

Кирилл Прищенко

#НЕЙРОСКАЧОК

ВЫХОД ЗА ПРЕДЕЛЫ ВОЗМОЖНОГО ИЛИ ТОНКОСТИ НЛП,
ПО ПРИЧИНЕ КОТОРЫХ ОНО НА САМОМ ДЕЛЕ РАБОТАЕТ!



В книге Вас ожидает **большой подарок** - полный видео курс "Эмоциональный интеллект" (8 часов видео и раздаточный материал)

ПРОБУДИСЬ!

Таллинн, Эстония 2019

16+

Кирилл Владимирович Прищенко Ольга Анатольевна Гусева #Нейроскачок

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=50442435

SelfPub; 2020

Аннотация

Нейроскачок – это понятие, обозначающее выход за пределы того психически возможного, к которому мы привыкли. То, к чему мы привыкаем в течение жизни, будучи в своих мыслях, эмоциях и поведении становится своеобразными рельсами. Рельсы – это прочные нейронные связи, которые мы создаём, повторяя раз за разом паттерны (шаблоны) своего мышления. И мы почти не имеем возможности свернуть направо или налево с них. Но эта книга поможет иначе посмотреть на мир, кардинально переворачивая представления о многих знакомых вещах, расширяя привычные психические, а затем и другие возможности. Эта книга – глубокое погружение в НЛП и его возможности. Ведь главное, что дает нейролингвистическое программирование, это возможность увидеть привычный мир совершенно по-новому и получать от этого пользу и удовольствие.

Содержание

О книге	4
Глава 1. Принципы системного мышления – законы всего	21
Глава 2. Сенсорная чувствительность – я знаю, кто ты!	47
Глава 3. Построение быстрого бессознательного доверия с людьми или магия зеркальных нейронов	66
Глава 4. Развитие критериально-целевого мышления	82
Глава 5. ТОТЕ – модель ментальных стратегий и достижения всех возможных целей	92
Глава 6. Система постановки целей, которые обязательно будут достигнуты. Фокус на самом важном!	115
Конец ознакомительного фрагмента.	130

О книге

#Нейроскачок – это понятие, обозначающее выход за пределы того психически возможного, к которому мы привыкли. То, к чему мы привыкаем в течение жизни, будучи в своих мыслях, эмоциях и поведении становится своеобразными рельсами. Рельсы – это прочные нейронные связи, которые мы создаём, повторяя раз за разом паттерны (шаблоны) своего мышления. И мы почти не имеем возможности свернуть направо или налево с них. Но эта книга поможет иначе посмотреть на мир, кардинально переворачивая представления о многих знакомых вещах, расширяя привычные психические, а затем и другие возможности. Эта книга – глубокое погружение в НЛП и его возможности. Ведь главное, что дает нейролингвистическое программирование, это возможность увидеть привычный мир совершенно по-новому и получать от этого пользу и удовольствие. Для этого необходимы новые фильтры восприятия, новый калейдоскоп, через который можно наблюдать этот многогранный мир и трансформировать себя в соответствии с вашими жизненными целями. #Нейроскачок, именно он необходим человеку для выхода из привычной «матрицы» повседневных проблем и переживаний!

Чем эта книга отличается от большинства книг по НЛП? Тем, что в ней будут описаны детали и тонкости того, поче-

му и как работает НЛП. Проводя курсы по НЛП на протяжении 10 лет, моделируя свою психику и психику других людей с помощью моделей НЛП, у меня сформировался собственный взгляд на нейролингвистическое программирование. Именно им я и хочу поделиться с вами. Ещё, я столкнулся с тем, что у некоторых наших учеников и не только у них, не всегда работают технологии НЛП. Я начал размышлять, а почему так происходит?.. Почему кто-то думает, что НЛП не работает, и почему оно в руках некоторых людей и действительно не приносит ожидаемых результатов? Я заметил, что НЛП работает, когда вы соблюдаете все правила исполнения той или иной технологии и учитываете детали, о которых не написано, но им можно научиться только в практике НЛП или зная их заранее. Так родилась концепция #Нейроскачок, которая и будет изложена в этой книге.

Работая по модели НЛП я стал фокусироваться на его деталях и тонкостях, благодаря, которым мы можем добиться долгосрочных изменений используя эту модель в консультировании и коучинге, а также в самостоятельной работе по личностной трансформации. В результате моих многолетних наблюдений и родилась эта книга. Она о том, что в НЛП находится между строк.

Также в этой книге я представляю вам особый логический взгляд на НЛП, где у вас сложится единая картина паззла НЛП. Вы заметите что, тема одной главы плавно и логически перетекает в другую тему, и в самом конце книги вы уже

будете понимать НЛП хорошо.

Следует сразу отметить, что единого нейролингвистического программирования не существует! Все люди разные и по-разному воспринимают информацию. Приблизить понимание одного человека к другому очень сложно, а значит спорить по поводу, какое НЛП истинное, нет смысла. Главное – продолжать учиться у учителей и учеников и конечно же, практиковать. Ведь если прекратить учиться, значит что-то остановить внутри себя.

И ещё, случай влияет на людей, которые механистично проживают свою жизнь – автоматически, не осознавая себя, своих чувств, мотивов и поведения, но те, кто научается через сознание себя управлять собой, имеют больше шансов управлять своей жизнью. Поэтому, постарайтесь, прежде всего, использовать этот уникальный материал для познания себя и управления собой.

Как работать с этой книгой

В качестве основных рекомендаций по работе с данной книгой я бы выделил следующее:

1. Сделайте эту книгу своим настольным инструментом для решения ваших жизненных задач.

2. Используйте в повседневности то, что вы узнали, задавая себе вопрос – где и как я смогу это применить в жизни? Представляйте образами и фильмами то, как вы используете новые знания и упражнения.

3. Перечитывайте некоторые главы или абзацы по несколько раз, в течение времени.

4. Выполняйте упражнения и задания, которые есть в этой книге и обращайтесь внимание на инструкции после упражнений, если они есть – они являются теми деталями, при соблюдении которых НЛП работает.

5. Останавливайтесь после каждого абзаца, чтобы осмыслить прочитанное. Это тоже поможет вам лучше и больше запомнить.

6. Попробуйте пересказать то, что вы узнали нового из этой книги друзьям. Тогда вы снова лучше запомните материал.

7. На протяжении всей книги вы будете встречать раздел «Заметки о деталях, которые делают НЛП рабочим инструментом». Уделяйте этому разделу особое внимание, так как это и есть суть книги и того, почему та или иная технология НЛП работает.

8. Не пытайтесь понять НЛП из первых ста страниц этой книги, наберитесь терпения и читайте дальше, так как интегральная картинка начнёт складываться только ближе к середине книги, после темы о вербальном рефрейминге.

9. В этой книге в разных главах вы найдёте QR (коды) – ссылки для мобильного телефона. Переходя по ним, вы сможете посмотреть мои видео материалы-лекции по темам тех или иных глав. Они ведут в «YouTube» и облачное хранилище «Onedrive» (откуда вы сможете их скачать себе на ком-

пьютер).

P.S. Данный материал не является истиной в последней инстанции о работе психики человека. Всё, что тут написано было рождено в результате моего долголетнего опыта работы по модели НЛП. Я не автор самой модели НЛП, хотя в этом материале вы найдёте и мои авторские разработки в этой области. Я хочу лишь поделиться с вами своим видением использования этой модели на практике. Прежде чем поверить в то, что здесь написано, проверяйте информацию на практике, если вы будете её использовать для себя и со своими клиентами.

Поставьте цели

Прежде, чем начать путешествие по лабиринтам НЛП, поставьте себе цели, ответив на нижележащие вопросы, чтобы эта книга была для вас максимально полезной:

- Зачем вам необходим этот материал?
- Что вы хотите из него получить?
- Какие навыки вы хотите приобрести?
- Какие проблемы решить?
- Где будете это использовать?

Есть очень хорошая пословица – что невозможно измерить, тем невозможно управлять.

Поэтому цели обычно пишутся критериально. Если цель есть, то ее каким-то способом нужно измерить. Например, существуют hard-критерии и soft-критерии:

- Hard-критерии – это критерии, которые можно пощупать. Они физические. Это деньги или любые другие физические объекты, которые можно измерить количественно.
- Soft-критерии – это то, что касается навыков, состояний, чувств. Это тоже все измеримо, но по-другому: по субъективной шкале от 0 до 10 баллов. Чем более измеримо записаны ваши цели, тем ближе их достижение. В этом заключается принципиальная разница между мечтами и целями – цели конкретны, а мечты абстрактны.

Поскольку НЛП – это трансформационный и практический предмет, ставьте цели на приобретение навыков личностного характера и тогда вы будете способнее остальных, кто этого не делает. А если это так, то вы будете на пару шагов впереди!

А пока про цели хватит, потому что мы этому посвятим целый раздел в этой книге.

Благодарности

Прежде всего, я бы хотел поблагодарить Джона Гриндера и Ричарда Бендлера, которые создали эту замечательную дисциплину – НЛП. Отдельно хочу поблагодарить Джека Макани, у которого я имел честь учиться НЛП и тренерской деятельности несколько лет, и его слова-пинок стали для меня хорошим мотиватором для написания этой книги: «Настоящий тренер НЛП, это тот человек, который внёс особый вклад в развитие НЛП!» Всем моим учителям НЛП и Ко-

учинга я признателен за те знания и навыки, которые я приобрёл, учась у вас. Также, без моего замечательного окружения тоже было бы не легко написать этот труд. Это моя любимая жена – Татьяна Прищенко (Милана Мосс), Арго Токтер – лучший менеджер и поддержка меня и нашего обучающего центра «Meta Leader NLP & Coaching Center». Ирина Дончевская – была рядом и помогала собирать группы учеников, где открывались детали и истина того НЛП, которое работает.

И наконец, я просто обязан выразить свою благодарность моей матери, которая всю мою жизнь меня лишь только поддерживала! Это заложило во мне фундамент уверенности в себе.

Что такое НЛП

НЛП – это искусство и наука о личном мастерстве. Это язык описания успешного опыта (в принципе, любого опыта) психики. Оно возникло в начале 70х годов, в США. Основателями модели НЛП были Ричард Бендлер и Джон Гриндер, которые смоделировали работу величайших психотерапевтов того времени. Это были Фриц Перлз (основатель гештальт психотерапии), Вирджиния Сатир (один из лучших мастеров в семейном консультировании), Милтон Эриксон (величайший гипнотерапевт, врач и психиатр). Далее НЛП развивали последователи Бендлера и Гриндера, где особое, на мой взгляд, место занимает фигура Роберта Дилтса.

Также НЛП – это наука о познании себя, о познании наших психических процессов. Это дисциплина о том, как мы мыслим, как принимаем решения, как выбираем, как мотивируем себя и добиваемся успеха в тех или иных сферах жизни. НЛП, это не набор технологий, а методология обретения успешности и личного мастерства посредством глубинного изучения того, как работают мышление и психика в целом.

НЛП работает на уровне «Мета». То есть – выше, над, об..

Это значит, что НЛП координирует и изменяет высшие процессы психики, от которых зависит содержание (если ваши «фильтры восприятия»– убеждения, ценности и мышление настроены на загрузку проблем, то следует менять фильтры, потому как они вновь и вновь будут загружать из мира проблемы, а не их решения).

Поэтому, сначала моделируя и затем реорганизуя при помощи НЛП «фильтры» своего восприятия, нам больше нет надобности наступать

на те же грабли – повторять неуспешный опыт. Более того, после реорганизации (или вовремя) своих внутренних психических процессов, мы «нацелеваем» своё сознание и бессознательное на моделирование совершенства (учимся) и мастерства в той области жизни или деятельности, которая нас привлекает. Это делает нас лучше и лучше!

НЛП помогает задействовать спящие отделы мышления к решению задач высокого уровня. Также, оно задействует оба полушария мозга и сознательное, и бессознательное, что су-

щественно повышает эффективность мышления, порождает личностную целостность и способствует более эффективно-му взаимодействию с окружающей нас средой.

7 уровней навыков

Существует иерархическая модель из 7 нейробиологических уровней мышления, и вся наша психическая организация уложена в них. Уровни связаны между собой логически – из одного вытекает другой. То есть, вышележащий уровень – результат взаимодействия нижележащих уровней. Пока я опишу эти уровни совсем кратко, так как этому мы посвятим в этой книге достаточно времени. 7 нейробиологических уровней, на каждом из которых можно развивать навыки для большей целостности и счастья.

Это:

1. Духовный уровень – «Миссия». Это то, где мы выходим за пределы психического, в духовную зону. На этом уровне мы задумываемся о смысле жизни или о своём предназначении.

2. Личностный уровень – «Идентичность». Тут мы являемся кем-то с чем-то или кем-то, отождествляя себя. Тут есть социальные роли, черты личности, характер и наше сущностное состояние. Состояние бытия.

3. Уровень ценностей и потребностей – «Ценности». Тут мы имеем иерархию потребностей и ценностей. Также мотивы

вацию и намерения.

4. Уровень убеждений и веры – «Убеждения». На этом уровне находятся все наши убеждения и верования во что-либо. Это – наша карта реальности.

5. Когнитивный уровень – «Мышление». Тут находится всё наше восприятие посредством 5 органов чувств: Осязание, обоняние, слух, зрение и чувства, которые и являются уровнем мышления и способностей человека.

6. Поведенческий уровень – «Поведение». Это наша моторика и телесные навыки, основанные на условных рефлексах.

7. Уровень среды – «Окружение». Это всё, что нас окружает там, где мы обитаем. Все 6 верхних уровней проявляются в окружении.

Ценность человека – в его навыках! Допустим, если рассматривать конкурирующие взаимоотношения людей в целом (а это именно так), то уровень зарплаты и ценность сотрудника возрастает при наличии большого количества навыков. Но и это только при условии, если сам сотрудник себя ценит и, опять же, верит в себя.

Сами навыки формируются на разных нейробиологических уровнях. Например, духовный навык – это умение прощать, принимать и иметь гибкую душу. Понимать или ощущать свой смысл жизни.

Навык личностного уровня – умение управлять своими

социальными ролями и чертами характера. Умение справляться с внутренними личностными конфликтами. Например, Чарльзу Дарвину трудно было справиться с внутренним личностным конфликтом в процессе написания книги «О происхождении видов».

У него возник очень сильный конфликт на тему «А как же Бог?!». Ему было трудно соотнести идеи и убеждения викторианской набожной Англии с утверждением, того, что все живое идет из природы и само по себе. Когда такой конфликт возникает, человек на некоторое время лишается способности верить во что-либо и принимать решения. Также полезным навыком на этом уровне будет, умение управлять своими социальными ролями – понимать, когда действует роль, а не отождествляться с ней до потери осознанности.

Навык на уровне ценностей – это во многом управление своей мотивацией и иерархией ценностей. Также к этому уровню можно отнести искусство управлять критериями реализации ценностей, приобретая ментальную гибкость. Наши ценности реализуются при помощи ценностных и сенсорных критериев. Например, есть ценность «любовь», но как мы знаем, что нас любят? Например, когда о нас заботятся («забота», это ценностный критерий ценности «любовь»). А как мы знаем, что о нас заботятся? По сенсорным критериям. То есть, мы можем увидеть, услышать и почувствовать заботу, когда нам говорят нежным голосом «я тебя люблю», и когда, например, нам дарят подарки. Но это только два сен-

сорных критерия любви. И если их у вас только два, то вас любить надо только двумя способами, а когда ваш партнёр, например, будет добавлять третий – свой критерий любви (к примеру, приглашать вас в кино) вы не будете принимать его в счёт и вам будет казаться в этот момент, что вас не любят. Поэтому, для большей гибкости мы должны сначала понять критерии существующих ценностей и встраивать в себя новые критерии.

Эта же схема справедлива и для других наших ценностей. Подумайте, какими способами (критерии реализации ценности «отдых») вы отдыхаете и так далее со всеми ценностями.

Навыки на уровне веры – это управление своей верой. Я, как и любой другой мастер НЛП, могу управлять своей верой. Я знаю, во что мне стоит верить сильнее или слабее, какие убеждения следует ослабить, а какие усилить – ограничивающие ослабить, поддерживающие усилить. Как этому научиться вы сможете прочесть в этой книге.

Следующий уровень навыков – это способности и мышление. Навыки на уровне способностей и мышления – когнитивные навыки. Это развитие систем восприятия: визуальной (зрение, образы), аудиальной (слух, звуки), кинестетической (чувства) и цифровой (речевая). Память, визуальное конструирование, визуальное планирование – это тоже когнитивные навыки, которые можно развивать. Если у человека плохо развит визуальный канал, то у него могут возникать сложности с планированием. Что означает плохо разви-

тый визуальный канал? Это когда человек не осознаёт свои внутренние образы, которые возникают в его мышлении почти 100 % времени бодрствования. Во время бодрствования человека сопровождает ментальный экран, который транслирует внутренние образы, звуки и чувства. Обычно, возникает проблема в осознании этих образов, а значит в сознательном приобретении способностей и управлении своим мышлением. Если человек управляет этим уровнем, то не сталкивается, например, с эмоциональным выгоранием, паническими атаками, фобиями, апатией и другими проблемами. Кроме того, только в этом случае он способен устанавливать цели и регулировать мотивацию, равно, как и иметь многие другие способности. Так как развитость каналов восприятия, из которых состоит мышление человека, являются фундаментом для приобретения способностей и осознанности.

Поведенческие навыки, это все то, чего можно добиться дрессировкой своего тела. Потому что тело дрессируемо и функционирует (с точки зрения освоения навыков) по типу условного рефлекса. Это означает, что в результате многократного повторения одного и того же действия и подкрепления его вознаграждением, тело бессознательно привыкает делать именно это действие. Например, вождение автомобиля, это когнитивно – поведенческий навык, т. е. «мышленно – телесный», выработанный с опытом.

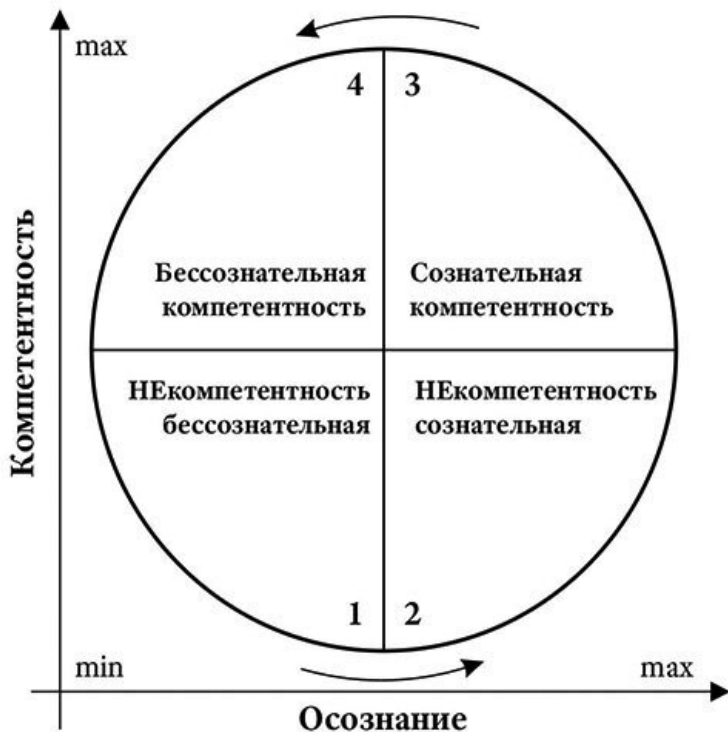
Но часто поведенческим навыком можно назвать привыч-

ку человека, например, сутулиться. Возможно, это связано с некоторой неуверенностью в себе. У уверенного человека обычно плечи расправлены. Если сутулый человек некоторое время походит, расправив плечи, а затем заставит себя это отслеживать и делать регулярно, то можно избавиться от привычки сутулиться и у него появится немного больше уверенности в себе. Поза с сведёнными плечами вовнутрь называется «кортизоловая» (кортизол – гормон регулирующий обмен углеводов и выделяющийся при стрессе). Если человек часто сидит сгорбившись, опускает глаза в пол и фокусируется на чем-то одном, то это верный путь впасть в депрессию или признак её начала (так как он лишён широкой перспективы). Чтобы войти в другое состояние, в более ресурсное – «тестостероновое» («мужской» гормон, вызывающий чувства злости и уверенности), или «дофаминовое» (дофамин – гормон, отвечающий за чувство удовлетворения и состояния предвкушения), то нужно раздвинуть плечи, выпрямиться и расширить фокус внимания. Этот способ работает, так как сознание и тело – части единой системы. Поэтому, отслеживая эти моменты, можно быстро изменить состояние. А если делать это регулярно, то выработаете новую телесную привычку.

Уровень окружения, это контексты, где применять навыки, освоенные на вышележащих уровнях. В результате освоения разного рода навыков на разных уровнях человек, начнет более эффективно взаимодействовать с окружением –

самым последним неврологическим уровнем. В нём мы проявляем себя.

Как встраивается какой-либо навык? Все навыки встраиваются через 4 пункта колеса компетентности:



1 шаг – бессознательная некомпетентность. Это когда я не знаю о том, что я чего-то не знаю или не умею. Самый простой пример: я не знал, что не умею выступать публично и не было никакой проблемы. Я даже не знал, что я не знал, что не знаю об этом. Этого нигде не было на горизонте – не было как объекта. Все мышление человека объектно. Оно отражается от объекта: есть объект и тогда можно о нем размышлять. Нет объекта – навыка, то и размышлять не о чем.

2 шаг – сознательная некомпетентность. Это когда я узнаю о том, что я не умею и о том, что я не знаю. Например, я не знал, что я не умею выступать публично. Но я и не знал, как именно я не умею, насколько я не умею. И когда вы приходите в зону сознательной некомпетентности, а это происходит, когда вы проявляете впервые свой навык на практике, вы узнаете, как именно вы не умеете это делать, чего именно не умеете и не знаете об этом навыке.

3 шаг – сознательная компетентность. В сознательной компетентности человек уже понимает, что и как нужно делать, чтобы научиться на основании того, что он узнал во втором блоке. Он думает: «а мне бы это надо, это очень интересная вещь, это может помочь мне в жизни». При многократном повторении действия или навыка, вырабатывается сознательная компетентность. Она так называется, потому что вы все время отслеживаете, где поступаете не так,

чтобы поступить так. И тренируете навык сознательно.

4 шаг – бессознательная компетентность. Это когда вы забыли о том, что вы это умеете и делаете это автоматически-мастерски. Эта зона образуется в результате многократных повторений действия из блока внедрения навыка, номер 3. Все наши психологические проблемы, это то, что мы делаем мастерски в зоне бессознательной компетентности.

***Примечание:** Метапрограмма – это неосознаваемый фильтр восприятия, работающий на уровне личности. Это как бы черта характера, которая с одной стороны обусловлена генетически, а с другой, это результат жизненного научения. Метапрограмма – это привычка мышления, доведённая до сверх автоматизма и поэтому не осознаваемая человеком. Все решения, мыслительные процессы, выбор, общение и так далее исходят из того, как настроены эти метапрограммы. В НЛП выделяют 51 базовую метапрограмму. На протяжении этой книги мы будем разбирать некоторые из них. Если вы хотите более подробно узнать о метапрограммах, читайте книгу Майкла Холла «51 метапрограмма НЛП».*

Глава 1. Принципы системного мышления – законы всего

Пресуппозиции НЛП – это не философия, это системные принципы и каркас, на котором держится здание НЛП. Все люди живут в разного рода системах: социальной, глобальной (весь мир), природной. Система – это то, что подчиняется определенному ряду неписаных законов. Они неписанные, но они существуют. Например, всем известный закон: «чем больше отдаешь, тем больше получаешь». Это системный закон вселенной, который лишен какой-либо эзотерики, но он работает.

Если просто применить эти законы в жизни, то она сильно изменится. Существуют системные законы, где системе все равно, что о ней думают. Эти законы просто существуют! Если их соблюдать, то движение по жизни будет быстрее, а если не соблюдать, то медленнее. Выбор всегда остается за человеком, а они при этом просто будут: будет существовать океан, приливы и отливы. Желание, воля и вера личности на это не влияет.

Пресуппозиция (от англ. presuppose – предполагать) – НЛП пресуппозиция, это предположения, которые работают в коммуникации с миром. Дайте себе шанс – прочтите их вдумчиво, проверьте на работоспособность и тогда пове-

рите, а это значит, они станут вашей зоной бессознательной компетентности, а это в свою очередь изменит ваше мышление.

Первая пресуппозиция – «Карта – не территория».

Самая главная пресуппозиция в нейролингвистическом программировании – «карта не территория». Это означает, что, смотря на мир глазами, слушая и чувствуя, мы создаем нейрокарты. Каждый из нас понимает, что есть пол: кто-то об этом рассказал, человек его потрогал и понял, что это пол. По нему можно ходить и как бы почувствовать – так создается нейрокорта.

Буддисты и ученые исследователи мозга соглашаются в одном. Буддисты утверждают, что физического мира не существует. С некоторой точки зрения это похоже на правду: все что видит, чувствует человек, это электрический сигнал в головном мозге, в котором всегда темнота. Например, когда человек смотрит на что-то, то на самом деле это всего лишь какие-то фото- или свето-элементы, они попадают на сетчатку глаза, потом переходят на нервный уровень, превращаясь в электрический сигнал, который поступает в мозг, образуя картинку, или то, что нам кажется звуком, если он сталкивается со звуковыми волнами вместо световых. Электрические сигналы – это свидетельство того, что человек не может соприкоснуться с миром и с его объективной действительностью. Между нами и объективной действительностью

пропасть. Поэтому говорится – «карта не территория».

В более практическом применении можно по-другому объяснить эту пресуппозицию – наши убеждения о мире – это не есть сам мир. Эта пресуппозиция учит быть неуверенными, в хорошем смысле. Потому что, уверенный на 100 % человек не способен получить новые сведения об объекте или предмете, с которым взаимодействует. В результате его мышление окукливается, высыхает, затвердевает и превращается в камень. Поэтому важно научиться сомневаться и переспрашивать себя. Все люди пребывают в одной объективной действительности и есть 7 млрд. субъективных реальностей, т. е. 7 млрд. индивидуальных карт. Поэтому принято говорить, что карта – это не территория. Территория это и есть объективная действительность. Человек ходит по территории и составляет её нейролингвистические карты. Существуют нейролингвистические карты взаимоотношений, нейролингвистические карты вождения автомобиля и т. д. Все это просто нейролингвистические карты. Но всегда есть место для сомнения, есть что-то, что может быть по-другому. Эта пресуппозиция предполагает, большое количество вопросов, а не утверждений – «я знаю этот мир». Часто говорить миру – «я знаю», означает отмахиваться от него.

В результате происходят страшные вещи: человек перестает удивляться, а когда он перестает удивляться, начинает грустить. Когда начинает грустить – впадает в депрессию. Важно научиться удивляться, вне зависимости от возраста и

осознания того насколько хорошо мы знакомы с этим миром.

Сколько ни живешь – все время что-то новое. Даже в прочитанной 20 раз книге или пересмотренном фильме каждый раз находится что-то новое.

Как это применяется в коммуникации с людьми?

– Послушай, я знаю, что ты хотел сделать так-то и так-то... Этой фразой человек как бы вставляет свою карту реальности в голову собеседника. В коммуникации человек не может думать за другого, и тем более чувствовать. Даже если кто-то говорит, что он вам сопереживает, что он испытывает аналогичные чувства что и у вас, это не так. А все потому, что он не может испытывать точно такие же чувства. Это даже невозможно проверить: во-первых, «карта не территория», а во-вторых, психологи и исследователи мозга доказали, что люди испытывают физическую боль по-разному. Разница зависит от того, как человек относится к боли психологически, как к явлению. И также переживание боли может быть обусловлено генетически. Это и будет его собственной картой. Поэтому, когда человек говорит, что знает, что чувствуют окружающие, он лукавит. Важно сразу избавиться от этих мыслей, особенно в отношениях. Когда вы долго живёте с человеком вместе, то можно поймать себя на том, что вы как бы знаете, что у вашего партнёра внутри, в голове или в чувствах. Это опасная ловушка – человек, не обладающий паранормальными способностями, не может читать мысли и знать, что чувствует другой человек. Но мы же можем преду-

гадать реакцию? А не попадаете ли вы в самореализующееся пророчество?

Возможно. Почему? Потому что, если мы ждем от человека определенного поведения, то наше тело, поведение и мышление становятся некоторым условием для производства этого поведения у другого человека.

Это происходит через то, что собеседник видит наши невербальные сигналы. Следует быть осторожными с этими ожиданиями.

Человечество никогда не сможет постичь этот мир на 100 %, даже если приложит много стараний. Некоторые вещи можно предположить, якобы предвидеть, но все же нельзя забывать о первой пресуппозиции. НЛП, как любая наука, крайне сенсорна. Нельзя пройти и изучить то, что невозможно увидеть, услышать или почувствовать. Все остальное, это чтение мыслей и карт, вставление собственной карты и т. д.

Есть такой термин, как кристаллизация разума, очищение разума, это означает максимально пребывать в моменте здесь и сейчас, а не витать в облаках теорий, которые просто являются картами. Это напоминает синдром ипохондрика. Когда он хочет внедрить себе какое-то заболевание, то достаточно посмотреть картинку как это развивается, начинать ощупывать, например горло. В конечном итоге можно найти опухоль – достаточно просто регулярно трогать это место и переживать.

Некоторые специалисты утверждают, что пресуппозиция

«карта не территория» в НЛП противоречит сама себе. НЛП – это мета карта, которая помогает выйти за пределы привычной карты. Она начинается с «карта не территория» и такого понятия, как мультикартежность. Только при мультикартежности человек может в большей степени использовать пресуппозицию «карта не территория». Мультикартежность – это знание множества разных карт, которые можно сравнить между собой. Когда у нас всего одна карта и её не с чем сравнить, мы становимся фанатиком. Фанатик – это человек с одной превалирующей картой. Чтобы выйти из фанатизма требуется познать множество разных карт, и в этом помогает пресуппозиция «карта не территория». Например, можно ознакомиться с разными религиями и духовными течениями, чтобы понимать, с чем сравнивать и выбрать себе своего Бога или синтезировать своё собственное понимание своей Высшей силы. Проблема однокартежности рождает фанатизм и догматичность, а это своего рода ограничение.

Вопрос: человек уже рождается с готовой картой, которая потом модифицируется?

Человек, с точки зрения сознания, рождается «белым листом», но на его подсознательном уровне записаны генетические сведения о потребностях. Абрахам Маслоу наиболее доступно раскрыл тему потребностей человека в своей книге «Мотивация и личность». Существуют физиологические потребности в еде, сексуальном удовлетворении, получения тепла и др. Это условия, которые необходимы человеку для

жизни. Когда удовлетворяются первые потребности, актуализуются психологические потребности в принятии, любви и, в самом конце, самоактуализации. Новая потребность открывается только тогда, когда предыдущая полностью удовлетворяется. Только в этом случае можно перейти на новый уровень развития. Механизм, по которому работают потребности и сами потребности, это генетическая карта. А вот черты нашей личности, наши способности и стратегии мышления предназначены для реализации этих потребностей, это карта, которой мы учимся в течение жизни. Она приобретённая. Первую не изменить, а вторую можно.

Вторая пресуппозиция – «Значение зависит от контекста».

«Значение зависит от контекста», это говорит о том, что значение каждого поведения, мысли, слова, будет зависеть от ситуации, в которой это поведение, слово или мысль проявлены. Каждый человек иногда задумывается о своих недостатках. Но эти же недостатки могут быть полезны в других контекстах. Например, человек испытывает проблемы со вспышками гнева. Он не может с ними справиться. Но ведь, в ситуации, где ему нужно защищаться, это то, что надо. Значение зависит от контекста – поэтому в каждой ситуации есть что-то «плохое» и «хорошее».

Когда меняются контексты – меняется значение. Но идея в том, что это ни хорошо, и ни плохо. Если человек начина-

ет оценивать ситуацию, как что-то хорошее, он испытывает радость. Если, как что-то плохое – разочарование, досаду и т. д. Слепая оценка и слепая вера в неё – самый главный враг человека. Лучше заменить ее на выражение «значение зависит от контекста» и вспомнить, что «карта не территория».

Существует технология – трансформация при помощи пресуппозиций. Это когда человек рассказывает о своей проблеме, например, в области коммуникации и взаимоотношений:

- а) с одним человеком;
- б) с целым миром;
- в) социальным слоем или с чем-то еще.

В этом случае я, как специалист, прошу рассказать контекст проблемы, создаю вопросы и опрашиваю его по нескольким пресуппозициям. Мы вместе пропускаем его мысли, чувства и поведение через призму этих пресуппозиций. И отношение человека к предмету изменяется. Мир невозможно полностью перестроить под себя, но можно изменить к нему отношение. Для чего это нужно? Для того чтобы позаботиться о себе и наладить отношения с окружающим миром.

Третья пресуппозиция – «Разум и тело неизбежно влияют друг на друга».

Разум и тело – это части единой системы, где тело связано через биохимию и чувства с психикой.

Есть такое упражнение – предложите себе испытывать радость в своем теле. Посмотрите в пол и попробуйте почувствовать радость. Или расправьте плечи, поднимите брови и попробуйте почувствовать грусть. У вас не получится – тело не даст войти в эти состояния, когда они противоположны телу. У каждого чувства и состояния есть свое тело. Т. е. любое состояние, любое чувство живет в своей определенной скульптуре тела. Эта же пресуппозиция объясняет феномен психосоматических заболеваний. Пример: человек воспринимает какую-то ситуацию чрезмерно эмоционально. Испытывает страх и гнев одновременно. Что такое страх и гнев? Это эмоции. Эмоция – это биохимический процесс, где страх, это гормон норадреналин, а гнев – это гормон тестостерон. И эти два гормона в обилии сильно сужают сосуды и заставляют сердце биться сильнее. Таким образом, если человек повторяет такой паттерн много раз, он возводит его в черту характера «вспыльчивость». И вот эта «вспыльчивость» может быть причиной гипертонии в будущем.

Приведем пример того, как ещё сознание может быть связано с телом: когда человек теряет одну из конечностей, он может испытывать «фантомные боли» – болит у него то, чего уже нет. У каждого человека есть некоторая карта-генетический код, где содержатся представления о том, каким должно быть наше тело, и на психологическом уровне оно воспринимается именно таким. Более того, часто у неподготовленного человека меняется отношение к своей личности, его

становится как бы физически меньше, а значит, уменьшаются и уровень личности. Этот феномен – результат обусловленности нашей личности телом и наоборот, которая с одной стороны генетическая, а с другой научение в течение жизни.

Четвёртая пресуппозиция – «Индивидуальные навыки – это результат совершенствования своих внутренних каналов восприятия».

Любой навык, это использование в мгновенной последовательности внутренних образов, звуков и чувств, из которых состоит мышление, а значит и навыки. Например, звук можно склеить с каким-то образом, образ склеить с чувством, по типу условного рефлекса и все это превратиться в некоторую когнитивную стратегию, или навык. Если вы обратите внимание, то ваш мозг уже это делает.

Пример: были ли вы недавно, в какой-то замечательной стране, в которой тепло и весело? А можете визуально вспомнить этот образ? Когда вы смотрите на этот образ, что вы чувствуете? Для этого необходимо взять два разных канала. Чувство в теле и образ, который мы видим в ментальном пространстве. Образ и чувства связаны между собой по типу условного рефлекса, вы себя так запрограммировали, встроив программу воспоминания. То есть, микропрограмму образа, связанного с чувством. Если в этот момент попросить вспомнить звуки, то их бы получилось услышать в соответствии с этими образами. Это и есть репрезентативные систе-

мы (каналы восприятия, о которых мы говорили выше), из которых создаются навыки. Это и есть микронавык – образ, связанный с чувством. Например, одно Па в танце, это один шаг, а танец состоит из десятков таких Па – целой стратегии, состоящей из стратегий поменьше.

Пятая пресуппозиция – «Любое поведение основано на позитивном намерении».

Чтобы человек не делал, его намерения и поведение в основе и глубине будут позитивными. Вы спросите, а как же самоубийца, или маньяк-насильник? В глубине намерений (на более высоком уровне) самоубийца хочет покоя. Если разобраться, то у человека есть потребности, которые являются глубинными намерениями и находятся на бессознательном уровне. И вот на этом глубинном уровне человеческое существо (его сущность) позитивно. Например, сексуальная потребность, это хорошо или плохо? Это хорошо – сексуальная потребность позитивна и приятна, но не всегда может подойти способ её реализации. Сексуальный маньяк получается в глубине тоже хочет хорошего, но способ удовлетворения (поведение) не приемлемо. Поэтому, на поверхности нам кажется, что он хочет плохого. Намерения – это уровень ценностей, а способ их реализации, это поведение. Все это разные нейрологические уровни. Мы не можем трансформировать нутро человека, его потребности, или глубинные намерения, в которых он позитивен, или в которых позитивна его

сущность. Что мы можем трансформировать? Только способ реализации намерения, который и будет изменением-трансформацией.

У любого человеческого недостатка есть своя позитивная выгода. Допустим, человек боится. Но на более глубинном уровне человек просто хочет покоя. Когда он боится, на поверхности психики это выглядит как страх, а глубоко, внутри намерений он хочет покоя.

Шестая пресуппозиция – «Мы оцениваем поведение и изменения в терминах экологии и контекста».

Что означает эта пресуппозиция? Не каждое изменение будет позитивным в вашем окружении, а позже для вас внутри. Даже то, которое кажется позитивным, может таковым не оказаться, в зависимости от контекста. Например, человек произносит: «я хочу достичь определенной цели в жизни, стать, например, миллионером. При этом он полностью уходит в работу и забывает про семью. Любое изменение будет полезно только в своем контексте. Мы это называем экология. Экология – это проверяемость, чтобы изменения, которые мы производим, не помешали в другой сфере жизни или реализации других наших потребностей.

Седьмая пресуппозиция – «Даже когда мы молчим, мы общаемся».

Общение может возникать даже без слов. Например, ком-

муникация с помощью тела. Способ коммуникации влияет на восприятие этой коммуникации. То, как мы говорим, важнее того, что мы говорим. Интонация, жесты и телесное сопровождение речи в целом называется в НЛП «метасообщением». Любые послания всегда идут на двух уровнях – дигитальном (словесно-мыслительном) и невербальном (телесном). Дигитальный уровень – это слова, невербальный – это тело, жестикуляция, тембр, который может придавать моменту эпичности. Я считаю, что необходимо обращать внимание на то, как человек говорит на 80 %, а на то, что он говорит на 20 %. Мы слушаем собеседника и сравниваем эти 80 % и 20 % между собой, и мы получаем истинный смысл сообщения в целом.

Восьмая пресуппозиция – «Смысл коммуникации заключается в реакции, которую она вызывает».

Например, если человеку сказать комплимент, от которого он обидится, то результатом комплимента (коммуникации) станет обида, а не то, что ожидалось получить. Придерживаясь данной пресуппозиции придется принимать ответственность за все свои сообщения в мир. Что мы отдаем миру, то и получаем. Что мы думаем об этом мире, то он вам и отдает. Наша задача видеть, слышать и чувствовать обратную связь в виде результатов коммуникации, а не ожидать, когда ваши желания принесут вам разочарование.

Девятая пресуппозиция – «Человек задающий фрейм коммуникации контролирует ее».

Фрейм – это психологическая рамка восприятия. Известны временные фреймы, количественные и пространственные. Пример временных фреймов: «ребята, у нас до обеда осталось 20 минут, а у нас еще уйма материала. Давайте сейчас соберемся и хорошенько поработаем». Этот фрейм 20 минут говорит о том, что надо поспешить, осталось мало времени. Это психологическое восприятие времени, когда в единицу времени можно проделать большое количество дел, а можно сказать: «у нас времени еще вагон и спешить некуда – пусть все идет своим ходом», это совершенно другой фрейм, предполагающий размеренные действия. Какой фрейм вы зададите, так и будут развиваться события внутри этого фрейма.

Количественный фрейм – это когда добавляется или уменьшается количество людей или объектов в произносимом вербально фрейме. Человек говорит: «только у меня такое горе случилось». Мы говорим: «да, ты развелся или расстался, но миллионы людей так живут – сначала расстаются, а потом заново влюбляются». Это пример задавания количественного, расширенного фрейма с предпосылкой на надежду.

Бывают невербальные фреймы. Невербальные фреймы задаются телесно, не через то, что мы говорим, а через то, что делаем. Например, человек приходит на консультацию,

стучится и спрашивает из-за двери: «можно?». Я это слышу, стою около стола и не отвечаю полминуты. Потом просто открываю дверь. Люди отвечают обычно, а тут нет. Таким образом, создается некоторое напряжение. Это и есть невербальный фрейм, который вы задаёте – вы уже начинаете воздействовать, чтобы к вам изменилось отношение. Если рассуждать про долгосрочное воздействие, когда встречаться с человеком придется долго, то можно изменить его отношение к вам (если это необходимо для цели) своими невербальными посланиями – фреймами, но при этом важно быть последовательным и постоянным.

Что происходит дальше с нашим клиентом? Он заходит в кабинет, выжидает паузу и начинает думать, что делать. Он озирается по сторонам, ищет куда повесить куртку. Мы молча указываем направление. Дальше он думает, куда сесть – мы ему показываем. В результате две невербальные команды человек уже выполнил. Затем он спрашивает с чего начать разговор и здесь мы даем ему третью, но уже вербальную команду, четвертую и пятую. И он их тоже выполняет, потому что формируется более общий фрейм – фрейм подчинения или послушания (вспомните, как вы ведёте себя у врача). Он это делает, потому что это необходимо для его выздоровления и исцеления. Я знаю, что я делаю в каждый момент времени, и знаю, к чему это приведет – вот ваш новый девиз! Если рассматривать какие-то управленческие вещи в компании, бизнесе, то само управление происходит именно так –

задавание фреймов. Кроме этого, в компаниях добавляются административные фреймы – иерархия, структура компании и так далее. Человек попадает в структуру компании и думает: «мне нужно совершить ещё миллион действий, чтобы подняться на одну ступеньку выше». Он в игре. В этом случае он попал во фрейм, а фрейм предполагает правила игры. Если вы умеете создавать коридоры и лабиринты из фреймов, которые ведут к нужному результату, то вы контролируете коммуникацию и управляете ситуацией, а не ситуация управляет вами. В результате мы начинаем писать фрейм-сценарии для себя и людей.

Ещё пример вербального фрейминга, вам кто-то звонит для записи на консультацию: «когда у вас есть время на консультацию?». Вы отвечаете: «у меня вообще много времени, любое время подходит». И ваша значимость падает. Или такой пример, вам позвонили, желая записаться на консультацию, а вы спрашиваете в ответ: «вы можете перезвонить через неделю, у меня все занято». Это создаст фрейм дефицита.

Это и есть фреймы воздействия, которые вы задаете. Если вы их не осознаете и не контролируете, значит кто-то контролирует вас, независимо от вашего желания. Коммуникация, это постоянная борьба фреймов. Поэтому, «человек задающий фрейм коммуникации контролирует ее».

Десятая пресуппозиция – «Не бывает поражения,

есть только обратная связь».

Любая «неудача» – это информация о том, как не нужно делать для достижения результата. Любая «удача» – это сигнал о том, что вы двигаетесь в правильном направлении. Деньги – это обратная связь. Количество денег у человека в кошельке или на счетах – это обратная связь от мира. Это отражение того, как он с ним взаимодействует, приносит ли он пользу миру, как настроен к своей деятельности и так далее. Поэтому коммуникацию мы рассматриваем в более широком контексте, нежели общение один на один. Не бывает поражения, есть только обратная связь. Если у вас что-то не получается, попробуйте сделать это по-другому. Но обратная связь появится только тогда, когда вы проанализируете полученную информацию от предыдущих действий, исправите ошибки и начнете делать что-то иначе. Просто признать ошибку и ничего не делать недостаточно! Ошибка – это то, когда вы не достигли результата и не сделали анализ для исправления ситуации. А если сделали наоборот – это не ошибка, а обратная связь на ваши действия в виде какой-то сенсорной информации, которую обычно люди привыкли называть «удача» или «неудача». Опыт – это не то, что мы делаем, а то, что мы делаем с тем, что мы уже сделали.

Одиннадцатая пресуппозиция – «Любая коммуникация самореферентна».

Все, что вы говорите другому человеку – вы говорите о

себе. Например, человек говорит: «так нельзя поступать, что ты делаешь?!» Таким образом, он сообщает, что он так не поступает и что у него другие ценности. Человек всегда говорит о себе, это зависит от того, насколько хорошо вы видите и слышите. Любая коммуникация самореферентна. Человек создал компьютер по своему образу и подобию. Монитор, это сознание, жесткий диск – бессознательное, динамики – уши и микрофон. Вопрос лишь в том, мы это видим или не видим. Есть такое понятие, как петля коммуникации – что мы посылаем, то и получаем. Если вы посылаете закрытость, вы получаете закрытость – это принцип «самореализующихся пророчеств».

Самореализующееся пророчество.

Пример: идем мы с приятелем на совещание, и он мне говорит: «слушай, там будет такой, очень критично настроенный человек – кремень-камень». Я отвечаю: «опиши, как он выглядит». Приятель упоминает про белые волосы. Я захожу в кабинет и начинаю искать человека с белыми волосам, нахожу и смотрю с подозрением. Он замечает моё подозрение и что он делает? Напрягается в ответ! И тут я произношу про себя: «ну мне же говорили!». Это самореализующееся пророчество. Они работают всегда, и мы чаще всего живем в ловушках самореализующихся пророчеств. Уметь их отслеживать, прерывать и устанавливать верные фреймы –

большое искусство.

Двенадцатая пресуппозиция – «У людей уже есть всё необходимое для достижения успеха».

Люди уже обладают всеми необходимыми ресурсами для достижения целей, внутренними ресурсами – не внешними, а внутренними. Эта пресуппозиция помогает обрести веру в людей. Все внутренние ресурсы – потенциал для достижения успеха у людей уже есть. НЛП не даёт ничего нового – оно лишь наводит небольшой системный порядок в мышлении. Тут ещё можно добавить – с людьми и их психикой всё в порядке!

Тринадцатая пресуппозиция – «Вселенная дружелюбна и полна ресурсов».

Вселенная – это то, что находится за пределами кожи человека. Она позитивна, дружелюбна и полна ресурсов. Не зря говорят – деньги делаются из воздуха! Это правда! Деньги делаются только из воздуха. Всё зависит лишь от вашей веры или отношения к миру, которая создаёт петлю или дефицита, или изобилия.

Четырнадцатая пресуппозиция – «Люди способны научиться чему-либо с одной попытки».

Например, человек получает фобию, и она остается с ним на всю жизнь. И все это он получил с одной попытки! Точно

также, с одной попытки, можно научиться паническим атакам, и испытывать восторг и радость по поводу незначительных ситуаций жизни. Но есть вещи, которым люди обучаются только с нескольких попыток. Это помогает им сформировать сложный когнитивный навык, который формируется за счет обилия повторений и обратной связи. Когда вы долгое время учитесь какому-то сложному когнитивному навыку, вы должны применять пресуппозицию – «не бывает ошибок, есть только обратная связь». Она будет давать силы каждый раз, когда у вас не будет получаться и вы захотите бросить начатое. И всё же, помня то, что вы можете научиться, чему-либо с одной попытки может помочь вам также быстро разучиться чему-либо негативному.

Пятнадцатая пресуппозиция – «Любая коммуникация должна расширять выбор».

Если вы коммуницируете с людьми, расширяйте их выбор, а не сужайте. Расширять выбор можно, задавая открытые вопросы. Сужать закрытыми— это злонамеренная манипуляция. Иногда можно сузить выбор для достижения больших результатов – отделаться малой кровью. Как в шахматах, когда вы теряете одну фигуру, чтобы выиграть партию, три фигуры, пол поля. Вы можете их потерять, но партию выиграть. В этом случае вы сужаете, а потом расширяете. Сужение для последующего расширения. Смысл его в том, чтобы достичь большего, нужно на чем-то сфокусировать-

ся и тогда оно начнет расширяться. Когда человек приходит на бизнес-консалтинг и говорит, что он занимается всем и хочет делать в маркетинге все, он ошибается. В маркетинге невозможно делать все! Чтобы приобрести известность, профессионализм и доказать, что ты эксперт, необходимо резко сузиться до какой-то ниши. И только после этого появится много клиентов, так как человек понимает, что сразу во всём специалистом быть сложно. И когда они придут, следует им сообщить о том, что вы еще можете делать что-то другое, оказывать другие услуги. Но при этом, на рынке специалист позиционируется, как «я только этим занимаюсь». Это и есть принцип сужения, направленный на дальнейшее расширение.

Шестнадцатая пресуппозиция – «Совершая какой-либо поступок, люди выбирают наилучший способ поведения, или мышления, который был у них на тот момент, когда поведение было совершенно».

Если вы начнете винить своих родителей за то, что они воспитали вас как-то не так – это бесполезное занятие. Если бы они могли по-другому, они бы это сделали. Ибо любое поведение основано на позитивном намерении. Вы возразите: «ну как же, были же возможности?». Но дело в том, что человек не видел этих возможностей, не видел обратной связи на тот момент. Многие человек не делают или делают, что-то не так из-за неосознанности.

Семнадцатая пресуппозиция – «Соппротивление указывает на отсутствие раппорта».

Мы часто воспринимаем «обиду» или «сопротивление» как проблему, неудачу, сложность и сдаемся. Мы просто порываем отношения с данным человеком. Мы разговариваем с человеком один раз, ощущаем с его стороны сопротивление и никогда больше не возвращаемся к этому диалогу; так мы теряем то удовольствие и те преимущества, которые могли бы получить от общения с этим человеком.

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

НЛП учит нас тому, как мы можем преодолеть сопротивление. Мы можем преодолеть его даже при работе с разгне-

ванными людьми. Очевидно, что установление и поддержание раппорта играет важнейшую роль в коммуникации и психотерапии.

Раппорт приводит нас в состояние, более гармонирующее с состоянием другого человека. Когда два человека имеют одинаковые взгляды на что-то, они входят в состояние раппорта. Сопротивление со стороны другого человека сигнализирует нам о том, что мы потеряли раппорт. Раппорт – это глубинное бессознательное доверие. О нём вы узнаете подробно ниже.

Как можно практически применять пресуппозиции?

Заметки о деталях, которые делают НЛП рабочим инструментом.

Если вы имеете какую-то проблему, например, с коммуникацией, выбираете какую-то пресуппозицию и говорите: «у меня проблема, люди меня не понимают». После этого применяете к этой проблеме пресуппозицию «карта не территория» или «смысл коммуникации в реакции, которую он вызывает». Что это означает и что с этим можно сделать? Если я говорю, что меня не понимают и применяю эти пресуппозиции к своему проблемному запросу, то я их (пресуппозиции) должен выразить в трансформационном действии и изменить что-то. Я беру ответственность за то, что меня не понимают. Значит, я не так доношу ин-

формацию. Если я согласен с этим, то потом думаю, а что я делаю, что меня не понимают. Все меняется только тогда, когда вы это увидите и начнете менять свое тело и речь.

Родители на консультациях говорят: «я им/ему говорил уже 200 раз». Если родитель 200 раз говорит ребенку и тот не делает по-другому, что это означает? Это означает, что нужно менять форму донесения информации, а не то, что 231 раз поможет! Смысл говорить столько раз, если сообщения не доходят таким способом. Например, вы посылаете посылку почтой в Индию, а хотите, чтобы она пришла в Америку и думаете, что же она не проходит, эта уже 25 посылка?!.. «Смысл коммуникации заключается в реакции, которую она вызывает». Тогда мы смотрим, что можно изменить, чтобы нас поняли и посылка дошла бы. Видимо, нужен другой канал доставки.

Кто-то говорит, «он меня не уважает/она меня не уважает». Примените: «Смысл коммуникации заключается в реакции, которую она вызывает».

Есть такая замечательная дисциплина или ответвление психологии – виктимология. Она изучает поведение жертв и насильников. Проводились исследования, где насильнику показывали простую видеозапись: люди выходят из метро, большой поток людей. После этого ему был задан вопрос: на кого бы он напал? Насильник указывал на конкретных людей. Другому насильнику показывают эту же запись, и он выбирает этих же людей. Это означает, что жертва

ведет себя, как жертва, пахнет как жертва, говорит, как жертва и показывает какое-то невербальное общение, как жертва. Поэтому «смысл коммуникации заключается в реакции, которую она вызывает». Это значит, что только вы отвечаете за результат коммуникации, а не кто-то другой. Бизнес не получается, маленький заработок, есть какие-то действия и какое-то бездействие, которые вы делаете, чтобы это иметь. Это пресуппозиция – «смысл коммуникации заключается в реакции, которую она вызывает» и вашем поведении. Давайте себе обратную связь через призму пресуппозиций, на каждое своё действие и вы изменитесь. Так работают пресуппозиции на практике.

Хотите добиться большего в жизни и хотите, чтобы вас уважали, тогда начните уже брать ответственность за то, что вы делаете, говорите и чувствуете. И помогут вам в этом наши пресуппозиции!

Задания на внедрение пресуппозиций:

Задание № 1 Нужно перечитать и попытаться пересказать их знакомым и друзьям. Делать это нужно своими словами, так как вы это понимаете. Например, «карта не территория» – расскажите своими словами, как это рассказывают те, кто хорошо знаком с НЛП.

Задание № 2 Это задание на 1 месяц. Напишите 17 карточек. На каждой одна пресуппозиция. Понедельник – день

«карта не территория». Носите эту карту с собой, помните про нее, подумайте, как можете применить ее сегодня. За один день нужно 3 или 4 раза применить эту карточку. Это значит, что нужно подумать о каких-то предметах, объектах, отношениях и поймать себя на мысли, так ли вы это спрашиваете, а действительно ли вы думаете, что это верно и так далее.

Глава 2. Сенсорная чувствительность – я знаю, кто ты!

Для того чтобы эффективно коммуницировать, нам необходимо научиться собирать информацию извне. Для этого нам стоит тренировать сенсорную чувствительность. И эта глава книги будет о том, как эту информацию собирать.

Пусть все ваши органы чувств станут локаторами на прием информации: пусть они видят, слышат, чувствуют. Только это нас возвращает нас в момент здесь и сейчас. Каждый раз, когда мы замыкаемся, то нас здесь и сейчас нет. Здесь и сейчас остается тело, которое всегда в этом моменте. Но мы можем быть или в прошлом, или в будущем своим разумом в этот момент. Чтобы включить сенсорную чувствительность нужно научиться быть здесь и сейчас. Как это сделать? Это делается очень просто – единственное, что нас соединяет с реальностью это наши каналы восприятия. Это умение видеть, слышать, чувствовать и рефлексировать. При этом отдавая себе отчет в этом. Например, когда вы находите снаружи пять разных форм, фигур, цветов – вы уже здесь и сейчас. Замерьте телом, что вы чувствуете прямо сейчас, как вы ощущаете, например, спинку стула, потом отрегулируйте свое дыхание. Обращайте внимание на звуки, которые есть. Это является еще и переходом в лёгкое трансовое и ресурс-

ное состояние, которое называется uptime.

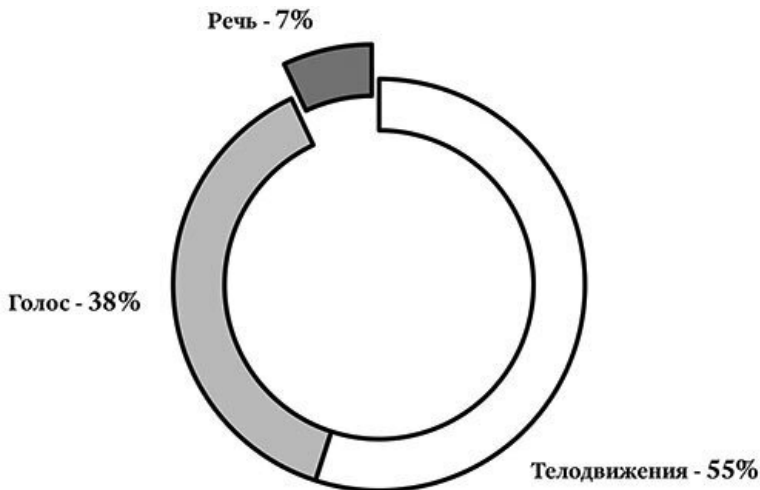
Что такое калибровка?

Калибровка – это наблюдаемые телесные признаки, которые сообщают нам в виде первичных предположений, в каком состоянии находится человек и что он чувствует. Калибровка помогает наладить более эффективную коммуникацию и развить эмоциональный интеллект. Например, когда человек смотрит исподлобья – это, признак злости и агрессии, и мы это считываем по определённым параметрам тела. Не угадываем, а считываем невербальные проявления, которые затем начинаем расшифровывать. Но вы должны понимать, что «карта не территория». Поэтому у нас есть замечательное правило для калибровки – 3х3. Это три признака, которые повторяются три раза и говорят о том, что, скорее всего, это так.

Введем правило. Калибровать – не угадывать, мы не занимаемся гаданием. Когда мы калибруем, мы не применяем слова: «мне показалось, я думаю, я догадался и др.». Есть только сенсорно-наблюдаемое, что вы можете конкретно увидеть. Например, вы сказали: «он был негативно настроен против меня». Для меня это абсолютно пустые слова. Когда просишь человека показать, как именно он был негативно настроен, то все это сводится к конкретным проявляемым телесно мелочам и часто сообщающим совсем что-

то другое. Значит этот человек (который нам это сказал) подставил свою карту, интерпретировал и тем самым ввёл вас в заблуждение. Значение калибровки в коммуникации и развитие эмоционального интеллекта играет решающее значение в построении взаимоотношений! Когда мы научимся четко определять эмоциональное состояние других людей по сенсорно-очевидным критериям, тогда произойдет переход на следующий этап развития эмоционального интеллекта и отношения будут более чёткими, понятными и ясными. Если вы не видите эмоций и состояний человека, которые он вам всегда показывает своим телом, то вы общаетесь вслепую! Также вы не можете адекватно реагировать на невербальные проявления другого человека, потому что вы их просто не видите. Всё это значит то, что вы не управляете общением. Значит, вами управляет другой человек или ваши автоматические реакции.

Значение невербального восприятия и передачи информации в коммуникации намного больше:



Значение невербального восприятия коммуникации намного больше. Бессознательно от тела и тона голоса мы воспринимаем намного больше информации, чем от речи и её смысла. Телодвижения – 55 %, это как тело проявляется (жесты, мимика и так далее). И 38 % – это голос: интонация, скорость речи, тон голоса, громко, тихо и так далее. Эти параметры отражают эмоциональное состояние. А речь по смыслу дает лишь 7 % информации. Позже, когда вы прочитаете до конца этот раздел и потренируетесь в упражнениях, вы в этом убедитесь на практике.

На что мы обращаем внимание при калибровке –

мы наблюдаем:

За дыханием (быстро/медленно, глубоко/поверхностно).
Грудная клетка и плечи поднимаются при вдохе и опускаются при выдохе

Изменение цвета лица

Малейшие изменения мышечного тонуса лица – микроскладки: грустное, печальное радостное выражение. Но есть невидимые микро- проявления. Вы их пока не видите, потому что этот навык не натренирован

Изменение формы нижней губы

Звучание тона голоса, скорость речи – и все, что связано с голосом

Наклон туловища, головы

Вся эта конфигурация невербальных проявлений – части единой системы состояния-тела. Каждое тело в сиюминутном проявлении – это конфигурация параметров, представляющих собой какое-то конкретное состояние. Если мы говорим про такую вещь, как грусть, вспомните 7 телесных критериев проявления грусти. Если этих критериев нет – значит, описание этого, это ваша интерпретация. Это нужно учиться делать – учиться смотреть за проявлениями тела. Наше золотое правило калибровки, это 3x3.

Таблица-пример для калибровки:

ТЕЛО:	
Губы	Поджаты, уголки губ вверх, края губ напряжены
Глаза	Глаза чуть прикрыты, направление взгляда преимущественно направо вниз
Цвет кожи	Чуть розоватый
Положение головы	Голова наклонена чуть вперед и немного направо
Туловища	Туловище прямо, но сутулится
Тонус мышц	Мышцы расслаблены, за исключением плеч
Дыхание	Верхнее, расслабленное, ровное
Характерный признак	Немного прищипывает губами
Ещё	Сидит, поджав ноги под стул

ГОЛОС:	
Высота	Низкий, при произнесении некоторых слов повышается
Глухость	Скорее звонкий
Громкость	Говорит преимущественно тихо, громкостью выделяя смысловые слова
Характерный признак	Немного заикается

Где вы живёте? Внутри или снаружи? Метапрограмма «Downtime/Uptime».

Состояние «Downtime».

Это когда мое психологическое внимание находится внутри. Допустим, я могу размышлять о своем прошлом, пред-

ставлять какие-то картины, когда же я поеду к любимым детям/мужу. Это и есть Downtime. Когда мы в своих размышлениях находимся внутри себя. Это одна из серьезнейших программ мозга. Люди в этом смысле делятся на два типа – некоторые больше живут снаружи, а некоторые внутри. Те, кто больше живут внутри, часто пропускают то, что снаружи. Отсюда происходит невнимательность, несобранность, и многие другие вещи из Downtime. Такие люди склонны к анализу и рефлексии. Но их проблема в том, что снаружи они не собирают информацию. Это означает, что, в первую очередь, это кандидаты на нарушение первой пресуппозиции «карта не территория». Они мастера додумывать, выносить суждения «я же говорил», а значит, они менее профессиональны в коммуникации. Когда люди поступают и действуют в соответствии только со своей картой, то появляется «лжеспособность» читать мысли.

Состояние «Uptime».

Это когда человек больше информации получает снаружи, считывает невербальные признаки собеседника, хорошо реагирует, но меньше рефлексиирует. Меньше рефлексиирует, значит, меньше строит логических конструкций, причинно-следственных связей из своей карты (проще говоря, он меньше додумывает), меньше делает выводов, поэтому совершает меньше ошибок в коммуникации.

Чтобы тренировать калибровку нужно быть в состоянии

Uptime – нужно видеть человека. Убрать зеркало из-под носа и видеть человека. Первое, что вы можете сделать – прийти домой, посмотреть на своих домочадцев, увидеть их – может быть во второй раз. Первый раз был, когда вы только познакомились. А сегодня – второй раз, когда вы открыли глаза.

Для того чтобы понять, что вы в Uptime состоянии существует простое упражнение. Участник А о чем-то говорит. Участник Б слушает и не пытается что-либо понимать. Он просто собирает невербальную информацию о том, как говорил собеседник и как его тело проявляло себя. И вы увидите, что это сделать не легко, потому что, когда вы будете наблюдать за невербальными проявлениями, вы не сможете сначала вникать в смысл того, что говорит ваш собеседник. Но, тренируя этот навык раз за разом, вы освоите способность принимать информацию в двух каналах – вербально и невербально. Также, когда вы сейчас общаетесь и вникаете в суть того, что человек говорит, то вы, скорее всего, не замечаете, как он говорит и что показывает его тело.

Мы уже начали тренировать сенсорную остроту, чтобы начать видеть. Начать видеть – это выключить мозг и выйти наружу, включив только сенсорные каналы восприятия. Только так мы сможем увидеть больше. Если не развить этот навык сейчас, то мы будем продолжать интерпретировать поведение других через карту своего прошлого. Мы не сможем находиться в настоящем, а значит, не сможем приблизить свою карту к территории. А успешность человека заключа-

ется в том, чтобы как можно ближе пристроить свою карту к территории. Территория не в прошлом и не в будущем, а здесь и сейчас.

6 калибровок-основные состояния для наблюдения.

У человека есть некоторые состояния, которые состоят из параметров, описанных выше (телесные, дыхание, мимика, речь, скорость речи, тон голоса и т. п.). Мы берем и делим все это, на простые состояния, одновременно вбирающие в себя по несколько эмоций:

1. Активный позитив-активная радость. Эмоции: радость, восторг, радостное волнение, радостное возбуждение. Проявляется в жестах, радости, шутках, глаза и тело начинают быстрее двигаться, человек быстрее говорит, улыбается.

2. Пассивный позитив-пассивная радость. Эмоции: уверенность, лёгкость, симпатия, удовлетворение, общность. Проявляется в лёгкой улыбке, общем тоне спокойствия тела и лёгкой радости, брови приподняты, но не сильно.

3. Активный негатив-активная злость. Эмоции: гнев, злость, ненависть, бунт, ярость. У людей телесно проявляется по-разному – поэтому, калибровать нужно здесь и сейчас, а не читать книги с готовыми шаблонами. Так

вы будете смотреть шаблонно, и человека не увидите. Обычно желваки начинают ходить, сжимаются кулаки, возникает защитная поза с наклоном торса вперед, появляется взгляд исподлобья, сдвинутые брови.

4. Пассивный негатив-пассивный гнев. Эмоции: холодность, надменность, обида, отвращение, нетерпение, раздражение, злорадство – проявление признаков в неочевидной форме: лёгкая ухмылка, слегка сведённые брови, руки и ноги могут быть крест на крест.

5. Интерес-заинтересованность. Эмоции: интерес, возбуждение, любопытство. Очень похож на активный позитив. Он проявляется в кивках и активности глаз, бегающих туда-сюда, брови приподняты.

6. Принятие решения. Эмоции: сомнение, нерешительность, лёгкое смятение. В принятии решения всегда есть ответы, да и нет. Проявляя это, человек на долю секунду раньше, чем вербализует осознанное решение делает микрожест (кивок, например). Это происходит всегда, только это надо увидеть. Голова и глаза могут ходить из стороны в сторону, но еле заметно и медленно.

Состояния: Конгруэнтность и неконгруэнтность.

У головного мозга два полушария – одно рациональное (сознательное), другое эмоциональное (бессознательное).

ное). Рациональное связано с речью, эмоциональное связано с эмоциями и телом. Когда человек говорит что-то не соответствующее его собственным убеждениям и ценностям, то тело это показывает. По напряженной спине можно понять, что существует большая проблема с выражением эмоций. Человек в этот момент не конгруэнтен. Это двоичные сигналы, даблбинт (двойное послание) или как определил Грегори Бейтсон – двоичное шизофреническое послание – тело сообщает одно, а слова другое. Неконгруэнтность возникает, когда человек врет или говорит то, во что сам не верит. Он знает (или его тело-бессознательное знает), что говорит неправду и в этот момент он не конгруэнтен. Это может проявляться белыми и красными пятнами на коже лица и шеи. Но в этом случае, все зависит от контекста. Есть такая метапрограмма, как «высокая моральная составляющая/низкая моральная составляющая. От неё будет зависеть, как сильно выражается неконгруэнтность. Если у человека сильное суперэго (высокая моральная составляющая), то тогда он может быть больше склонен морализаторству и по нему сразу видна неконгруэнтность, так как врать для него (или говорить то, что не соответствует действительности), это как бы «грех». А вот с людьми имеющими «низкую моральную составляющую» будет сложнее откалибровать неконгруэнтность.

Упражнение на калибровку не конгруэнтности:

«Правда и ложь».

1. Сформируйте группу из 2-3-4 человек. Каждый человек рассказывает по 3 пятиминутные истории. Две истории должны быть правдивыми и позитивными. Третья история должна быть вымышленной, но такой, какую вы хотели бы пережить в реальности.

2. Вы можете рассказывать истории в любом порядке. После того как участник расскажет свои истории, трое остальных определяют, какую из них они считают вымышленной.

3. Используйте навыки сенсорной остроты для определения вымышленной истории.

4. Дайте обоснованный (с точки зрения наблюдаемых невербальных реакций) ответ на вопрос, почему вы считаете, что именно эта история содержит вымышленную информацию.

Выполняя это упражнение в качестве показывающего состояния – рассказывающего истории, просто вживитесь в эти истории, но не следите за тем, что вы показываете.

Упражнение на 6 калибровок:

Группы по 3 человека «А», «В» и «С».

1. А загадывает и записывает тайно шесть различных состояний, не называя вслух название состояний, а дает им порядковые номера (1, 2, 3 ...). Затем полностью погружается в каждое из шести состояний, сообщая при этом «В» и «С», порядковый номер состояния в котором он пребывает.

2. «В» и «С» в свою очередь отслеживают невербальные признаки состояния у участника «А» и называют эти состояния: «1, это пассивный негатив», «2, это принятие решения». (мимика, жесты, поза, дыхание, тонус мышц, движения глаз и т. д.) – N раз.

3. Затем «А», говорит, что он показывал под теми или иными цифрами, а «В» и «С» сверяются.

4. Поменяться ролями, пока не пройдет 3 круга.

Выполняя это упражнение в качестве показывающего состояния, делайте это немного более явно, чтобы считывающий мог вас откалибровать. Иначе он не научится.

Активная калибровка.

Активная калибровка подразумевает то, что с одной стороны мы занимаемся пассивной калибровкой-наблюдением: смотрим и считываем параметры, определяем состояние, собирая информацию и, с другой стороны, вовлекаем человека в активную коммуникацию. Задаем какие-то вопросы, выводим на какие-то состояния и создаем условия, для того чтобы человек проявил себя в каких-то состояниях, телодвижениях, и это легче читалось бы. Если мы хотим откалибровать убеждения, ценности, метапрограммы, то мы занимаемся активной калибровкой. Мы задаем вопросы и смотрим, и не много слушаем (на 20 % слушаем, на 80 % смотрим). Потом сравниваем то, что мы увидели с тем, что услышали.

Мы точно знаем, что есть вещи, на которые человек должен ответить положительно или отрицательно. Например, «Вы в *** живете, да?» (тут мы задаём вопрос, зная, что человек живёт именно тут). Это будет пример конгруэнтного да, если человек отвечает да. Другие вопросы можно задать в ходе дальнейшего разговора, например, «Вы были в Африке?» (мы должны знать или предполагать на 99,9 что человек там не был). Если он не был и говорит нет, то можно услышать и откалибровать конгруэнтное нет. Если же человек не был там и говорит, что был, то мы получим неконгруэнтное да, и так далее. Ранее откалиброванные параметры рожают некую систему координат невербальных проявлений, по которой мы можем «читать» человека для построения с ним более точной коммуникации и прогнозирования его поведения в том или ином контексте.

Упражнение на построение системы координат.

В этом упражнении требуется определить при помощи активной калибровки 3 состояния человека, считать их и создать систему координат состояний именно этого человека (помните, разные люди будут по-разному проявлять телом эти сигналы).

- Телесный сигнал-ответ «Да»
- Телесный сигнал-ответ «Нет»
- Телесный сигнал-ответ «Конгруэнтность/неконгруэнтность»

НОСТЬ»

1. Спрашиваем человека, какой-то вопрос и он по-честному должен ответить «Да». Считываем все невербальные признаки этого состояния и запоминаем их.

2. Спрашиваем человека, какой-то вопрос и он по-честному должен ответить «Нет». Считываем все невербальные признаки этого состояния и запоминаем их.

3. Спрашиваем человека, какой-то вопрос и он должен соврать – считываем все невербальные признаки этого состояния и запоминаем их.

4. Самый простой вопрос: тебя зовут Игорь? (имя человека должно быть Игорь). Он говорит, «Да» = конгруэнтное да.

5. Далее: Тебя зовут Саша? Он говорит, «Нет» = не конгруэнтное нет.

6. Далее: Тебя зовут Семён? Он говорит, «Да». Тут будет сигнал неконгруэнтности.

7. Далее, просим человека взять монетку в какую-либо руку и спрятать её за спиной.

8. Затем спрашиваем, в какой руке монетка и калибруем по ранее введённой системе координат невербальные признаки и определяем, в какой руке монетка при помощи калибровки и системы координат.

9. Затем меняемся ролями.

Тренируйтесь до тех пор, пока вы точно не будете определять конгруэнтные ответы тела да, нет и неконгруэнтность. Для этого вам необходимо пообщаться со множеством людей. Тогда вы по-настоящему станете видеть людей, а не ин-

терпретировать их поведение и эмоции!

Заметки о деталях, которые делают НЛП рабочим инструментом:

Суть активной калибровки заключается в том, чтобы задавать вопросы, вовлекать собеседника в коммуникацию, где человек просто обязан что-то ответить и затем, как-то себя проявить. Но чтобы не ошибаться и не гадать, вы должны заранее считать разные сигналы. Например, 6 калибровок, конгруэнтное, да и нет и неконгруэнтные, да и нет, состояние принятия решений. Если вы заранее считаете эти состояния у собеседника, то у вас появится система координат его состояний и того, как тело проявляет себя в этих состояниях. Тем самым, человек будет для вас как бы открытой книгой. И соврать ему будет вам намного тяжелее. Также, этот навык тренирует эмоциональный интеллект.

Тема калибровки неформально присутствует всегда. Теперь вы понимаете, на что обращать внимание, на что смотреть. Вы четко понимаете, что такое Uptime и Downtime состояния.

Зачем учиться калибровать конгруэнтность и неконгруэнтность? Дальше мы будем изучать темы с серьезными и интересными технологиями. Калибровка нужна чтобы считывать клиента, считать интенсивность его эмоционального переживания в самом начале и в конце – после интер-

венции. Человек может ответить, что у него больше нет фобии после того, как вы с ним поработаете. И наша задача считать, так ли это, или есть осадок, с которым нельзя отпускать клиента. Не верьте словам – верьте тому, что вы наблюдаете!

С другой стороны, это необходимо в коммуникации с другими людьми, когда мы хотим понять: что человек говорит, какие у него убеждения, какие ценности, говорит ли он правду сейчас, или может быть не полностью, может что-то недоговаривает. Это необходимо для сбора информации, на основании которой выдается адекватная реакция данному контексту, где контекстом является человек с его эмоционально-телесными показателями. Это и есть эмоциональный интеллект-умение считать свои эмоции, увидеть эмоции другого человека и выдавать адекватную реакцию его эмоциям.

Приведу печальный пример: когда пара ссорится, и кто-то один показывает мимикой и жестом, что хватит и он не хочет больше говорить, а второй не видит и хочет продолжить разговор, то это трактуется, как психическое насилие. Насилие может быть физическим, духовным и психологическим. Физическое проявляется реже всего, чего нельзя сказать о психологическом. Психологическое насилие возникает тогда, когда человек не чувствует своих личностных границ. Поэтому он не может почувствовать или увидеть личностные границы другого человека, которые будут пе-

реступать. Ваша задача научиться демонстрировать тот самый СТОП и самому вовремя останавливаться, если того требует ситуация.

Существует метапрограмма «конгруэнтность/неконгруэнтность». Есть люди с постоянной неконгруэнтностью – у них отношения с другими выстраиваются тяжелее, чем у остальных людей. Потому что конгруэнтность — это предсказуемые, последовательные коммуникативные послания. Когда человек конгруэнтен, он последователен, а если последователен, значит, вызывает доверие. Если человек скрывает свою эмоцию – он, вероятно, закрыт по жизни. Он многого о себе не рассказывает и вызывает у других недоверие. Это происходит потому, что окружающие не могут его «прочитать». А это сигнал о том, что близкие взаимоотношения с ним построить нельзя – он не даст, и на это существуют определенные причины, которые мы описали выше.

Неконгруэнтным людям действительно тяжело построить отношения. Потому что непонятно, когда они обманывают или говорят правду. У такого человека всегда грустное, улыбающееся или зажатое лицо. Как его понять, располагая лишь глазами и ушами, которые постоянно вводят в заблуждение? Но когда наши глаза и уши постоянно вводят в заблуждение, то надоедает рассматривать и напрягаться. Мы решаем оставить затею, предпочитая поверхностные отношения с этим человеком. Человек, который нахо-

дится постоянно в неконгруэнтности, является производителем негативных или поверхностных отношений вокруг себя. Он тот самый фрейм, который автоматически настраивает всех на такие отношения с собой. Помните: «задающие фрейм контролируют коммуникацию и её результат». Вы сможете контролировать то, что вы не контролируете сейчас или продолжать создавать то, что вы не контролируете. Вы это создаете собой, своим телом, общением, речью. Вы задаете какие-то фреймы, всегда посылаете какие-то сообщения. Вопрос в том, какие они и что они означают для других людей. Поэтому важно калибровать и себя – что вы посылаете, какие сообщения, своим телом, когда общаетесь с другими. Ведь смысл коммуникации зависит от реакции, которую она вызывает, а не в том, что ты намеревался получить. Тем самым, калибруя другого, отчасти вы калибруете и себя. Так как часто люди нам посылают обратно те реакции, которые мы в них вызываем своими невербальными проявлениями. Это называется «петли коммуникации».

Глава 3. Построение быстрого бессознательного доверия с людьми или магия зеркальных нейронов

Зеркальные нейроны.

Зеркальные нейроны головного мозга, которые возбуждаются как при выполнении определённого действия, так и при наблюдении за выполнением этого действия другим животным или человеком. Такие нейроны были достоверно обнаружены у приматов, подтверждено их наличие у людей и некоторых птиц.

Механизм «зеркальных нейронов» создан эволюционно для ускоренной адаптации детёныша, опираясь на авторитет родителя, доверие к нему. Также существует и стандартная система формирования нейронных связей: более медленная, но более достоверная. Сформированная через зеркальные нейроны система мышления несовершенна, так как оставляет разум зависимым. Взрослая же особь, отделившись от стаи, переходит к рациональной форме мышления и в авторитетах как бы больше не нуждается. Ибо не всегда человек

больше не нуждается в авторитетах. Я скажу более того – нуждается всегда.

И, практикуя раппорт, мы взываем к зеркальным нейронам человека, которые у него безусловно есть, чтобы построить быстрое бессознательное доверие!

Раппорт и ведение.

Раппорт – это установление бессознательного доверия через копирование невербальных проявлений собеседника и интуитивное «перенятие» его состояния на основании этих параметров при помощи воздействия на зеркальные нейроны. Воздействие на зеркальные нейроны происходит, когда мы повторяем откалиброванные телодвижения собеседника. Тем самым он, как бы смотря на нас, смотрит в зеркало. И поскольку он себе доверяет, то доверяет и зеркалу. В чем разница между сознательным и бессознательным доверием? Раппорт – это бессознательное доверие, которое возникает, когда вам смотрят в глаза и просто верят. Этому важно научиться, чтобы ускорить процессы интервенции (или другого ведения), которые проводятся с клиентом, или с людьми по их запросу. Или для того, чтобы просто быстрее создать доверительные отношения с человеком. Также, в НЛП есть понятие «ведение». Это то, когда мы откалибровали невербальные признаки коммуникации собеседника, подстроились к ним и начали вести беседу туда, куда нам

необходимо. Вести собеседника за собой. Вести собеседника в другие, более ресурсные состояния, если ему не хорошо. Всё это возможно лишь после качественно установленного раппорта. Без раппорта человек не даст себя повести. Значит, вы не сможете ему помочь.

Сознательное доверие же накапливается в результате сбора фактов. Оно долгое и длительное: сначала человеку даются обещания, которые выполняются, тогда и возникает сознательное доверие. Сознательное доверие нарабатывается за определенное количество времени. Задача в том, чтобы (особенно НЛП практиков) установить раппорт в первые пять минут общения. Например, в психотерапии на установление раппорта может уходить несколько встреч, которые могут растянуться на месяцы. Мы стараемся установить контакт намного раньше, максимум за одну встречу, или в первые 15 минут. Это можно сделать, только присоединившись к бессознательному, посредством отзеркаливания невербальных параметров собеседника. И снова в этом нам нужна калибровка, о которой вы прочли ранее. Если вы не видите невербальных проявлений собеседника, то вам не к чему подстраиваться.

Существует система «СОС» (система обхода сознания), которая начинается с копирования тела собеседника. Идея проста и заключается в зеркальных нейронах. Когда человек смотрит на другого человека в процессе какой-то деятельности, у него активизируются нейроны, отвечающие за эти дей-

ствия. В этот момент он как бы пребывает в другом человеке. Если это касается речи, то включаются другие механизмы, которые лингвисты называют – трансдеривационный поиск. Трансдеривационный поиск – это поиск корневых смыслов, когда мы произносим какие-то слова, то в голове слушающих неизбежно мелькают образы, эмоции и звуки. Если бы этот процесс не происходил, вы не смогли бы понять говорящего. Этот процесс обусловлен генетически. Все слова, которые мы слышим и знаем, сохранены нами и понимаются нами, как визуальные, аудиальные и телесно-чувственные образы.

Сейчас мы говорим пока о теле. Если повторить такую же позу, мимику, скорость речи, выражение лица, наклон туловища, головы, покачивание ног, как у человека, с которым вы налаживает раппорт, то вы легко войдете в раппорт (в его состояние) с ним и получите его доверие к вам настолько быстро, что сами того не ожидали. Чем больше ваша поза похожа на позу другого человека, тем быстрее вы получите бессознательное доверие. Возникает вопрос о манипуляции. Но на самом деле все это вы проделываете каждый день, просто не осознаете. Если понаблюдать за людьми, которые находятся в хороших взаимоотношениях и не очень, то заметно, что те, кто в доверительных отношениях сидят практически в одинаковых позах.

Самая сильная подстройка или раппорт делается через подстройку к дыханию, потому что дыхание напрямую свя-

зано с бессознательным. Тут есть маленький нюанс: мужчине тяжело подстроиться к женскому дыханию, а женщине к мужскому из-за разного типа и скорости дыхания. Тогда можно сделать то, что в НЛП называется «Перекрестная подстройка».

Подстройка – это когда я делаю такое же тело, как у человека. Прямая подстройка, это 100 % копирование, а перекрестная – это что-то похожее, но не совсем то. Например, человек дышит. Вы заметили, как он дышит, но вы, например не можете так дышать, как он. Тогда можно покачивать в такт его дыхания своей ногой. Эта методика проникновенна. Представьте, что вы общаетесь с самым лучшим другом. Вы сразу перенимаете его состояние бессознательно. Задача раппорта – не просто сделать тело на 100 % похожим, а прочесть состояние клиента по невербальным признакам и войти в это состояние посредством копирования тела.

Как понять, что раппорт установлен?

Это просто – после того, как вы подстроитесь под невербальные проявления коммуникации собеседника, начните тестировать раппорт. Почешите своё ухо или нос. Сделайте какой-то не сложный жест. И если ваш собеседник бессознательно повторит, что-то похожее на то, что сделали вы, то вы находитесь в прочном раппорте. И только после этого можно начинать ведение, интервенцию или трансформацию.

На самом деле это очень забавный тест, так как ваш собеседник будет сам того не осознавая копировать ваши движения. Помните, НЛП – это то, что было смоделировано с психики людей ранее, а не что-то искусственно придуманное. Из этого следует, что мы уже и без этих знаний о раппорте так общаемся. Но, приобретая эти знания, мы можем отточить профессионализм в коммуникации и начать добиваться больших результатов от общения, каким бы оно не было. Ибо, управляет коммуникацией тот, кто её осознаёт.

Упражнение на тренировку раппорта «Внутренний друг»

1. Участник А удерживает образ в своей голове того, с кем у него просто чудесные взаимоотношения, например, это его друг.

2. Участник В садится в какой-то своей позе для диалога.

3. Участник А подсаживается к В удерживая в голове этот образ «внутреннего друга» и одновременно копирует все телесные проявления В.

4. Участник В определяет уровень доверия по шкале от 1 до 10 баллов, до и после подстройки.

5. 5 минут в одну сторону.

6. Меняемся ролями.

Суть данного упражнения заключается в том, что когда вы представляете в голове человека с кем у вас хорошие отношения, то ваше тело меняется и настраивается на построение

ние позитивных отношений с человеком, которым вы общаетесь сейчас. Также вы можете представлять воображаемый мостик, идущий от вашего сердца к сердцу собеседника. И по нему течёт субстанция «любовь».

Упражнение на тренировку раппорта «Стол переговоров»

1. Участник А садится за «стол переговоров» в каком-то своём положении и позе, и что-то говорит.
2. Участник В подсаживается к нему и начинает копировать по всем параметрам подстройки участника А, разговаривая с ним.
3. Участник С наблюдает за В и в конце даёт обратную связь о том, что не учёл В, при подстройке.
4. Затем участник А говорит о своём уровне доверия в те или иные моменты разговора, во время упражнения.
5. А меняется с В, и кто-то становится С.
6. 10 минут в 1 сторону.
7. 15 минут обсуждение после того, как все попробуют.
8. Шкалируем (замеряем) уровень доверия собеседника от 1 до 10 баллов!

Упражнение на тренировку раппорта через копирование голоса.

1. Участник А начинает беседу, о чём-либо.
2. Участник В определяет скорость речи и тон голоса. От-

вечает участнику А точно такими же параметрами голоса.

Эти упражнения можно выполнять и неформально. Например, когда вы просто общаетесь с человеком, начинайте его копировать, выбирая каждый раз разные параметры тела и голоса. Наблюдайте за тем, как он всё больше и больше располагаетя к вам и начинает испытывать больше доверия, сам не осознавая того.

Трёхпозиционное описание реальности и концептуальный раппорт.

Есть такая модель в НЛП, как «Трёхпозиционное описание реальности». Так или иначе, наше внимание всегда находится в этих 3х модальностях попеременно:

- Первая позиция – это я сам, смотрю на мир из своего эго, из своего видения мира.
- Вторая – это я смотрю на мир глазами другого, сопереживаю, проникаюсь. Как говорят американцы – попробуйте пройтись в моих ботинках, или побыть в моей шкуре.
- Третья позиция – это взгляд со стороны на себя или другого, без эмоций, как эксперт.

Для создания раппорта можно использовать вторую позицию – интуитивно проникаться человеком, становясь на минутку им, его чувствами, мыслями и верой. Думая и чувствуя, как он. Тогда раппорт приходит ещё быстрее.

Но долго в другом человеке «сидеть» нельзя. Есть люди,

которые могут хорошо ассоциироваться с состояниями других людей и перенимать их негативные состояния. Во-первых, тому человеку, в которого вы встраиваетесь, может быть некомфортно от этого, а во-вторых, если долго засиживаться, можно перенять негативные состояния человека, вплоть до заболеваний. Поэтому необходимо уметь и отстраиваться. Это очень просто – начните делать своё тело и состояние не похожим на тело и состояние собеседника.

Присоединение к рассерженному человеку и его отзеркаливание.

После посещения вводной лекции по навыкам установления раппорта одна девушка спросила: «Как вы присоединяетесь к рассерженному человеку и отзеркаливаете его?». Ее отец часто сердился и кричал на нее. Крик стал его паттерном поведения. При присоединении к рассерженному человеку и его отзеркаливании просто присоединяйтесь к его физиологии и голосовым характеристикам и отзеркаливайте их, но сами не впадайте в гнев. Просто качественно имитируйте его. Однако при этом не присоединяйтесь к содержанию его слов. Иначе говоря, не используйте язык угроз, только интонацию, скорость речи и другие невербальные проявления.

Предположим, что кто-то сердито сказал: «Почему ты не сделал свою работу лучше?». Отвечая, присоединитесь к то-

нальности голоса. Тональность включает высоту, скорость, тембр и громкость голоса. При ответе верните человеку жесты, которые он использовал, задавая вам вопрос, но сделайте это не угрожающим образом. Вы можете в ответ спросить: «Как ты определил, что моя работа недостаточно хороша?». Зачем это? А затем, что, подстроившись, вы сможете перестроить своё состояние-тело и начать вести человека в спокойствие.

Заметки о деталях, которые делают НЛП рабочим инструментом:

Для чего это все нужно? Зачем нужен раппорт? Есть важный постулат общения – «если у вас коммуникация (в широком смысле – в достижении любых целей в пространстве) не получается, значит вы или плохо подстроились, или резко повели». Без раппорта ни один человек не позволит совершить какую-либо интервенцию (ведение или трансформацию) или вмешательство. Поэтому, когда нужно быстро помочь человеку, избавить его от проблемы или сопроводить к цели, в первую очередь нужно подумать о раппорте. Если технология НЛП не получается, то часто это значит, что отсутствует раппорт. Получится, как в басне про лебедя рака и щуку – воз не едет, мы его тянем в разные стороны. Поэтому чтобы провести интервенцию (воздействие, трансформацию) мы учимся быть одинаковыми на время коммуникации, а это достигается раппор-

том.

Второй важный момент – раппорт должен быть всегда с собой. Мостиком для раппорта с собой является вера в себя, доверие к себе, уверенность. Когда у вас есть хороший раппорт с собой, это конгруэнтность. Неконгруэнтность, это недоверие к себе, отсутствие контакта с собой, понимание себя, видения себя. Чтобы подстроиться к себе, необходимо знать себя/откалибровать себя на всех семи нейробиологических уровнях. Познание себя и калибровка себя на всех уровнях может занять очень долгое время, но раппорт с собой, это то, с чего начинается ваша дорога к позитивным изменениям.

Человек, который не носит в своей голове пресуппозицию «вселенная дружелюбна и полна ресурсов» – не имеет раппорта с миром. Он не верит, что мир друг, а такое происходит, когда человек не может интегрировать какие-то вещи и синтезировать их в голове. Это может быть связано со слабо развитыми интеллектуальными или эмоциональными центрами.

Чтобы что-то получить, нужно подстроиться и тем самым, что-то отдать. Лучший раппорт – это когда вы позволяете вести себя осознанно, это как бы танец коммуникации. Вы знаете, что сейчас он вас ведет, позволяете это и, тогда, вам тоже дадут повести. И когда он начинает вас вести, он расслабляется и открывает свои двери для того, чтобы вели его и вы. Тогда уже можно вести его-со-

вершать воздействие. И это танец, очень хороший танец, в процессе которого кто-то кого-то попеременно ведет. Но вы позволяете вести себя, осознавая это. Тем самым, ведущим в коммуникации являетесь вы. Вся наша коммуникация, независимо от вашего желания, идёт уже так. Хорошие взаимоотношения строятся на балансе между тем, что вы отдаете и получаете (позволяете себя вести и ведёте сами). Раньше вы этим просто занимались бессознательно, а сейчас начинаете осознавать, а значит, получаете возможность контролировать и улучшать своё общение и влияние, становясь профессиональным коммуникатором. Пожалуйста, не принимайте этот раздел, как просто манипуляцию, а посмотрите на раппорт шире. Ведь, чтобы совершить какое-то изменение, в какой-либо системе, под неё нужно подстроиться. В чужой монастырь со своим уставом не ходят! А ещё глубже – часто сам человек для себя является чужим монастырём. Если не верите, то спросите себя, «а я хорошо знаю себя, хорошо ли я управляю собой, или я действую больше времени механично, не осознавая себя??». Тогда изучите себя (откалибруйте) и подстройтесь под себя, свои эмоции, мотивы, привычки и так далее. Только тогда вы сможете управлять собой и другими.

Резюмируем раппорт.

Как мы устанавливаем раппорт с людьми? Мы устанавливаем раппорт посредством присоединения к выразительным

средствам другого человека и отзеркаливаем их.

- Физиология
- Поза
- Жесты
- Выражение лица
- Дыхание
- Тональность голоса
- Высота голоса
- Скорость речи
- Тембр голоса
- Громкость голоса
- Слова
- Предикаты (слова, обозначающие нейро-логические уровни, убеждения, ценности, каналы восприятия)

Тренировка этих навыков дает нам возможность устанавливать раппорт с любым человеком. Вы обнаружите, что такие навыки можно применять во многих сферах жизни. Сегодня у вас может возникнуть особая потребность в установлении раппорта с супругом или ребенком. Завтра вам потребуются установить раппорт на работе с начальником, коллегой или подчиненным.

Даже при руководстве группой людей навыки установления раппорта значительно облегчают достижение согласия и помогают устранить недоразумения и ненужные конфликты. У групп есть лидеры, поэтому определите лидера и установите с ним раппорт. Так вы сможете подстроиться к целой

группе и вести ее. Жизнь предоставит вам множество удобных случаев для использования ваших навыков установления раппорта.

Признаки установления раппорта.

Как можно узнать, что вы установили раппорт? Тэд Джеймс предложил пять признаков установленного раппорта:

1. Проверьте присоединение к физиологии, тональности голоса и словам человека.

2. Обратите внимание на наличие специфических внутренних ощущений, например, в области живота. Сначала это ощущение может сопровождаться дискомфортом. Впоследствии вы, возможно, будете ощущать его как теплоту согласия с другим человеком.

3. Примерно в течение минуты после появления у вас этого ощущения вы можете заметить изменение цвета лица собеседника. Вы можете почувствовать появление румянца и у себя.

4. Вы можете услышать слова, указывающие на то, что другой человек ощущает единство с вами: «Я чувствую себя так, как будто мы давно знакомы», «Мне так легко разговаривать с вами». Это часто является выражением межличностного состояния двух людей, установивших раппорт. Каждый чувствует себя в присутствии другого «как дома».

5. Вы можете вести другого человека, а он будет следовать за вами. Это является достоверным признаком раппорта. Проверьте наличие раппорта, произведя какие-нибудь действия: попытайтесь вызвать у человека двигательную или вербальную реакцию. Если вы почешете ухо, при установленном раппорте другой человек сделает то же самое. Если вы смените позу, признак раппорта заключается в том, что ваш собеседник в скором времени сделает то же самое. Если вы будете вести вербальную коммуникацию посредством визуальных предикатов и заметите такие же сдвиги у другого человека, это означает, что он последовал за вами. Мы можем сделать то же и с предметом разговора. Ваш собеседник последовал за вами? Да? Значит, вы установили раппорт.

Шаблоны создания раппорта.

1. Подстройка к характерным для клиента предикатам (словам, которые описывают действия и отношения)
2. Отражение аналогичных действий клиента (ритма дыхания, пульса, температуры тела, позу, тонуса мышц, выражения лица, наиболее заметных движений тела, тона голоса, особенностей интонаций)
3. Демонстрация словом или делом понимания модели мира и проблем, с ней связанных
4. Демонстрация словом или делом возможностей, дополняющих модель мира клиента/собеседника.

Домашнее задание:

1. Установите за следующую неделю раппорт с максимальным количеством людей. Тренируйтесь, тренируйтесь, тренируйтесь.

2. Присоединитесь к какому-нибудь посетителю в ресторане и отзеркальте его. Во время этого упражнения обратите внимание на свои навыки установления раппорта.

3. Когда вы делаете покупку в магазине, потренируйтесь в установлении немедленного раппорта с продавцом за прилавком.

4. Потренируйте ваше осознание посредством внимательного наблюдения за различными аспектами невербальной коммуникации. В понедельник наблюдайте за изменениями цвета лица у людей. Во вторник – за формой их нижней губы. В среду наблюдайте за паттернами дыхания и жестами тела. И так далее.

Практикуйте эти упражнения, и вы удивитесь! как ваши отношения с людьми сильно улучшатся, потому что вы станете более профессиональны в коммуникации.

Теперь мы плавно переходим к достижению целей. Ибо, если человек имеет цель в коммуникации с другим или относительно мира в целом, то он имеет больше шансов достичь успеха. Цели – это вектор движения в жизни.

Глава 4. Развитие критериально-целевого мышления

Если у вас нет цели и критериев её достижения, то у вас нет направления! Введение в целевое мышление.

Этот блок книги целиком и полностью будет посвящен такой интересной теме, как развитие критериально-целевого мышления. Зачем это нужно? Помните, я ранее писал (в разделе о пресуппозициях), что в основном всё, чем мы мыслим – это «фреймы». Фреймы – это наши понятия и единицы мышления. Это своего образа рамки восприятия реальности. Так вот критерии, которыми мы оцениваем достижение своих целей и своей успешности являются тоже фреймами. Фреймами, которые при достижении цели становятся фактами. Фреймы могут быть лингвистические, а могут быть сенсорные. Лингвистические фреймы, это наши мнения, взгляды, которые формируют наше восприятие. Сенсорные фреймы – это чувственные критерии: внутренние образы, звуки и чувства. Получается, что мы мыслим в основном этими понятиями и одновременно образами, звуками и чувствами внутри нашего мышления. И от точности понятий, которые подкрепляются сенсорными образами, звуками и чувствами зависит наш успех в той или иной области. Поэтому мы тут и говорим о развитии именно мышления – критериально-це-

левого мышления. Но, обо всём по порядку.

И если мы измеряем свои цели фреймами, которые при достижении цели становятся фактами, то мы творцы своей реальности!

Человек рождается и у него уже на бессознательном уровне уже запрограммированы цели, которые он должен достичь, не то, чтобы это – дом, машина, и т. д., не про это. У человека с рождения есть потребности. Эти потребности есть цели по умолчанию, это цели-бессознательные программы, которые уже есть изначально и человек их должен обязательно получить. И если он их не получает, то образуются некоторая личностная дисфункция, дефекты характера, неудовлетворённость и т. д. Этими целями или же потребностями являются безопасность, принятие, любовь, забота, уважение, материальный достаток, потребность в том, чтобы вас обнимали (физическом контакте) и так далее. Например, если нет физического контакта, то у ребенка развивается определенные дисфункции. Это можно проверить на детях, которые, например воспитываются в детских домах, у них часто появляется эмоциональная сухость, жестокость, агрессия, или же наоборот, может проявиться позиция жертвы. Но что это означает, а то, что мозг не достиг желаемого в своё время.

Суть в том, что с рождения мы с вами запрограммированы уже на достижение целей. И, что самое интересное, в мозгу

или в мышлении каждого человека существует определенный алгоритм достижения этих целей и этот алгоритм нам известен. Человек от рождения «достигатор», хочет он этого или нет. Так вот, если у человека не получаются какие-то вещи, абсолютно любые – то проблема заключается именно в этом алгоритме, т. е. там есть какой-то сбой. Этот алгоритм – модель стратегий разума и тела – ТОТЕ.

И еще один важный момент – почему критериально-целевое мышление? Потому что для того, чтобы достигать в жизни какие-то цели, нам нужны какие-то критерии, ибо они являются оценкой того, чего вы хотите достичь. Если же критериев достижения цели нет, то её практически невозможно достичь.

Важность критериев достижения цели.

Вот смотрите – у вас есть цели? Они записаны? Если нет, то значит целей нет! Условно говоря, они как бы есть, но они абстрактные, ибо человек не может всё одновременно удерживать в голове. Записано – это уже критерии к самому процессу достижения. А к чему относится действие «запись» – как мы говорили, что вся успешность человека зависит от оперирования нашими репрезентативными системами: вижу, слышу, чувствую. «Записано» относится к кинестетической системе, то есть, если у вас цель не записана в одну систему, один критерий не задействуете уже в процессе постав-

ки цели. Для эффективного достижения цели нужны критерии, чтобы понять, когда цель будет достигнута. Достижение цели – это выход из цели, прекращение её достижения, потому что вы уже на финише. Как мы можем понять, что нам нужно выйти из цели? По критериям достижения, когда конкретные критерии достигнуты, тогда мы можем сказать, «да, мы достигли цель» и это будет выходом из неё. Но если таких критериев нет, то достижение может продлиться вечно. Это когда человек думает, что ещё недостаточно я знаю, умею, готов, способен и так далее. Пословица: «Прекратите продавать, когда у вас уже купили!» лучше всего иллюстрирует этот феномен.

Пример разбивки цели на конкретные критерии:

Цель «хочу больше зарабатывать»

Критерии:

1. 3000 евро.
2. Чистыми.
3. В месяц регулярно.
4. К 2022 году.
5. Занятость 5 часов в день.
6. Свой малый бизнес.
7. Бизнес в интернете.

И вот мы уже знаем, чего именно хотим. Значит всё то, что не будет соответствовать этому – не наше.

Люди «процесса» и «результата».

Есть два типа людей – люди процесса и люди результата (это тоже метапрограмма), чем отличаются эти два полюса метапрограммы? Дело в том, что у тех, кто достигает цели – те, кто находится на полюсе континуума «результат» – у них очень хорошо развито критериальное мышление. Те люди, у которых критериальное мышление не развито, не видят критериев и цели в будущем и поэтому утопают в процессе многочисленных мелких операций. Их называют «люди процесса». Это, конечно, не всегда так, но, например, часто руководители – это люди целей и результата (они могут дать критериальное задание), а подчиненные, это люди процесса. Человек может много делать и не получить результата, особенно это видно в продажах. Человек может сделать много действий, но конкретного результата, который можно четко измерить до цента, может не быть.

Часто встречающиеся минусы людей процесса и результата, которые могут мешать достижению целей:

1. Минус, который может быть у людей процесса – это застревание в процессе. Повышенное размышление, превалирующее над действиями. Паралич действий.

2. А минус, который может быть у человека результата – это не жить здесь и сейчас. Они живут будущими результатами. Сначала могут делать, а потом думать. Совершают много

ошибок, за которые приходится платить.

Эти проблемы лечатся балансом, между чётким планированием целей и критериев и размеренными действиями к ним, с оглядкой на каждый сделанный шаг, чтобы дать себе обратную связь о том: верно ли ты идёшь, в ту ли сторону, с той ли скоростью, с теми ли людьми? И так далее.

Также критерии – это цели на микроуровне, критерии всегда являются целями на микроуровне, их еще можно разбить на некоторые уровни, это тоже будут и цели, и критерии еще на каком-то нано-уровне.

С сегодняшнего дня я бы хотел, чтобы вы задумывались о том, зачем вы делаете те или иные действия, и чем вообще можно измерить результат и эффективность этих действий. Допустим, в коммуникации то же самое – если я иду на какие-то переговоры я знаю, что вот этот отрезок коммуникации (например, установление раппорта) должен привести к такому-то результату (критерии: собеседник должен улыбнуться, открыться), этот – к этому, вот этот, к этому, и в целом я достигаю конкретной большой коммуникативной цели (например, доверие и расположенность собеседника ко мне), или не достигаю. Если не достигаю – то это является обратной связью (что я или не так что-то делаю, или критерии результата не были верными изначально), чтобы изменить шаги к цели, или изменить саму цель, потому что цель или её критерии могли быть неадекватны контексту, того, где я хотел получить её.

Цели можно и нужно менять, если они не верно сформулированы.

Изменение цели – это часто её переформулирование. Например, приходит женщина на консультацию, (самый частый случай) и говорит: «муж пьет, я хочу, чтобы он не пил». Желание хорошее, но у неё нет собственной цели. А есть цель для другого человека. Резонный вопрос – а чего хочет он? А может быть он-то хочет пить! Т. е. мы не можем ставить цель за другого человека, и если мы сталкиваемся с такими вещами, то здесь идет речь о переформулировании цели. Тоже самое, родители все время хотят за детей что-то. Если ребёнок чего-то хочет, то это согласовано с его метапрограммами, с его личностным профилем, ценностями и убеждениями, и если вы его тянете в другую сторону, то вы ломаете его личностный профиль. Цель в таких случаях переформулировать необходимо так: «что ты можешь сделать для того, чтобы он не пил, относился бы к тебе по-другому, вёл бы себя иначе и так далее?».

Успех в достижении цели зависит от верного определения стартового состояния относительно цели.

Человек успешен, если может почувствовать, понять критериально свое нынешнее состояние. Он понимает свое нынешнее состояние относительно цели, т. е. у него есть какая-то цель, и возникает вопрос «с чего ты стартуешь». Это

адекватизация цели твоему индивидуальному контексту. Например, человек хочет намного больше зарабатывать, – 5000 евро в месяц, а его нынешнее состояние сейчас – это заработок 500 евро в месяц. И, например, у него нет, никаких серьезных способностей для того, чтобы получать больше, он не обладает языками, нет высшего образования или какого-то специального образования, он даже не знает способ, который принесёт ему больше денег (вот это и есть критерии, но со знаком «минус»). Это его нынешнее состояние относительно цели. Исходя из этого нынешнего состояния, достижение такой цели практически невозможно. Это значит, такая цель ни на чем не основывается, она беспочвенна и человек как-бы витает в облаках, а это чаще всего означает, что цель не достижима. Идея в том, что вы должны понимать свое нынешнее состояние относительно тех или иных целей только тогда вы сможете соизмерить количество шагов и необходимых ресурсов до этой цели и её реалистичность именно в вашем случае.

При успешном целеположении, чтобы достичь цели, человек должен сравнить критерии текущего состояния с критериями желаемого состояния. Он получит разницу, которая станет теми шагами, которые и приведут человека к его цели. Тогда мы приходим к тому, что в достижении своих целей и желаний должен быть анализ. Если мы чего-то в жизни не получаем, мы должны понять обратную связь. Дать себе обратную связь и/или получить её от людей. Например, если

мы не достигаем какого-то психологического комфорта, обратную связь мы можем получить на консультациях от специалиста или, производя анализ, описанный выше.

Необходимо иметь критерии, на основании которых можно оценить различия нынешнего состояния и желаемого.

Чем пункт А, в котором я нахожусь, критериально отличается от пункта Б, в котором я хочу очутиться? И как это получить? Вот я, например, замерил какое-то количество шагов, создал план до цели. Тут вопрос – чтобы сделать эти шаги и достичь цель, достаточно ли мне моего внутреннего ресурса: убеждений, ценностей, мышления, способностей, в том виде, в котором они есть сейчас? Производя такую критериальную оценку текущего состояния, мы начинаем адекватно представлять себе свои возможности, как бы «заземляясь». Кто-то скажет: «да это ерунда, главное делать». Да, и это правда, но проблема этого подхода заключается в том, что вы сделаете много ошибок и набьете много шишек. Это – удел людей, ориентированных на действия, в основном, которые сначала делают, а потом думают. С таким подходом и мышлением человек больше совершает ошибок в жизни, больше времени, ресурсов может потратить, но иногда и больше достигает, потому что больше делает. Но чего ему это стоило??? Но, если сюда, к этим действиям, добавить вот этот вот «рацио» подход, про который мы говорим, то здесь

будет намного больше КПД. Всё дело в балансе между думанием и деланием. У меня есть такая теория, что по мере того, как человек становится старше он меньше хочет двигаться, идея в том, что если вы к 40 годам не нажили «хороший мозг», хорошие способности, то вы будете пользоваться поговоркой «Волка ноги кормят». Вот если бы волка еще и голова кормила... Старого волка уже не ноги должны кормить, а голова.

А теперь, мы с вами переходим к модели достижения всех целей, в которой уложатся все те знания, о которых я писал выше.

Глава 5. ТОТЕ – модель ментальных стратегий и достижения всех возможных целей

Эта модель была разработана группой психологов (Миллер, Галантер, Прибрам). ТОТЕ обозначает Test (Тест), Operation (Операция), Test (Тест), Exit (Выход). Согласно этой модели, все поведенческие процессы вращаются вокруг фиксированной цели и различных способов ее достижения.

С помощью этой модели можно описывать достижение малых и больших целей, как работают различные мыслительные стратегии человека, например, стратегия принятия решения, обучения и т. д.

Модель ТОТЕ закодирована у нас на бессознательном уровне. По ней работают все наши психологические, биохимические, поведенческие процессы, а также способности. Острота наших способностей зависит от точности этой бессознательной модели относительно той или иной способности. Способности же – это мостики, которые ведут к достижению цели. Другими словами, при наличии тех или иных способностей мы быстрее придём к цели. И сами же способности формируются по модели ТОТЕ на бессознательном уровне. Получается матрица ТОТЕ. Достижение цели зависит от качества способностей, а качество способностей

– от верности и качества ТОТЕ этой способности. Далее мы будем проходить ТОТЕ способностей, коррекцию ошибок и так далее. Это и есть «магия» успеха нейро-программирования. Всё гениальное должно быть простым, но не проще простого.

Ещё, понимание модели ТОТЕ даёт нам видение разницы между текущим состоянием и желаемым.

Видя эту разницу, мы действуем, чтобы достичь нашего результата, то есть, сократить до нуля промежуток между текущим состоянием и желаемым состоянием, какого бы ТОТЕ это не касалось. Это желаемое состояние может быть чем-то, в отношении чего мы замотивированы, или чем-то неопределенным, лучшим, чем неприятное текущее состояние, если мы говорим о психологических состояниях. Если перенестись в область способностей, то получается, идеальная способность, это сокращённая разница между текущим состоянием этой способности и желаемым состоянием – то, до чего я хочу развить её после тренировки (шагов/операций). Цель – Т1 критериально должна быть равна результату – Т2. Понятия «цель» и «результат» отличаются тем, что цель – это сенсорное описание того, что вы хотите получить-план в голове, а результат, это то, что вы получили в реальности, осуществив шаги к цели. Где цель, всегда – это Т1, а результат – это как бы Т2, и Е – выход из цели, если цель равна результату после операций.

Механизм ТОТЕ.

T1 – цель – это сенсорно описанный (образы, звуки, чувства) желаемый результат в нашей голове.

O – операции – шаги в реальности до цели.

T2 – это сравнение – достигли ли мы описанный ранее критериально результат в пункте T1 после какого-то количества шагов или нет. В этом пункте мы получаем обратную связь.

E – это выход из цели. Он происходит, если сенсорные критерии T1 совпадают с наблюдаемыми воочию критериями T2, которые мы должны были получить после операций-шагов к цели. На этом моменте стратегия достижения конкретной цели заканчивается.

И начинается следующий процесс ТОТЕ, но уже относительно другой цели. Но, если получилось так, что после произведённых шагов до цели, сенсорные критерии T1 не удовлетворены, а это проверяется при помощи пункта T2 – сравнение критериев T1 с тем, что получили после операций-шагов, тогда мы или меняем цель, или меняем способ её достижения. И делаем столько повторений, чтобы T1 был равен T2. Другими словами то, что мы в самом начале описали сенсорными критериями, как желаемый результат, должно совпасть с тем, что мы получили в реальности после шагов к этому результату. Так вот, например, понятие «незавершённый

гештальт», которое вы, наверное, уже слышали, это незавершённый ТОТЕ. ТОТ, то есть ТОТЕ без Е – выхода. Вы даже можете почувствовать незавершённый ТОТЕ на практике прямо сейчас. Вспомните, например, незавершённое чувство интереса, когда вам кто-то что-то рассказывает и прерывается на самом интересном месте. Поймали это состояние? Реклама в сериалах начинается на самом интересном месте сюжета сериала и так далее. В момент незавершённого ТОТЕ человек впадает в микротранс. Мозг продолжает пытаться завершить ТОТЕ. Кстати, большинство психологических проблем – это незавершённые ТОТЕ в нашем мышлении. А если таких незавершённых ТОТЕ (проблем) много, то человек пребывает в сильном трансе проблемы. Это снижает его жизненную энергию и эффективность в целом. Он как бы начинает тормозить. Поэтому процессор стоит разгрузить психотерапией по завершению многочисленных ТОТЕ.

ТОТЕ поведенческих реакций-автоматизмы.

ТЕСТ



У каждой вашей поведенческой или эмоциональной реакции и способности есть свой ТОТЕ, любая поведенческая, когнитивная реакция, это микро-ТОТЕ. И что-то должно запускать эти реакции, эти микро-ТОТЕ. Механизм запуска реакции или способности в НЛП мы называем «триггером» (от английского – спусковой крючок). Например, какой-то крик может запустить стратегию спастись «бей или беги». Звуки крика – это сенсорный критерий и триггер для мозга, который запускает в нас определенную стратегию, определенный ТОТЕ, которому мы уже научились ранее. В НЛП не существует, скажем так, психологических проблем – существуют способности или разные ТОТЕ: мы можем научиться бояться; мы можем научиться панической атаке; мы можем научиться достигать целей; мы можем научиться быть уверенными – разницы нет, с точки зрения процессов мышления это все способности функционирующие по модели ТОТЕ.

Биологические естественные программы ТОТЕ и их нарушения.

Физиологические потребности – физиологические ТОТЕ, это программы, которые работают автоматически. Они обусловлены генетикой. Например: пересохло в горле, это что? Это одновременно триггер и одновременно сенсорный (кинестетический) критерий (Т1), который нам сообщает: «надо сделать шаги (О) по направлению к воде и попить», чтобы Т1 был равен Т2. А всегда ли в этот момент человек идёт к воде? Вот тут включаются ценности, убеждения и другие автоматизмы сознания, которым человек научился ранее. Или может быть он идёт не к воде, а к кока-коле или энергетическому напитку? Что организм сообщил? Пересохло, утолить жажду! Но человек не слышит организм (часто по причине отсутствия какой-то информации или по причине наличия ложной информации) и берет, например, пьет кофе или энергетический напиток, или ту же кока-колу (там тоже кофеин есть). А кофеин что делает? Он ещё больше иссушает организм. И вот тут уже идет подлог-нарушение естественного ТОТЕ. Критерий сенсорный на что был? На утоление жажды. А я его ещё больше истощил кофеином. Получается, я не успешен в своём ТОТЕ по удовлетворению естественных потребностей организма. Вот такая у меня «успешная» стратегия достижения простейшей цели.

Смотрите, что дальше происходит по ТОТЕ при его сбое:

T1 – жажда, O – неверные шаги, T2 – организм пытается сравнить автоматически T1 с T2.

В краткосрочной перспективе я сбиваю эту жажду – ее как бы нет, но с течением времени она снова появляется, но уже сильнее. В этом случае настоящего выхода нет – на микроуровне мы получаем иллюзию равенства T1 с T2 и ложный Exit. Но на макроуровне проблема осталась. Этот системный паттерн называется – лечение симптомов. То же самое происходит, когда мы пьем таблетки от мигрени, но мигрень, например, была вызвана обильным и долгосрочным подавлением эмоций гнева. В этих случаях мы глухи к обратной связи организма, потому что не в контакте со своим телом (и опять же, у нас или нет верной информации о том, как на самом деле помочь себе или есть ложная). И нам только остаётся, что убирать симптом. Но система в целом – организм проигрывает. T1 должен совпасть с T2. И помните, не все действия (O) ведут к результату. Это мы наглядно наблюдали выше.

Истина определяется результатом!

Сенсорные критерии, которые ведут к желаемому результату, и есть истина. Ничего другого не существует, т. е. нет правильного или неправильно. Всё познаётся в сравнении и

с приходом обратной связи. Истина определяется результатом. Результат же, верными критериями Т1. А настройка «правильного» или «неправильного» в виде убеждений или моральных ценностей может мешать естественному ходу вашей жизни и естественному удовлетворению ваших потребностей (об этом писал Зигмунд Фрейд). И тогда мы говорим, что: «это должно быть так», «а вот это вот так». Дело в том, что такие оценки могут вас очень далеко завести от самого себя, потому что вы просто не почувствовали эти критерии, а взяли внешние, социальные – не ваши – чужие. Кто-то ловко запрограммировал нас на «правильное» или «не правильное». Отсюда рождаются внутриличностные конфликты между ИД и Суперэго (ИД и Суперэго понятия из теории личности Зигмунда Фрейда) – неврозы. Поэтому надо тренировать осознанность и контакт с собой!

Еще один очень важный момент, где может быть сбой ТОТЕ: когда человек не слушает обратную связь. Второй момент – человек может слишком сильно прислушиваться к обратной связи и много интерпретировать, добавляя к критериям вымышленного.

ТОТЕ в деталях.

Т1 – Цель и критерии.

В пункте Т1 мы ставим цель, определяем её конкретные критерии + сенсорные критерии достигнутой цели – что вы

услышите, почувствуете и увидите, когда достигнете цель. Опишите желаемый результат сенсорно. Определите, какая мотивация у вас для достижения этой цели. Обычно это несколько важных для вас ценностей. То есть, ответьте на вопрос: каким ценностям удовлетворяет цель? Далее, мы будем делать письменное упражнение, где сложим всю модель ТО-ТЕ практически. А пока я расскажу о каждом её шаге в деталях. Потому что от понимания этой модели зависит успех человека в целом. В том числе и психическое здоровье.

О – Шаги к цели.

Количество шагов до цели должно быть вами просчитано и известно, хотя бы примерно. И, чаще всего, каждый шаг к цели – это микро-ТОТЕ по отношению к макро-ТОТЕ. Т. е. каждый шаг к цели можно разложить с точки зрения критериев-шагов до цели. Вы делаете шаг – открывается новый шаг-микро-ТОТЕ, новый микро-ТОТЕ подчиняется макро-ТОТЕ в целом. У этого шага тоже есть свои сенсорные критерии. И только тогда я могу получить обратную связь: я делаю шаг – достигаю сенсорный критерий, сообщающий, что я делаю шаг в правильном направлении к цели. Необходимо наладить свою систему достижения целей таким способом, чтобы, слышать обратную связь.

Если шаги очень большие – разбейте их на подшаги, если шагов слишком много – подумайте, как их укоротить, если это возможно. Это очень важное правило для достижения успеха вообще в целом. Уметь видеть в большой цели три

макрошага, максимум до 5, это и есть стратегическое мышление. Если вы не видите 3–5 шагов, то у вас, возможно, преобладает процессное мышление, потому что вы не видите путь глобально. 5 конкретных макрошагов, которые я могу разделить на подшаги, тогда получается путь-система – матрица ТОТЕ. Пока я эти шаги не доделаю – к следующему макрошагу я не приступаю, потому что он будет позже, и это значит, что я не отвлекаюсь на что-то другое, это значит, что я сфокусирован, я экономлю ресурсы и время.

T2 – Обратная связь.

Здесь мы должны быть чуткими к обратной связи и помнить, что у Exit те же самые критерии, что и у входа (T1). И наша задача на этом шаге постоянно сравнивать критерии T1 с тем, что вы получили после исполнения шагов к цели. Вы не можете выйти из цели, пока вы не поставили верные с точки зрения желаемого результата критерии входа (T1). Например, если вы не знаете в своей системе ценностей, когда заканчивать отношения, то у вас не закончатся никогда ни одни отношения. И тогда, например, человек может встречаться с несколькими партнерами одновременно и ни с кем конкретно. Или, если вас в отношениях оскорбляют. Вопрос: а как вы попали в такие отношения? Ответ: вы не знали критерияльно, чего именно вы хотели (в T1). Были сбиты критерии входа. И, возможно, будет сложность выйти даже из очевидно разрушающих вас отношений.

E – Выход из цели.

Обязательно нужно понимать, когда выходить из цели. Из цели мы выходим, когда критерии желаемого результата в Т1, после совершения операций совпадают с критериями того, что мы получили в реальности. Например, если вернуться к отношениям, то это будет выглядеть так: в Т1 человек хочет, чтобы к нему относились уважительно. Он чётко понимает сенсорные критерии уважения и любви, это: нет повышенного голоса (аудиальный критерий), нет оскорблений (логический критерий), нет рукоприкладства (кинестетический критерий), но есть поглаживания (кинестетический критерий), нежный голос с комплиментами (аудиальный критерий) в его адрес и так далее. Он говорит себе ещё один важный критерий: хорошие отношения, это когда: 80 % времени есть любовь (как он сам себе её определил) и максимум 20 % времени может быть что-то из того, что может не нравиться кроме, например, рукоприкладства. И теперь смотрите, что получается, когда человек знает, чего он не хочет и чего он хочет, и сталкивается с тем, что есть рукоприкладство (хотя совсем и немного), есть частые крики, упрёки и претензии в его адрес и всё это «нехорошее» происходит 50 % времени. Он принимает решение выйти из отношений – Exit. Это его система выхода из отношений. Эти критерии помогут принять решение. А вот если критериев того, что я хочу и не хочу нет, то тогда я остаюсь в отношениях, которые меня разрушают. Тоже самое и со всеми нашими другими целями.

Наш внутренний ТОТЕ постоянно обучается, но обучается лишь только в тот момент, когда получает обратную связь и когда имеет критерии, на основании которых он будет обучаться и получать обратную связь, если нет критериев, не может быть обратной связи и, следовательно, нечему будет обучаться.

Практическое применение. ТОТЕ для развития навыка. Учиться и обучать эффективно!

Закрепим весь ТОТЕ через описание того, как можно научиться или научить другого, чему-либо по этой модели или смоделировать способность. А для того, чтобы отточить мастерство в имеющейся уже способности, нам необходимо сначала смоделировать по ТОТЕ эту способность и посмотреть, что можно улучшить. При шлифовке навыка мы всегда улучшаем свои сенсорные операции – внутренние образы, звуки, чувства – последовательность их использования и исключение лишних процессов.

Например, у вас есть цель научиться влиять на людей. Тогда, для более эффективного обучения нам необходимо осознать процесс того, как этот навык приобретётся нами. Для этого нам необходимо пройтись по всем шагам ТОТЕ и сделать небольшой план процесса – модель желаемого навыка.

T1 – из чего состоит влияние?

Из каких конкретных, сенсорных критериев? Записываем

необходимые критерии: переубеждать, производить впечатление и быть харизматичным. Но эти 3 критерия пока не сенсорные. Их мы разбиваем на сенсорные подкритерии иначе цель не точна. 1. Переубеждать – визуально видеть, что собеседник кивает на наше возражение, соглашаясь. Также мы можем откалибровать, что сначала он в замешательстве и так далее. 2. Производить впечатление – мы видим, что собеседник испытывает восхищение, слышим, как он нас хвалит (какими словами) и так далее. 3. Харизма – мы видим расширенные глаза собеседника, когда он нас слушает, видим его кивки, видим, что собеседник доверяет вам и готов следовать вашим идеям. Это условные примеры критериев, вы же можете ставить свои.

О – а как этого всего достичь?

Какие нужно сделать шаги, чтобы люди вокруг меня так себя вели и их поведение сообщало бы нам, что у нас появился навык влиять? Тут мы делаем план обучения. 1 – шаг: прочитать информацию о влиянии. 2 – шаг: найти и посмотреть на ролевой образец влияния, того человека, который это делает в совершенстве. 3 – шаг: соединить теоретическую информацию с наглядной в системе практических упражнений. 4 – шаг: тренироваться практически. Тут не лишним будет вспомнить 4 блока усвоения навыка. Бессознательная некомпетентность и так далее, о которых я писал в начале книги. Помните, освоение и тренировка навыка подчиняется этим 4 м пунктам, где Exit, это зона «Бессознательная компетент-

ность».

T2 – получил ли я навык?

Для ответа на этот вопрос нам необходимо обратиться к сенсорным критериям из T1 и сравнить их с тем, что мы уже имеем после обучения. Если критерии из T1 совпадают с тем, что мы уже имеем после шагов-обучения и практики, то мы выходим из цели – Exit. А если нет, то добавляем в шаги – О ещё и другие действия, которые помогут навыку появиться и делаем это до тех пор, пока T1 не станет равным результату желаемого навыка – T2.

Вот так мы можем учиться и учить других системно, логично достигать тех или иных целей и тренировать способности. Конечно, это укороченный пример, но моя задача передать вам принцип, по которому вы сможете становиться эффективней. Можно ли делать коучинг навыка при помощи этой модели, можно ли по ней построить тренинг или мастер-класс? Конечно же, да! Почему? Потому, что ТОТЕ – это естественная модель функционирования психических процессов мозга-тела-мышления и разума в целом. Понаблюдайте за собой, за тем, как вы учитесь, и вы убедитесь в этом сами.

Как применить ТОТЕ для НЛП консультирования и избавления людей от проблем?!

Мы говорили ранее, что любая способность человека со знаком «+» или со знаком «-» организована в психике по ТОТЕ. Соответственно, когда человек садится перед вами на консультацию или коучинг и говорит вам: «я боюсь летать на самолетах – у меня фобия, но мне надо лететь и т. д.». Мы знаем, что это – ТОТЕ фобии. А это значит, что должен быть триггер, который запускает этот «навык». Мы знаем, что любая стратегия, любой навык, любая способность запускается каким-то триггером. Давайте разделим эти две вещи, условно, и скажем, что триггер может быть внешним, а может быть внутренним, где внешний триггер по типу условного рефлекса всегда связан с внутренним триггером (каким-то образом, звуком и чувством, которые есть ваш прошлый опыт или то, что вы сконструировали). Внешний триггер – это реальный вид самолета или аэропорта, у кого как. Допустим, человек ранее уже увидел аэропорт и запомнил его и тем самым, внешний триггер стал внутренним. Но и внешний тоже будет работать- запускать внутренний и потом шаги – ТОТЕ фобии.

Человеку достаточно представить этот образ (внутренний триггер) или приехать к аэропорту, и он запускает ТОТЕ фо-

бии-какие-то внутренние шаги – О, которые есть другие образы, звуки и чувства, связанные со страхом, паникой, что мы и называем стратегией фобии. Exit – он будет первоначальный триггер, который запускает стратегию фобии. Стратегия свершилась, она работает – человек боится. Если вы знаете что такая способность это всего лишь определенный ТОТЕ, который состоит из сенсорных систем (помните предположение успешность человека зависит от последовательности использования репрезентативных систем, сенсорных систем вижу, слышу, чувствую) то вы можете её детально смоделировать и разрушить на каком-то этапе ТОТЕ или весь ТОТЕ фобии в целом.

Что делать, как помочь человеку избавиться от фобии?

Теперь нужно просто спросить его, чтобы смоделировать ТОТЕ фобии: «научи меня, как ты это делаешь, как ты боишься, что мне нужно сделать с точки зрения того, чтобы я мог представить, услышать, почувствовать внутри себя, чтобы допустим, испытывать фобию, как и ты»? Смоделировать весь ТОТЕ фобии по конкретным сенсорным шагам задавая эти вопросы до тех пор, пока у вас не появится чёткая графическая модель ТОТЕ этой фобии.

Пример вопросов по ТОТЕ для моделирования фо-

бии:

T1 – что запускает твою фобию? Какой триггер? Как ты внутри себя начинаешь бояться, в какой именно момент? Что ты видишь (какой образ) внутри себя, когда начинаешь бояться? Что ты слышишь и чувствуешь в этот момент? Что ты говоришь себе? Так, мы поймаем триггер запускающий фобический ГОТЕ.

O – как ты начинаешь бояться? Что происходит дальше в твоём мышлении с точки зрения образов, звуков и чувств в теле, когда ты уже начал бояться? Тут мы расставляем последовательность сенсорных, внутренних шагов фобии. Что за чем следует. Чаще всего человек видит внутри себя как бы фильм, который вызывает чувство страха. Можно зарисовать это в схему.

Например, человек говорит в ответ на все наши вопросы T1 и O: я подъезжаю к аэропорту и вижу его (внешний триггер – T1) и следом внутри мышления, на внутреннем визуальном экране я вижу картинку того, как самолёт терпит крушение (внутренний триггер T1). Затем начинается фильм (внутренний фобический фильм – O), как я лечу в самолёте, чувствую в теле, как его начинает шатать, потряхивать, вижу, как стюардесса бежит по кабине, далее самолёт снижается, всё ниже и ниже и я говорю себе громко: мы умрём! Далее, я вижу, как самолёт падает и разбивается (T1>T2>E). Вот вам и вся фобия.

Работа с фобией:

мы можем изменить визуальный (кинестетически-чувственный и аудиальный) образ триггера и самого фобического фильма технологиями НЛП – «Быстрое лечение фобий», «Коллапс якорей», «Кинотеатр», «Редактирование субмодальных характеристик», которые я опишу позже. Сейчас же нам нужно лишь понять механизм этой фобии, того, как организованы все психологические проблемы на тонком ментальном уровне. Если не понять этот процесс, то и менять будет нечего – вы просто не поймаете стратегию проблемы. К слову сказать, все проблемы психики, равно, как и способности закодированы в мозгу по описанному выше ТОТЕ. Это означает, что теперь вы получили ключ к мышлению человека и можете творить изменения. Всё остальное, это дело конкретных техник и инструментов, с которыми вы познакомитесь в этой книге. Но без понимания этого механизма все техники мертвы, ибо вы не будете знать, когда и что применять.

Заметки о деталях, которые делают НЛП рабочим инструментом:

ВАЖНО-процесс мышления работает по типу условного рефлекса!

Мышление человека всегда устроено так, что то, что мы испытываем внутри, на какую-то ситуацию снаружи, лишь только условно связано (условный рефлекс: внешний триггер)

гер запускает внутренний и затем чувство или стратегию внутри нас) с тем, что происходит снаружи. Например, когда якобы вас кто-то раздражает, на самом же деле внутри вас (на внутреннем ментальном экране) сначала на долю секунды срабатывает карта – всплывает образ, звук или чувство из прошлого опыта (внутренний, сенсорный триггер) по аналогии связанного с этой текущей ситуацией. Следовательно, вы чувствуете раздражение не потому, что человек снаружи делает что-то не так, а потому что у вас есть внутренний триггер (карта) из прошлого, который и является настоящим источником раздражения. Помните предположение «Карта не территория»? Если бы это было не так, то вся психотерапия была бы бесполезна. Ибо вы лишь можете изменить своё восприятие ситуации, если не можете изменить саму ситуацию. Но ключ – триггер – ваш прошлый опыт (в виде образов, звуков и чувств) всегда внутри вас, и он определяет текущую реальность и восприятие каждого момента вашей жизни. Всё дело в том, с чем (с какими внутренними триггерами) вы бессознательно связали то, что вы видите снаружи. Нам кажется это неправдой лишь только потому, что внутренние триггеры (образы, звуки и чувства) всплывают в нашем мышлении настолько быстро, что мы не можем их осознать и уловить, и поэтому нам кажется, что мы переживаем саму внешнюю ситуацию-реальность. Но на самом же деле мы переживаем нашу внутреннюю карту из прошлого.

Зная эту особенность, функционирования психики мы становимся настоящими «магами» управления своими состояниями и решения проблем других людей.

Как сделать так, чтобы ваше влияние реально влияло или, его величество «Манипулятивный конструкт».

С годами практики в области НЛП консультирования я пришёл к модели тонкого и проникновенного воздействия, которую назвал «Манипулятивный конструкт». Эта модель помогает нам встроить необходимые знания в мышление человека, при помощи которых мы далее можем делать изменения в его психике. МК – Манипулятивный конструкт – это точки-фильтры (фреймы, знания), которым мы обучаем человека для разговора с ним на одном языке (это не просто подстройка, а уже встройка своей операционной системы в сознание человека). И только тогда его бессознательное впустит вас и даст совершить изменения. Это виртуальный манипулятор, встраиваемый в мышление клиента, рычаг управления, джойстик. А если совсем просто, то это – обучение клиента его же собственному мышлению и тому, что вы будете делать с ним.

Встраивание «Манипулятивного конструкта» осуществляется так: вы обучаете человека фреймам-знаниям, в пределах которых вы будете оперировать, манипулировать сознанием человека. Как бы сейчас это страшно не звучало мы все

с вами это делаем. Ибо вся психотерапия – это переобучение. Вы же не знали о существовании ТОТЕ сегодня, о пресуппозициях, вы не знали о существовании триггеров и репрезентативных систем (внутренних образов, звуков и чувств). Так вот, ваши новые знания, суть фильтры, которые вы себе встроили, читая эту книгу. Эти знания есть часть «Манипулятивного конструкта», в пределах которого мы будем оперировать, манипулировать внутри вашего мышления.

Вы скажете, но так это же действительно всё есть – триггеры и так далее! И когда вы это произнесли и поверили в эту информацию, которую прочли, то с этого момента конструкт встроен. Но дело в том, что вот так работает мышление – оно узнаёт что-то новое и начинает этими фильтрами оперировать. А тот, кто встроил конструкт, может управлять этими операциями в вашей голове. Встраивая «Манипулятивный конструкт», я обучаю человека тому, что у него уже находится в «голове», тогда ему проще поверить и принять – встроить себе МК. Мне надо ему рассказать, что мышление состоит из репрезентативных систем – визуальной, аудиальной, кинестетической, все они связаны единым клеем, это наш внутренний аудиальный диалог и условные рефлексy. Это я рассказываю клиенту. Я посвящаю этому 20–30 минут. Он принимает эту метафору, условно говоря, и как только я вижу, что она принята, «Манипулятивный конструкт» готов к работе в мышлении клиента, и он «мой» на время произведения трансформации.

Теперь мы уже оперируем – играем на моем поле в его мышлении. И если вы научитесь это делать, то вы «маг» и «чародей» для своих клиентов. Идея состоит в том, чтобы человек принял ваш «Манипулятивный конструкт» до начала трансформации и согласился бы с тем, что его фобия состоит из образов, звуков и чувств, что она внутри, а не снаружи, что она вызывается триггерами, что это всего лишь результат какого-то количества повторений одной и той же ментальной стратегии ТОТЕ. Он принял правила игры во благо своего исцеления. И теперь он лучше понимает себя, значит повысилась осознанность. И будет легко поддаваться предлагаемым технологиям для лечения его фобии, например.

Как проще встроить МК? Предлагаемый вами МК должен быть созвучен интуитивным знаниям клиента о функционировании его психики. Или предлагаемый вами МК может быть подвержен сиюминутной проверке. Когда клиент сразу может проверить и поверить.

Применяя любые технологии НЛП, мы сначала обучаем клиента – встраиваем «Манипулятивный конструкт». А вот теперь самое главное! Поняв то, что происходит у него в голове, клиент сможет сам себе помогать. А это значит, что он станет более автономным и не будет зависеть от нас. Получается, что мы манипулируем во имя последующей психически-личностной свободы клиента. Ведь он же теперь знает своё мышление, и мы теперь для него уже не «маги». Он

сам себе «маг». Вот так я работаю. Это мой принцип – не ставить клиента в зависимость от себя и своей помощи, манипулируя им.

Домашние задания:

1. Распишите свою цель на примере той способности, которую вы хотите приобрести по ТОТЕ и создайте план её получения.
2. Попробуйте создать план обучения способности по ТОТЕ для другого человека.
3. Смоделируйте по модели ТОТЕ своё негативное переживание – то, как оно устроено внутри по модели. Подумайте, что вы можете с ним сделать?
4. Попробуйте встроить кому-нибудь небольшой «Манипулятивный конструкт» и пооперируйте немного на основании его. Например, переубедите кого-то в чём-то на основании того, что вы встроите.

Глава 6. Система постановки целей, которые обязательно будут достигнуты. Фокус на самом важном!

Эта глава будет полностью практической. Вам необходимо запастись бумагой и взять ручку. В этой главе мы воплотим модель ТОТЕ в жизнь, но на примере достижения целей. А пока, просто помните о ней.

Как вы уже знаете из прошлой главы, чтобы отправиться в путь, нам необходимо понять, с чего мы именно стартуем – наше нынешнее состояние относительно цели. И поэтому мы начнём с работы над замечательным упражнением для диагностики одновременно вашего нынешнего состояния и будущего материала для истинных целей. Да, именно истинных целей. Потому что, в результате этого длинного, но полезного упражнения для закрепления критериально-целевого мышления, и повышения вашей личной эффективности вы ещё и сфокусируетесь на самом важном в вашей жизни. А второстепенное придёт само или просто отвалится. Это тоже принцип успешности – фокус на важном, а второстепенное придёт само, пока вы будете идти к самому ценному для вас! И так, вы готовы отправляться в путь к вашим самым сокровищам?

венным целям?!

Диагностика текущего состояния и поиска материала для целей, модель: «Крест».

С чего же начать достижение? Очень часто, многие люди приступают к реализации какой-либо идеи, ничего не планируя. А ведь планирование включает в себя такой важный этап, как определение своего настоящего положения относительно цели. Именно этот этап определяет, какие ресурсы вам понадобятся для достижения цели и способны ли вы вообще достичь ее.

Начало упражнения:

Возьмите, пожалуйста, чистый лист бумаги, а лучше заведите для этого отдельную тетрадь, чтобы вся информация находилась в одном месте, под рукой. Возьмите ручку, разделите лист бумаги на 4 сектора (нарисуйте крест) и пронумеруйте их. 1 – верхний левый, 2 – нижний левый, 3 – верхний правый, 4 – нижний правый.

Что это за сектора и чем мы сейчас будем заниматься? Это уникальная система диагностики вашего нынешнего состояния относительно вашей мотивации, ваших целей и желаний. Сейчас мы будем подробно разбирать каждый сектор, а вы сразу же можете их заполнять.

И так, сектор № 1. Он называется «Хочу и имею».

Здесь вы пишете то, что вы планировали в жизни, добились этого, т. е. те достижения, которые вы уже от жизни получили. Ну, например, у вас была цель купить машину. Вы ее купили. У вас была цель получить высшее образование. Вы окончили университет, получили диплом. У вас была цель создать семью и сейчас вы счастливая мать или отец семейства. Все это серьезные цели, которых вы уже добились.

Зачем нам это надо? Здесь вы видите, чего вы уже достигли. Вы это каким-то образом сделали, и сделали это сами. И вот что особенно важно. Как вы это сделали? Что вы использовали? Какие психические ресурсы? Какие материальные ресурсы вам пришлось затратить, чтобы получить то, что вы уже имеете сейчас?

Пожалуйста, записывайте все это в первом пункте. Впоследствии, это описание ваших ресурсов и того, как вы достигли того, что вы уже имеете пригодится нам в достижении уже других поставленных целей. Это как бы такой своеобразный мотор. Ваши стратегии, ваши способности, ваша успешность. Вы уже успешны. Вы же уже много чего достигли в вашей жизни. А этот пункт, это модель того, как вы это сделали.

Дело в том, что некоторые люди не пользуются своей системой достижения, они напрочь забывают о том, что у них есть для этого готовая стратегия. Я же предлагаю вам описать Вашу личную схему достижения. И все это нужно уместить в зоне № 1 «Хочу и имею».

Переходим в сектор № 2. Он называется «Не хочу, но имею».

Здесь нужно описать проблемы, которые у вас есть. Допустим, вы можете не хотеть иметь какие-либо вредные привычки, но имеете их. Вы можете не хотеть иметь чувства злости, нетерпения, раздражительности, но все же имеете. Все эти проблемы являются своеобразной преградой на пути к цели.

В секторе № 2 перечислите, пожалуйста, все проблемы, которые существуют в вашей жизни. Эмоциональные, физические, финансовые, проблемы в отношениях с людьми. Проблемы могут быть из разных сфер вашей жизни. Чем больше вы напишете в этом секторе проблем, тем легче вам будет достигать ваши цели в дальнейшем. Как именно это будет работать, вы увидите чуть позже, а сейчас просто составляйте список проблем.

Далее, в секторе № 3 «Хочу, но не имею»

запишите свои мечты и цели, которые хотели бы осуществить. Например, я хочу иметь свой собственный отдельный дом, или машину, или же лично развиваться, «прокачивать» в себе какие-либо навыки. Эти мечты должны быть обязательно сформулированы в позитивном ключе. Чем больше вы напишете здесь целей, тем лучше. Пишите любые, даже самые абсурдные мечты. Не бойтесь написать

20 или даже 30 целей. На самом деле серьезных и действительно стоящих останется 3–4, ну максимум 5. Остальное все отсеется само собой.

Еще хочу сказать такую вещь. Третий сектор обладает магической мотивацией «К»! Что это такое? Существует 2 вида мотивации. Мотивация «От», т. е. я уйду от каких-то проблем и мотивация «К», я стремлюсь к чему-либо. «К» позитивна, это всегда стремление, к чему-то светлому, новому, разжигающему желание и страсть. В этом и заключается «магия».

Переходим к сектору № 4 и он уже как раз связан с мотивацией «От».

Запишите название: «Не хочу и не имею». Это те вещи, которые Вы никогда и ни в коем случае не допустите в вашей жизни. Ну, допустим: заболеть раком легких, ожиреть, стать бедным, предать друзей и т. д. Если вы не хотите заболеть раком легких, то соответственно вы и не курите. И так далее.

Как это связано с мотивацией «От»? Очень просто! Я уйду от болезней и стремлюсь к здоровому образу жизни. Т. е. я уйду от какой-то проблемы, прикладывая при этом усилие, и иду к цели. И, что самое интересное, другой мотивации у человека просто нет. Он всегда движется От, каких-то проблем и К цели.

Здесь так же надо понимать, что у человека есть множество менее значительных целей, а есть основная, ведущая

цель. И если эта цель основана на мотивации «От», то мышление такого человека будет негативным, потому что он постоянно бежит От, чего-то, но не идёт К чему-то.

Очень важно научиться преобразовывать мотивацию «От» в мотивацию «К». «А зачем это мне нужно?» – спросите Вы. Ну, посудите сами, включите свою логику. Человек, который стремится к чему-либо, ясно видит перед собой радужные перспективы, всегда знает, чего он хочет, всегда знает, что является для него приоритетным на данный момент, всегда знает, как ему поступить и какие действия предпринять.

Тот же, кто бежит от проблем, стремится спрятаться, отсидеться в стороне, переждать худшие времена. И когда ему все же удастся это сделать, то он вдруг понимает, что не знает, что делать и куда двигаться дальше. Перед ним вдруг образовывается вакуум, который с удовольствием заполнят совершенно не нужные люди и не нужные дела или чужие цели.

Но не подумайте, что нужно безжалостно искоренять мотивацию «От». В идеале должны работать обе, но лучшей путеводной звездой будет мотивация «К».

Продолжайте заполнять сектор № 4. Записывайте то, чего не желаете иметь ни при каких обстоятельствах и самое главное, что вы для этого делаете. Сектор № 4 – это зона вашей безопасности, которая уводит вас от проблем и направляет к целям. В качестве подсказки я зарисую квадрат, поделенный на 4 сектора с кратким описанием того, что там

ДОЛЖНО БЫТЬ:

<p>1 Зона «Хочу и имею». Сюда вы пишете те вещи и достижения, которых вы уже добились. Это зона того, что вы уже достигли в своей жизни. Это ваш ресурс. Если вы спросите себя, как вы этого достигли, то получите ясный ответ на то, как достигать новые цели в будущем.</p>	<p>3 Зона целей «Хочу, но не имею». Это зона мотивации «К» и зона ваших желаний. Здесь вы пишете то, к чему вы будете стремиться, то, что вы хотите иметь, но пока не имеете по ряду каких-то причин. Пишите сюда все, о чем мечтаете и чего хотите и затем определите, что из этого вам действительно нужно.</p>
<p>2 Зона «Не хочу, но имею» Это зона проблем или неверно сформулированных решений. Сюда вы пишете то, что есть у вас и от чего вы хотите избавиться. Затем, из проблем мы будем делать цели или решения, путем перетаскивания в зону № 3, применяя правило позитивно сформулированного результата.</p>	<p>4 Зона «Не хочу и не имею». Зона мотивации «От». Здесь вы пишете то, чего вы точно не допустите в своей жизни. Например: нищета, болезни, одиночество и так далее. Это описание будет вас мотивировать на достижение цели от обратного.</p>

Далее, переведите проблемы из столбца номер 2 (не хочу, но имею) в зону номер 3 (хочу, но не имею) при помощи переформулировки проблемы в позитивную цель. Например, проблема: не хочу иметь бедность, мы переводим в цель: хо-

чу больше зарабатывать (тут можно расписать критерии этой цели – Т1). У вас в столбике номер 3 получится 10 или более целей, вместе с теми, которые вы записали туда ранее. Этой третий столбец и есть материал для последующей постановки и фильтрации целей. А остальные столбцы, это информация, которая вас может поддержать.

Принципы и критерии фильтрация целей по важности. Фокус на главном.

И так, чтобы вы поняли свои истинные глубинные цели и сфокусировались бы на главном в жизни, нам нужно понимать критерии этих истинных целей. Какие они могут быть эти критерии? Во-первых, наши внешние цели, это всегда проявление каких-то внутренних ценностей. Это означает, что самые важные цели для нас будут соответствовать нашим самым важным ценностям. Во-вторых, главнейшие цели чаще всего долгосрочны. 1-2-3-5-7-10 лет. В-третьих, эти цели должны включать в себя цели поменьше. Макро-ТОТЕ, имеющие много микро-ТОТЕ. А если мы не строим свою стратегию жизни по этим принципам, то часто получается так, что мы отвлекаемся на второстепенное, так и не делая самого главного в своей жизни. Именно поэтому мы и будем делать далее – фильтровать, но на полубессознательном уровне. А для того, чтобы понять свои ценности, давайте о них поговорим.

Ценности.

Что такое ценности? Это то, что для вас важно и необходимо. Они производны от наших базовых потребностей, о которых вы можете узнать из работ А. Маслоу. Ценности человека являются ядром его личности. На основании их человек делает любой выбор и принимает все решения.

Существует два вида ценностей. Это «Инструментальные» и «Терминальные». Инструментальные ценности, это инструменты для достижения более высоких состояний-ценностей, Терминальных. Терминальные ценности – это ценности-состояния, или сущностные состояния (терминальные, значит последние, высшие). Их мы будем называть условно, истинными.

Например, порядочность, честность, ответственность – это Инструментальные ценности, они сами по себе не важны, они нужны ради достижения чего-то более высокого – Терминальных ценностей. Поэтому их и называют Инструментальные. Суть – инструменты, но не конечный пункт. Как можно проверить Инструментальная или Терминальная ценность – низшая или высшая. Спросите себя: честность для чего она нужна? Ответ: ради отношения с другими людьми. Тогда ценность «Отношения с другими людьми», это – Терминальная ценность. Она сформулирована следующим способом: быть частью большего, чем я сам, именно поэтому мы

попадаем в группы, дружим, создаём семьи и т. д. Человеческое существо запрограммировано на расширение, т. е. он должен или размножиться, расширяться личностно, как-то и так далее. Можно расширяться либо через какую-то компанию, через большую семью, через вступление в какое-то общество, например. Это и есть быть частью чего-то большего, чем я сам. Вот для этого на самом деле нужны честность и порядочность, а сами по себе они не нужны. То есть, без более высоких уровней они пусты.

Ловушки Инструментальных ценностей и подмена бытия.

Допустим, такая вещь, как чистота, человек любит и ценит чистоту. Чистота ради чистоты нужна? Нет. Когда происходит ценностный сбой-ловушка? Когда у человека в голове именно так, что ценность «чистота» не привязана ни к чему выше, она не служит ничему выше, когда все должно лежать на своих местах, все должно быть ровно просто так. Почему должно лежать ровно? Потому что должно лежать ровно. Должно потому, что должно. Например, перфекционизм, это феномен заикленности на инструментальной ценности, связанной с порядком и чистотой. Это правило ради правил, заикленность на какой-то одной инструментальной ценности и есть ловушка бытия. Она уводит нас от истины реализации Терминальных жизненных ценностей. Тем самым че-

человек получает подмену существования. Потому, что он фокусируется на промежуточном внешнем шаге, но не на том, для чего этот шаг необходим. Это образует зависимость и пустоту внутри. У каждого человека есть свои ловушки бытия. Например, кто-то поймался на лесть, кто-то на похвалу и внимание, кто-то на материальный успех и так далее.

Ещё пример: образованность. Образованность тоже является Инструментальной ценностью, так вот когда образование ради образования, то человек всю жизнь учится и ничего не делает. Он просто поднимает самооценку подменяя драйв жизни, заключающийся в реальных действиях на теоретические знания о жизни.

Должен быть баланс и связка Инструментальных ценностей с Терминальными. А когда Инструментальная ценность ради самой себя – это дисбаланс, это зависимость, это ловушка. Как мы можем исправить это в жизни? Через вопрос «зачем»? Задавая несколько раз подряд вопрос «зачем» к Инструментальной ценности, мы подвязываем эту ценность к более высокой структуре ценностей (и можем выявить настоящие Терминальные ценности), строим мостик бытия.

Как определить Терминальные ценности? Они нужны сами по себе, и они нужны не ради чего-то. Например, любовь – она нужна сама по себе – так ведь? Вот, например, если любовь условная – то это Инструментальная любовь, т. е. я люблю за что-то (ты мне – я тебе). Терминальные ценно-

сти: здоровье, счастливая семья, творчество, служение, развитие личности, активная жизнь, эти вещи человеку нужны сами по себе, то есть они ни за чем. Они просто нужны и всё.

Примеры ценностей.

Инструментальные ценности: Честность, Опрятность, Точность, Ответственность, Деньги, Знания, Дипломы, Воспитанность, Порядочность, Порядок, Высокие запросы, Исполнительность, Жизнерадостность, Независимость, Неприимчивость, Образованность, Рационализм, Твёрдая воля, Терпимость, Широта взглядов, Чуткость, Эффективность в делах, Признание Заботливость и так далее.

Терминальные ценности: Материальное благополучие, Здоровье, Счастливая семья, Творчество, Служение, Развитие личности, Активная жизнь, Гармония, Целостность, Свобода, Интересная работа, Красота природы и искусства, Любовь, Дружба, Развлечения, Принятие, Быть частью целого и так далее.

Это, конечно же, не все ценности. И у вас они могут немного отличаться в названиях – трактовке. Можете дописать свои ценности в эти списки.

Эти знания о ценностях и сами ценности, как примеры нужны нам, чтобы научиться правильным ориентирам в жизни и продолжить упражнение по фильтрации целей.

Таблица фильтрации истинных целей:

Терминальные ценности	Цели	Сколько ценностям удовлетворяет цель?	Удовлетворение 1 целью других целей	Сумма баллов

Заполнение таблицы.

1. В первый столбик этой таблицы надо записать Терминальные ценности, которые лежат ближе вашей душе. Впишите 10 штук в первый столбец на выбор из списка выше (или добавьте свои). Как понять какая ценность важнее? Спросите себя, что для меня важнее – запишите методом ис-

ключения.

2. Во второй столбик запишите 10 целей из третьего столбика Креста (хочу, но не имею) записанные ранее (т. е. из 20 получившихся нужно выбрать 10 тех, которые важнее).

3. Теперь берёте одну цель и считаете скольким ценностям она удовлетворяет/реализует при её достижении и в третий столбик записываете цифру.

4. Теперь берёте первую по списку цель и соотнесите ее с другими целями, – сколько одна цель удовлетворяет/реализует при её достижении других целей (т. е. помогает ли одна цель в реализации другой/других, желательна прямая зависимость), и запишите цифру в 4-ый столбик.

5. И в конце сосчитайте сумму баллов напротив каждой цели. Самое больше количество баллов, это самые ценные цели – она большему количеству ценностей удовлетворяет и больше целей поглощает, соответственно другие ценности нет смысла достигать.

Заметки к результату таблицы.

У вас должно получиться 3–4 цели, которые набрали максимальное количество баллов. Возможно такое, что сейчас, своим сознательным взглядом вы не согласны с этими целями. Но ваше бессознательное определило так. Так как ценности находятся именно в бессознательном и эти цели удовлетворяют ваши глубинные ценности. А если вы подтвердили результат таблицы и согласны с таким порядком вещей,

это значит, что вы подтвердили свой верный, выбранный ранее путь.

Если же результат для вас совсем неожиданный, вы можете пройти таблицу заново. Такое упражнение стоит делать пару раз в год. И будет получаться небольшое изменение или подтверждение.

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.