

Анатолий и Тамара
Панченко

МОДУЛИ СОВЕРШЕНСТВА

ГАРМОНИИ, ЗДОРОВЬЯ
И УСПЕХА

Анатолий и Тамара Панченко

**Модули совершенства.
Гармонии, здоровья и успеха**

«Издательские решения»

Анатолий и Тамара Панченко

Модули совершенства. Гармонии, здоровья и успеха / Анатолий и Тамара Панченко — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-937993-1

Эта книга написана по многочисленным просьбам наших учеников, поэтому нет нужды ее предварять пространным введением... Она для тех, кто не только Сам готов учиться, но и готов учить других. Мы не сделали книгу «толстой», потому что убеждены, что Вашу работу должны делать только Вы сами. Уверены, что эта маленькая книжка послужит скромной аннотацией многочисленным томам психоэнергетической культуры, которые каждый из Вас напишет Сам. Ваши Тамара и Анатолий Панченко.

ISBN 978-5-44-937993-1

© Анатолий и Тамара Панченко
© Издательские решения

Содержание

ГЛАЗАМИ ПСИХИАТРА	6
Предисловие	6
МОДУЛИ	8
Модуль – 1. Имей выбор!	8
Модуль-2. Принципы, методы, форма и ключевые идеи семинара	11
Модуль-3. Карта реальности – это не территория	14
Модуль-4. Предпочтение в восприятии и языки общения	15
Модуль-5. Невербальная коммуникация. Калибровка состояний	17
Модуль-6. Коммуникация с подсознанием. Основы биолокации и экстрасенсорики	20
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Модули совершенства Гармонии, здоровья и успеха

Анатолий и Тамара Панченко

© Анатолий и Тамара Панченко, 2018

ISBN 978-5-4493-7993-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Современные техники и технологии в медицине, педагогике и менеджменте
МОДУЛИ СОВЕРШЕНСТВА, ГАРМОНИИ, ЗДОРОВЬЯ И УСПЕХА



ТРЕНИНГ Тамары и Анатолия Панченко «ПУТЬ ВЫБОРА»

Алтай 1993

Москва 2014

ГЛАЗАМИ ПСИХИАТРА

Предисловие

Книга, которую Вам предстоит прочитать, весьма необычна. Она необычна по форме, стилю и, что самое главное, по материалу в ней представленному. Необычна, если мыслить столь привычными для нас ортодоксальными понятиями советской психологии и психиатрии.

Наступающие в России новые времена характеризуются самым настоящим прорывом не только в политике, но и во многих областях знаний, прежде всего, гуманитарных. Из медицинских наук в годы коммунистического прошлого наиболее «повезло» дисциплинам, раскрывающим сущность и патологию человеческой личности – психологии, психиатрии, психотерапии. Их развитие было в значительной степени деформировано идеологическими догмами, зашторено железным занавесом «единственно верного» учения. В результате на фоне безусловных достижений в сфере клинической и биологической психиатрии, фундаментальных вопросов общей психологии целый пласт мировой науки, начиная с великого Зигмунда Фрейда, прошел мимо нас, оставив громадное белое пятно в наших познаниях.

Сейчас, когда мы наконец возвращаемся в лоно мировон цивилизации, пытаемся семимильными шагами наверстать упущенное, научиться разговаривать на одном языке с остальным миром, краеугольным камнем всех реформ и преобразований становится формирование нового человека, нового общества, новых межличностных отношений. А это невозможно без современного понимания личности, законов ее развития, роли бессознательного и подсознательного в психической деятельности человека, механизмов развития ее нарушений, эффективных методов психотерапевтической и медико-психологической помощи. На этом пути занимает свое определенное место книга Тамары и Анатолия Панченко.

Сразу скажу, что изложенное в книге не является «истиной в первой инстанции». Много здесь спорно, проблематично, дискуссионно. С некоторыми положениями я, как ученый и практикующий психиатр, не могу согласиться, некоторые полностью разделяю. Однако, искренность авторов, их тяга к поиску нового, неизведанного, их творческая устремленность не могут не вызвать интереса и уважения.

Основная идеология книги заложена уже в ее первом модуле, названном «Имей выбор!» Эта мысль является фундаментом, стержневой линией всех описываемых далее медико-психологических и психотерапевтических техник и технологий. Научить человека умению самому решать свои проблемы, находить выбор в любых ситуациях, пробудить его активность, научиться пользоваться феноменальными резервами своей психики – вот сверхзадача на пути к гармонии, совершенству, психическому и физическому здоровью. Уйти от порочной, выработанной в нас десятилетиями психологии «Дайте» (не важно, что – здоровье, зарплату, благополучие и т. д.), на которой был замешан социалистический образ жизни, другая сторона поставленной сверхзадачи.

Абсолютно правильным представляется и путь, по которому ведут к поставленным целям авторы. Это – овладение технологической культурной гимнастики ума и духа, т. е. путь реальной психопрофилактики. Кроме того, читая книгу, не покидает ощущение, что ты принимаешь участие в игре в самом лучшем смысле этого слова, т. е. игре как великому обучающему и развивающему действию.

В этой книге авторы знакомят нас с разработанной ими оригинальной системой, состоящей из ряда логически связанных друг с другом разнообразных психотерапевтических техник. Это является показателем творческого осмысления авторами современных западных достижений и наследия восточных культур в данной области и их адаптации в наши конкретные усло-

вия. В этом плане наиболее интересными и информативными представляются разделы, касающиеся нейролингвистического программирования, эриксоновского гипноза и соционики, в развитие которой сами авторы внесли существенный вклад. Эти методы, во многом благодаря деятельности возглавляемого Т. и А. Панченко института психологической культуры и ментальной медицины, находят все более широкое применение в практической работе психотерапевтов и психологов, демонстрируя свою эффективность и действенность. Многие положения этих технологий имеют выходящий за рамки медицины ареал применения и занимают достойное место в самых различных видах психологической помощи: от коррекции внутрисемейных отношений до психологических основ менеджмента. В качестве примеров стоит привести хотя бы соционическое консультирование по межличностной совместимости супругов, профессиональных микрогрупп, или абсолютную абсурдность применения директивной частицы «не», выполняющей на деле прямо противоположную функцию.

Выражая свое субъективное мнение, не могу не остановиться и на отдельных дискуссионных моментах. Так, бросается в глаза некоторая категоричность и декларативность авторов во многих неоднозначных вопросах.

Не могу разделить, хотя и отношусь с должным уважением к полициям авторов по психомануальной терапии, экстрасенсорике, их пониманию биополя (согласен лишь с метафорической трактовкой этого понятия). Наконец, вызывает некоторое удивление включение авторами в один ряд (Гениев) таких воистину великих личностей, как Фрейд, Вернадский, Рерих наших современников (при всем к ним уважении).

В целом же написанная Тamarой и Анатолием Панченко книга принесет думающему, не заостренному в своих представлениях читателю массу интереснейшей информации, поможет в поисках ключа к тайнам человеческой психики. Эта скромная по своему объему работа не вписывается в конкретные рамки психологии или психотерапии, она является шагом в направлении ментальной медицины – медицины духа. Зная авторов как истинных подвижников ментальной культуры, хочется пожелать им всего доброго на тернистом пути их научной и просветительской деятельности.

БОРИС ПОЛОЖИЙ
профессор, доктор медицинских наук,
заместитель директора по науке
Института психического здоровья
Российской академии медицинских наук

МОДУЛИ

Модуль – 1. Имей выбор!

В различных городах и республиках, во время семинаров и консультаций люди разных возрастов, профессий и национальностей часто задают один и тот же вопрос – Как стать более совершенным, гармоничным, здоровым и успешным? И всегда мы отвечаем одно: Главное – имей выбор! Все остальное, что мы делаем на наших семинарах (и это единственное, что мы делаем, какое бы название ни носили наши тренинги) – обучаем наиболее действенным и эффективным психоэнергетическим техникам и технологиям следования этому великому совету. И это единственное, что наполняет реальным технологическим содержанием такие понятия как психогигиена, психопрофилактика, психоэнергетическая культура.

Смысл любой помощи человеку заключается в том, чтобы у него появился выбор, которого он ранее не имел. Кто же, имея возможность выбирать, предпочтет худший вариант?

Мы убеждены, что, по меньшей мере, не менее половины проблем социального, психологического или соматического (телесные болезни) характера обусловлены отсутствием выбора (что равнозначно наличию всего одного выбора).

Отсюда определенные проблемы. Проблема – это отсутствие выбора. Решить проблему, значит дать человеку выбор. При этом все ресурсы для решения любой проблемы лежат в самом человеке. Один из постулатов экологии в НЛП гласит – обращаясь к Вам за помощью, человек приносит Вам не только проблему, но и ее решение.

Одни из наших учителей – Норма и Филл Берреты – главные тренеры НЛП США рассказали нам одну историю, которую описали в одной из своих книг Джон Гриндер и Ричард Бэндлер – создатели нового направления в психологии. Они считают, и с ними трудно не согласиться, что эта история – прекрасная метафора для описания жизни подавляющего большинства наших современников. Вот эта история...

В один хороший зоопарк, где служители были заботливы и добросовестны, а животные содержались в условиях, близких к естественным, неожиданно привезли огромного полярного медведя. Зоопарк не готов был встретить новичка, и, пока шла подготовка подходящего помещения, медведя поместили во временную клетку. Изо дня в день, в течение нескольких месяцев, медведь ходил по ней туда и обратно. Он делал три шага в одном направлении, останавливался перед решеткой, тяжело поворачивался, делал три шага в другую сторону, останавливался, поворачивался... Когда все работы были закончены, решетки прежней тесной клетки разобрали, то медведь по-прежнему делал три шага туда и обратно. За это время он построил прочную клетку внутри себя... Вот так и мы с вами... Так и мы...

Наш учитель Майкл Спаркс – тренер американских астронавтов и талантливый ученый Великого Милтона Эриксона; равно как и ученик Джона Гриндера – президент фирмы «Имидж-контакт» – Алексей Ситников не устают повторять: «Если у человека один выбор – это всегда тупик, тревога, фрустрация; два выбора – всегда конфликт и только, если у человека имеется не менее трех выборов, начинается свободная жизнь».

Если Вы всегда будете делать то, что делали всегда, Вы всегда будете получать то, что получаете всегда.

Прекрасной метафорой, описывающей возникновение проблем, является формула эмоций нашего учителя, профессора физиологии Г. И. Косицкого, выведенная им на основе информационной теории эмоций П. Симонова.

$$\text{ЭН} = \text{М} \cdot \text{Ин} \cdot \text{Вн} \cdot \text{Эн} - \text{Ир} \cdot \text{Вр} \cdot \text{Эр} /,$$

где Эн – эмоциональное напряжение;
М – мотивация (потребность);
Ип, Вн, Эн – необходимые информация, энергия, время; Ир, Вр, Эр –
реально существующие информация, время, энергия.

Согласно этой формуле, для того, чтобы достичь поставленной цели, необходима мотивация (потребность) достижения цели и необходимая информация; время и энергия.

Чем выше мотивация, чем больше рассогласование между необходимыми для достижения цели и реально существующими у индивида информацией, временем и энергией, тем выше эмоциональное напряжение.

Эмоциональное напряжение служит для активизации и мобилизации интеллектуальных и физических ресурсов организма, необходимых для решения нестандартных задач, или задач, которые необходимо решить при дефиците информации, времени или энергии (последняя ночь перед экзаменами, сторож «застукал» в чужом саду и пр.).

Эмоциональное напряжение развивается в несколько стадий. При этом последующие стадии могут возникать, минуя предыдущие.

1 стадия – МА (мобилизации, активности) – повышение физической и умственной работоспособности, вдохновение, возникающие при решении нестандартных, творческих задач или при дефиците времени.

Если такой мобилизации организма недостаточно, возникает вторая стадия эмоционального напряжения – СОЭ – стеническая отрицательная эмоция – максимальная мобилизация всех ресурсов организма. Психологически это проявляется как злость, ярость, одержимость.

В ситуациях, где и такой максимальной мобилизации недостаточно для достижения поставленной цели, возникает третья стадия – АСОЭ – астеническая отрицательная эмоция, которая психологически характеризуется как состояние ужаса, тоски – подкашиваются ноги, «опускаются» руки.

Эта стадия имеет чрезвычайно важное защитное значение. Она призывает человека сделать другие выборы, отказаться от поставленной цели, поскольку цель слишком велика для того, чтобы для ее достижения хватило энергии, информации или времени. Эта стадия – мощнейший регулятор нашего поведения.

Игнорирование требований этой стадии неизбежно приводит к возникновению четвертой стадии – неврозу – отсутствию выбора. В этих ситуациях возникают проблемы, тревога.

Тревога – чувство, трудно поддающееся осознанию и описанию, но она обязательно дает о себе знать нашему организму. При этом тревога делать это может тремя способами

Способ первый – соматизация тревоги, когда тревога дает о себе знать болями в каких-то органах, гипертонией, импотенцией и пр. При этом болит не обязательно самый «слабый» орган. Пациент обращается с жалобами к врачу соответствующего профиля. Проводит множество обследований, курсов лечения, в лучшем случае, боли прекращаются.

В таких ситуациях тревога дает о себе знать вторым способом – вытесняется на окружающих, по типу истерических реакций, раздражительности, гневливости, слезливости. Быть может, для здоровья организма это неплохой выход, но окружающим он не кажется лучшим, и, нередко вследствие их уговоров, пациент вновь обращается к врачу. Тот лечит, делает пациента спокойнее, уравновешеннее и., тревога вновь даст о себе знать соматическими страданиями.

Если же удастся заблокировать и этот выход, тревога находит третий – депрессия – резко понижается настроение, мир видится в черном свете. Сняв депрессию, тревога дает о себе знать по первому или второму пути, и так до бесконечности (А. Л. Панченко). Вот так и лечим. Отсюда и результаты...

Эффективной может быть только одна помощь – помочь сделать выбор!

Естественным ограничителем человеческого поведения и стратегий его реагирования является сам мозг, в основе функционирования которого лежит рефлекторный принцип, когда определенный раздражитель (стимул) вызывает определенную реакцию. Вся наша жизнь – это выработка и накопление стереотипов различных «стимул-реакций».

Эффективная стратегия помощи человеку заключается в расширении этих стереотипов (дать выбор, но не забрать старый).

Стимул	Реакция	Последствия
X	Y	неэффективная стратегия-тупик
X	Y1 Y2	Уже лучше, но все равно, конфликт. Хотя поняв, что может быть и другой выбор, мозг может самостоятельно найти третий, четвертый и т.д. Тем более, что мозг обучается мгновенно
X	Y1 Y2 Y3 ... Yn	Вот это уже замечательно! Это секрет совершенства, гармонии, здоровья и успеха. Возможно, это секрет счастья!

ИМЕЙ ВЫБОР!

Модуль-2. Принципы, методы, форма и ключевые идеи семинара

Лозунг «В здоровом теле – здоровый дух!» при всей изумительности своего содержания и звучания далеко не решает все проблемы человека.

Гимнастика тела, равно как даже самые совершенные социальные факторы и мероприятия, лишь помогают, но далеко не определяют реализацию стремлений человека к совершенству, гармонии, здоровью и успеху.

Никакая сеть даже самых изоциренных психологических и психотерапевтических центров не сделает большой погоды в улучшении психического здоровья общества, какие бы средства и силы в это ни вкладывались.

Религии еще не скоро удастся восстановить утраченные позиции в области охраны психического здоровья и духовной практики.

Единственный продуктивный выход мы видим в овладении каждым человеком техниками, технологиями и технологической культурой гимнастики ума и духа.

Для обозначения и определения этих понятий мы ввели термин – психоэнергетическая культура.

Только психоэнергетическая культура наполняет реальным, технологическим содержанием такие понятия как психогигиена, психопрофилактика, педагогическая и психотерапевтическая коррекция.

Особая роль в развитии психоэнергетической культуры принадлежит и будет принадлежать России и, в особенности, Алтаю – уникальному высокоэнергетическому месту, где расположены легендарное «Беловодье», легендарная «Шамбала», где началась трансгималайская экспедиция Н. Рериха, материалы которой, равно как и архивы фантастического Рериховского института «Урусвати», в полной мере осмыслить и оценить вряд ли удастся и жителям следующего тысячелетия.

Особая роль наших соотечественников заключается в их уникальной способности воспринять, понять, синтезировать и принять одновременно идеологию Запада и Востока. Может быть, какая-то особая организация психической деятельности позволяет не только не заметить противоречий и взаимоисключений, но и рассмотреть общее и взаимодополняющее в созидательной деятельности таких Гениев, как Патанджали, Вивикананда, Вернадский, Блаватская, Меделяновский, Рерихи, Кастанеда, Эрикссон, Фрейд, Роджерс, Юнг, Аугустинавичюте, Бэндлер, Гриндер, Кандыба, Давиташвили и других, которым были «даны» величайшие учения Запада и Востока.

Психоэнергетическая культура, как новое социокультурное явление, разработана нами на основе рационального синтеза наиболее технологичных достижений нейролингвистического программирования, соционики, эриксоновского гипноза, психотроники и работ сотрудников нашей Лаборатории психологии и психотерапии с однопрофильным курсом, клиникой и психотехнологической школой коммуникаций, посвященных изучению измененных состояний сознания.

Мы определяем психоэнергетическую культуру как технологию педагогической психоэнергетической коррекции и самопрограммирования, направленные на реализацию стремлений человека к совершенству, гармонии, здоровью и успеху.

Структура семинара мозаична. Алгоритм освоения модулей разработан в соответствии с интуитивно-эмоциональной логикой, на основе анализа результатов тестирования слушателей более 30 наших семинаров, проведенных в различных городах и республиках.

Форма семинара – тренинговая. Мы отнюдь не стремимся сформировать у Вас интеллектуальное понимание психоэнергетической культуры, тем более не претендуем на то, что зна-

ния, которые передаем Вам – истинные. Мы утверждаем лишь одно – это работает. Работает всегда и в «любых руках», независимо от образования и первоначальных умений. При этом качество работы зависит только от качества и количества вложенной души.

Поэтому единственное, чему мы будем Вас учить – это последовательности действий, которая неизбежно приводит к результату. Кроме этого, мы будем получать удовольствие от общения с Вами и радоваться Вашему осознанию того, как много Вы знаете и умеете.

Единственное, что требуется от Вас на семинаре, на время освободиться от своих прежних представлений и, не напрягая свою волю и интеллект, видеть, слышать, чувствовать и повторять все, что происходит на сцене и в группах. Нет главного и второстепенного. Все имеет значение, даже из какой точки пространства подается информация. И помните знаменитое высказывание Экзюпери: «Зряче одно лишь сердце, главного глазами не увидеть».

В процессе семинара ведущие и тренеры используют следующие педагогические принципы: подача информации по всем сенсорным каналам, генерализованная речь, восточный стиль, обращение к подсознанию, наличие обратной связи, использование метафор, транс и «Практика, практика, практика!»

Использование этих принципов, структура и последовательность усвоения модулей позволяют за недельный семинар получить знания и навыки, на основе которых при обычной системе преподавания ушло бы не менее года.

Наша общая с Вами задача на семинаре – не обучиться разговорам о теории и техниках психоэнергетической культуры, а создать структурированный опыт установления результата обучения в качестве поведения, ведущего к совершенству, гармонии, здоровью и успеху.

Результат обучения не устанавливается в качестве поведения до тех пор, пока не пройдены семь следующих шагов:

- Восприятие и сознание
- Выполнение
- Получение обратной связи
- Обсуждение паттернов
- Интеграция освоенных паттернов со старыми навыками
- Планирование использования в будущем
- Проработка (в транс) будущих ситуаций с использованием новых навыков.

На семинарах требуется неукоснительное выполнение требований экологии.

– Нет плохого поведения. Любое поведение уместно в определенном месте, в определенное время, в определенной интенсивности.

– Не уничтожать, а порождать.

– Не галлюцинировать (не путать представления о своем внутреннем мире со слабыми догадками относительно того, что происходит в душе другого человека).

– Соблюдение принципа эмпатии.

– Конгруэнтность (согласованность побуждений, поступков, слов и стиля их выражения).

– Не оценивать. Говорить лишь о своих чувствах, которые возникают в ответ на поведение другого.

– Минимум саморепрезентаций.

– Не раскрывать, как минимум до конца семинара, свое действительное имя и профессию.

Нам не дано предугадать,
Как слово наше отзовется,
И нам сочувствие дается,
Как нам дается благодать.
Как сердцу высказать себя?

Другому как попятть тебя?
Поймет ли он, чем ты живешь?
Мысль изреченная есть ложь.

(Ф. И. Тютчев).

Модуль-3. Карта реальности – это не территория

*«В коммуникации человек передает сообщение
такому же как он сам,
но и понять его может
только он сам».*
Ф. Энгельс
(Диалектика природы)

Одна из наших учителей Дженни Лаборд – крупнейший в мире специалист в области применения нейро-лингвистического программирования в рекламе и торговле, подарила нам очень красивый глобус. Мы долго не могли понять, что это такое. Причина нашего непонимания заключалась в том, что страны и континенты на этом американском глобусе были раскрашены совсем в другие цвета, чем те, к которым мы привыкли.

«Языку совершенно не удается осуществить одно главное различие. Он предполагает, что слова и вещи, которые описываются этими словами, идентичны и тем самым не делает различия между „картами“ в наших умах и территорией, с которой сняты эти карты» (карта ума).

Мы испытываем коммуникативные проблемы потому, что перерабатываем опыт при помощи:

а) уничтожения пропуска информации – отбор из информационного потока лишь небольшой ее части. Основными причинами этого является игнорирование того факта, что лишь 5—7% информации передается с помощью слов. Остальная информация передается невербально (мимика, пантомимика, темпо-ритм и интонации голоса, паттерны дыхания, вазомоторные реакции и пр.). Помимо этого, важной причиной пропуска информации (наряду с другими) является наличие у человека различных сенсорных предпочтений (визуальных, аудиальных, кинестетических) и, как следствие этого, неодинаковая развитость сенсорных каналов (см. модуль-4);

б) искажение информации вследствие наложения личного опыта. Мы предполагаем, что каждый имеет опыт, сходный с нашим, и понимает наши слова, чувства и то, чему мы придаем значение. Однако каждый из нас имеет различный опыт в нашем окружении. Каждый из нас имеет свою, отличающуюся от других, карту реальности;

в) генерализация – обобщенная, неконкретизированная подача информации с использованием неспецифических глаголов (любить, ненавидеть, отдыхать и др.), номинализацией (решение, мнение, подсознание и др.) и других грамматических структур (см. модуль-10). Вследствие этого фразы типа «В соседней комнате Оля любит Колю» каждый из нас волен понимать по-своему.

Вследствие изложенного, одним из принципов экологии в НЛП является постулат – не смешивать знания о том, что происходит в Вашей душе, со слабыми догадками о том, что происходит в душе другого человека, как бы Вам ни казалось, что Вы знаете этого другого лучше, чем самого себя.

Модуль-4. Предпочтение в восприятии и языки общения

Любые комбинации реальных, сновиденческих и галлюцинаторных впечатлений можно разделить на то, что вижу (видел); то, что слышу (слышал); и то, что чувствую (чувствовал).

Умение одновременно хорошо видеть, слышать и чувствовать встречается лишь у маленьких детей. Подобное умение у взрослых является первым признаком гениальности. Большинство же из нас имеют предпочтения в восприятии – визуальное, аудиальное или кинестетическое. Какая-то из этих репрезентативных систем (модальностей) является наиболее развитой, какая-то наименее, а третья занимает промежуточное положение.

Эти предпочтения существенно влияют на наши мысли, решения, поступки; определяют наши успехи и неудачи в коммуникативном поведении.

Следствием сенсорных предпочтений в восприятии является то, что в общении друг с другом мы часто говорим на разных языках со всеми вытекающими отсюда последствиями.

«Любит – не любит»

для визуала – как смотрит (и смотрит ли)

для аудиала – как говорит (и говорит ли)

для кинестетика – как прикасается (и прикасается ли)

Неодинаковое развитие сенсорных каналов и, как следствие этого, общение на разных «языках», является одной из основных причин семейных, производственных и других (в том числе межнациональных конфликтов).

Умение определить ведущую сенсорную модальность партнера по коммуникации (больного, ученика, учителя, начальника, подчиненного, супруга, родителя, ребенка, «нужного человека» и пр.) и «заговорить на его языке» – первый и чрезвычайно эффективный шаг к установлению взаимопонимания, раппорта, достижению полезного результата.

Именно этот модуль психоэнергетической культуры является причиной подавляющего большинства успехов и неудач в педагогическом и терапевтическом процессах, торговле, рекламе, менеджменте и других областях человеческой деятельности.

Ограниченность сенсорного опыта порождает у человека многие проблемы, большинство из которых – страхи, неопределенность и др. лежат в наименее развитых сенсорных модальностях.

Наиболее развитая модальность – первичная репрезентативная система – вербально распознается по предикатам – словам, описывающим процесс. Умение слышать предикаты собеседника и пользоваться всеми их модальностями помогает присоединиться к его реальности, войти в его мир, выявить структуру внутренних процессов и внести в них подходящие изменения.

Если Вы стремитесь создать доверительные, близкие отношения, следует применять предикаты той же модальности, что и Ваш собеседник. Если же Вы предпочитаете держать собеседника на расстоянии, достаточно, чтобы в Вашей речи преобладали предикаты иной, чем у собеседника, модальности.

Предикаты различных модальностей:

Визуальные – видеть, яркий, тусклый, контрастный, туманный, отчетливо, цветной, ракурс, перспектива, расплывчатый, пестрый и т. д.

Аудиальные – слышать, звучать, кричать, громкий, настраивать, звенеть, скрипеть, согласовывать, тихий и т. д.

Кинестетические – чувствовать, притрагиваться, теплый, гладкий, мягкий, хватать, тугой, шероховатый, твердый, тяжелый, болит; обонятельно-вкусовые.

Помимо предикатов ведущую модальность можно определить и по невербальным сигналам:

Пантомима – жесты визуалов, рисующие, от себя, выше груди; аудиалов – более скупые, на уровне груди. Характерна «телефонная» поза. Нередко поворачивается к собеседнику боком. Кинестетики – жесты к себе и ниже груди.

Дистанция – самая длинная у визуалов, надо видеть. Короткая – у кинестетиков.

Голос наиболее высокий у визуалов; наиболее низкий, с придыханиями – у кинестетиков.

Скорость речи и темп психической деятельности наиболее высоки у визуалов; низки – у кинестетиков.

Имеются и другие различия, среди которых важное значение имеют дыхание и движение глазных яблок.

Технологии работы с репрезентативными системами, расширение сенсорного опыта – один из эффективнейших путей рефрейминга, развития и совершенствования личности.

Модуль-5. Невербальная коммуникация. Калибровка состояний

Воспринимающий сообщение и коммуникации видит, слышит и чувствует несоизмеримо больше, чем кажется передающему информацию. Недоучет этого факта является причиной множества недоразумений, разочарований и конфликтов.

Когда Вы что-то говорите или рассказываете, все в Вас рассказывает, (независимо от того, какие слова Вы говорите) – Ваше лицо, поза, жесты, дыхание, вазомоторные реакции; интонационные и темпоритмовые характеристики голоса. И что особенно важно – пока Вы осознаете, подбираете слова, обдумываете, что сказать – Ваше тело уже все сказало. При этом Вы часто об этом и не догадываетесь. Поэтому словам в коммуникации принадлежит весьма скромная роль. Неважно что сказать, важно – как. Например, если у меня на лице счастливая искренняя лучезарная улыбка, а я говорю: «Я чувствую себя ужасно», как Вы отреагируете? Или я со злобным выражением и соответствующими позами стану объясняться в любви к Вам?

Во всех случаях в коммуникации человек всегда посылает и принимает вербальные (словесные) и невербальные сигналы. Вследствие этого слушающий всегда сталкивается по меньшей мере с двумя сообщениями и далеко не всегда они согласованы, несут одну и ту же информацию.

Существует несколько стратегий реагирования: можно обращать внимание на слова и игнорировать все остальное сообщение; можно обращать внимание только на невербальные сигналы, мало внимания обращая на слова; можно вообще проигнорировать все такое сообщение и покинуть собеседника; можно слышать, видеть и чувствовать только то, что хочешь – в зависимости от ситуации.

Единственно правильным в эффективной коммуникации является умение «увидеть» и оценить все посылаемые собеседником сигналы.

Однако на этом пути Вас подстерегает очень много заблуждений и галлюцинаций. Особенно при «чтении» невербальных сигналов. Дело в том, что невербальные сигналы, посылаемые всеми людьми неосознанно (они могут осознаваться, но далеко не все, и всегда уже после того, как они выданы), у всех людей коренным образом отличаются друг от друга. Есть, конечно, общие, универсальные – например, кивок головой, выражающий согласие, но количество таких невербальных сигналов ничтожно мало по сравнению с безграничным многообразием индивидуальных невербальных стереотипов реагирования. Любой жест, мимический сигнал, вазомоторная реакция, дыхательные паттерны или характеристики голоса у каждого человека что-то означают и при том достаточно постоянно. Но величайшим и наиболее распространенным заблуждением является наша убежденность в том, что и у другого человека эти сигналы означают тоже самое. Именно такого рода галлюцинации являются причиной подавляющего большинства наших недоразумений, разочарований и конфликтов.

Избежать подобных галлюцинаций помогает тщательная калибровка невербальных сигналов. Профессиональные коммуникаторы не начинают работу с клиентом, прежде чем не откалибруют (четко не увидят, услышат, почувствуют и осознают) невербальные сигналы, означающие ответы «да» или «нет»; сигналы положительного, нейтрального и отрицательного эмоциональных состояний; сигналы проблемного и ресурсных состояний.

При невербальной коммуникации важно не смотреть и слушать, а видеть и слышать. Коренное отличие этих понятий заключается в том, что при этом незаметные, равно как и ритмически повторяющиеся процессы становятся незаметными, в то время как любые, даже

малейшие изменения мгновенно и четко приковывают к себе внимание. Для этого зрение и слух должны быть как бы расфокусированы.

При анализе невербальных коммуникативных сигналов особое внимание следует обращать на симметричность мимики и пантомимики и движения глазных яблок. Наблюдение за всеми этими паттернами дает чрезвычайно важную информацию о внутренних процессах человека.

Попробуйте улыбнуться совсем маленькому ребенку «правой» улыбкой – он заплачет. Или поразглагольствуйте перед аудиторией на тему, как Вы их всех любите, переживаете за них и при этом оживленно жестикулируйте правой рукой – Вам не поверят. А можете, наоборот, попытаться говорить логичные вещи, жестикулируя при этом левой рукой...

Все дело в том, что наш мозг ассиметричен. Правое полушарие ответственно за эмоции, левое – за логику. Вследствие перекреста нервных путей эмоционально насыщенные переживания сопровождаются мимикой и жестами левой половины тела, тогда как для логических построений характерны жесты и мимика правой, неэмоциональной половины тела. У некоторых – все наоборот.

Еще более удивительную информацию о внутренних процессах дает анализ движения глазных яблок. Процесс движения глаз совершенно не контролируется нашим сознанием, поэтому его можно использовать в качестве детектора лжи.

Определение внутренних состояний по движению глаз

(с точки зрения наблюдателя)

Визуальное конструирование

Аудиальное конструирование

Кинестетика

Визуальное вспоминание

Визуальное вспоминание (эйдетика)

Аудиальное вспоминание (эйдетика)

Аудиальное (внутренний диалог, мышление словами)



Глазные ключи доступа

Неподвижный, ушедший в себя взгляд или взгляд «сквозь» Вас также свидетельствует о том, что задумавшийся человек извлекает зрительные образы. Причем извлекает спонтанно, без волевых усилий. Такой взгляд является одним из признаков того, что человек находится в трансе (А. Л. Панченко).

Представленная схема, отражающая взаимосвязь процесса мышления и движений глаз, характерна для большинства людей, однако у некоторых встречается реверсия конструирования и эйдетики, поэтому весьма полезна предварительная калибровка глазных сигналов доступа.

Профессиональный коммуникатор, не умеющий видеть, слышать, чувствовать и калибровать невербальные сигналы, не только бесполезен, но и вреден. Это почти то же, что заниматься арифметикой, не зная таблицу умножения, или учителем иностранного языка, не понимающим эту иностранную речь. Вы можете возразить – мы знаем таких сколько угодно, на что мы можем ответить: «Вот поэтому-то многие из нас так „хорошо“ знают то, чему нас так учат...»

Модуль-6. Коммуникация с подсознанием. Основы биолокации и экстрасенсорики

Один весьма уважающий себя профессор-психиатр предложил мобилизовать все силы медицинской общественности на борьбу с экстрасенсами и прочими знахарями.

«А зачем?» – спросили мы. «Они морочат людям головы, дурачат их», – ответил он. «Нас многие дурачат и морочат нам головы, особенно политики», – ответили мы.

«Они приносят огромный вред здоровью людей», – воскликнул он.

«А Вы верите в экстрасенсорные воздействия?», – спросили мы. «Конечно нет. Как можно верить в эту ерунду?», – ответил он. «А тогда, как можно навредить, применяя то, чего нет?», – спросили мы. Он надолго задумался, а потом радостно изрек: «Люди обращаются к экстрасенсам, упускают драгоценное время, болезнь прогрессирует, и потом, когда они попадают к врачу, время уже упущено. А представьте, что это острое хирургическое заболевание.» И профессор посмотрел на нас гордым взглядом победителя и добавил: «А кроме того, после массовых сеансов, особенно телевизионных, в клиники попадает много пациентов». – «А после телетрансляций заседаний Верховных Советов и Парламентов считали?» – мягко осведомились мы и добавили: «А где Вы, профессор, видели тех глупцов, которые бы обратились к экстрасенсу, не обойдя предварительно всех доступных врачей, не пройдя массу обследований и курсов лечения?»

Еще более забавляют нас споры в прессе, по радио, телевидению, ведущиеся серьезными людьми вокруг явлений, связанных с экстрасенсорикой. Мы проанализировали большое количество таких дискуссий и обнаружили, что в них каждый слышит только то, что соответствует его карте реальности и галлюцинирует по поводу высказываний оппонента.

Элементарная логика показывает, что в этих дискуссиях (потому они и не продуктивны) нет одного – главного – предмета спора. Весь их диапазон можно обозначить двумя проблемами: «мокрая ли вода?» и «что возникло раньше – курица или яйцо?»

Не останавливаясь на анализе «загадочных возможностей и явлений», не связанных непосредственно с оказанием помощи человеку, отметим ключевые моменты таких дискуссий и дадим ответы на наиболее часто встречающиеся вопросы. При этом отметим, что только полное присоединение наших учеников к нижеизложенным верованиям и убеждениям является необходимой предпосылкой к овладению психоэнергетической культурой.

1. Оказание помощи в решении человеческих проблем не является исключительной прерогативой врачей и психологов.

2. Помощь мы можем оказать только добротой и искренним желанием помочь. Все остальные (за исключением узкоспециализированных, медицинских) приемы, техники и манипуляции служат для настройки на «волну» клиента, для формирования основного, определяющего фактора любой помощи – веры в успех или являются суррогатом, заменяющим искреннюю теплоту Вашей души.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.