете свои собственные кинестетические движения, то можете проделать с собой эксперименты того же рода. Изменяйте одну субмодальность нейтральной картины в обоих направлениях и **ощущайте**, какие изменения происходят в этот момент с вашими собственными мышцами.

Способность наблюдать и опознавать субмодальные сигналы доступа делает вашу работу изящной. Вы можете использовать их для сбора информации, когда ваш клиент не осознает субмодальностей и не может сообщить о них. Поскольку они обеспечивают вам детальную текущую обратную связь о внутренних процессах клиента, вы также можете использовать их, чтобы убедиться, что клиент делает то, о чем вы его попросили.

Несловесное руководство. Лучшим способом облегчить клиенту выполнение взмаха является использование для демонстрации вашего собственного поведения. Вы можете воспользоваться своей рукой, чтобы показать исходный размер и местоположение образов, и её движением показать скорость и направление изменения.

Мы обычно предпочитаем дать клиенту научиться делать свой собственный взмах. Когда он узнает, как это делается, мы только следим, чтобы он делал это достаточно быстро. Однако вы можете также использовать для выполнения взмаха с клиентом несловесные указания. Если, делая демонстрирующее движение руками, вы издаете звук “свиста хлыста” — это тоже становится якорем скорости изменения. Если это подготовлено, то вы часто можете провести повторные взмахи, просто повторяя эти движения и звуки и наблюдая у человека бессознательные реакции. Это особенно полезно для клиентов, неискушенных в управлении собственными мозгами, или для скрытой работы.

Делая это, **будьте уверены, что ваши жесты уместны с точки зрения клиента.** Скажем, вы обращены лицом к клиенту и говорите: “Отодвиньте эту картину”. Если вы отодвинете свою руку от собственного лица, она придвинется **БЛИЖЕ** к лицу клиента, — а это не соответствует вашей словесной инструкции. Убедитесь, что вы делаете жесты, уместные для клиента, даже хотя это может не соответствовать вашей собственной позиции. Легкий способ избежать этой проблемы — сесть рядом с клиентом лицом в том же направлении. Тогда ваши жесты будут уместными для вас обоих.

Если вы внутренне совершаете тот же процесс, совершить который просите клиента, то ваши собственные сигналы доступа тоже будут бессознательно сообщать клиенту, что делать. Мы не можем в достаточной мере подчеркнуть важность вашего несловесного поведения. Неконгруэнтность может погубить вмешательство, а конгруэнтность может сделать вашу работу очень легкой.

Соотносимые переживания. Другим способом сделать взмах легким является доступ к соотносимому переживанию из реального мира, аналогичному тому эффекту, который вы хотите получить. Это может варьировать от простых речевых оборотов типа “Пусть цвет на этой картине

размоется” до более сложных метафорических доступов: “Вы когда-нибудь смотрели, как капля легкого масла или бензина опускается на поверхность воды, наблюдая, как эта капелька быстро растекается и покрывает воду переливающимися красками? Вот что я хочу, чтобы вы сделали. Эта маленькая точка, подобно капле масла, быстро вырастет в цветной образ вас самого, каким вы хотите быть”.

“Представьте, что ключевой образ — это тонкая акварельная картина, нанесенная поверх нарисованного маслом портрета вас такого, каким вы хотите быть. Начинается ливень и быстро смывает акварель, открывая под ней картину маслом”.

Некоторым людям трудно, выполняя взмах с расстоянием, синхронизировать одновременные движения двух образов. Вы можете сказать: “Вообразите шнур, идущий от этого ключевого образа через блок позади вашей головы и обратно к другой картине. По мере удаления первой картины этот шнур автоматически с той же скоростью подтянет к вам вторую”.

“Представьте, что вы в темной комнате, и что над вашей головой находится яркая лампа, но дальше ламп нет. Удаляясь от вас и от света, эта первая картина автоматически станет темнее. Приближаясь к вам и к свету, эта вторая картина автоматически станет ярче”.

Выполнение способом клиента. Чем более взмах соответствует тому, что клиент уже умеет легко проделывать в уме, тем легче ему будет выполнить взмах и тем эффективнее он будет.

Если вы не можете придумать подходящее сопоставимое переживание, часто клиент сам может предложить его. “Каков легкий для вас способ сделать эту цветную картину бесцветной?” — “А, знаю. Я могу представить цвет на прозрачной пленке, так что я могу просто счистить её”. “Ну, если бы цвет был жидкостью, то если бы я убрал пробку, он бы просто стек, как вода с песка”. Используя, таким образом, ресурсы клиента, вы гарантируете, что ему будет легко сделать взмах; вы также обогащаете собственный репертуар методов изменения.

Когда Ричард Бэндлер впервые учил стандартному взмаху с размером/яркостью, он сказал людям, чтобы те поместили маленькую темную картину Я-образа в нижний левый угол большой яркой ключевой картины. Годом позже он предложил поместить её в нижнем правом углу. Мы обнаружили, что многие находят более легким поместить её где-нибудь в центре. Вы можете даже сказать: “Выберите какой-нибудь маленький темный участок вроде пуговицы, или затененную область, и позвольте картине Я-образа быстро раскрыться оттуда подобно расцветающему цветку”. Это позволяет использовать какой-нибудь уже существующий в ключевом образе маленький темный участок без траты сил на добавление ещё одной маленькой темной картины. Чем более вы можете использовать предпочтения вашего клиента и имеющиеся у него способности, тем легче будет вам обоим.

Проверка. Хотя окончательный и наиболее надежный экзамен происходит в реальном мире, вам всегда нужно провести столь тщательный тест, сколь возможно, **прежде** чем ваш клиент вновь столкнется с реальным

миром. Самый лучший тест из всех — поведенчески создать ситуацию, являющуюся примером проблемы. Чтобы хорошо сделать это, вам надо заранее проверить и убедиться, что вам известно достаточно деталей, чтобы поведенчески вызвать у клиента проблемную реакцию. Если клиент не может справиться с насмешками, перед взмахом сделайте пренебрежительное замечание о его одежде, а после взмаха — о том, как неуклюже он его выполнил. Если женщина не может выносить безразличия к себе, то подстройте, чтобы кто-нибудь вошел и вовлек вас в разговор; при этом её вы игнорируете.

Хотя это не столь же хорошо, как поведенческий тест, вы всегда можете провести проверку, попросив клиента подумать о стимуле и, выяснив, по-прежнему ли он вызывает проблемную реакцию. Этот вид тестирования детально обсуждается в “Используйте свой мозг”.

Можно также применить “тестирование” для внедрения или упрочения только что совершенного вами изменения, используя словесные и несловесные пресуппозиции. Поскольку одна из пресуппозиций “пробования” состоит в том, что вы потерпите неудачу, то когда Ричард Бэндлер с “бесцеремонной” интонацией говорит клиентке: “**попробуйте** снова вернуть панику” — он отчетливо подразумевает, что она не сможет этого сделать. Говоря: “Попробуйте ещё раз, **чтобы убедиться**”, он синхронизирует с будущим уверенность в том, что впредь она впасть в панику не сможет. Если вы тестируете, как ученый, то вам нужно сделать это очень нейтральным способом: “Снова создайте этот образ... Что происходит?” Однако если вы хотите помочь кому-либо упрочить изменение, можете также использовать любые известные вам словесные и несловесные техники, которые помогут этому изменению.

Модельные взмахи

Для проведения взмаха с размером/яркостью именно эти субмодальности выбраны произвольно. Хотя это эффективно примерно в 70 процентах случаев, некоторые люди не очень реагируют на размер и яркость. Немногие более интенсивно реагируют на тусклый, а не яркий образ. Если это так, то использование яркости обычным путем ослабит взмах, а не усилит его.

Чья-то проблема, даже хотя он может реагировать на размер и яркость во многих контекстах, может быть вызвана **слуховым** стимулом. Нежелательную реакцию может вызывать голос или какой-то другой звук. Вы всегда можете наложить на него зрительный стимул: “Прислушайтесь к этому голосу; если бы он был картиной, как бы она выглядела?”, а потом проделать взмах в зрительной системе. Однако, когда стимул слуховой, гораздо элегантнее и эффективнее создать взмах в самой слуховой системе.

Пример слухового взмаха. Чтобы произвести слуховой взмах, вы сначала задаете вопросы, дабы выяснить, какие слуховые субмодальности (как внутренние, так и внешние) делают стимул сильным. “Что именно делает невозможным для вас игнорировать этот стимул?” — “Ну, иногда он не очень громкий, и я могу проигнорировать его, но когда он громкий, он заставляет меня лезть на стену. Когда он становится громче, он также приближается, и это

действительно сводит меня с ума”.

Следующим шагом является проверка, чтобы выяснить, могут ли громкость и расстояние быть использованы для изменения реакции человека. “Слушайте его, и сделайте его громче... Теперь тише — Меняет ли это вашу реакцию?” Как обычно, вы гораздо более заинтересованы в наблюдении за его несловесной реакцией, чем в слушании его осознанного словесного ответа. “Потом попробуйте изменить расстояние до этого звука. Сохраняйте громкость неизменной, но приблизьте его... Теперь отодвиньте дальше... Изменяет ли это вашу реакцию?”

Поскольку почти каждый сильно реагирует на слуховые громкость и близость, давайте предположим, что ваша проверка подтвердила, что эти субмодальности являются для человека значимыми. Теперь вам известен слуховой стимул и то, как использовать две слуховые субмодальности для усиления или ослабления реакции на него вашего клиента.

Следующий шаг — помочь клиенту создать в **слуховой** системе представление себя самого, обладающего большим количеством выборов. Как и прежде, этот Я-голос будет диссоциированным, так чтобы клиента притягивало к нему. “Услышьте, как звучал бы ваш голос, если бы у вас было так много дополнительных выборов и способностей, что эта ситуация не есть более проблема для вас. Услышьте этот голос там, на каком-то расстоянии от вас, как если бы это кто-то другой разговаривал с вами. Каковы качества этого голоса, когда вы его слышите?” Работайте над этим голосом до тех пор, пока он не будет сильно привлекать клиента.

Затем вам надо проверить те же субмодальности, что вы обнаружили в слуховом стимуле, чтобы выяснить, как тональность и громкость влияют на интенсивность реакции клиента на Я-голос. “Сделайте этот голос громче... Усиливает ли это вашу реакцию?” “Теперь сделайте его тише... Ослабляет ли это вашу реакцию?” Обычно человек сильнее всего отреагирует на ресурсный Я-голос **средней** громкости. Если ресурсный голос становится слишком громким, большинство людей переключается на **неприятную** реакцию, вместо дальнейшего усиления приятной.

В целом, эффективная техника взмаха **ослабит реакцию на стимул** и одновременно **усилит реакцию на желаемое Я-представление**. Если возможно, найдите две сильные субмодальности, одинаково работающие и с ключевым звуком и с желаемым Я-голосом. В данном примере давайте предположим, что близость и усиление громкости **усиливает** реакцию клиента, как на ключ, так и на желаемый Я-голос.

В этом случае стимул начнется на максимальной интенсивности: громко и близко. Сила звука будет быстро затихать с удалением стимула, ослабляя реакцию клиента.

Одновременно на минимальной интенсивности, очень тихо, на расстоянии, возникнет желаемый Я-голос, а затем придвинется ближе и громче **до громкости и расстояния, при которых у клиента возникает наиболее сильная положительная реакция**. Как при любом другом взмахе, вы закончите тишиной или внешним слушанием, а потом, прежде чем проверить,

повторите процесс взмаха, пока он не будет быстро проделан пять раз.

Иногда реакция человека на громкость этого ресурсного Я-голоса **противоположна** реакции на стимул. Иногда большая громкость заставляет человека реагировать **слабее**, в то время как меньшая — **сильнее**. Во взмахе с размером/яркостью мы предполагаем, что усиление яркости усилит интенсивность реакции, **как** на ключевой образ, **так и** на желаемый Я-образ. Когда при других субмодальностях имеется **обратное** соотношение, моделируемый вами взмах должен быть соответственно подогнан.

Теперь давайте предположим, что, **усиливая** реакцию на стимул, большая громкость **ослабляет** реакцию на Я-голос; Я-голос наиболее притягателен при **малой** громкости. Тогда вам придется делать взмах иначе. Как стимул, так и желаемый Я-голос возникнут на большой громкости, а потом стихнут. Как и прежде, стимул отодвинется вдаль, в то время как Я-голос придвигается ближе. Стимул стихнет полностью, и вы останетесь с Я-голосом той громкости и тональности, на которые вы реагируете наиболее сильно.

План модельного взмаха

1. Определите проблему или ограничение:

“Что вы хотите изменить? В чем вы дисгармоничны? Чем вы не удовлетворены?”

2. Соберите информацию: Воспользуйтесь схемой Ричарда Бэндлера “исполнение”: “Скажем, я должен был бы на день заменить вас. Чтобы выполнить задачу до конца, мне нужно было бы продемонстрировать ваше ограничение. Научите меня, как это сделать”. Вам нужно выяснить, **когда** это делать (стимул) и **как** (процесс). Конкретно вам нужно знать: **Какие две аналоговые субмодальности изменяют стимул, и как они меняются, дабы породить проблему.** В сущности, вы выясняете, как клиент УЖЕ проделывает с собой взмах, так чтобы вы смогли использовать процесс того же рода, чтобы совершить с ним взмах в каком-либо другом направлении.

3. Проверьте стимул: Когда вы думаете, что знаете, как это делается, — сделайте проверку, испытав на себе. Если вы делаете то же самое, что и ваш клиент, похожи ли ваши реакции? Клиент может делать что-то **ещё**, о чем вы пока не знаете, или он может быть организован иначе, чем вы, так что это не сработает у вас таким же образом, — **если только** вы не скопируете его взаимоотношения между субмодальными изменениями.

Когда вы получаете ту же реакцию, что и ваш клиент — это не обязательно означает, что ваша информация верна, но это хороший знак. Когда вы пробуете делать то же самое, что и клиент, его способ реагирования часто становится вполне обоснованным. Если не становится, — соберите больше информации, чтобы выяснить, что вы, возможно, пропускаете.

4. Разработайте желаемое я-представление и проверьте: Сначала разработайте желаемое Я-представление в той же системе, в которой репрезентирован стимул, а потом выясните, как на него влияют те же самые две аналоговые субмодальности. “Как меняется ваша реакция на изображение себя, владеющего большим количеством выборов, когда вы усиливаете или ослабляете эту конкретную субмодальность?”

5. **Обзор данных:** В этой точке вы должны иметь следующее:

а. Стабильно присутствующее **ключевое представление**, запускающее ограничение; и как могут быть использованы две сильнодействующие аналоговые субмодальности для варьирования интенсивности проблемной реакции.

б. **Желаемое я-представление** в той же системе восприятия, что и стимул; и как те же две субмодальности могут быть использованы для усиления или ослабления реакции клиента на представление желаемого Я-образа.

6. **План:** как использовать эти две субмодальности, чтобы связать стимул с Я-представлением. Легче и безопаснее всего планировать для стимула и Я-представления **по отдельности**.

а. **Стимул.** Определите, как вы можете изменить эти две субмодальности, чтобы начать с интенсивной реакции на стимул, а потом ослабить её.

б. **Я-представление.** Определите, как вы можете изменить те же две субмодальности, чтобы начать со слабоинтенсивной реакции, а потом усилить её до максимальной интенсивности.

в. **Совместите** а) с б), чтобы определить начальное состояние, как стимула, так и Я-представления и переходы, которые приведут вас к конечному состоянию обоих.

Кинестетический взмах

Хотя большинству людей легче делать зрительный или слуховой взмах, вы можете также проделать взмах в кинестетической системе при условии, что вы очень аккуратны в использовании **тактильной**, а не мета-кинестетики. Стимулом могло бы быть ощущение чьей-либо руки на вашем теле или чьего-либо дыхания на шее, но **не** мета-кинестетическая чувственная реакция отвращения или страха. Вы можете выяснить, какие тактильные субмодальности — давление, протяженность, местоположение, текстура, движение, длительность, температура, частота и т. п. — могут быть использованы для усиления/ослабления проблемной реакции при взмахе.

Я-представление диссоциировано, как будто вы тянетесь и касаетесь своего собственного тела в пространстве перед собой, ощущая спокойную расслабленную силу в этом компетентном себе, сбалансированном, с прямым позвоночником — или как бы вы ни представляли компетентность кинестетически. Потом вы можете использовать субмодальности, чтобы совершить взмах от тактильных ощущений стимула к тактильным ощущениям Я-репрезентации, точно так, как вы сделали бы это в зрительной или слуховой системе.

Иногда, делая взмах в кинестетической системе, полезно проделать его последовательно **как** к ассоциированному, **так и** к диссоциированному желаемому Я-ощущению. Это отличается оттого, что мы делаем при зрительном или слуховом взмахе, в которых мы всегда заканчиваем **диссоциированным** Я представлением. Когда я проделывал кинестетический взмах, заканчивая диссоциированным “Я”, люди иногда жаловались, что у них нет нового ощущения, чтобы заменить на него старое **в том же месте**. Когда я добавил взмах к **ассоциированным** кинестетическим ощущениям, клиенты

были удовлетворены. Поскольку ощущения **ассоциированного** нового “Я” распространяются по всему вашему телу, они заместят исходные ключевые ощущения, где бы те ни размещались.

Межсистемный взмах

Вы могли бы также проделать взмах в двух системах одновременно, — например, используя одну зрительную и одну слуховую субмодальности. Мы рекомендуем не делать этого, если только у вас нет безусловной уверенности в том, что две сильнейшие субмодальности относятся к двум разным системам восприятия; ПЛЮС ваш клиент легко может выполнить задачу. Обычно клиенту легче, если вы выберете ту одну систему восприятия, которая представляется наиболее для него значимой, и совершите взмах в этой системе. Потом вы можете проверить и выяснить, изменил ли этот взмах автоматически субмодальность в другой системе восприятия. Если нет, можете проделать взмах также в другой системе.

Взмах является невероятно мощной техникой, которая может быть использована при широком круге проблем. Хотя она кажется простой, в действительности она довольно сложна. Скрупулезное внимание ко всем обсужденным нами деталям даст вам возможность создавать мощные взмахи, которые глубоко изменят ваших клиентов при небольших усилиях.

Имейте, однако, в виду, что все эти слова только указывают на реальность, которой являетесь вы, работающий с клиентом. Конечным авторитетом является опыт клиента. В общем, ваша цель — найти стимул, запускающий проблемное поведение/реакцию, и использовать его, чтобы послать мозг клиента в более полезном направлении. Сделайте всё, что сможете, чтобы достичь этого.

Устранение навязчивостей

У большинства людей есть какое-либо поведение или чувство, которое они **обязаны иметь** в определенном контексте. Например, некоторые люди **обязаны** поправить картину, криво висящую на стене. Они **не могут** хорошо чувствовать себя, оставив её висящей криво, даже если это чья-то чужая картина в чьем-то чужом доме. Некоторые люди чувствуют себя вынужденными есть шоколад; они **не могут не** есть его, если он оказывается поблизости. А если его нет рядом, они могут быть вынуждены пойти и купить его! Другим людям необходимо есть мороженое или хрустящие картофельные хлопья. Некоторым необходимо обязательно подобрать монетку, если они видят её на тротуаре, или проверять каждый телефон-автомат — нет ли там мелочи. Некоторые люди вынуждены читать газету от первой до последней страницы, даже вопреки своему желанию.

Большинство таких навязчивостей довольно тривиальны, хотя любая навязчивость, связанная с едой, **МОЖЕТ** иметь значительные последствия. То, что мы называем “взрывом навязчивости”, позволяет уничтожать даже очень интенсивные, сильные навязчивости, часто за несколько минут, — поэтому это очень мощная техника. Мы хотим, чтобы вы сначала испробовали её на какой-нибудь тривиальной навязчивости. Потом, после того как вы изучите этот метод, вы сможете применить его к более существенным формам поведения и гораздо более значимым для вас реакциям. Взрыв навязчивости великолепно подходит для тех форм поведения или реакций, которые слишком интенсивны, чтобы их можно было легко убрать с помощью других техник, таких как метод взмаха.

Разрушив навязчивость, вы по-прежнему будете **способны** совершать это действие; вы просто не будете **принуждены** к нему. Разрушив навязчивое желание есть шоколадные конфеты, вы по-прежнему будете способны их есть — вы просто не будете чувствовать тягу к этому. Однажды мы продемонстрировали этот метод в работе с человеком, который хотел устранить навязчивую потребность немедленно отвечать на все записки на своем автоответчике. Впоследствии он по-прежнему быстро реагировал на большинство телефонных звонков. У него просто перестало подсакивать кровяное давление, если он откладывал ответ на звонок, который был менее важным.

Вы можете использовать эту технику и для того, чтобы избавиться от навязчивой потребности чувствовать гнев или прибегать к насилию. Однако, обучаясь ей впервые, не выбирайте реакцию, связанную с насилием. Важно хорошо знать, что вы делаете, прежде чем использовать её для чего-либо подобного.

Демонстрация: выявление субмодальных магнитов

Мы собираемся сначала продемонстрировать, а потом обсудить, как и когда использовать этот метод экологичным путем. Для демонстрации, а также для последующего упражнения нам понадобится вполне тривиальная

навязчивость; нечто, что вас действительно притягивает — но если бы вы избавились от этого поведения, то не пожалели об этом.

Сначала мы быстро продемонстрируем, как выявить субмодальности, которые вызывают навязчивость. После того, как все вы сделаете это в упражнении, мы продемонстрируем, как использовать субмодальности для устранения навязчивости. Кто хотел бы узнать, как работает его навязчивость?

О'кей, Рэчел, что вы вынуждены делать?

Рэчел: Я вынуждена есть шоколадные сердечки. Меня к ним так и тянет.

Есть что-то похожее, к чему вы относитесь нейтрально?

Рэчел: Меня не особо привлекает печенье. Я могу как есть его, так и не трогать.

Прекрасно. И вы не возражали бы, если бы эта навязчивость была разрушена, верно?

Рэчел: Вовсе нет.

Хорошо. Теперь я хочу, чтобы вы подумали о шоколадных сердечках и заметили, как они выглядят, когда вы думаете о них... А потом подумайте о печенье; заметьте, как оно выглядит в вашем воображении...

Теперь проверьте субмодальные отличия. Что отличает то, как вы видите шоколадные сердечки, от того, как вы видите печенье?

Рэчел: Шоколадные сердечки кажутся немного ближе. Они почти что выпрыгивают из тарелки. Мне кажется, что не вся картина ближе, а только сердечки. С печеньем такого нет.

Хорошо. Какие ещё отличия вы замечаете?

Рэчел: Шоколадные сердечки ярче, вокруг них почти что сияние. Это всё, что я замечаю.

Есть ли какая-либо разница в том, как эти вещи звучат для вас?

Рэчел: Нет. Нет, я не слышу ничего ни там, ни там.

Есть ли какие-либо различия в кинестетической системе, КРОМЕ ощущения принуждения?

Рэчел: Ну да, я чувствую, что меня тянет к ним.

Это часть вашей реакции: чувство принуждения. Мы заинтересованы только в том, чтобы обнаружить любые кинестетические ощущения, которые, возможно помогают **создать** эту реакцию.

Теперь у нас есть несколько отличий в субмодальностях, поэтому мы имеем некоторое представление о том, как мозг Рэчел кодирует “я вынуждена иметь нечто”. В данном случае все субмодальности зрительные. Кодирова свои образы определенным образом, мозг Рэчел мгновенно знает, — просто глядя на образ — что она должна иметь, подобно сердечкам, а относительно чего у неё есть выбор, подобно печенью.

Следующий шаг — это проверка, выяснение того, какое из этих субмодальных различий является наиболее важным “магнитом”, создающим её компульсивную⁸ реакцию.

Рэчел, посмотрите на образ шоколадных сердечек. Попробуйте сделать

⁸ Компульсия — непреодолимое иррациональное побуждение, импульс. (Здесь и далее все примечания Л. Миникеса)

сердечки немного ближе. Заставьте их выпрыгивать из тарелки немножко больше. Это усиливает или ослабляет ваше принуждение есть сердечки?

Рэчел (Её лицо розовеет, и она делает движения ртом):

Да, мне сразу же больше хочется их.

О'кей. Теперь отодвиньте сердечки назад в тарелку. Изменяет ли это вашу реакцию?

Рэчел: Это позволяет мне не хотеть их так сильно.

Теперь давайте попробуем изменить яркость. Сделайте шоколадные сердечки немного ярче. Изменяет ли это вашу реакцию?

Рэчел: Изменяет, но не так сильно. По-моему, когда я заставила сердечки больше выпрыгивать из тарелки, они одновременно сделались и немного ярче. Если я просто делаю их ярче, то не чувствую большого изменения.

То есть это показывает, что близость является ведущей субмодальностью; она направляет реакцию Рэчел, а также изменяет яркость. Давайте ещё кое-что проверим. Попробуйте усилить ореол...

Рэчел: Это заставляет меня хотеть их больше, — но не так сильно, как тогда, когда я заставляла сердечки сильнее выпрыгивать.

Попробуйте ослабить ореол...

Рэчел: Это заставляет меня реагировать на сердечки немного меньше, но я всё равно их хочу.

Теперь мы знаем, что ключевая субмодальность, которая “ведет” реакцию Рэчел, заключается в том, чтобы образ выпрыгивал ближе к ней и дальше от фона.

Упражнение

А теперь мы хотим, чтобы вы все проделали эту часть друг с другом. На этом этапе мы хотим, чтобы вы дошли досюда. Удостоверьтесь, что выбираете навязчивость, которую вы не прочь потерять — потому что после упражнения у вас её, возможно, уже не будет. Вы можете спросить себя: “Будет ли без этой навязчивости чего-нибудь не хватать в моей жизни?” Поскольку вы собираетесь от неё избавиться, мы хотим быть уверены, что вам без неё будет лучше.

После того, как вы подумаете о своей навязчивости, подумайте о сходном поведении, которое вы НЕ вынуждены выполнять. Если вы ОБЯЗАНЫ читать все комиксы, может быть, вы не должны читать все спортивные страницы. Если вы принуждены пить кофе, может быть, вы не обязаны пить чай — вы можете пить или не пить его. Если вы чувствуете чрезмерное принуждение мыть каждую тарелку на вашей кухне, может быть, вы не вынуждены подметать пол. Чем более схожи две формы поведения, тем лучше.

Для некомппульсивного поведения обязательно выберите что-нибудь **нейтральное**. НЕ выбирайте чего-то такого, что вас **отгалкивает**, потому что отвращение и привлекательность на самом деле очень схожи. И то, и другое — формы навязчивости; отличается только **направление** навязчивости: отталкивание вместо притяжения. Если вы принуждены есть шоколад, выберите какую-либо пищу, которую вы можете есть, но не чувствуете, что **обязаны** её есть. Не выбирайте пищу, которая вызывает у вас отвращение.

Когда у вас будут эти два переживания — компульсивное и нейтральное — проделайте сравнительный анализ. Каковы отличия в субмодальностях, и какая субмодальность влечет навязчивость? Обязательно проверьте все системы восприятия. Обнаружьте отличие, которое меняет дело.

Есть несколько способов проверить, какие субмодальности являются ведущими. Мы могли бы попросить Рэчел посмотреть на печенье — нейтральное переживание — и заставить печенье выпрыгивать из тарелки. Мы могли бы выяснить, вызывает ли это ощущение принуждения есть печенье. Если вы проверяете таким образом, то проследите, чтобы человек изменял каждую субмодальность понемножку и весьма медленно. Если он делает это чересчур быстро, вы можете внедрить новую навязчивость! Немного менее опасно проводить проверку, изменяя саму компульсивную реакцию, как это демонстрировали мы. Проверьте каждое субмодальное различие между нейтральным опытом и опытом навязчивости. Хорошо проверить это обоими путями — попросить человека сделать картину ярче... а потом тусклее.

Хелен: Мы ищем единственную субмодальность?

При навязчивостях одна субмодальность обычно ведет другие. Если вы найдете две ведущие субмодальности, хорошо.

Обязательно отыщите **аналоговую** субмодальность, которая вызывает навязчивость и которую вы можете непрерывно варьировать вдоль некой шкалы. Дискретная субмодальность не будет работать в этой технике. Позднее мы обсудим это детально.

После того как вы определите субмодальные различия и выполните проверку, чтобы найти ведущую (-ие) субмодальность (-и), мы хотим, чтобы вы сделали ещё одну вещь, которую мы не демонстрировали. Выясните, можете ли вы устранить навязчивость простым **ослаблением** ведущей субмодальности. Предположим, вы находите, что ведущей субмодальностью для вашего партнёра является размер; когда мороженое становится больше, он хочет его сильнее. Я хочу, чтобы вы выяснили, не могли ли бы вы избавиться от этой навязчивости, просто делая мороженое меньше на вид. Вы уже знаете, что это временно ослабляло переживание вашим партнёром навязчивости, когда вы проводили проверку. Вопрос в том, можете ли вы устранить таким путем навязчивость **навсегда**. Попросите вашего партнёра увидеть, как мороженое становится меньше, до тех пор, пока он не сможет посмотреть на мороженое и сказать: “Нет, теперь меня к нему не тянет”, или “Я могу съесть его, но не обязан”. Потом, после того как в течение нескольких минут вы поговорите о чем-нибудь постороннем, проведите повторную проверку. Попросите его подумать о мороженом и выясните, чувствует ли он принуждение съесть его или же продолжает чувствовать себя нейтрально. Мы хотим, чтобы вы выяснили, устранит ли навязчивость одно лишь ослабление ведущей субмодальности.

Поработайте над этим упражнением в течение десяти минут, а потом возвращайтесь для следующего шага.

План упражнения

1. Подумайте о какой-нибудь второстепенной навязчивости.

2. Подумайте о чем-нибудь сходном, на что вы реагируете нейтрально.
3. Определите субмодальные различия.
4. Проведите проверку и найдите наиболее мощную “ведущую” субмодальность.

Навязчивости

Навязчивости обычно имеют следующую последовательность из четырех элементов:

1. **Репрезентация** объекта навязчивости. Обычно она бывает зрительной, реже слуховой или кинестетической. Она позволяет человеку знать, что пришла пора ощутить навязчивость.

2. **Субмодальное искажение репрезентации.** Человек изменяет свою внутреннюю репрезентацию определенным образом. Несмотря на то, что в изменение может быть вовлечено более одной субмодальности, и оно может происходить в любой или во всех системах восприятия, обычно существует единственная аналоговая субмодальность — часто зрительная — которая запускает навязчивость и делает её принуждающей.

3. **Ощущение навязчивости.** Это кинестетическое мета-ощущение вынужденности делать что-то при отсутствии какого бы то ни было выбора.

4. **Компульсивное поведение.** Чувство навязчивости часто ведет к поведению, которое человек **вынужден выполнять**, — например, грызть ногти, есть конфеты и т. п. Если вы имеете дело с более обобщенной эмоциональной реакцией типа гнева, не исключено, что у человека отсутствует какая-либо конкретная поведенческая реакция.

Демонстрация: устранение навязчивости

Теперь давайте продолжим и продемонстрируем Взрыв Навязчивости. Для устранения навязчивости мы воспользуемся уже собранной вами ранее информацией. У кого есть навязчивость, от которой он хотел бы избавиться?

Фред: У меня.

Ваши ведущие субмодальности уже определены? (Да.) Идите сюда. Мы можем узнать содержание?

Фред: Конечно. Я люблю фисташки. Я даже не могу говорить о них без того, чтобы у меня не текли слюнки.

Хорошо. Что вы должны сделать, чтобы заставить себя хотеть их сильнее? Вы ведь уже хорошо это умеете, верно? (Фред вздыхает, и смотрит вверх.) Вы что-то видите, верно? Что вы делаете с образом, чтобы заставить себя хотеть его больше?

Фред: Я добивался всё более и более резкой фокусировки.

И это действует? Похоже, да! Проверял ли ваш партнёр какие-либо другие субмодальности?

Женщина: Да. Когда мы попросили его взять одну фисташку крупным планом и сделать её очень большой — это изменило ситуацию.

Хорошо. Были упомянуты три субмодальности: фокус, крупный план и размер. Я должна сделать следующее: либо найти ту единственную, которая заставляет остальные включаться автоматически, либо найти наиболее значимую. Фред, что вы видите в самом начале — картину с целой кучей

фисташек, или одну фисташку, или что?

Фред: Это полная тарелка.

О'кей, тарелка, полная фисташек. Я хочу, чтобы вы взяли одну фисташку крупным планом... Да, наблюдая за ним, мы видим, что крупный план вызывает сильную реакцию.

Теперь верните её обычный вид, а затем увеличьте весь образ. Обратите внимание на свою реакцию.

Фред (низким, задыхающимся голосом): Вы имеете в виду... увидеть больше фисташек?

Это не то, что я имела в виду, но вы можете попробовать и это. Что происходит, когда вы это делаете?..

Фред: К моему удивлению, это не очень существенно меняет дело.

Мы не получаем того же несловесного ответа, не так ли? Он не выглядит принужденным в той же степени. Теперь, Фред, попробуйте взять эту тарелку фисташек и сделать каждую из них больше... Это тоже не заставляет его реагировать столь же сильно, как крупный план. Теперь верните фисташкам обычный размер, и сделайте тарелку фисташек очень отчетливой...

Нет, это тоже не действует. Давайте проверим другую субмодальность. Возьмите тарелку фисташек и подвиньте её ближе, вместо того чтобы брать крупный план.

Фред: Я даже чувствую их запах, когда делаю это!

Но заставляет ли это вас хотеть их сильнее? Нас не интересует, можете ли вы чувствовать запах...

Фред: Нет, я не хочу их сильнее.

Именно крупный план достает вас, не так ли? У всех слюнки текут! Нам следовало делать это перед обедом.

Фред: Я съел сэндвич с фисташками (смех)

Прежде чем мы взорвем вашу навязчивость, я хочу, чтобы вы знали, что у вас по-прежнему будет возможность есть и получать удовольствие от фисташек, когда вы этого захотите. Просто вы не будете вынуждены делать это. При этом условии, уверены ли вы, что хотите устранить свою навязчивость, или же она столь приятна, что вы хотели бы сохранить её навсегда?

Фред: Нет, нет, нет. Я не могу иметь фисташки поблизости от себя, потому что обязательно съем их все за один присест. Я бы хотел иметь способность хранить их в доме.

О'кей. Теперь, Фред, у вас есть образ тарелки с фисташками, верно? Вот что я хочу от вас. Возьмите образ тарелки и очень быстро возьмите одну из фисташек максимально крупным планом, чтобы заставить себя **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** хотеть её. Потом начинайте снова с картины целой тарелки фисташек, и снова быстро возьмите крупный план.

Я хочу предупредить вас, что когда вы станете делать это, то это усилит ваше чувство навязчивости. Если в какой-то момент вы почувствуете, что оно становится таким интенсивным, что вы не можете его выдерживать — это означает, что вы всё делаете правильно, и вам осталось ещё совсем немного.

Продолжайте брать одну из фисташек крупным планом до тех пор, пока вы не захотите её сильнее, чем когда-либо раньше. Повторяйте это до тех пор, пока вы не заметите качественный сдвиг в вашей реакции... Быстрее, быстрее...

Правильно, ещё быстрее, до тех пор, пока вы уже не сможете делать этого ещё быстрее—Правильно. Прекрасно! Мгновение назад что-то немного сдвинулось, верно?

Фред: Чересчур большая. Она становится чересчур большой и уходит. И взять больше нечего.

Можно описать это и так. Теперь давайте поговорим немного, а потом проведем проверку.

Фред: А может, кто-нибудь сходит за фисташками? (смех)

Хорошая мысль: мы устроим настоящую проверку! Когда вы думаете о фисташках сейчас, вы их хотите?..

Фред: Нет. Я не могу получить крупный план. Я просто вижу теперь полную тарелку. Обычно я вижу тарелку, а затем беру одну из фисташек крупным планом и хватаю се. Но сейчас я просто вижу тарелку.

Вы уверены? Постарайтесь вернуть крупный план.

Фред: Может быть, я мог бы над этим поработать, (смех)

Сэлли: Что, если бы тарелка фисташек была вверху и сбоку от вас?..

Фред: Что-то стало другим.

Сэлли: Изменилась локализация образа. Она была другой до того, как он взял крупный план.

Хорошее наблюдение. Когда он визуализирует фисташки СЕЙЧАС, он смотрит в другое место, чем прежде. Это дополнительное подтверждение. Фисташки сейчас находятся там, где был образ, не вызывающий навязчивости. Кто-нибудь знает, где достать немного фисташек?

Фред: Их можно купить внизу, на первом этаже отеля.

Хорошо. Мы купим их и попробуем сегодня после обеда! Есть ли у кого-либо вопросы к Фреду?

Билл: Фред, какими были ваши внутренние ощущения, когда вы делали взрыв?

Фред: Я видел тарелку и брал крупным планом какую-нибудь одну, особенно отчетливую фисташку. И чем больше я делал это, тем больше чувствовал, будто что-то как бы удерживает меня.

А потом что случилось?

Фред: Ну, Это не было приятным ощущением. Та фисташка становилась всё больше и больше, и каким-то образом достигла такого размера, что не выглядела больше естественной.

Это типичное описание перехода порога. У вашего мозга есть порог с обоих концов спектра. Давайте возьмем пример кого-нибудь, кто вынужден есть шоколад, и ведущую субмодальность — размер. Если его картина шоколада **очень** маленькая, она выглядит просто как чёрное пятнышко и не будет оказывать воздействия. Небольшое увеличение картины позволяет человеку переступить нижний порог, когда мозг узнает её как нечто, к чему есть принуждение. Увеличивая размер, он чувствует всё большее и большее

принуждение до тех пор, пока шоколад не выглядит **слишком** большим и его реакция переходит верхний порог. Когда шоколад **слишком** большой, его мозг больше не опознает его как нечто, что он принужден иметь. Теперь его мозг смотрит на картину и помещает её в другую категорию, вроде “нелепый” или “огромный”. Если вы делаете это достаточно быстро, сдвиг становится необратимым.

Когда мы впервые познакомились с этим методом, Стив использовал его, чтобы взорвать свою навязчивость читать комиксы. Он **вынужден** был читать комиксы от корки до корки, даже те, которые ему не нравились. Если он пробовал отложить тот, который ему особенно не нравился, обычно вокруг этого комикса как бы вырастала серая, похожая на плесень субстанция. Чем дальше он удалялся от этого комикса, тем больше было плесени, и тем больше Стива тянуло обратно к комиксу. Поэтому он заставил её расти больше и больше, очень быстро, до тех пор, пока она полностью не перестала его принуждать. Потом он вернулся обратно и произвел проверку; когда он пропускал какой-нибудь комикс, который его не интересовал, то над комиксом как бы появлялся маленький черный контур сгнившей плесени. Его переживания изменились раз и навсегда.

Взрыв Навязчивости — это пример техники порога, в котором вы берете очень сильную реакцию и **усиливаете** её, вместо того чтобы пытаться её ослабить или устранить. Вы усиливаете её так значительно и так быстро, что в определенной точке она переходит порог и “лопается”. Это очень похоже на надувание воздушного шара. До некоторого момента каждый ваш вдох делает шар больше. Однако если вы продолжите вдвух в шар, он, в конце концов, лопнет. После того как он лопнул, вы не можете вернуть шар, забрав назад последнюю порцию воздуха. В действительности вы вообще не сможете восстановить его без очень больших трудностей! Другим примером является перегибание куска металла или проволоки до тех пор, пока они не переламываются. После того как они сломались, вы не можете вернуть этот кусок проволоки простым её разгибанием.

Есть два способа произвести взрыв:

1. Одноразовое усиление субмодальности
2. Многократный метод храповика.

Первый способ заключается в том, чтобы быстро усилить ведущую субмодальность до такой крайней степени, что кинестетическая реакция пересекает верхний порог и лопается — как это сделал Стив. Если бы ведущей субмодальностью Фреда был размер, он мог бы взять ту тарелку фисташек и очень быстро сделать картину больше и больше, до тех пор, пока реакция не лопнула бы.

Метод храповика, который я использовала с Фредом, на самом деле является многократным быстрым последовательным повторением первого метода. В этом случае вы берете ведущую субмодальность и усиливаете её очень быстро. Потом снова начинаете с картины в первоначальном состоянии и снова быстро усиливаете субмодальность. Вы делаете это снова и снова быстро и последовательно, чтобы усилить кинестетическую реакцию принуждения. В

качестве примера давайте предположим, что магнитом навязчивости является яркость. Я начинаю с того, что заставляю человека увидеть образ, а потом быстро увеличить яркость. Потом я хочу, чтобы человек мгновенно увидел образ с первоначальной яркостью и постепенно опять сделал его ярче. Вы быстро повторяете это раз за разом очень быстро, до тех пор, пока что-то не лопаётся. После взрыва его реакция изменяется, и он больше не испытывает принуждения.

Это очень похоже на использование автомобильного домкрата. Вы нажимаете на рычаг домкрата, и машина немножко приподнимается. Вы снова жмете на рычаг домкрата, и машина приподнимается ещё немножко. С каждым нажатием рычага машина поднимается выше и выше. Рычаг домкрата подобен субмодальности, с которой вы работаете с помощью метода храповика: размеру, яркости и т. п. Поднимающаяся вверх машина соответствует усилению вашего кинестетического ощущения принуждения. В обоих методах мы очень быстро усиливаем реакцию хотения чего-либо до тех пор, пока человек не переступает через порог и его реакция не разрушается. Когда навязчивость человека лопаётся, сдвиг обычно можно заметить и снаружи. Вы можете увидеть, как его несловесная реакция всё более усиливается, а потом внезапно перестает усиливаться и начинает ослабевать.

В обоих методах вы варьируете субмодальность вдоль шкалы, чтобы усилить кинестетическую реакцию. Вот почему вам необходима аналоговая, а не дискретная субмодальность.

Инерция, или длительность, в кинестетической системе — вот что заставляет работать метод храповика. Вы можете изменять внутренние образы или звуки очень быстро, без того чтобы рядом продолжал болтаться старый образ. Однако если вы испытываете действительно сильное ощущение, требуется гораздо больше времени, чтобы совершить сдвиг к какому-либо другому ощущению. Интенсивные эмоциональные состояния сопровождаются большим количеством гормональных и химических изменений, и вашему телу требуется некоторое время, чтобы вернуться к нейтральному состоянию. Предположим, к примеру, вы убеждены, что находитесь в смертельной опасности, и ваше тело начинает вырабатывать адреналин. Если потом вы понимаете, что на самом деле никакой опасности нет, всё равно вам требуется какое-то время, чтобы успокоиться кинестетически.

Поскольку ощущения имеют тенденцию к продолжительности, у вас есть время на то, чтобы очень быстро возвращаться к маленькой картинке и вновь, вновь и вновь делать её больше. Каждый раз, когда вы увеличиваете размер картины, ваши ощущения стартуют на том самом месте, где вы остановились перед этим, и становятся всё сильнее.

Сэм: Поэтому медленно ничего не получится?

Верно. Вы увеличиваете интенсивность навязчивости и можете только ухудшить её!

Фред: Если бы вы сделали это медленно, то я думаю, это заставило бы меня хотеть фисташек сильнее, потому что каждый раз, когда мы экспериментировали с моими субмодальностями — уф! у меня слюнки текли, и

я хотел, чтобы картинка продолжала приближаться.

Люди часто совершают ошибку, продвигаясь слишком медленно. Делая это чересчур медленно, вы можете кончить тем, что усилите навязчивость человека и оставите его с этим: “О-о! Теперь я **действительно** хочу фисташек!”

Фред: И вы тоже, а? (смех)

Таким образом, если взрыв не работает, — вероятно, вы не побуждаете человека действовать достаточно быстро. Ну, а как вы можете сделать так, чтобы человек действовал быстро?

Деннис: Говоря быстрее и быстрее.

Верно. Если вы говорите о-оч-че-ен-нь ме-ед-дл-ле-ен-но, человек, возможно, не переступит порог. Вы можете также обозначить скорость с помощью быстрого жеста рукой или звука. Вы можете щелкнуть пальцами, или сказать: “Очень быстро — пффф!”, или сделать что-нибудь другое, что позволит ему узнать, что “быстро” означает **долю секунды!** “Быстро” не означает пять секунд в сравнении с пятью годами. Несловесный сигнал может передать особое субмодальное изменение так же, как и скорость. Если вы хотите, чтобы он придвинул картинку поближе, можете поместить свою руку туда, где картина должна быть вначале, повернуть к нему ладонь, чтобы репрезентировать картину, а затем быстро приблизить к нему свою руку. Вы можете сказать:

“Позвольте вашей картинке быстро приблизиться к вам, вот так”. Если вы хотите, чтобы он сделал картину больше, вы можете с помощью обеих рук изобразить рамку маленькой картинки, а потом быстро раздвинуть руки в стороны, расширяя рамку. Затем вы можете использовать эти жесты и звуки как якоря, чтобы помочь вашему партнёру сделать это быстро. Полезно также использовать структуры гипнотического языка, чтобы дать понять, что процесс начнет всё больше ускоряться сам по себе.

Демонстрируя этот процесс, вы можете быть не очень серьёзным — это даст вашему партнёру разрешение тоже вести себя не очень серьёзно. Возможно, чтобы перейти порог, ему понадобится вести себя не вполне обычно.

Билл: Как вы решаете, какую технику взрыва использовать: однократное наращивание или метод храповика?

Некоторые субмодальности могут увеличиваться без ограничений. Одна из них — это размер; теоретически вы можете увеличивать и увеличивать размер, не останавливаясь. Обычно вы можете взорвать этот тип навязчивости простым увеличением соответствующей субмодальности до тех пор, пока реакция не лопнет.

Однако другие субмодальности можно изменять в определенном направлении только до некоторой границы. Крупный план, например, можно брать лишь до определенного предела. С подобной субмодальностью вам, вероятней всего, понадобится метод храповика. Вы всегда можете испробовать однократное наращивание, а потом подождать немного и сделать проверку. Если навязчивость ещё не разрушена, вы можете продолжить и воспользоваться методом храповика.

Проследите, чтобы при методе храповика вы двигались **только в одном направлении**. Одна женщина была вынуждена читать “Нью-Йорк Таймс” и не хотела этого. Её желание читать газету усиливалось, когда она слышала, что внутренний голос становится тише; и она не могла добиться, чтобы её реакция лопнула. Она пробовала метод храповика, делая голос тише, потом постепенно громче, потом постепенно тише и т. д. Поступая, таким образом, вы заставите реакцию желания стать сильнее, потом слабее, потом сильнее. Я узнала, что она делает это, наблюдая за её руками, которые плавно двигались назад и вперед, когда она описывала попытки взорвать свою реакцию. Обычно вы можете определить по несловесным сигналам клиента, движется ли он с субмодальностью в обоих направлениях или же только в одном. Метод сработал у неё, когда она сделала голос тише, потом услышала, как он начинается громко и постепенно стихает; потом снова услышала, как он начинается громко и постепенно стихает и т. д.

Деннис: Разве нельзя вернуть навязчивость, просто прокручивая фильм о выполнении взрыва в обратном направлении?

Обратное прокручивание фильма не вернёт уничтоженное с помощью этой техники. Разрушив этим методом чью-то реакцию, вы не можете просто вернуться обратно той же дорогой. Прежде чем разрушить чью-то реакцию, досконально убедитесь, что человек **хочет**, чтобы её разрушили. Исследуйте, на что будет похожа его жизнь без навязчивости — потому что, переступив однажды порог, он уже не сможет вернуть навязчивость, вернувшись обратно тем же путем. Это немного похоже на протаскивание большой новогодней ёлки через узкую дверь. Если вы решите, что хотите вернуть ёлку обратно, вы не сможете просто протолкнуть её через дверь. Это не так просто. Мы научим вас, как создавать навязчивости, позднее, после того как вы научитесь их разрушать.

Проверка

После выполнения взрыва не забудьте подождать минуту или две перед проверкой. Иногда человек сразу не замечает, что изменился, потому что ощущениям навязчивости требуется некоторое время, чтобы рассеяться. Когда вы спрашиваете его: “Вы всё ещё чувствуете принуждение?”, он может ответить: “Мне кажется, что да”. Поскольку кинестетическая система очень инерционна, перейдя порог, он может сразу не заметить этого.

Если вы проводите проверку немедленно, это не обязательно хорошая проверка. Это зависит от того, насколько сильными должны стать кинестетические ощущения, прежде чем они достигнут порога. Если ощущение навязчивости исчезает мгновенно — тогда вы можете быть уверены, что взорвали её. Но если ощущение ещё остается, вам может понадобиться немного подождать и провести повторную проверку.

Если Вы подождете пару минут, то кинестетической системе хватит времени, чтобы снова успокоиться, и человек может заметить, что он больше не в состоянии вызвать у себя ощущение навязчивости. Связь между образом и кинестетической реакцией прервана. Она сломалась, стала другой.

Продолжите упражнение. Дайте нам знать, если у вас появятся трудности

и вы будете нуждаться в помощи.

План упражнения

1. Убедитесь, что вы определили ведущую субмодальность.
2. Используйте однократное наращивание либо метод храповика с ведущей субмодальностью до тех пор, пока она не перейдет порог.
3. Сделайте паузу и проведите проверку.

Как стать “неустрасимым” перед авторитарными фигурами

Мы использовали эту технику с людьми, которых устрашают авторитарные фигуры. Думая о человеке, который внушает ему страх, клиент обычно говорит нечто вроде: “О, да. Я его вижу. Картина большая, яркая и близкая, и она где-то высоко”. В этом случае мы просим его сделать картину поменьше, отодвинуть её немного дальше, сдвинуть вниз и убавить яркость. Это позволяет ему думать о ком-то авторитарном без того, чтобы быть подавленным, и без необходимости соглашаться с тем, что тот говорит. Становится легче обращаться с другим человеком как с ровней, а не как с Большим Братом.

Вам может также понадобиться явным образом внедрить защитный голос, как у Кэролин, который с помощью многократных вопросов проверяет слова другого человека с точки зрения её целей, исследует последствия исполнения того, что кто-то говорит и предлагает альтернативные возможности. Если некто имеет только ОДНУ репрезентацию ситуации, он может действовать в соответствии с ней, даже если вы сделаете её маленькой, туманной и далекой. В следующей главе мы опишем конкретный метод обучения людей тому, как вырабатывать свои собственные оценки и решения.

Люди, реагирующие на других

Некоторых людей не слишком пугают авторитарные фигуры, но они чрезмерно отзывчивы к нуждам других, при этом пренебрегая своими. Это приводит к “перегоранию” и часто имеет сходную структуру с запуганностью. Чтобы стать чрезмерно отзывчивым на нужды других, сначала создайте репрезентацию того, чего хочет этот человек. Потом либо сделайте этот образ большим, ярким и близким, либо возьмите его крупным планом и сделайте панорамным, так чтобы он заполнил ваш визуальный экран и у вас не было бы места для картин того, чего хотите вы. Если всё, что вы можете видеть, это потребности окружающих, то именно на это вы и будете реагировать. Эти картины обычно НЕ выше, чем они бывают при запуганности.

Как противоядие:

1. Подумайте о ком-то, на кого вы чрезмерно реагируете, пренебрегая своими потребностями.
2. Отметьте, как вы видите этого человека мысленным взором. Является ли картина большой и близкой, может быть панорамной? Имеет ли его голос некое качество, которое делает невозможным его проигнорировать? (Если вам трудно определить важные субмодальности, СОПОСТАВЬТЕ этот образ с образом кого-нибудь, на кого вы не так сильно реагируете.)
3. Передвиньте образ этого человека/его потребностей подальше от себя и сделайте его меньше, тусклее, менее цветным и т. п. Если вначале он был панорамным, уменьшите панораму до маленькой картины в рамке перед собой. Позвольте его голосу стать тише или изменить тональность полезным образом до тех пор, пока вы не почувствуете, что уже не так сильно подавлены потребностями этого человека.
4. Теперь создайте ещё один экран того же размера, яркости и на том же

расстоянии от себя, как и образ потребностей другого человека. Спросите себя: “Чего хочу Я?”, и поместите свои ответы в эту новую рамку.

5. Теперь вы смотрите на два экрана: на одном представлены ваши желания, на другом — желания другого человека. Спросите себя: “Что в наибольшей степени будет отвечать потребностям/желаниям, КАК меня, ТАК И другого человека?” В определенных контекстах или с определенными людьми может быть более подходящим сделать ваши собственные потребности более (или менее) важными, чем потребности других. Легче ли вам реагировать на те и другие тогда, когда они достаточно сбалансированы?

6. Распространите выбранный вами способ видения вещей на соответствующие ситуации в будущем.

Если некто имеет внешнюю референцию, то относительно просто помочь ему стать более внутренне ориентированным. Большинство людей, которые добровольно ищут помощи, это люди с сильной внешней референцией. Разумеется, у них может быть меньше сознательных частей, которые имели бы другое мнение! Сильно внешне ориентированные люди склонны спрашивать вас, что делать, а потом следовать всем вашим указаниям, поскольку они принимают, что вы правы. Поскольку обычно не очень трудно заставить их принять ВАС как их внешнего референта, вы можете попросту сказать им: “Я думаю, что, без всякого сомнения, вы должны уделять больше внимания вашим собственным желаниям и думать сами”. Если человек сделает это, он начнет создавать более сильную внутреннюю референцию. Если он отказывается делать то, что вы просите, он ТАКЖЕ в большей степени действует в соответствии с внутренней референцией — решая сам, вместо того, чтобы делать, что скажут другие.

Стратегия реагирования на критику

Одна из фундаментальных пресуппозиций НЛП заключается в том, что “Не существует такого явления, как неудача; существует только обратная связь”. Это прекрасная мысль, указывающая в очень полезном направлении. Однако для большинства людей это просто остроумная фраза, которая сама по себе не меняет их переживание или реакцию. Большинство людей (приблизительно 70%) реагируют на критику мгновенными захлестывающими плохими ощущениями. Потом они пытаются выкарабкаться из эмоциональной ямы, которую только что для себя вырыли, прибегая к помощи рационализации, ПЫТАЯСЬ достичь хорошего состояния, ПЫТАЯСЬ быть объективными и т.п. Поскольку они уже в плохом состоянии, обычно ни одна из этих попыток не срабатывает достаточно хорошо. И поскольку большая часть их усилий направлена на восстановление хорошего состояния, обычно они не извлекают надлежащей пользы из любой информации обратной связи, содержащейся в критике. Если они всё же используют эту информацию, то, как правило, много позже.

В качестве другой крайности некоторые люди (возможно, 20%), реагируют на критику, просто отрицая её. Они защищают себя от любых плохих чувств, но в то же время не позволяют себе даже рассмотреть, не является ли какая-то часть получаемой ими критики достоверной или полезной обратной связью.

Третья группа (менее 10%) может выслушивать критику без того, чтобы мгновенно чувствовать себя плохо. Они также могут внимательно рассмотреть, содержит ли критика полезную обратную связь, и использовать эту обратную связь продуктивным образом, чтобы изменить свое будущее поведение.

Разумеется, эти три группы не являются жесткими категориями. Вероятно, вы можете найти пример каждого из этих стереотипов в своей собственной жизни — в зависимости от состояния вашего ума, контекста, личности критикующего, рамки и т. п. Большинство из нас попадают в плохие состояния, негативно реагируя даже на самое безобидное замечание. У большинства из нас бывают времена, когда мы находимся в столь хорошем состоянии, что независимо от того, насколько жестко нас критикуют, можем воспринимать это просто как интересную информацию.

Несколько лет назад мы заинтересовались внутренней структурой, позволяющей “специалистам” по конструктивному реагированию на критику делать это с такой легкостью. Мы промоделировали определенное количество людей, которых характеризует очень успешное реагирование на критику с пользой для себя. Хотя есть небольшие вариации, все они используют один и тот же базовый внутренний процесс, и этой стратегии можно легко и быстро обучить других людей.

Пример

(Следующий транскрипт — отредактированный вариант видеозаписи, где Стив демонстрирует внедрение этой стратегии на Карле, участнике

одного из наших Семинаров Уровня Практиков в январе 1987). Мы также включили некоторые последующие комментарии, сделанные Карлом двумя неделями позднее.

Во время демонстрации мы собираемся сделать две вещи. Одна заключается в том, что я хочу продемонстрировать внедрение самой стратегии и прохождение через различные ответвления этой стратегии и т. д. Другая вещь, которую я собираюсь сделать — это продемонстрировать незаметный способ внедрения стратегии, а именно выполнение этого в диссоциированном состоянии. И это будет для вас не так-то легко, Карл, потому что вы ведь не любитель диссоциации, верно?

Карл: М-м, нет, я люблю делать диссоциацию.

Вы можете это сделать? (Гм-м-м.) О'кей. Прекрасно. Итак, я хочу, чтобы вы сделали следующее: увидели Карла вон там в какой-либо ситуации, в которой кто-то может дать какую-нибудь обратную связь, которая может быть истолкована как критика. Вы просто видите это вон там, О'кей? (Карл немного отклоняется назад.) Ну вот! Так то лучше. Хорошо. Вы можете видеть его так далеко, как вам удобно. Вы можете поместить лист плексигласа вот здесь, если хотите. (Карл улыбается и кивает.) О, вам это нравится, правда? О'кей, хорошо. И я хочу, чтобы вы остались в этом диссоциированном состоянии. Вот что вы будете делать: наблюдать, как ОН проходит через эту стратегию. Так что вы будете просто наблюдателем, и ваша функция как наблюдателя — это в любой момент заметить, если У НЕГО там появятся какие-либо проблемы. Тогда вы можете дать мне знать о них, и мы сможем сделать что-либо, чтобы с ними справиться, (О'кей.)

О'кей, прекрасно. Итак, вы просто будете наблюдать за этим. А другой способ создать для человека рамку — это сказать, что мы просто собираемся испробовать это там, что мы не собираемся внедрять это в него раньше, чем сделаем до конца там и убедимся, что там всё в полном порядке; мы не собираемся ничего делать с ним здесь. Правда, это в некотором смысле надувательство. Но это очень полезное надувательство для некоторых людей, которые действительно насторожены: “Н-нет-т... не суйтесь в мои мозги”, или что-то в этом роде. В некотором смысле, верно то, что это не будет внедрено до того и без того, чтобы были учтены любые экологические соображения. Поэтому эта часть утверждения верна. Однако, когда вы видите себя вон там, выполняющего это, вы также учитесь с помощью само-метафоры внутри. Итак, это именно вы собираетесь учиться новому способу реагирования на критику, так как я полагаю, что вам не слишком-то нравится тот способ, который есть у вас сейчас. Верно?

Карл (качая головой): Никоим образом, Хозе. Мне он не нравится.

О'кей, хорошо. Итак, увидьте его там, а через несколько мгновений пусть кто-то другой скажет нечто, что может быть истолковано как критика. И то, что ОН собирается делать, есть нечто очень, очень важное. Он собирается диссоциироваться от критики, (О'кей.) А вы будете наблюдать за ним. (Карл: Диссоциированным, в то время как я диссоциирован.) Правильно, в то время как вы диссоциированы. (О'кей.)

Это что-то вроде процедуры работы с фобией, когда вы имеете трехместную диссоциацию, и функция та же самая. Итак, некто собирается сказать нечто Карлу. А вы можете просто выдумать то, что кто-то может подойти и сказать ему. А этот Карл, находящийся там, собирается как-то удержать это на расстоянии (О'кей) вплоть до момента, когда у него будет возможность полностью оценить это. Он может сделать это двумя способами. Он может услышать слова и представить их напечатанными в пространстве на расстоянии вытянутой руки. Или он может слышать эти слова, но на расстоянии, (О'кей.)

И он может делать это несколькими разными способами, а вы можете просто смотреть и наблюдать, как он это делает. Итак, наблюдайте за ним в то время, когда он слышит критику. И это какие-то критические замечания о нем. И он собирается удерживать их на расстоянии вытянутой руки. Он собирается остаться диссоциированным от них. И он собирается потом создать картину о том, что представляет собой эта критика; лучше в виде фильма. Таким образом, он собирается создать репрезентацию критики, оставаясь в диссоциированном состоянии, (О'кей.) А потом он собирается сравнить этот фильм с фильмом с наилучшей имеющейся у НЕГО информацией об этой же самой ситуации. Это понятно? (Да.) О'кей. Чтобы оценить и сказать: “Ну, есть ли в этом смысл?” Есть ли какой-либо способ, каким он мог бы извлечь из этого смысл? Теперь, когда вы наблюдаете, как он делает это, может ли он достигнуть какого-то понимания этого? Есть ли смысл в том, что некто мог сказать про него такое?

Карл: Это имеет БОЛЬШОЙ смысл.

О'кей, это имеет БОЛЬШОЙ смысл. Здесь я хочу, чтобы вы пронаблюдали за тем, как он будет решать, как он хотел бы отреагировать на эту информацию. Потому что если в этом есть смысл, то это значит, что это хорошая информация, которой у него не было раньше, правда? (Да.) Так что он может сказать: “Спасибо”. или “Парень, я рад, что ты привлек к этому мое внимание. Я посмотрю, что я могу сделать с этим”. Или что угодно.

Карл: Он уже не чувствует себя внутри дерьмом. Я имею в виду — (смех).

Это хороший план.

Карл: Просто ощущение намного лучше.

О'кей. И теперь ему будет легче найти хорошее применение любой содержащейся там информации, потому что он не чувствует себя внутри дерьмом, верно?

Карл: Верно! Верно. Ему намного легче объективно относиться к этому.

Точно. Кстати, вот что такое “объективный”. “Объективный” означает, что вы диссоциированы. Поэтому, когда вы наблюдаете за ним, я хочу, чтобы вы следили, как он проходит через процесс принятия решения о том, какого рода реакция подходит к этой ситуации — в смысле, что он мог бы по-другому делать в будущем, какого-либо рода изменения, которым он, возможно, захотел бы подвергнуться, или что угодно, что было бы подходящим, полезная реакция на информацию, которую ему только что предоставили... О'кей, таким образом, он прошел через процесс принятия решения. А теперь сделайте так, чтобы он

действительно осуществил это, если это возможно сделать сейчас, и прореагировал на это. Кто-то критиковал его, верно? Поэтому, если есть подходящий ответ этому человеку, например: “Спасибо, что вы обратили на это мое внимание”, или “Да, парень, я наделал делов...”, или...

Карл: Да! Это как раз то, что он сделал. Он благодарит этого человека!

Это что-то новое, а? Вместо того, чтобы кинуться на него с кулаками.

Карл: Ага. Он никогда раньше его не благодарил. В прошлом была не столько сильная злость против этого человека, сколько злость на самого себя. (О'кей, всё верно), и он не обязан больше чувствовать злость на себя. Он может воспринять это как урок.

Великолепно. И после того как он завершил это взаимодействие с тем человеком, я хочу, чтобы вы наблюдали за ним, в то время как он тратит некоторое время на то, чтобы синхронизировать с будущим какое-то другое будущее поведение. Итак, он принял некие решения о том, что он упустил, или не замечал, или не придавал этому значения, или что бы то ни было. (Верно.) Как он может синхронизировать новое поведение с будущим? Возможно, сначала ему нужно принять решение относительно нового поведения. Что он собирается делать в будущем по-другому, в то время как вы наблюдаете его синхронизирующим это с будущим, — так что он проходит через решение, КОГДА и ГДЕ он хочет быть другим, и КАК ИМЕННО. Вы можете быстро просмотреть некоторые старые реакции, или использовать “Генератор Нового Поведения”, или что бы то ни было О'кей. Он уже совершил это изменение? (Да.) О'кей.

Карл: Да, действительно. Он не чувствует напряжения внутри. Прежде всего, он рад тому, что всё это вообще произошло, потому что он учится на этом.

Это как-то отличается от вашего прошлого опыта?

Карл: Он никогда в жизни такого не испытывал. Никогда!

Похоже, что это действительно так, не правда ли? (смех) У него такой вид, будто он только что увидел ангела, спустившегося с неба!

Карл: Знаете, это очень здорово, а контекст касается семьи, и — ему просто раньше не было легко в семье, но это просто — я хочу сказать, он действительно улыбается.

О'кей. Я бы хотел, чтобы вы проиграли другой сценарий, немного отличный. Итак, вы снова видите его там, и пока что вокруг него никого нет. (О'кей.) На этот раз кто-то собирается подойти и сделать ему очень неопределенное критическое замечание, типа “Ты, вонючка”, или “Ты, индюк” или что-либо вроде этого, так что он должен действительно сделать паузу и собрать информацию, — потому что он слышит “Ты, индюк” и создает картину индюка и создаст картину себя, и картины не совпадают, верно? (смех) Поэтому он должен сначала собрать информацию типа: “Хорошо, можете ли вы мне сказать больше? Как, конкретно, я являюсь индюком?” или что угодно ещё, до тех пор, пока он не получит информацию: “О чем на самом деле говорит этот человек?”

Карл: “Что они пытаются ему сказать?”

“Что они пытаются ему сказать?” И он может сделать это довольно вежливым и нейтральным тоном, потому что он просто

Карл: Он может диссоциироваться.

Диссоциироваться. И он просто хочет иметь эту информацию. И когда он уже получит информацию, достаточную для того, чтобы создать фильм о том, чем озабочен этот человек — тогда он снова может пройти через это... Ну, а на этот раз совпадает это или нет?

Карл: После того как они ему сказали?

После того как они сообщили ему некоторые детали, есть ли какое-то соответствие... немножко?

Карл: Да. Это была скорее шутка, чем что-либо ещё. (О'кей.) Но он, вероятно, не узнал бы об этом, если бы не задал вопросов: “Каким конкретно образом я являюсь индюком?” (смех) В прошлом он, вероятно, не стал бы этого спрашивать. Он бы просто подумал: “Да, я индюк”. Либо это, либо “Сам индюк, мать твою”.

Верно. Мать твою, О'кей. Теперь смотрите на него, в то время как он снова проходит через эту процедуру решения о том, как отреагировать на этого человека. Возможно, вы уже это сделали. А потом, есть ли какой-либо способ поведения, который он хотел бы иметь в будущем? Есть ли что-либо полезное? А иногда, если это просто игра, это может быть просто что-то вроде не имеющего значения обмена добродушными шутками, и действительно нет никакого стимула к изменению поведения...

О'кей, теперь я хочу, чтобы вы проделали это ещё одни раз. На этот раз некто действительно очень странный появляется на улице прямо из ниоткуда и произносит какие-то странные замечания, из которых вы не можете извлечь никакого смысла, (О'кей.) И знаете, он опять спрашивает: “Хорошо, можете ли вы больше сказать об этом?” Или “Как конкретно?” или что-нибудь в этом роде. И, знаете, он получает в ответ просто “словесный салат”; это шизофреник, который просто сбежал из больницы, или что-то в этом роде. И когда вы делаете фильм из того, что представляют собой его картины и что вы запомнили из только что случившегося, они просто совершенно не совпадают. (Верно.) И в определенный момент вы говорите: “Благодарю, но благодарности не будет”, или “Простите”, или что-нибудь ещё. Вы предпринимаете серьезное усилие понять, что человек имеет в виду, и есть ли в этом какая-то реальная информация — или же это просто выпад, исходящий из его собственного внутреннего пространства, а в этом случае вы можете спокойно проигнорировать его, потому что у вас нет никакого. (Карл: Это не стоит того) Это не стоит того, потому что в нём нет никакой информации, которую вы хотели бы использовать для изменения своего поведения в будущем, верно?

Карл: На этом не научишься.

Верно: О'кей, теперь, наблюдая, как Карл там проходит через всё это, я делаю вывод, что ощущение действительно хорошее. Верно? (Действительно хорошее.) Это выглядит привлекательно? (Выглядит привлекательно.) Есть ли КАКИЕ-ЛИБО проблемы с какой-либо частью этого? Нет ли какой-либо части

этого, которую вы хотели бы как-то изменить, которая бы вас как-то беспокоила?..

Карл: Единственное — это что я просто — я хочу, чтобы это произошло. Я хочу быть там, внутри. Я не хочу быть диссоциированным! (Смех)

Хорошо, это следующий шаг. Но там всё выглядит хорошо, верно? (Нет проблем.) О'кей, великолепно.

О'кей, постепенно протяните руку и помашите тому, кто там находится. (Стив показывает, как он вытягивает руки, а потом медленно возвращает их к своей груди) и очень постепенно, со своей собственной скоростью, притяните его к себе, и сделайте его полностью частью вас. (Карл протягивает руки и возвращает оттуда того, другого Карла. В это время появляется множество несловесных сдвигов — более глубокое дыхание, изменение цвета кожи и т. д. — которые указывают на мощную интеграцию с множеством ощущений)...

Потратьте пару минут, чтобы принять всё это в себя... Просто побудьте там некоторое время... (Карл вытирает глаза.) Это для вас большое событие, не так ли? (Карл кивает.) Я рад, что вы вышли сюда. Это хорошо... Итак, просто потратьте некоторое время, чтобы побыть там и просто позвольте всему этому материалу улечься. Потратьте на это столько времени, сколько хотите. Я буду повторять материал с группой; а вы просто побудьте там.

О'кей, есть ли у вас вопросы? Можете взглянуть на листок с конспектом, если хотите, О'кей.

Ди: Так — или я это пропустила, или что — но вы не предложили ему сделать одно — как я видела — где кто-то, о ком бы он ПО-НАСТОЯЩЕМУ беспокоился, уважал, восхищался и с кем был бы по-настоящему близок, сказал бы ему что-то совершенно пошлое, безвкусное и злое.

Когда будете в малой группе, позаботьтесь, чтобы они сделали это с вами. (смех)

Ди: О'кей. Ну, я имею в виду, что если к вам подходит какой-то клоун — это ладно, вы (пожимает плечами): “Кого это заботит?” Но если так поступает кто-то вам небезразличный, это уже не так легко перенести.

Это нечто другое, верно. Так вот, на самом деле он выбрал кого-то из своей семьи

Карл: Это то, с чего я начал.

То есть на самом деле он начал с чего-то похожего.

Карл: Потому что, знаете, что до меня, то это самое трудное — было самым трудным для меня, и я не рассердился на человека, который сказал мне это. Я сердился на себя за то, что не в состоянии был ответить на это так, как считал нужным. А что касается моей собственной семьи, я знаю, что прежде всего они любят меня, и с их точки зрения это конструктивно. Дело просто в том, что я на это реагировал, знаете. Я начинал автоматически подозревать себя по поводу чего-то, что я делал, и потом просто автоматически: “Да, я — этот пропащий человек”. То есть я знал, что у них хорошие намерения; просто я на это так реагировал. А будучи в состоянии диссоциироваться и наблюдать за собой диссоциированным

Ди: О'кей. Но чувствовали ли бы вы себя также, если бы то, что они сказали — как вы сказали: “О, да, я могу видеть, что это обоснованно”. Предположим, что это было совершенно неверно по отношению к вам. Это могло быть обоснованно для них и они могли так думать, но для вас абсолютно нереально, чтобы это было правдой. Чувствовали ли бы вы то же самое?

Карл: Если бы я наблюдал это точно также? Да. Я защищен. Раньше, в прошлом, это просто входило в меня. (Карл показывает рукой на середину груди.) Но быть в состоянии увидеть то, что они мне говорят, на картинке и иметь эту диссоциацию — это в точности похоже на быструю терапию фобии, это дает вам возможность испытывать нечто и быть отделенным от этого, так что вы не обязаны ассоциироваться и чувствовать себя дерьмом. (Принимать это внутрь физиологически.) Правильно. Если хотите, можете прямо сейчас сказать мне что угодно, и мы можем проверить это.

Ди: Ну, у меня нет для вас никаких злых слов.

Я учил этому много раз, но до вас действительно доходило хуже всех.

Карл поднимает глаза и улыбается: Это проверка. Это называется проверкой, верно?

Ди: Мне казалось, что он очень трогателен. Он вошел мне прямо в сердце.

Если есть конкретная ситуация, Ди — та, что всегда задевает вас или что-то в этом роде — я рекомендую не использовать её в качестве ПЕРВОГО примера, который вы будете проигрывать. Потому что когда вы впервые учитеесь водить машину, вы не садитесь в автомобиль и не едете прямо к Ла-Маншу или Дайтона Бич или куда-нибудь в этом роде; вы учитеесь, будем надеяться, на грязной проселочной дороге, или футбольном поле, или на чем-то подобном. Обязательно поступайте так и с наиболее тяжелым для вас видом критики — исходит ли она от босса, от супруга, от ребенка, или от кого бы то ни было. Обязательно используйте её уже ПОСЛЕ того, как вы достигаете некоторой беглости в выполнении промежуточных шагов, потому что иначе вы можете застрять на каком-нибудь шаге, и всё может развалиться. Обязательно проверьте это. И я согласен с тем, что, по-моему, было целью вашего замечания; “Ну ладно, вы знаете, что кое с чем это может работать; но как насчёт тех реальных трудных ситуаций?” Обязательно используйте это и в трудных случаях. Это сработает, если вы действительно вмонтируете систему, потому что эта стратегия — точно также как быстрая терапия фобии — порождает диссоциацию, так что вы можете наблюдать за всем со стороны. Одна из приятных особенностей этого метода вмонтирования заключается в том, что если тот другой вы, который находится там, наломает дров...

Карл: Вы защищены от этого.

Вы защищены. Вы можете просто наблюдать за этим, а потом просто прокрутить фильм обратно и сказать: “О'кей”, кое-что подрегулировать, а потом снова прокрутить его вперед, так что...

Карл: Вы полностью контролируете ситуацию, что бы ни происходило.

Последующее интервью

Прошло около двух недель Что ж, расскажите людям, которые будут смотреть запись.

Карл: Ну, после того как была вмонтирована стратегия критицизма, двое людей — как гром среди ясного неба — вдруг подходят ко мне и обзывают меня сопляком и всякое такое; а потом начинают смеяться, потому что они просто хотели проверить это, но...

Это была не очень хорошая проверка, верно?

Карл. Нет, это должно было быть сделано в реальном мире. А на моей работе — я никогда не осознавал этого раньше, но я хожу к людям домой и убираю оборудование, которое моя компания там установила. И когда я его убираю, оно оставляет дыры у них в стенах и повсюду. И они с самого начала подписали контракт, что мы не отвечаем и всё такое. Я оказываюсь там, и я тот, на кого они орут и вопят Я никогда раньше не осознавал, что это беспокоит меня, вы знаете, бессознательно. Но когда это случилось в последние две недели, я автоматически отступал на шаг назад — и я делаю это прямо сейчас, поскольку вспоминаю это. И когда это стало происходить, это происходило осознанно — я это видел и решал, стоит это того или нет, и продолжал с той точки. И чем чаще это случалось, тем быстрее происходило. Поэтому люди, с которыми я работаю, они, таким образом, действительно помогли мне врубиться. Поэтому я почти что проделывал рефрейминг. Знаете, это было похоже на “Продолжай, не останавливайся! Это здорово”

Чем больше, тем лучше (Да) Именно так это и работает. Когда вы внедряете новую систему, подобную этой, — чем больше раз она проигрывается, тем более автоматической становится. Теперь, вы сказали, что осознанно вам надо отступить на шаг назад. Это было то, что вы осознанно ЗАМЕЧАЛИ, верно? (Верно.) Вам ведь не требовалось осознанно думать о том, чтобы сделать это, верно?

Карл: Нет, нет, нет, нет. Это происходило само по себе. Два раза во время вождения машины — я много вожу машину — я кого-нибудь подрезал, и тогда это тоже хорошо срабатывало (смех). Особенно, знаете ли, в прошлом, я всегда начинал: “О, я ужасный водитель”; а потом, если это подтверждалось, я говорил: “Да, хорошо, в следующий раз мне придется вести себя немного лучше”.

Хорошо. В какой-то момент я встревожился, не превратил ли я вас в паршивого водителя.

Карл: Я думаю, что самая лучшая проверка произошла вчера. Я подстриг волосы и был этим очень доволен. Я думал, что хорошо выгляжу, и пошел домой, к своим родителям. Я там не живу, просто зашел их навестить. И сказал: “Мам, я подстригся”. А она смотрит на меня и начинает: “А как же сзади?”, потому что обычно я коротко стригся сзади, а в этот раз нет. И знаете, она была вполне серьезна: “Почему сзади не подстриг?” И мгновенно: шаг назад: “Это обоснованно?” - “Нет”. Это было действительно мощно. И то, что это было с ней — семейная сцена — и то, что я этого не планировал, это было полностью бессознательно и действительно мощно. Так что у меня успех.

О'кей. Большое спасибо.

Карл: Спасибо вам.

(Теперь прошло более восьми месяцев, и Карл по-прежнему хорошо реагирует на критику.)

Обзор стратегии

1. ВМОНТИРУЙТЕ СТРАТЕГИЮ В ДИССОЦИИРОВАННОМ СОСТОЯНИИ. “АННА, УВИДЬТЕ САМУ СЕБЯ ВОН ТАМ, ВПЕРЕДИ. ТА АННА СОБИРАЕТСЯ НАУЧИТЬСЯ НОВОМУ СПОСОБУ РЕАГИРОВАТЬ НА КРИТИКУ”. Сделайте то, что необходимо для поддержания диссоциации. “ВЫ МОЖЕТЕ УВИДЕТЬ АННУ НА ТАКОМ РАССТОЯНИИ, НА КАКОМ ВАМ ЗАХОЧЕТСЯ; ИЛИ В ЧЕРНО-БЕЛОМ ИЗОБРАЖЕНИИ; И ВЫ МОЖЕТЕ ПОМЕСТИТЬ ПЕРЕД СОБОЙ ПЛЕКСИГЛАСОВЫЙ БАРЬЕР, ЕСЛИ ЭТО ПОМОГАЕТ ВАМ ОСТАВАТЬСЯ ЗДЕСЬ В КАЧЕСТВЕ НАБЛЮДАТЕЛЯ”.

Всегда используйте местоимения и слова, обозначающие локализацию, такие как “ЗДЕСЬ”, “ТАМ”, чтобы сохранять эту дистанцию и диссоциацию. Не забывайте следить за несловесными признаками диссоциации. Когда Карл только вышел сюда, он начал видеть себя там, и тогда его плечи и голова подались назад — что было хорошим признаком того, что он диссоциировался полнее. Поэтому убедитесь, что клиент выглядит по-разному, когда он диссоциирован и когда ассоциирован.

Некоторые люди предпочитают использовать слуховую диссоциацию — слышание себя в магнитофонной записи в другом месте пространства, а очень редко даже кинестетическую диссоциацию — ощупывание себя кончиками пальцев в другом месте пространства. Вы также можете использовать рамку “как если бы” или туманный язык, для людей, которые сознательно не визуализируют: “ПРИТВОРИТЕСЬ, что можете видеть себя вон там”. “Добейтесь ощущения, что вы находитесь за плексигласовым щитом”.

2. ДИССОЦИИРУЙТЕСЬ ОТ КРИТИКИ. “АННУ, КОТОРАЯ НАХОДИТСЯ ТАМ, СЕЙЧАС БУДУТ КРИТИКОВАТЬ. ПОСМОТРИТЕ И ПОСЛУШАЙТЕ, КАК ОНА МГНОВЕННО ДИССОЦИИРУЕТСЯ ОТ КРИТИКИ”. У неё есть разные способы сделать это. Один заключается в том, чтобы Анна, которая там, увидела себя критикуемой. Другой способ — напечатать слова критики в пространстве на расстоянии вытянутой руки; или она может выйти из своего тела и увидеть себя в момент, когда её критикуют. Если одной простой диссоциации недостаточно, чтобы поддерживать ту Анну впереди вас в ресурсном состоянии, попробуйте использовать какие-либо другие вспомогательные субмодальные сдвиги. Пусть ТА Анна сделает диссоциированную картину того, как её критикуют, меньше, дальше от себя, прозрачной, более туманной — или проделайте любой другой субмодальный сдвиг, который в нужной степени уменьшил бы её реакцию. Диссоциация препятствует мгновенному возникновению тяжелых чувств, которые испытывают столь многие люди; и она также обеспечивает объективную точку зрения, необходимую для следующего шага.

3. СОЗДАЙТЕ ДИССОЦИИРОВАННУЮ РЕПРЕЗЕНТАЦИЮ СОДЕРЖАНИЯ КРИТИКИ. “НАБЛЮДАЙТЕ ЗА АННОЙ, КАК ОНА СОЗДАЕТ ФИЛЬМ О ТОМ, ЧТО ГОВОРIT КРИТИКУЮЩИЙ ЕЁ

ЧЕЛОВЕК”. И вновь, та Анна может сделать эту репрезентацию меньше и дальше от себя, для того, чтобы поддержать себя в ресурсном состоянии. Некоторые люди делают такие большие, яркие и близкие картины той “ужасной” вещи, которую они совершили, что им очень трудно поддержать ресурсное состояние. Она может отодвинуть эту репрезентацию достаточно далеко — или что-нибудь ещё, так чтобы чувствовать себя комфортно — но в то же время ясно видеть её.

Прежде чем вы сможете оценить критику, вам надо ПОНЯТЬ её. Что этот человек имеет в виду? Если кто-то говорит: “Ты опоздал на двадцать минут; теперь нам придется либо спешить, либо опоздать на фильм”, вы сможете легко сделать достаточно детальную внутреннюю репрезентацию этой информации во всех основных системах восприятия.

Однако часто критика бывает слишком неопределенной, чтобы хорошо понять ее. Если некто говорит: “Ты вонючка”, или “Ты неосмотрительна” — в подобном случае та Анна должна будет собрать более конкретную информацию, чтобы точно знать, что имеет в виду критик. Прежде чем спрашивать о дополнительной информации, всегда полезно каким-либо образом синхронизироваться с критиком: “Меня беспокоит то, что вы считаете меня вонючкой”, “Я ценю честность, с которой вы сказали об этом”, “Я сожалею, что огорчил вас” и т. п. Потом вы можете спросить: “Что конкретно я сделал такого, что было непродуманным?”

“НАБЛЮДАЙТЕ, КАК ТА АННА ПРОДОЛЖАЕТ СОБИРАТЬ ИНФОРМАЦИЮ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА ОНА НЕ СМОЖЕТ СОЗДАТЬ ЯСНУЮ И ДЕТАЛЬНУЮ РЕПРЕЗЕНТАЦИЮ КРИТИКИ ВО ВСЕХ ОСНОВНЫХ СИСТЕМАХ ВОСПРИЯТИЯ”.

4. ОЦЕНИТЕ КРИТИКУ, СОБИРАЯ ПО МЕРЕ НЕОБХОДИМОСТИ ИНФОРМАЦИЮ. “НАБЛЮДАЙТЕ ЗА АННОЙ ПО МЕРЕ ТОГО, КАК ОНА СРАВНИВАЕТ СВОЮ РЕПРЕЗЕНТАЦИЮ КРИТИКИ СО ВСЕЙ ОСТАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ, КАКУЮ ОНА ИМЕЕТ О СИТУАЦИИ, ЧТОБЫ ВЫЯСНИТЬ, СОВПАДАЮТ ОНИ ИЛИ НЕ СОВПАДАЮТ”. Самый простой и прямой способ сделать это, состоит в том, чтобы предложить Анне вновь прокрутить фильм своих собственных воспоминаний о событии и сравнить его с фильмом критики. Она также может прокрутить фильмы события с разных точек зрения, включая точку зрения критика, наблюдателя или другого значимого человека. Если она получит замечание от других наблюдателей, они могут быть также полезны для оценки того, содержит или не содержит критика достоверную, полезную информацию.

Если, когда она это делает, между воспоминанием и критикой имеется полное несовпадение — возможно, ей понадобится вернуться к Шагу 2 и собрать больше информации о критическом замечании. Например, она могла не понять, что, говоря, что она “кричала” и “говорила напыщенно”, он подразумевал, что громкость и высота её голоса увеличились на 10% — а это то, к чему он очень чувствителен из-за своего прошлого опыта унижений.

Если после повторного сбора информации остается полное несовпадение, то, может быть, для неё самое время заключить, что она просто не согласна.

Возможно, критик галлюцинирует или каким-то образом внутренне генерирует опыт. Его замечание на самом деле не про неё, а про него самого, про его личную историю и т. п. Конечно, возможно также, что у неё может быть амнезия того, о чем говорит критик; или что её точка зрения настолько отлична, что она до сих пор не нашла способа понять его. В зависимости от ситуации может оказаться стоящим или не стоящим для неё продолжать работу по приближению к пониманию.

Обычно бывает по меньшей мере некоторое соответствие между репрезентациями той Анны и репрезентациями критика. Когда это так, она может признать совпадающие части и запросить больше информации о тех, которых она пока не понимает.

Когда эти две репрезентации соответствуют — это эквивалентно утверждению, что в соответствии с максимальной доступной ей информацией — а чем больше она её имеет, тем лучше! — критика является точной обратной связью, о которой ей полезно знать.

5. ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ ОБ ОТВЕТНОЙ РЕАКЦИИ. “НАБЛЮДАЙТЕ ЗА АННОЙ. В ТО ВРЕМЯ КАК ОНА РЕШАЕТ, ЧТО ОНА ХОЧЕТ СДЕЛАТЬ”. До этого момента единственной её реакцией на критика были синхронизация и сбор информации. Теперь наступает время для реакции, даже если это всего лишь универсальный ответ типа “Спасибо, что обратили на это мое внимание; я должна буду серьезно подумать об этом”. Реакция Анны зависит от того, что она за человек — от её целей, критериев, ценностей, — а также от контекста и самой критики. Возможно, она захочет принести извинение или даже какого-то рода возмещение, чтобы компенсировать то, что она сделала. С другой стороны, если её намерением было досадить критику, может подойти простое: “Вы правильно меня поняли”. Если же имеется полное несовпадение, она может отреагировать, сказав просто: “Это, конечно, совсем не то, как я это запомнила”. Если его точка зрения является возможной интерпретацией её поведения, она может сказать: “Это, конечно, совсем не то, что я хотела вам сообщить; но я понимаю, что вы могли понять всё именно так. То, что я НАМЕРЕВАЛАСЬ сделать, было “У” — и разъяснить недоразумение.

“НАБЛЮДАЙТЕ ЗА АННОЙ, В ТО ВРЕМЯ КАК ОНА ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ВЫБРАННУЮ ЕЮ РЕАКЦИЮ”.

6. ОБДУМАЙТЕ ИЗМЕНЕНИЕ БУДУЩЕГО ПОВЕДЕНИЯ.

“СПРОСИТЕ АННУ, КОТОРАЯ находится ТАМ: “ХОЧЕШЬ ЛИ ТЫ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИНФОРМАЦИЮ. ПОЛУЧЕННУЮ ИЗ КРИТИКИ, ЧТОБЫ В БУДУЩЕМ ДЕЙСТВОВАТЬ ПО-ДРУГОМУ?” Если ответ будет положительным, то понаблюдайте, как Анна выбирает новый (-ые) способ (-ы) поведения и синхронизирует новое поведение с будущим.

На Шаге 5 вы наблюдали, как Анна отвечает критику в “настоящем”. На этом шаге вы наблюдаете, как она решает, хочет ли она изменить свое поведение, чтобы в будущем получать от критика или других людей иные реакции. Если она действительно хочет быть в будущем другой, то теперь ей надо выбрать или создать новые способы поведения и синхронизировать их с подходящими контекстами будущего. Если у неё недостаточно времени сейчас,

то она может взять листок, чтобы тщательно записать, что она хотела бы изменить, и запрограммировать себя на то, чтобы проделать эти изменения в определенном времени и месте, когда у неё для этого будет время. Это — синхронизация процесса синхронизации с будущим с тем моментом будущего, когда она сможет сделать это более тщательно.

7. ПОВТОРЕНИЕ. Полезно повторить стратегию два или три раза. Каждый повтор должен задействовать один или больше из основных необязательных элементов стратегии, которые не были использованы в предыдущих повторах. Например, если критика в первом примере была детализированной и конкретной, то последующая критика должна быть столь неопределенной, чтобы Анне понадобилось собирать информацию для создания репрезентации этой критики. “НАБЛЮДАЙТЕ ЗА АННОЙ, КОТОРАЯ ТАМ, В ЕЩЁ ОДНОЙ СИТУАЦИИ, ГДЕ ЕЁ СЕЙЧАС БУДУТ КРИТИКОВАТЬ. НА ЭТОТ РАЗ КРИТИКА БУДЕТ ОЧЕНЬ ОБЩЕЙ, ТАК ЧТО ЕЙ ПРИДЕТСЯ СОБИРАТЬ ДЕТАЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ О ТОМ, ЧТО ИМЕЕТ В ВИДУ КРИТИК. СМОТРИТЕ И СЛУШАЙТЕ ВНИМАТЕЛЬНО. КАК АННА ПРОХОДИТ ЧЕРЕЗ ТУ ЖЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ В НОВОЙ СИТУАЦИИ”. Основные необязательные элементы таковы:

- а. СБОР ИНФОРМАЦИИ, когда критика является неопределенной.
- б. СОВПАДЕНИЕ ИЛИ НЕСОВПАДЕНИЕ при сравнении репрезентации критики с вашей собственной репрезентацией того же события.
- в. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О РЕАКЦИИ в сиюминутной ситуации
- г. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ, содержащейся в критике, чтобы избрать и синхронизировать с будущим новое поведение.

Обычно около трех повторений бывает достаточно, чтобы вмонтировать новую стратегию. Когда вам кажется, что стратегия вмонтирована, вы можете провести проверку: “СПРОСИТЕ АННУ, ПОНИМАЕТ ЛИ ОНА ЭТОТ МЕТОД РЕАГИРОВАНИЯ НА КРИТИКУ ДОСТАТОЧНО ХОРОШО, ЧТОБЫ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЕГО АВТОМАТИЧЕСКИ В ЛЮБОЙ МОМЕНТ БУДУЩЕГО, КОГДА ОНА ПОДВЕРГНЕТСЯ КРИТИКЕ”. Если последует ответ “Нет” — определите, что конкретно она не понимает и зафиксируйте это, или наблюдайте, как она проделает ту же последовательность ещё несколько раз.

8. ПОВТОРНО АССОЦИИРУЙТЕСЬ С ТОЙ ЧАСТЬЮ СЕБЯ, КОТОРАЯ ОБУЧИЛАСЬ ЭТОЙ СТРАТЕГИИ. Теперь наступает время повторно ассоциироваться с диссоциированным собой, чтобы инкорпорировать эту стратегию. “ВЫ ТОЛЬКО ЧТО НАБЛЮДАЛИ, КАК ЧАСТЬ ВАС ОБУЧАЛАСЬ НОВОМУ ПОЛЕЗНОМУ СПОСОБУ РЕАГИРОВАНИЯ НА КРИТИКУ. Я ХОЧУ, ЧТОБЫ ВЫ ПОБЛАГОДАРИЛИ ЕЁ ЗА ТО, ЧТО ОНА ТАКИМ ОБРАЗОМ БЫЛА ДЛЯ ВАС ОСОБЫМ РЕСУРСОМ... ТЕПЕРЬ Я ХОЧУ, ЧТОБЫ ВЫ ПО-НАСТОЯЩЕМУ ПОТЯНУЛИСЬ СВОИМИ РУКАМИ И ЛАДОНЯМИ, ОБНЯЛИ ТУ АННУ И МЯГКО ВЕРНУЛИ ЕЁ ОБРАТНО В СЕБЯ, ЗАТРАЧИВАЯ НА ЭТО СТОЛЬКО ВРЕМЕНИ, СКОЛЬКО НУЖНО; ТАК ЧТО ВСЁ ТО, ЧЕМУ ВЫ НАУЧИЛИСЬ, БУДЕТ ДОСТУПНО ВАМ

МГНОВЕННО И БЕССОЗНАТЕЛЬНО, В ЛЮБОЙ МОМЕНТ В БУДУЩЕМ, КОГДА ВАС СТАНУТ КРИТИКОВАТЬ”.

Как и со всеми другими техниками НЛП, вам нужно быть чувствительным к любым возможным возражениям, возникающим по ходу, и соответственно адаптировать свои действия.

Вмонтирование

Если вы думаете о критике в свой адрес и используете это содержание, чтобы пройти шаги стратегии в своем воображении, то вы можете вмонтировать её в себя с помощью процесса диссоциированного повторения. Стратегия может стать по-настоящему гладкой и автоматической, если вы повторите этот процесс с несколькими различными видами критики от различных людей и в различных контекстах, так что вы используете и генерализуете все элементы стратегии. Хотя вы можете вмонтировать её в себя, мы нашли очень полезным, — поскольку так много людей реагирует на критику столь быстро и “фобически” — чтобы кто-нибудь другой помог вам установить диссоциацию и обеспечил руководство во время внедрения вами стратегии.

Резюме

1. Вмонтируйте стратегию в диссоциированном состоянии.
2. Диссоциируйтесь от критики.
3. Создайте диссоциированную репрезентацию содержания критики.
4. Оцените критику, если нужно, собирая информацию.
5. Решите, как отреагировать.
6. Обдумайте изменение будущего поведения.
7. Повторение.
8. Восстановите ассоциацию с частью себя, обучившейся этой стратегии.

Проверка

Вся хорошая работа в НЛП включает проверку перед и после вмешательства — чтобы удостовериться, что полезное изменение произошло. Мы предположили, что ваш клиент уже продемонстрировал вам бесполезную реакцию на критику. Поскольку поведенческая проверка всегда наилучшая, вы можете проверить, говоря с конгруэнтным несловесным аналоговым поведением: “Я учил этому процессу многих людей; но вы, ей-богу, задавали самые ГЛУПЫЕ вопросы” — и наблюдайте за его реакцией. Может также оказаться полезным провести проверку в воображении клиента, используя все основные типы контекстов (люди, места, ситуации и т. п.), которые раньше были проблемными, и убедиться, что он полностью генерализовал это новое умение.

Техника шоколада Годива

Ричард Бэндлер разработал эту технику для порождения мотивации. Может быть, вы замечали, что другие люди мотивированы делать много такого, что кажется вам забавным или нелепым. Это происходит потому, что большинство людей мотивируются на совершение поступков весьма случайным и несистематическим образом, таким, который вовсе не обязательно связан с внутренней ценностью и выгодами данной деятельности.

Одно из очень ценных применений этой техники состоит в том, чтобы изменить ваши чувства по поводу задач, относительно которых вы **КОНГРУЭНТНО** решили, что хотите/должны их решить — но сейчас вам не хочется этого делать. Если вы конгруэнтно решили, что сделать это важно, то вы можете также и получить от этого удовольствие! **ВЫПОЛНЯЯ ЭТУ ТЕХНИКУ, БУДЬТЕ ОЧЕНЬ ОСТОРОЖНЫ С ЭКОЛОГИЕЙ: ВЫ НЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В СЛУЧАЙНОМ ВНЕДРЕНИИ ИНТЕНСИВНОЙ ПОТРЕБНОСТИ ДЕЛАТЬ НЕЧТО.**

План

1. **МОТИВИРУЮЩАЯ КАРТИНА.** Создайте **АССОЦИИРОВАННУЮ** картину некой вещи или деятельности, которой вы испытываете дикое желание наслаждаться (шоколад, к примеру). Быстро отставьте её в сторону.

2. **КАРТИНА ЗАДАЧИ.** Создайте **ДИССОЦИИРОВАННУЮ** картину себя, делающего что-то, о чем вы конгруэнтно решили, что вам нужно/вы хотите это делать — так что вы могли бы заодно и получить от этого удовольствие.

3. **ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА.** Есть ли какая-либо часть вас, которая возражает против того, чтобы вы **ПОЛУЧАЛИ УДОВОЛЬСТВИЕ**, делая дело, относительно которого вы решили, что вам нужно его сделать.

4. ТЕХНИКА ЗРАЧКА.

А. Увидьте мысленным взором картину задачи 2, с мотивирующей картиной прямо **ПОЗАДИ** неё. Быстро откройте маленькое отверстие в центре картины 2, так чтобы вы могли видеть картину 1 через это отверстие. Заставьте отверстие быстро открыться до такой величины, чтобы вы могли получить полную чувственную реакцию на картину 1.

Б. Теперь быстро уменьшите отверстие, но **ЛИШЬ** настолько быстро, чтобы при этом вы могли сохранить чувственную реакцию на картину 1.

В. Повторите шаги 4А и 4Б ещё несколько раз, так быстро, как только можете. В результате надо соединить ощущения мотивирующей картины с картиной задачи.

5. Проверка. Посмотрите на картину задачи (2). Тянет ли вас к ней? Если нет, повторите шаг 4, или же вернитесь к предыдущим шагам, чтобы быть уверенным, что ваши элементы верны.

Кроме очевидных терапевтических применений, эта техника имеет также много приложений в бизнесе — для работников, занимающихся полезной деятельностью, которая сама по себе не приятна. Она также может быть применена у торговцев с “телефонитом” или “дверно-звонкитом”, чтобы они

охотно предпринимали “безнадёжные попытки”.

Разрушение

Часто очень полезно просто разрушить внутреннюю репрезентацию, которая стоит у кого-то на пути. Кто-то продолжает думать о фильме ужасов или картинке в газете, и вы не можете выявить никакой полезной цели, которой это могло бы служить.

ПРЕЖДЕ ЧЕМ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТОТ МЕТОД, ПРОВЕДИТЕ ОЧЕНЬ ТЩАТЕЛЬНУЮ ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ ПРОВЕРКУ. Разрушение создает амнезию. Картина может быть каким-либо образом полезна для клиента: она может содержать информацию о том, что делать или чего избегать в будущем. Если это так, то очень важно сначала выделить полезную информацию и поместить её в новую картину прежде, чем разрушить старую, или использовать какое-либо другое вмешательство, не создающее амнезии.

РАСТРЕСКИВАНИЕ — вот что происходит с закаленным стеклом, как в лобовом или боковом окне машины, когда оно разбивается. Оно разбивается на тысячи мелких осколков и распадается. Вообразите, что зрительный образ, от которого вы желаете избавиться, подобен автомобильному окну или нарисован на нем. Стукните по нему хорошенько молотком и наблюдайте, как оно разбивается на тысячи крошечных осколков и распадается. Вам может понадобиться повторять это несколько раз, чтобы сделать это полностью и навсегда.

Однажды поздно вечером позвонила женщина; она была в высшей степени встревожена и с трудом связывала слова. Мне удалось выяснить, что она только что посмотрела зрелищный фильм ужасов, в котором главные герои убивали своих родителей. Фильм “преследовал” её и чрезвычайно беспокоил. Поскольку эти чувства были внедрены фильмом, я не увидел никакой полезной информационной ценности в том, что она прокручивает фильм заново и пребывает в плохом состоянии. После того как она разрушила фильм, её голос мгновенно сделался спокойным; и я потратил немного времени на выяснение того, не было ли в её собственной жизни чего-то, с чем ей нужно было поработать.

Другую женщину преследовал образ Майкла Джексона. После одного удара молотком осталась только белая перчатка. Ещё два удара молотком избавили и от перчатки. Некоторые люди сообщают, что образ не исчезает полностью, но одна или больше субмодальностей сдвигаются так, что он больше не беспокоит их: образ может стать меньше, дальше или чёрно-белым.

Вы также можете предложить кому-либо просмотреть фильм “наизнанку”. Мы не знаем, что это означает, но в ответ на эту инструкцию люди делают в своей голове интересные и полезные вещи. Один из способов представлять себе “наизнанку” состоит в том, что всё, находящееся в центре исходного фильма, перемещается на наружный край, а всё, что по краям, оказывается сплюснутым в центре.

Другой референтный опыт для разрушения заключается в том, чтобы смотреть фильм, когда он останавливается и проекционная лампа прожигает дырку в каждом кадре. Вы также можете просто сжечь образ дотла.

Другим полезным референтным опытом для разрушения картины является поворачивание калейдоскопа, вид акварельного рисунка на тротуаре под дождем, видение образа в зеркале, которое разбивается, видение образа в водоеме, поверхность которого приходит в волнение и т. п.

Вы также можете использовать этот процесс в обратной последовательности. Мне позвонила женщина, которая очень страдала от ощущения, что она фрагментирована, “как если бы жонглировала слишком большим количеством вещей, за которыми невозможно уследить”. Визуально у неё было много мимолетных движущихся образов. Я попросил её вообразить, что она видит всё это на поверхности пруда, который был взволнован штормовым ветром, и что когда ветер улегся и поверхность постепенно выровнялась, фрагментарные образы начинают постепенно срастаться и собираться вместе в единую организованную картину. Через несколько минут картина собралась в одно целое; женщина была спокойна и расслаблена и звала, что делать дальше.

Отделение себя от контекста

Как обсуждалось в главе II, многим людям мешают неприятные чувства при реакциях на других людей или события. Часто бывает полезно разрушить эти неприятные причинно-следственные связи, чтобы освободить место для более приятных. Вот один из способов сделать это:

1. Подумайте о неприятном воспоминании и прокрутите его как короткий фильм. Обратите внимание, как вы реагируете на это воспоминание сейчас...

2. Увидьте на картине себя, в диссоциированном состоянии. Используйте для различения между собой и контекстом любые субмодальные различия, которыми вы можете легко воспользоваться — такие, как размер, цвет, дистанция, прозрачность и т. п. Например, если картина черно-белая, увидьте себя в цвете. Если картина далеко, увидьте себя близко.

3. Прокрутите фильм вперед с **ДИССОЦИИРОВАННЫМ СОБОЙ, ДВИЖУЩИМСЯ НА УДВОЕННОЙ СКОРОСТИ, и КОНТЕКСТОМ, ДВИЖУЩИМСЯ НА ПОЛОВИННОЙ СКОРОСТИ (НЕ наоборот!)** Вы увидите, как вы появляетесь в конце фильма раньше, чем появляется контекст, так что вам придется ждать, пока контекст не догонит вас...

4. Прокрутите фильм **ОБРАТНО С САМИМ СОБОЙ, ДВИЖУЩИМСЯ НА ПОЛОВИННОЙ СКОРОСТИ, и КОНТЕКСТОМ НА УДВОЕННОЙ СКОРОСТИ (НЕ наоборот!)** На этот раз контекст достигнет конца фильма раньше, чем вы...

5. Теперь прокрутите фильм обычным способом, чтобы проверить, есть ли изменения в ваших ощущениях.

6. Если изменений нет, сделайте это ещё раз, на этот раз в **АССОЦИИРОВАННОМ** состоянии; и используйте размер, чтобы сделать себя больше, чем контекст.

Проделав это, люди обычно сообщают об ощущении, что “мозги перевернулись вверх дном”. Эта техника **ОЧЕНЬ** полезна для разрушения заякоренных связей типа “причина-следствие” между контекстом и вами. Когда вы двигаетесь на удвоенной скорости, стимулы появляются **ПОСЛЕ** ваших

реакций на них. Этот метод использует темп для разрушения причинно-следственной последовательности. Когда следствие происходит до причины, оно неожиданно оказывается лишённым смысла. Вы можете использовать эту технику в супружеской и семейной терапии, чтобы “стереть с доски” старые неприятные причинно-следственные связи, так чтобы вы могли вмонтировать какие-либо другие, более приятные.

Отделение внутреннего состояния от внешнего поведения

Иногда заякоренные причинно-следственные связи, которые надо разрушить — это связи не между чьим-то ЧУЖИМ поведением и вашим внутренним состоянием, а между вашим СОБСТВЕННЫМ поведением и вашим же внутренним состоянием. Это особенно вероятно, к примеру, если вы можете ввести себя в депрессию в контексте, в котором вокруг вас происходит не так много такого, что могло бы вас расстроить. Стив Лэнктон работал с пожилой клиенткой, которая поглаживала себя по бедру, бормоча, “Больно, больно”. Когда Стив поднял её руку с бедра, рука продолжала гладить воздух, но потеряла контакт с бедром. Она казалась пораженной, и сказала: “Боль исчезла!”

Используйте любую субмодальность, чтобы создать различие между вашим собственным внешним поведением и вашим внутренним состоянием. Сделайте это любым способом, какой покажется вам наиболее подходящим. Потом прокрутите фильм вперед, в ассоциированном состоянии, со своим внутренним состоянием на удвоенной скорости и внешним поведением на половинной. Потом прокрутите фильм обратно со своим внутренним состоянием на половинной скорости и внешним поведением на удвоенной.

Отделение внутреннего состояния от внутренних расчетов (мышления)

Если вы попадаете в плохое состояние с помощью своего собственного мышления, без особой помощи со стороны, то вы можете использовать ту же процедуру для разрушения этих причинно-следственных связей. На этот раз используйте любую субмодальность, чтобы создать различие между вашим МЫШЛЕНИЕМ и вашим внутренним состоянием. Потом прокрутите фильм вперед со своим внутренним состоянием на удвоенной скорости и своими расчетами на половинной. Потом прокрутите фильм обратно с вашим внутренним состоянием на половинной скорости и вашими расчетами на удвоенной. Попробуйте это сделать как в ассоциированном, так и в диссоциированном состоянии, чтобы выяснить, что для вас наиболее эффективно.

Моделирование выдающегося мастерства

Наилучшим источником новых субмодальных техник является моделирование людей, которые делают что-либо хорошо, дабы узнать, как они это делают. Обычно мы предлагаем нашим развитым тренинговым группам искать умения, которые они могли промоделировать друг от друга, и нам нравится делать это самим всегда, когда есть возможность.

Недавно мы ехали на машине по извилистой дороге в колорадских Скалистых Горах на наш летний тренинг с погружением. Мы обдумывали свою

программу, и из-за сочетания умственного напряжения и извилистой дороги я (Коннира) начинала чувствовать тошноту. Стив сказал, “Хорошо, просто стань мной. Я чувствую себя хорошо”. Стив просто шутил, но я подумала, что это неплохая идея. Поэтому я притворилась, что я Стив: я переняла тон и темп его голоса, позу, мышечное напряжение и т. п. Как только я это сделала, моя тошнота исчезла, и я почувствовала себя хорошо.

Потом нам стало любопытно, что же определило эту разницу? Какие внутренние сдвиги я совершила, когда “стала Стивом”, так что моя тошнота исчезла? Первоначально эта информация находилась вне моего сознания. Подумав об этом, я постепенно поняла, что в качестве “Стива” я приобрела панорамное осознание горизонта вокруг меня; мой фокус внимания был на дальнем кольце гор, соединяющихся с небом. Это было почти так, как если бы это дальнее кольцо было моей кожей —моей собственной границей. Даже когда мы проезжали узкой долиной, где я не могла видеть слишком далеко, внутренне я имела этот стабильный панорамный далекий круг гор повсюду вокруг меня. В сравнении со всем этим в моей голове движение машины, в которой я сидела, казалось мне совершенно незначительным. Я в первую очередь реагировала на СТАБИЛЬНОСТЬ широкого внешнего окружения, а не на относительно незначительное движение машины.

Раньше мне советовали смотреть на далекую точку, чтобы избежать тошноты во время автомобильной езды. Я пробовала, но это не срабатывало. Наличие целостной устойчивой панорамы окрестностей, а не простое смотрение в одну точку — вот что определило для меня разницу. С этого времени, если мы едем куда-то по извилистой дороге, я сначала внимательно рассматриваю географическую панораму вокруг себя и ставлю её на место, чтобы поддерживать себя в нужном состоянии. С тех пор меня больше не укачивало в машине.

Это заморозило нас. Это соответствовало тому, что мы выяснили о внутреннем опыте друг друга ранее и помогло нам понять друг друга ещё лучше. Стив держит в своей голове панораму окружающего ВСЕГДА, не только когда он едет через горы. Для него всегда имело значение, где мы живем. Поскольку мы проводим большую часть времени, работая внутри своего офиса, я часто спрашивала его: “Какая разница, находимся ли мы в городе или в горах?” Теперь мне понятно, что, поскольку он всё время сохраняет вокруг себя эту панораму, это для него действительно важно. Ему также труднее сконцентрироваться на задании, когда окружение хаотическое. Я обычно могу легче сосредоточиться, независимо от характера окружения. Вообще говоря, я лучше осознаю окружающих меня людей. Хотя я ценю географическую красоту, я весьма гибко отношусь к тому, где живу.

В этом случае вместо того, чтобы задавать Стиву вопросы о субмодальностях, я идентифицировалась с ним путем синхронизации с его внешним поведением. Внешнее поведение является проявлением внутренних субмодальностей, поэтому если вы очень близко синхронизируетесь с кем-либо, вы также воспримете и его субмодальности.

Этот процесс “влезания в чужую шкуру” называется ещё “глубоким

трансовым отождествлением” и “переключением референтного индекса”. Для того, чтобы сделать усвоенное с помощью этого процесса легко доступным в будущем, в том числе и другим людям, важно пойти дальше и определить конкретные внутренние субмодальности, характеризующие состояние.

В некоторых отношениях это конкретное применение может показаться тривиальным. Однако этот метод является входной дверью ко многим другим завораживающим открытиям касательно человеческих умений и способностей. Отождествляясь с кем-либо, имеющим некий навык, и кодируя в субмодальностях то, чему вы научились, вы можете понять его “природную” способность и легко обучить ей других.

Мы изучили процесс глубокого трансового отождествления много лет назад. Несмотря на то, что мы нашли его полезным лично для себя, мы не могли определить основополагающую структуру того, чему мы научились, применяя его. Изучение тонких субмодальных различий позволяет тщательно определить состояние, которого вы достигаете, отождествляясь с кем-либо другим. Нам нравилось наблюдать за людьми в парке или местах для гулянья, или за знаменитостями по телевизору, перенимая их положение тела, манеру двигаться, интонации голоса и т. п., и, наблюдая, как сдвигаются наши внутренние субмодальности. Это хороший способ начать детально понимать, насколько сильно состояния других людей отличаются от ваших собственных. Отождествляясь со своими клиентами, вы можете получить ценную и детализированную информацию о том, в какого рода мире они живут. Поскольку всегда остается опасность, что вы можете галлюцинировать, мы предлагаем вам обращаться с информацией, которую вы получаете, как с подлежащей проверке ГИПОТЕЗОЙ, а не как с истиной. Позволяет ли это более эффективно работать с вашим клиентом? Позволяет ли это вам преуспеть в умении, которое БЫЛО раньше вне пределов вашей досягаемости?

Субмодальное моделирование — необычайно мощный и полезный процесс. Хотя мы многое можем сделать с помощью существующей технологии, всё ещё есть вещи, которых мы пока делать не можем. Мы не начали исследовать границы существующих методов, а новые изобретения и открытия сделают их ещё более эффективными. Когда вы досконально овладеете техниками из этой книги, мы приглашаем вас продолжить моделирование других умений и способностей.

3.4. КРАТКИЙ СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Аптайм – состояние, в котором внимание человека полностью сосредоточено на происходящем вокруг. При этом внутренние процессы перестают осознаваться.

Ассоциация – одна из основных визуальных субмодальностей; визуальный образ прошедших, настоящих или будущих событий, при котором субъект видит ситуацию изнутри, как при реальном восприятии.

Примечание: в НЛП термин “ассоциация” имеет не такое значение, как в академической психологии, где ассоциация означает “соединение содержания сознания”.

Гибкость (поведенческая) – способность человека порождать различные варианты поведения, изменять его до тех пор, пока не будет получена желаемая реакция (достигнута цель).

Глубинная структура – наиболее полное сенсорное языковое описание опыта человека.

Даунтайм – состояние, в котором внимание человека направлено внутрь него самого; трансное состояние либо состояние “погруженности в свои мысли”, при котором человек перестает замечать, что происходит вокруг.

Диссоциация – одна из основных визуальных субмодальностей; визуальный образ прошедших, настоящих или будущих событий, при котором субъект наблюдает свое поведение отстраненно, со стороны.

Инконгруэнтность – несогласованность сообщений, передаваемых коммуникатором по различным выходным каналам, результатом которой является передача противоречивой информации (“двойственные информационные послы”) и нарушение контакта с собеседником. Несогласованность поведения является следствием внутреннего конфликта.

Калибровка – определение внутреннего состояния человека либо внутренней репрезентации им явлений по его невербальным реакциям.

Линия времени – индивидуальный способ субмодальностного (преимущественно пространственного) упорядочивания событий прошлого, настоящего и будущего в представлении субъекта.

Логические (нейрологические) уровни – разработанная Р. Дилтсом иерархическая модель опыта, применяемая в обучении, изменении и коммуникации, оперирующая понятиями окружения, поведения, способностей, убеждений, идентичности и миссии.

Мета модель – набор языковых паттернов с соответствующими вопросами (откликами), целью которых является конкретизация обобщений, уточнение искажений и восстановление опущенной информации в высказывании человека (восстановление связи поверхностной структуры с глубинной структурой языка).

Метафоры – анекдоты, притчи и истории, которые при верном изложении и использовании способны вызвать устойчивые изменения поведения.

Милтон-модель – набор языковых паттернов, выявленных Р. Бэндлером и Дж. Гриндером в работе М. Эриксона, которые используются для вызова переживаний посредством косвенного внушения и предположений. Обобщенные формулировки Милтон-модели позволяют другому человеку наполнить их собственными переживаниями, что приводит к снижению его сопротивления.

Моделирование – способ установления последовательности мыслей и действий, помогающий выполнить конкретную задачу; процесс, при котором особенности специалиста, существенные с точки зрения успешности выполняемой им деятельности, исследуются и описываются таким образом, что становится возможным обучение другого человека с целью достижения им столь же высокого результата.

Модель мира (карта) – система взаимосвязанных и взаимозависимых представлений, убеждений и ожиданий, при помощи которых мы организуем свои переживания и управляем ситуациями, с которыми сталкиваемся в повседневной жизни.

Паттерн – система элементов (структура), обнаруживаемая в различных контекстах и/или на различных уровнях. Пример: когда Олег проверяет свою лодку перед рыбалкой, он пытается определить, где она может дать течь. Если он обнаруживает слабое место, он ударяет по нему, чтобы проверить, выдержит ли оно. Когда Олег оценивает проектное предложение, он задается вопросом: “Где здесь может быть ошибка?” После этого он придирчиво проверяет автора проекта. В различных контекстах наблюдается один и тот же паттерн – поиск слабого элемента и его проверка.

Поверхностная структура – часть опыта индивида, представленная в его высказывании. По сравнению с глубинной структурой является обобщенной, искаженной и неполной.

Подстройка – приведение собственного поведения в соответствие с поведением другого человека с целью установления либо поддержания раппорта.

Позиции восприятия – способ восприятия человеком ситуации социального взаимодействия, в которой он сам принимает участие. Описаны три основных позиции восприятия: с позиции собственного “Я”, с позиции партнера по взаимодействию и с позиции стороннего наблюдателя.

Раппорт – средство или механизм межличностного общения, обеспечивающее нормальное протекание и продуктивность взаимодействия. Отношения, отличающиеся гармонией, пониманием, обоюдным доверием и готовностью следовать за другим человеком. Раппорт может устанавливаться на уровне слов, невербального поведения, ценностей и убеждений.

Репрезентативные системы (модальности) – системы получения, кодирования, хранения, извлечения и представления сенсорной информации, поступающей из окружающего мира через органы чувств.

- Рефрейминг** – изменение значения явления путем помещения его в другой контекст (в другую рамку). Например, высказывание: “Я не осмеливаюсь выражать свои эмоции” может быть рефреймировано следующим образом: “Значит, тебе должно везти в покере”.
- Сенсорная чувствительность** – способность осознавать сенсорную обратную связь; умение замечать мелкие, но значимые для процесса общения реакции собеседника.
- Сигналы доступа** – вербальные и невербальные реакции, указывающие на то, какую репрезентативную систему человек использует в данный момент.
- Синестезия** – процесс, при котором возникновение образа в одной репрезентативной системе вызывает появление образа в другой репрезентативной системе.
- Стратегия** – последовательность мыслей или действий, которую человек использует в различных ситуациях (контекстах), позволяющая устойчиво достигать определенного результата.
- Субмодальность** – качественные и количественные характеристики репрезентативных систем (модальностей), придающие уникальное содержание чувственным переживаниям.
- Экология** – учение о взаимосвязи между людьми и их социальным, духовным и физическим окружением. При “контроле экологии” проверяется, не будет ли достижение цели иметь негативных последствий для жизненного пространства клиента, не повлияет ли это на возможность достижения им других целей, на его взаимоотношения с членами семьи, знакомыми, коллегами по работе и т.п.
- Якорь** – пусковой механизм (триггер), вызывающий определенное эмоциональное или физиологическое состояние человека. Любой стимул, который связывается (ассоциируется) с определенной реакцией.