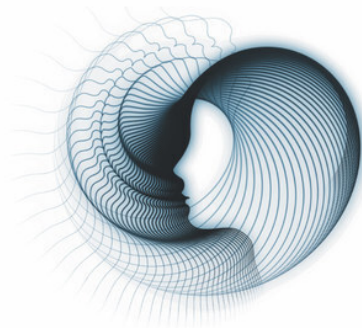


Майкл ХОЛЛ  
Боб БОДЕНХАМЕР

ПСИХОЛОГИЯ.  
ВЫСШИЙ КУРС

# ПОЛНЫЙ КУРС НЛП



Повышение  
возможностей  
вашей  
психики

Избавление  
от страхов,  
психологических  
травм

Вызывать нужное  
состояние  
у себя и других

Гипнотизировать,  
убеждать,  
решать  
конфликты

**Л. Майкл Холл  
Боб Г. Боденхамер  
Полный курс НЛП  
Серия «Психология. Высший курс»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=22160829](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22160829)*

*Полный курс НЛП / Майкл Холл, Боб Боденхамер.: АСТ; Москва; 2015*

*ISBN 978-5-17-088472-8*

### **Аннотация**

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

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

# Содержание

Том I	8
Благодарности	8
Как пользоваться этим учебником	11
Введение. История «магии» в нейролингвистике	13
Изучение мастерства	16
Эмпирическая природа НЛП	17
Эксперимент № 1	18
Анализ опыта	21
Формальное определение НЛП	24
Вопросы для размышления	28
Часть 1	29
Глава 1	29
Тест для определения предпочитаемой репрезентативной системы[4]	40
Тренировка репрезентативной системы[5] (домашняя работа)	44
Предикаты и слова, описывающие процесс	49
Предикаты	52
Предикатные фразы[6]	61
Ведущая система	74
Упражнение: составление карты	77

паттернов глазного доступа	
Групповое упражнение по паттернам	81
глазного доступа	
Характеристики основных	83
репрезентативных систем	
Субмодальности – качества	89
модальностей	
Заключение	116
Вопросы для размышления	117
Глава 2	118
Сенсорная острота	118
Указания по работе в группе	126
Калибровка: упражнения на сенсорную	128
остроту	
Как устанавливать раппорт:	129
присоединение и отзеркаливание	
Упражнение на отзеркаливание	134
Различие между присоединением и	136
отзеркаливанием	
Присоединение к рассерженному	137
человеку и его отзеркаливание	
Признаки установления раппорта	139
Домашнее задание	140
Вопросы для размышления	141
Глава 3	142
Четвертая позиция восприятия	144

Пятая позиция восприятия	144
Упражнение: позиции восприятия	147
Паттерн выравнивания позиций восприятия	148
Вопросы для размышления	154
Глава 4	155
Удержание контекста в сознании	155
Теоретические пресуппозиции НЛП	158
Исходные убеждения НЛП	160
Операционная система пресуппозиций.	164
Пресуппозиции, касающиеся ментальной обработки	
Стратегии	178
Пресуппозиции, касающиеся поведения/ реакций человека	187
Коммуникативные пресуппозиции	192
Конец ознакомительного фрагмента.	200

# Майкл Холл, Боб Боденхамер Полный курс НЛП

Bob Bodenhamer, Michael Hall

**The User's Manual for the Brain: The  
Complete Manual For Neuro-Lingvistic Programming  
Practitioner Certification**

Volume I

Michael Hall, Bob Bodenhamer

**The User's Manual for the Brain: Mastering  
Systemic NLP**

Volume II

*Права на перевод получены соглашением с Crown House Publishing Ltd. (Великобритания) при участии Агентства Александра Коржневского (Россия).*

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

© Crown House Publishing Limited, 2005

© Bob G. Bodenhamer & L. Michael Hall, 2005

© Перевод на русский язык: С. Комаров, 2002

© Перевод на русский язык: Н. Миронов, 2003



# Том I

## НЛП-практик: полный сертификационный курс

### Благодарности

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

- Мою покойную мать, Мэй Боденхамер, которая постоянно поощряла мое обучение.
- Моего отца, Глена Боденхамера, который вдохновлял меня на тяжелый труд.
- Создателей НЛП: Ричарда Бэндлера и Джона Гриндера.
- Моих коллег-инструкторов: Джина Руни, Теда Джеймса и Уайатта Вудсмола.
- Моих студентов в Гастонском Колледже, чье влияние,



особенно в первые годы, вдохновляло меня продолжать работу над созданием всестороннего учебника по НЛП, которым и стала эта книга.

● Доктора Джона Мерритта, заместителя декана Колледжа Гастона по учебной работе, за то, что он оказал мне честь, дав возможность преподавать на своем факультете, и за его постоянную поддержку.

● Его талантливого секретаря, Сэнди Гамильтон, которая неутомимо работает, помогая всем, кто преподает на факультете.

● Л. Майкла Холла, доктора философии, за неоценимый вклад в эту книгу и за честь работать с ним над многими проектами.

● Питера Янга, который неустанно трудился, помогая мне совершенствовать рукопись.

● Мартина Робертса, доктора философии, и сотрудников издательства «Краун Хауз Паблишинг», которые так много сделали для развития НЛП, публикуя работы различных авторов.

● Мою племянницу, Мэнди Коллетт, которая принесла жизнь и молодость в наш дом.

● Наконец, что наиболее важно, я хотел бы поблагодарить свою жену Линду, чья постоянная поддержка и вдохновение в течение 34 лет нашего брака позволяли мне стремиться к своей мечте.

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

*Боб Г. Боденхамер,  
август 1999*

# Как пользоваться этим учебником

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

1. Заведите тетрадь и посвятите ее вашим мыслям, догадкам, тренировкам и упражнениям. Моторная активность в процессе *письма* закрепит изученный вами материал через кинестетику и поможет усвоить знания на подсознательном уровне. В будущем вы, возможно, найдете полезным вернуться к вашим заметкам, догадкам, идеям и практическим упражнениям.

2. Не жульничайте, когда перейдете к упражнениям, «мысленным» экспериментам и лабораторным работам. Остановитесь. Сделайте упражнение. Привлеките к вашему обучению своих знакомых. В некоторых упражнениях должны участвовать до пяти человек, хотя большинство упражнений можно выполнить вдвоем.

3. Составьте свой собственный предметный указатель для *учебника*. Это укрепит ваши знания о НЛП и его компонентах, а также позволит вам лучше ориентироваться в материале книги.

4. Мы заключили в рамки *ключевые высказывания* и *определения*. При желании вы можете приобрести диапозитивы для использования на лекциях. Это позволит тренеру НЛП

привести занятия в соответствие с данным руководством.

# Введение. История «магии» в нейролингвистике

*НЛП – это позиция и методология,  
порождающие целый ряд методов.  
Ричард Бэндлер*

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

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

Ричард Бэндлер показал незаурядные способности в выявлении и четком описании моделей самых различных процессов. Этот талант наиболее ярко проявил себя в описании человеческой коммуникации. Ричард с большим удовольствием изучал, анализировал, моделировал коммуникатив-

ные процессы в психотерапии. Тогда он начал активно изучать техники гештальт-терапии. Ему удалось выявить, описать и самостоятельно опробовать модели этого психотерапевтического подхода.

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

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

Позже известный во всем мире антрополог Грегори Бейт-

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

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

С того времени НЛП прошло значительный путь развития. Модель расширилась за счет включения в нее данных других дисциплин: кибернетики (коммуникации в сложных системах, как механических, так и живых), философии, когнитивной психологии, исследований «бессознательного» и неврологии. Сегодня во всем мире существуют институты НЛП, и многие авторы применяют НЛП в областях, свя-

занных с медициной и здоровьем, психотерапией и психологическим благополучием, бизнесом, образованием, спортом, правом, христианской религией и т. д.

## Изучение мастерства

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

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

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

В такой пошаговой манере модель НЛП учит нас дости-



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

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

## Эмпирическая природа НЛП

Когда вы будете читать и использовать этот учебник по НЛП, вы встретите выражение «эмпирическая природа НЛП». Что это значит? Это выражение указывает на то, что в НЛП большое значение имеют *моделирование, эксперимент и проверка* в противовес построению теорий и гипотез. Когда люди спрашивают нас во время тренингов: «А НЛП работает?» – мы убеждаем их провести проверку и, таким образом, узнать, «работает» ли конкретный паттерн в их случае. Будьте готовы к такой немедленной практической проверке модели.

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

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

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

## Эксперимент № 1

*Вспомните какое-нибудь приятное переживание из про-*

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

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

Теперь, когда у вас есть картина воспоминания, сделайте ее больше. Удвойте ее размеры ... а затем еще раз удвойте полученную картину ... обратите внимание на то, что произошло. Что случилось, когда вы сделали картину больше? Увеличилась ли интенсивность ощущений?

Теперь уменьшите картину. Делайте ее все меньше и меньше. Сделайте ее такой маленькой, чтобы ее было трудно рассмотреть ... остановитесь на некоторое время ... понизилась ли интенсивность ощущений? Поэкспериментируйте с увеличением и уменьшением картины. Снижается ли интенсивность ваших ощущений, когда вы уменьшаете картину?

Повышается ли интенсивность ощущений, когда вы увеличиваете картину? Если это так, то переживание картин (звуков, чувств) в вашем сознании действует на вас так же, как и на большинство людей. Однако у вас это может происходить по-другому. Это так? Неважно. Все мы кодируем опыт в нашем сознании уникальным и индивидуальным способом. Теперь придайте вашей картине приятного опыта тот формат, в котором она вам кажется наиболее комфортной и приятной.

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

Давайте поэкспериментируем с цветом картины. Когда вы сосредоточены на определенных образах, вы видите их в цвете или черно-белыми? Если они цветные, сделайте их

черно-белыми, и наоборот, если они закодированы у вас как черно-белые ... Когда вы изменяете цвет, изменяются ли ваши ощущения?

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

## Анализ опыта

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

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

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

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

НЛП позволило нам заново оценить глубину и смысл старой истины: «*Каковы мысли в душе его, таков и он...*»<sup>1</sup>. Следовательно, многое из того, что мы делаем в рамках НЛП, является результатом тех естественных процессов, с помощью которых мы, люди, *обрабатываем информацию* в нашем сознании. НЛП показывает нам, как изменить процесс посредством изменения ментального кодирования. То, что вы только что испытали, в НЛП называется *субмодальным кодированием и сдвигом*.

Ваше сознание выполняет шесть основных репрезентативных функций (не считая поддержания внутренних физиологических функций, таких как дыхание) для того, чтобы

---

<sup>1</sup> Книга притчей Соломоновых 23:7.

«наделить мир смыслом»: *оно создает репрезентации* картин, звуков, слов, порождает тактильные, вкусовые и обонятельные ощущения. Посредством пяти чувств вы получаете, или вводите в сознание, информацию, а также сохраняете ее. Затем ваше сознание извлекает из памяти эту информацию в той же кодировке, или формате, в котором вы ее сохранили. Если вы сохранили визуальную информацию, вы извлечете ее как картину. Если вы слушали и сохранили звук, вы извлечете информацию как звук.

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

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

Мозг использует этот *метод кодирования*, чтобы управлять сообщениями нервной системе, которая затем определяет наши нервные процессы. Такое «*программное обеспечение*» мозга позволяет нам быстро реагировать и принимать решения. Если бы мы делали это сознательно, мы бы-

ли бы перегружены информацией. Поняв приемы кодирования, практик НЛП может вызвать изменения простым *изменением кодирования*. Депрессия, травма, горе, вина, тревога, фобии, убеждения, ценности, все эмоции и состояния человека функционируют в соответствии со своим собственным индивидуально структурированным кодированием.

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

## Формальное определение НЛП

Испытав НЛП на себе, дадим формальное определение нейролингвистическому программированию.

«*Нейро-*» относится к *мозгу/сознанию*, связанным с *телом/нервной системой*, и тому, как они обрабатывают информацию и кодируют ее в память. Говоря «*нейро-*», мы подчеркиваем, что информация вводится, обрабатывается и упорядочивается с помощью нервных механизмов и процессов.

«*Лингвистическое*» указывает на то, что нервные процессы кодируются, упорядочиваются и получают значение посредством языка, коммуникативных систем и различных символических систем (грамматики, математики, музыки, изображений). В НЛП мы говорим о двух основных языковых системах. Во-первых, «сознание» обрабатывает инфор-



мацию в терминах изображений, звуков, тактильных и вкусовых ощущений и запахов (сенсорная информация) посредством «репрезентативных систем». Во-вторых, «сознание» обрабатывает информацию посредством вторичной языковой системы символов, слов, метафор и т. д.

Сутью НЛП является установление контроля над своим собственным сознанием.

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

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

дов осуществления изменений.

Мы используем «линию времени» для удаления травмирующих картин из сознаний людей. В дополнение к этому, мы даже научились использовать такие паттерны НЛП, как «рефрейминг», «взмах», «коллапс якорей» и т. д. в процессе разговора, то есть нам не обязательно использовать эти паттерны только в форме «психотерапии». Мы можем разговаривать в таком стиле, который будет помогать человеку *думать* по-новому и ощущать себя более цельным и уверенным в себе, с «обновленным сознанием». Такова сила языка!

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

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

*Ричард Бэндлер*

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

лер и Гриндер отличались такими установками любопытства и экспериментирования, создавая НЛП.

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

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

«Нейролингвистическое программирование – это эпистемология, оно не может самостоятельно принимать решения и указывать “правильный путь”. Оно дает возможность исследовать и предлагает набор средств для поиска верного направления. Выбор и исследование путей остается вашей обязанностью, независимо от того, ищете ли вы комфорт или изменения или, будем надеяться, комфорт в изменениях... (пауза)... Самым лучшим из комплиментов, которые я когда-либо получал от Бейтсона, было утверждение, что НЛП является набором средств “обучения-III”. Теперь, если это верно, на меня, Джудит, Энн, Ричарда, Роберта... создателей этой технологии, ложится обязанность описать контекст

применения НЛП. Как вы сказали, без изложения некоторых этических аспектов мы не можем сказать, что проделали социально значимую работу... В разобщенном урбанистическом обществе, которое не может соотнести “эманации снаружи и эманации изнутри”, на людей ложится ответственность за развитие своей собственной культуры и формирование этического фрейма, внутри которого они будут применять данные инструменты».

## **Вопросы для размышления**

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

# Часть 1

## Модель и методы НЛП

### Глава 1

#### Сущность модели: репрезентативные системы

*Что можно узнать из этой главы:*

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

При получении информации о внешнем мире мы опира-

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

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

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

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

*Репрезентация – идея, мысль, представление сенсорной или оценочной информации.*

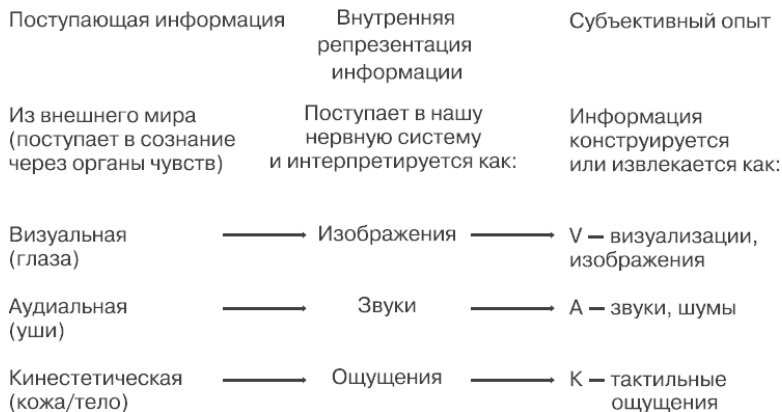
В модели НЛП пять сенсорных систем выполняют значительно более важную роль, чем простой сбор информации. Каждая система получает информацию и затем активирует воспоминания для выработки поведения.

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

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

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





**Рис. 1.1.** *Формирование представлений о мире*

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

Я (Б. Б.) осуществляю репрезентацию информации в ос-

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

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

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

***Раппорт*** – *ощущение связи с другим человеком, чувство взаимности, ощущение доверия; создается подстройкой, отзеркаливанием и присоединением; состояние эмпатии или восприятие из второй позиции<sup>2</sup>.*

В американском обществе примерно 20 % людей обрабатывают информацию в основном кинестетическим образом, 60 % – визуальным и еще 20 % – аудиальным. Эта статисти-

---

<sup>2</sup> Вторая позиция восприятия означает, что вы становитесь на точку зрения другого человека (подробнее см. в главе 3).

ка отражает только общую тенденцию. В реальных условиях люди меняют репрезентативные системы исходя из ситуации. В зависимости от воспринимаемого объекта они могут обработать одно событие преимущественно визуально, а затем другое аудиально.

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

Речь человека отражает, какой репрезентативной системой он пользуется.

НЛП постулирует, что фразы, используемые человеком для описания событий, являются не только метафорами, но и дают буквальное описание того, что происходит в мозге данного человека при кодировании и репрезентации информации. Это означает, что способ репрезентации человеком информации с использованием репрезентативной системы

проявляется в его речи. Если собеседник говорит вам: «Я смотрю на это, как и ты», – возможно, он хочет получить некоторые визуальные образы! Чтобы установить раппорт и успешно общаться с таким человеком, мы должны «нарисовать» ему картину того, о чем говорим!

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

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

**Предикаты** – то, что мы утверждаем о предмете

разговора; основанные на ощущениях слова, указывающие на определенную репрезентативную систему (визуальные, аудиальные, кинестетические, неспецифические предикаты).

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

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

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

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

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

При установлении раппорта существенную роль играет подстройка. Подстройка подразумевает гибкость, достаточную для того, чтобы войти в принадлежащую другому человеку модель окружающего мира. Мы делаем это посредством использования при коммуникации с ним его лингвистических паттернов<sup>3</sup> и лексики. При подстройке к человеку определите его основную репрезентативную систему и в своей речи обращайтесь именно к ней. В вышеуказанном примере первый собеседник использовал в основном визуальную репрезентативную систему. Ответ второго человека *отсоединял* его от первого человека, так как в ответе были использованы кинестетические предикаты. Это может привести к

---

<sup>3</sup> От англ. *pattern* – образец; модель.

потере раппорта. Во втором примере показана подстройка к первому человеку посредством присоединения к визуальной репрезентативной системы через использование визуальных предикатов. Ниже дан пример аудиального отсоединения в разговоре между визуалом и аудиалом. За ним следует фрагмент беседы, иллюстрирующий подстройку.

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

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

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

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

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

форме».

## **Тест для определения предпочитаемой репрезентативной системы<sup>4</sup>**

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

4 – лучше всего характеризует вас.

3 – лучшая характеристика из оставшихся.

2 – характеристика, занимающая третье место.

1 – менее всего подходит вам.

1. При принятии важных решений я:

\_\_\_\_\_ опираюсь на свои чувства.

\_\_\_\_\_ выбираю то, что звучит лучше всего.

\_\_\_\_\_ выбираю то, что выглядит для меня самым лучшим.

\_\_\_\_\_ опираюсь на точность информации и на знания о вопросе.

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

\_\_\_\_\_ тон голоса другого человека.

\_\_\_\_\_ возможность видеть схему рассуждений другого

---

<sup>4</sup> Tad James, *The Basic NLP Training Collection* (Honolulu: Advanced Neuro Dynamics, 1990), p. 16–17.



человека.

\_\_\_\_\_ логичность аргументов другого человека.

\_\_\_\_\_ возможность чувствовать состояние другого человека.

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

\_\_\_\_\_ то, как я одеваюсь и выгляжу.

\_\_\_\_\_ мои чувства.

\_\_\_\_\_ выбираемые мною слова.

\_\_\_\_\_ тон моего голоса.

4. Мне легче всего:

\_\_\_\_\_ найти идеальную громкость и установить настройки стереосистемы.

\_\_\_\_\_ правильно сформулировать вопрос на интересующую меня тему.

\_\_\_\_\_ выбрать наиболее комфортную мебель.

\_\_\_\_\_ подобрать богатую привлекательную цветовую комбинацию.

5.

\_\_\_\_\_ я настраиваюсь на звуки моего окружения.

\_\_\_\_\_ я – специалист по приданию смысла новым фактам и данным.

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

\_\_\_\_\_ на меня сильно влияют цвет и вид комнаты.

## **Оценка теста предпочитаемой репрезентативной системы**

### **Этап 1**

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

1. \_\_\_K \_\_\_A \_\_\_V \_\_\_D

2. \_\_\_A \_\_\_V \_\_\_D \_\_\_K

3. \_\_\_V \_\_\_K \_\_\_D \_\_\_A

4. \_\_\_A \_\_\_D \_\_\_K \_\_\_V

5. \_\_\_A \_\_\_D \_\_\_K \_\_\_V

### **Этап 2**

Занесите в таблицу цифры, соответствующие каждой букве.

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

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

### Этап 3

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

# Тренировка репрезентативной системы<sup>5</sup> (домашняя работа)

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

**Пример 1.** Мое будущее кажется неопределенным.

Присоединение:

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

Перевод:

Аудиальная система: я не могу настроиться на свое будущее.

Кинестетическая система: я не чувствую, что может про-

---

<sup>5</sup> Genie Z. Laborde, *Influencing with Integrity* (Palo Alto: Syntony Publishing, 1987), p. 71–72.

изойти в будущем.

**Пример 2.** Сара не слушает меня.

Присоединение:

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

Перевод:

Визуальная система: Сара не замечает моего присутствия.

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

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

Присоединение:

Кинестетическая система: Мэри волнуется и нервничает по понедельникам.

Перевод:

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

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

Чтобы лучше узнать свои репрезентативные системы, выполните аналогичную процедуру для приведенных ниже высказываний. Эта модель предоставляет хорошую тренировку перед будущим ее использованием. Данное упражнение настроит ваше сознание на присоединение к предикатам, когда

вы в следующий раз услышите какой-нибудь из них.

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

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

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

2. Я чувствую, что меня недооценивают.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

3. Мне трудно еще раз рассматривать эту проблему.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

4. Я управляю этим проектом, просиживая штаны.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

5. Она выглядит, как конфетка.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

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

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

7. Могу себе представить, что она за человек.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

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

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

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

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

10. Я продолжаю спотыкаться, встречаясь с неожиданными препятствиями.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

11. Джо рисует ясную картину грядущих бед.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:

12. Это воняет, какдохлая рыба.

Присоединение:

Перевод:

Перевод:

Перевод:



# Предикаты и слова, описывающие процесс

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

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

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

ней обработки человеком информации (репрезентативных систем).

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

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

Предикаты также очень помогают нам при установлении раппорта с людьми. Так как раппорт подразумевает достижение гармонии, согласия и близости, то знание и использование предикатов позволяют нам быстро научиться «говорить на языке другого человека». Это позволяет нам быстро услышать и использовать те же языковые паттерны, которые использует другой человек. Это, в свою очередь, повышает вероятность того, что собеседник поймет то, что мы говорим. Я (Б. Б.) предпочитаю думать о раппорте как о «проникновении в нервную систему другого человека и внезапном осознании того, как он понимает реальность». Когда мы

устанавливаем раппорт с кем-нибудь, *мы сливаемся с тем человеком* (интеллектуально и эмоционально) в его модели мира. Неудивительно, что соответствие наших предикатов и предикатов другого человека очень важно для эффективной коммуникации.

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

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

Присоединение к предикатам – изысканный, изящный и элегантный процесс подстройки. Потренировавшись некоторое время сознательно, вы заметите, что стали неосознанно осуществлять присоединение к предикатам. Когда вы неоднократно выполняете «отзеркаливание» при присоединении и подстройке к человеку, это становится неосознанным паттерном ваших реакций и речи.

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

Присоединение к предикатам – это простой, но совершенный способ установления прочного раппорта. Более того, из-

любленные слова, описывающие процессы, имеют такой глубокий смысл в реальности человека, что, когда мы возвращаем ему эти слова, они немедленно «проскальзывают» в его сознание. Иначе говоря, человек не будет вынужден переводить ваши слова в свои и не отметит для себя бессмысленность вашей речи.

## Предикаты

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

### *Визуальные предикаты*

Блестящий

Бросить взгляд

Вглядываться

Видеть

Визуализировать

Внешний вид

Воображать  
Всматриваться  
Выглядеть  
Выставлять  
Выявлять  
Графический  
Демонстрировать  
Замечать  
Излучать  
Изображать  
Исчезать  
Казаться  
Колоритный  
Любоваться  
Маскироваться  
Мелькать  
Мерцать  
Мигать  
Мрачный  
Наблюдать  
Обнаружить  
Освещать  
Осматривать  
Отражать  
Показывать  
Предвидеть

Представлять  
Привлекательный  
Просматривать  
Прятать  
Разглядывать  
Ракурс  
Раскрывать  
Рассвет  
Рассматривать  
Сверкать  
Светиться  
Следить  
Смазанный  
Смотреть  
Смутный  
Таращиться  
Темный  
Туманный  
Тусклый  
Фокусироваться  
Яркий  
Ясный

### *Аудиальные предикаты*

Аплодировать  
Бесшумно

Болтать

Бормотать

Булькать

Вздыхать

Визжать

Вопить

Вопрошать

Ворчать

Восклицать

Высказываться

Гармонировать

Глухой

Говорить

Громко

Декламировать

Делать созвучным

Дискуссия

Жаловаться

Заикаться

Звать

Звонкий

Звучать

Кричать

Мелодичный

Называть

Намек

Неслышный  
Обсуждать  
Объявлять  
Объяснять  
Осведомляться  
Отвечать  
Отзываться  
Переводить  
Петь  
Поддакивать  
Предложение  
Произносить  
Пронзительный  
Просить  
Рассказывать  
Резонанс  
Рычать  
Слушать  
Слышать  
Спорить  
Спрашивать  
Тихо  
Тишина  
Упомянуть  
Хмыкать  
Шумный



## *Кинестетические предикаты*

Бежать

Бесчувственный

Бить

Бороться

Весить

Волнующий

Впечатлять

Давление

Движение

Держать

Драка

Дрожать

Жесткий

Жирный

Застенчивый

Комфортный

Крошиться

Крутить

Ласковый

Мыть

Мягкий

Набитый

Настроение

Неподвижный

Нести

Обремененный

Оживить

Подпрыгивать

Прочный

Прыжок

Работа

Разбивать

Раздражать

Ранить

Расстраивать

Сгибать

Сила

Склоняться

Смешивать

Спокойный

Страдать

Твердый

Теплый

Тереть

Топтать

Торопиться

Трогать

Трясущийся

Тянуть

Увлекать

Удобный  
Ускользать  
Ущипнуть  
Хватать  
Царапать  
Чистить  
Чувствовать

***Обонятельные/вкусовые предикаты***

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

***Неопределенные предикаты***

Быть осведомленным

Верить

Вопрос

Думать

Знать

Легкомысленный

Меняться

Мотивировать

Бессмысленный

Обрабатывать

Опыт

Осознать

Отмечать

Понимать

Понятный

Постигать

Принимать во внимание

Размышлять

Решать

Смысл

Сознательный

Считать

Учиться

Хороший

# Предикатные фразы<sup>6</sup>

## *Визуальные*

Без тени сомнения

Бросить взгляд

В облике

В свете

Взгляд с высоты птичьего полета

Внутренний взор

Восхитительное зрелище

Вставать перед глазами

Глаза в глаза

Мне кажется

Нарисовать картину

Невооруженный взгляд

Недальновидный

Перед мысленным взором

Показывать в выгодном свете

Получить представление

Приготовить декорации

Присматривать за кем-либо

С точки зрения

Смотреть в никуда

---

<sup>6</sup> Tad James, *The Basic NLP Training Collection* (Honolulu: Advance Neuro Dynamics, 1990), p. 19. (Использовано с разрешения.)

Смотреть в перспективе  
Смутная идея  
Туманная мысль  
Увидеть мельком  
Узкий кругозор  
Хорошенькая, как картинка  
Хорошо различимый  
Ясная точка зрения  
Ясно видно  
Ясный путь

### *Аудиальные*

Быть услышанным  
Выражать себя  
Громко и ясно  
Дай мне аудиенцию  
Дать отчет об  
Детальный рассказ  
Звонить во все колокола  
Звонить по телефону  
Изложи твои намерения  
Лишиться дара речи  
Манера речи  
Мурлычет как котенок  
Обращать внимание на  
Озвучить мнение

Основной докладчик  
Писать музыку  
По правде говоря  
Поговорить по-мужски  
Превратиться в слух  
Придержи язык  
Сделать выговор  
Сила языка  
Скрытое послание  
Слово за слово  
Услышанный голос  
Уста сплетника  
Ясно выраженный

### ***Кинестетические***

Активное участие  
Быть усталым  
Вступить в контакт  
Выскочило из головы  
Горячая голова  
Держаться, сдерживаться  
Достучаться  
Жаркий спор  
Изменить к лучшему  
Ловкий делец  
Надоедливый человек

Начать сначала  
Острый, как гвоздь  
Парить в воздухе  
Перебивать  
Поджать губы  
Понять что-либо  
Прийти к пониманию  
Проскользнуть  
Прочная основа  
Раскрыть карты  
Рука об руку  
Сводиться к чему-либо  
Сохранять спокойствие  
Тревожный момент  
Улавливать что-либо  
Уловить смысл  
Упорствовать  
Управлять собой  
Установить взаимоотношения  
Установить контакт  
Ухватиться за что-либо  
Шиворот-навыворот

### *Дигитальные*

Выяснить ситуацию  
Не принимать в расчет



Получить отчет  
Практический результат  
Служить фактором

## **Упражнение на присоединение к предикатам**

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

1. «Б» покидает комнату и подготавливает монолог по какому-нибудь актуальному для себя вопросу на две-три минуты. Сделайте этот первый монолог позитивным.

2. Когда «Б» возвращается, он рассказывает монолог «А». «А» отвечает «Б», используя те типы предикатов (визуальные, аудиальные, кинестетические), которые использовал «Б».

3. В конце упражнения «Б» сообщает «А», насколько он преуспел в присоединении к предикатам. Сначала отметьте положительные результаты, указав на те случаи, когда присоединение к предикатам произошло. Потом отметьте, когда «А» не смог присоединиться к предикатам или пропустил их. «В» выступает в роли консультанта, соглашаясь или не соглашаясь с «Б».

4. Поменяйтесь ролями: «А» становится «Б», «Б» становится «А». Повторите упражнение еще раз, как описано выше.

## Ключи глазного доступа

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

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

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

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

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

Вспомните, приходилось ли вам обращать внимание на движения глаз человека, когда он говорил или слушал. Эти движения глаз не случайны. Каждое движение глаз указывает на определенные процессы в нервной системе. Когда большинство правшей смотрят *вверх* и *влево*, они вспоминают увиденное ранее (визуальная обработка данных из памяти). Когда они смотрят *вверх* и *вправо*, они конструируют об-

раз, собирая вместе его части, которые они могли никогда до этого не видеть.

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

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

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

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

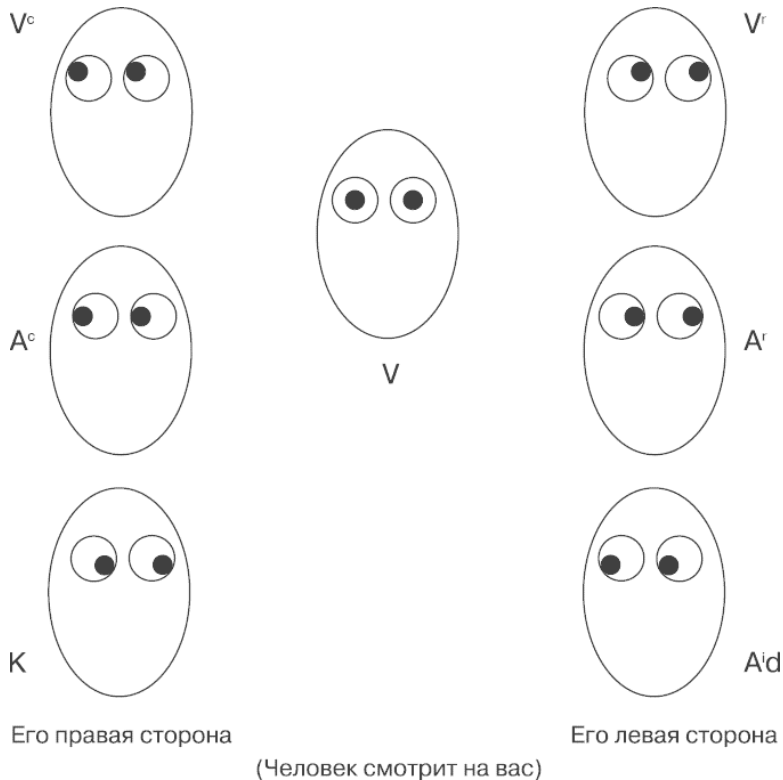
Вудсмолл (Woodsmall, 1990) написал следующее о научном обосновании ключей глазного доступа:

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

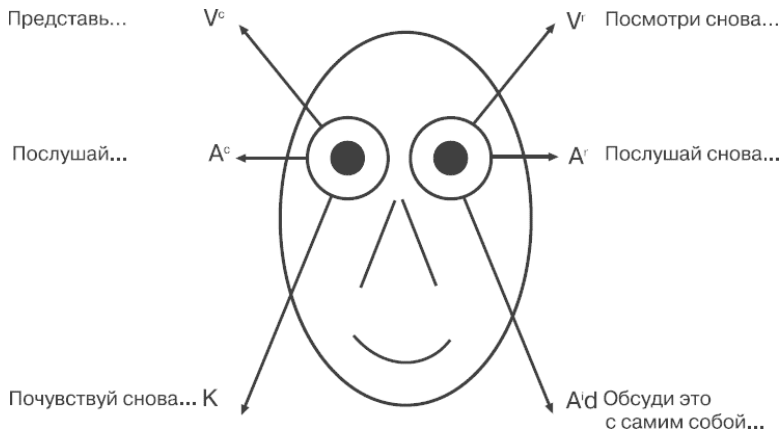
Нервы, контролирующие движения глаза (глазодвигательный, блоковый и отводящий), которые мы будем называть просто глазодви-

гательными нервами, берут начало в ретикулярной формации. Считается, что, когда глаз инстинктивно или преднамеренно движется к конкретному положению, ретикулярная формация активируется и посылает в мозг импульс, стимулирующий конкретное сенсомоторное воспоминание».

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



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



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

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

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

Более того, у некоторых людей паттерны движения глаз выражены не так сильно, как нарисовано на схеме. У них от-



мечаются более тонкие движения. Вданном случае для того, чтобы заметить изменение положения глаз, нужно наблюдать гораздо внимательнее. Когда вы смотрите за глазами, внимательно слушайте слова-предикаты. Они дадут вам дополнительную информацию об обработке/репрезентации данного человека. Когда вы «составите карту» глазодвигательных паттернов какого-нибудь человека, вы обнаружите, что он имеет склонность к их регулярному и последовательному использованию.

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

Недавно я (Б. Б.) пытался установить раппорт с клиенткой. Ее глаза и лицо были направлены вниз и влево. Поэтому я спросил: «Раз уж вы думаете о том, о чем мы говорили, можно поинтересоваться, к какому выводу вы склоняетесь?» Это высказывание так сильно соответствовало ее внутреннему состоянию, что позволило мне достичь продолжительно-

го раппорта и помогло ей осознать свой внутренний диалог.

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

Знание ключей глазного доступа может оказать нам еще бóльшую помощь при установлении и поддержании раппорта, если мы будем использовать их с целью определить, когда можно говорить, а когда следует помолчать. Так как предикаты информируют нас о том, *какую* систему использует и осознает человек, мы называем ее «ведущей системой».

## **Ведущая система**

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

Наша ведущая система и наша основная репрезентативная система часто не совпадают. Предположим, я задаю вопрос: «Как вас зовут?» – и ваши глаза движутся вниз и влево. Это наводит на мысль, что ваша ведущая система – ауди-

ально-дигитальная. Я также знаю, что когда ваш взгляд направлен вниз и влево, вы не будете ни слушать, ни обрабатывать внутреннюю информацию. На эту миллисекунду, или минуту, я должен буду остановиться, замолчать и дать вам время для усвоения информации. После того как мы поделились информацией, человеку необходимо ее обработать. Он должен *«уйти в себя»* и внутренне осмыслить полученные сведения. Он может поднять глаза и осуществлять визуализацию, опустить взгляд и перейти в аудиально-дигитальную систему или использовать кинестетические ощущения. Чтобы поддержать раппорт, вам стоит сделать паузу и дать ему время для обработки информации.

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

## **Возможные отклонения (Young, 1999)**

- Глаза движутся в сторону, обратную той, что указана

на схеме: возможное латеральное обращение. Может быть, человек – левша?

● Глаза последовательно движутся сначала в одну точку, а затем в другие: человек получает доступ к ведущей системе для того, чтобы сделать то, что вы просите.

● Глаза никогда не занимают какое-то конкретное положение: возможно, у человека заблокированы системы V, A или K, и, таким образом, он избегает этого положения.

● Глаза принимают нетипичные положения; например, человек смотрит вверх и говорит: «Я чувствую, что...». Возможно, это паттерн синестезии.

● Глаза неподвижны: кажется, что они вообще не двигаются. Если они на самом деле совсем неподвижны, значит, человек получил непосредственный доступ к информации. В поиске нет необходимости, как, например, в случае, когда человека спрашивают, как его зовут.

● Люди могут не расслышать или не понять, что вы сказали: они сбиты с толку. Они могут находиться «в трансе» – это значит, что они заняты другими мыслями.

● Глаза движутся взад и вперед, например, влево и вправо: возможно, человек что-то ищет, или высматривает, или сравнивает два изображения.

● Глаза постоянно занимают несоответствующие положения: возможно, человек только что классифицировал предметы другим способом и привыкает к другому стилю функционирования. Возможно, у человека нервное истощение.

● Глаза, по-видимому, движутся во всех направлениях: это может указывать на замешательство или возбужденное внутреннее состояние. Возможно также, что человек определяет, куда поместить различные классы информации в терминах ВАК.

## **Упражнение: составление карты паттернов глазного доступа**

### **Вопросы для выявления паттернов глазного доступа**

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

расслабьтесь и отвечайте естественно и непринужденно.

Питер Янг (Young, 1999) отмечает:

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

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

**Предупреждение.** Иногда, задавая вопросы о прошлых переживаниях, вы можете получить немедленные кинестетические ответы, так как старые воспоминания могут быть связаны с причиняющими боль чувствами. Предположим, человек, будучи ребенком, получил тяжелую травму в своей спальне, а вы задали вопрос: «Какого цвета были стены тво-

ей детской спальни?» Не ожидайте в этот момент паттерна движений глаз, соответствующего визуальному припоминанию. Вы немедленно получите кинестетический ответ и другую сенсорную обратную связь, такую как покраснение лица и наполненные слезами глаза. Когда такое происходит, я (Б. Б.) иногда говорю клиенту: «С этим воспоминанием у вас связаны некоторые эмоции, не так ли?» Это может поддержать и усилить раппорт.

*V<sup>r</sup>: Визуальное припоминание.* Припоминание образа или картины. Вообразите цвет, который вам нравился больше всего, когда вы были ребенком. Представьте цвет стен вашей спальни в то время. Представьте, во что вы были одеты вчера.

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

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

*A<sup>c</sup>: Аудиальное конструирование.* Создание и выдумыва-

ние новых звуков. Назовите седьмое слово в песне «Ночь перед рождеством». Услышьте меня, говорящего голосом Дональда Дака. Услышьте звук, который производит падение в воду большой скалы.

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

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

Ad: *Аудиально-дигитальная система*. Внутренняя беседа, диалог, общение с самим собой. Погрузитесь в себя и повторите варианты, которые вы рассматривали при принятии последнего важного решения. Прочитайте про себя ваше любимое стихотворение. Расскажите себе о том, чего вам по-настоящему хочется достигнуть в жизни.



# **Групповое упражнение по паттернам глазного доступа**

## **I. Первое упражнение по паттернам глазного доступа**

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

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

В. Предупреждения:

1. «Б» концентрируется на ответах на вопросы, а не на положении своих глаз. Концентрация «Б» на положении глаз приведет к получению неверных результатов. При этом движения глаз будут связаны с концентрацией на положении глаз, а не с ответами на вопросы.

2. Если приведенные вопросы не вызвали адекватных движений глаз, вы можете использовать другие. Однако будьте внимательны. Например, предположим, что вы желаете по-

лучить кинестетический ответ. Вы задаете вопрос: «Можете ли вы представить, что вам тепло?» При этом может возникнуть проблема, так как такой вопрос вызывает сначала визуальное воспроизведение и только потом кинестетический ответ. Слово «представить» предполагает образы или картины. Следовательно, формулируйте ваши вопросы так, чтобы получить желаемый ответ. Помните, «коммуникация» подразумевает получение ответов.

## **II. Второе упражнение по паттернам глазного доступа**

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

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

исходит у «Б» внутри во время его рассказа.

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

Г. Поменяйтесь ролями.

## **Характеристики основных репрезентативных систем**

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

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

## **Визуальная система**

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

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

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

## **Аудиальная система**

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

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

часто обладают высокой чувствительностью к звукам и легко отвлекаются. Из-за этой повышенной чувствительности неприятные или резкие звуки будут отвлекать их.

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

По фигуре и форме тела аудиалы склонны занимать промежуточное положение между худыми визуалами и тучными кинестетиками. При жестикуляции их руки часто указывают на уши. Внешне ориентированный аудиал будет при разговоре наклоняться вперед. Когда он слышит звуки внутри себя, он будет отклоняться назад. Аудиалы будут следить за тем, чтобы их голос был ритмичным и ровным. В разговоре с такими людьми выражайтесь ясно.

## **Кинестетическая система**

Люди, использующие кинестетическую систему, при вы-

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

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

те побудить кинестетика к чему-либо, поймите его чувства. Кинестетики составляют приблизительно 20 % популяции.

## **Аудиально-дигитальная система**

Человек, который использует преимущественно аудиально-дигитальную репрезентативную систему, по существу действует на метауровне сознания *над* сенсорными уровнями визуальной, аудиальной и кинестетической репрезентативных систем. В результате у окружающих создается впечатление, что такой человек функционирует в «компьютерном» режиме. Я (М. Х.) люблю говорить, что если человек имеет хорошее образование, то очень высока вероятность того, что он попадет в аудиально-дигитальный мир! Я (Б. Б.) заметил, что такие люди становятся в нашем обществе учеными и бухгалтерами. Вудсмолл (Hall, 1989/1996) отмечал, что они любят списки, критерии, правила, метакоммуникацию и т. д.

Движения и положение глаз у людей с этой основной метарепрезентативной системой будут соответствовать паттерну латерального движения, как и при аудиальной обработке, за исключением того, что при получении доступа к информации и после этого они будут склонны направлять взгляд вниз и влево. Их дыхание будет ограниченным и неровным. Губы часто будут выглядеть тонкими и сжатыми. Аудиальные дигиталы обычно принимают позу с выпрямленной шеей, расправленными плечами и скрещенными на груди ру-



ками. Их голос будет казаться монотонным, «роботизированным» и похожим на речь, синтезированную при помощи ЭВМ. Они часто обладают мягким и полным телосложением. Однако из-за того, что аудиально-дигитальный режим часто обладает свойствами других репрезентативных систем, эти люди могут очень сильно отличаться от приведенного описания.

## Субмодальности – качества модальностей

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

«Сегодня я чувствую себя очень тускло».

«Я слышу тебя четко и ясно».

«Что-то в его предложении дурно пахнет».

«Меня ждет светлое будущее».

Эти на вид метафоричные высказывания на самом деле позволяют нам вернуться к созданию внутренних карт людей в терминах «режимов» (модальностей) их репрезентативных систем. До открытий, сделанных при помощи НЛП,

большинство людей считали такие фразы «просто метафорами». Однако сегодня мы обладаем большими знаниями по этому вопросу.

Опираясь на открытия НЛП, мы знаем, что подобные метафоры обычно являются индикаторами внутренней репрезентации окружающего мира, и то, что мы слышим, является буквальным описанием внутреннего мира говорящего. Мозг часто использует наш метафоричный язык для запуска некоторых буквальных внутренних программ.

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

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

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

Языковая модальность занимает более высокий логический уровень, чем эти чувственные модальности, так как

слова выступают в роли *обозначений* изображений, звуков и тактильных ощущений. Теперь мы хотим сосредоточить внимание на сенсорных репрезентациях основного уровня – наших ВАК-репрезентациях – и описать, как мы можем провести дальнейшие различия между этими внутренними репрезентациями, а именно их качествами.

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

В этот учебник по НЛП мы включили последние открытия, касающиеся того, какую роль метасостояния играют в том, что работает и что не работает в НЛП. Чтобы понять это, вы должны освоить некоторую терминологию. Вот эти термины: «логические уровни», «основные уровни», «мета-уровни» и «метасостояния». По ходу дальнейшего изложения вы будете находить их объяснение. В модели метасостояний, разработанной Майклом Холлом<sup>7</sup>, термин «основной уровень» относится к нашему размышлению о *мире, находящемся вне наших внутренних переживаний*, реагированию на него и значению, которым мы его наделяем. Следовательно, «основные состояния» характеризуют те состояния, которые являются результатом наших переживаний, касающихся внешнего мира. Страх, гнев, печаль, радость, счастье

---

<sup>7</sup> Michael Hall, Ph.D. *Meta-states Journal. Meta-States Patterns in Business*, Vol. III, Number 6. (Grand Junction, CO: E. T. Publications, 1999), p. 2.

и т. д. — это повседневные состояния, к которым мы получаем доступ на основе переживаний основного уровня, касающихся внешнего мира.

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

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

Бог

Бытие

Транспорт

Поезд-автомобиль-грузовик

### ***Рис. 1.4. Уровни абстракции***

Более высокие уровни организуют более низкие уровни.

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

В модели метасостояний при организации более низких уровней мы используем силу более высоких уровней. Мозг обладает уникальной способностью *внутренне* использовать одну мысль для размышления о другой мысли. Мозг переходит в состояние другого уровня и отражает это состояние на другое состояние. Предположим, что из-за некоторого внешнего события вы испытываете основное состояние страха. Внутренне вы можете «оценить» ваш страх и предпринять соответствующее действие по отношению к внешней угрозе.

Или вы можете применить другое состояние осознания, называемое боязнью страха, которое является результатом основного состояния страха. Таким образом, вы будете бояться вашего страха. Как вы думаете, что вы заработаете? Паранойю. Вы боитесь вашего страха, и более высокий уровень страха организует ваше основное состояние страха и увеличивает его, так что вы наконец испытываете паранойю. Но обратите внимание на различие в итоговых состояниях, если вы используете метауровневое состояние оценки страха. Что вы получите? Определенно не паранойю, правда?

● *Основные уровни* имеют отношение к нашим переживаниям, касающимся внешнего мира и осуществляемым преимущественно посредством ощущений.

● *Основные состояния* характеризуют те состояния осознания, которые являются результатом наших переживаний основного уровня, касающихся внешнего мира. *Метауровни* имеют отношение к тем абстрактным уровням осознания, которые мы переживаем внутри себя. Так как метауровни соединены с телом (кинестетикой) мы обладаем «состоянием», содержащим в себе эмоции.

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

Майкл формально определяет метасостояния так:

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

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



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

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

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

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

нашу *модель мира*, или карту, которую используем затем в своей жизни.

*Аттрактор – состояние или поведение, к которому стремится система.*

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

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

**Рефрейминг** – изменение контекста или фрейма для изменения значения опыта.

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

Итак, основные уровни имеют отношение к нашим переживаниям, касающимся внешнего мира и осуществляемым преимущественно посредством ощущений. Основные состояния характеризуют те состояния сознания, которые являются результатом наших переживаний основного уровня, касающихся внешнего мира. Метауровни имеют отношение к тем абстрактным уровням сознания, которые мы переживаем внутри себя. Метасостояния характеризуют те внутренние состояния осознания, которые располагаются «выше» состояний более низкого уровня. Метасостояния характеризуют способность сознания к рефлексивному мышлению: мышлению о мышлении о мышлении и т. д. Метасостояния происходят непосредственно из переживания человеком рефлексивного осознания, когда мы отражаем или используем одно состояние по отношению к другому состоянию. Суть заключается в том, что, когда у нас есть мысль о другой мысли, вторая мысль в некоторой степени будет направлять основную мысль. Метасостояние переступает пределы основного состояния и при этом оно переходит на более высокий логический уровень по отношению к основной мысли.

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

Позднее мы подробнее расскажем о метасостояниях и о том, как они влияют на субмодальности. Пока обратите вни-

мание на то, что слова, используемые нами для внутренних репрезентаций, располагаются на более высоком логическом уровне. Следовательно, язык организует наши внутренние репрезентации. Или, иначе говоря, слова «контролируют» наши внутренние репрезентации.

## Эксперимент № 1

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

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

***Ассоциация** – ассоциация противоположна диссоциации.*

*При диссоциации вы видите себя «там». Как правило, диссоциация удаляет эмоции от опыта. Когда мы находимся в состоянии ассоциации, мы непосредственно переживаем всю информацию и поэтому реагируем эмоционально.*

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

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

Идентификация этих различий в наших внутренних репрезентациях дает нам специфические детали из области субмодальностей. В некотором отношении субмодальности являются «строительными блоками» репрезентативной системы — теми качествами осознания, которые определяют его особенности. В свою очередь, эти особенности передают мозгу и нервной системе сообщения, или команды, указывающие на то, как чувствовать и реагировать. В некото-

ром смысле они являются той категорией особенностей, которую Грегори Бейтсон называл «отличия, имеющие значение». Однако эти особенности проявляются не на том уровне, который мы могли бы назвать «субмодальным». Они делают это на уровне, который является метауровнем по отношению к самим репрезентативным системам. Эти механизмы еще не описаны в литературе по НЛП. Мы лишь недавно (Hall, 1998) пришли к их пониманию. Позднее мы подробнее опишем то, как *на самом деле работают* субмодальности.

Субмодальности по существу являются  
«строительными блоками» репрезентативной системы.

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

«Если сознание/тело способно проводить какие-либо различия, оно должно обладать каким-либо способом проведения этих различий; способ, при помощи которого оно делает это, опирается на различия в субмодальностях, посредством которых осуществляется внутренняя репрезентация различных вариантов».

Это означает, что мозг человека определяет параметры переживаний посредством использования различий в субмодальностях. Мозг осуществляет репрезентацию всех пере-

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

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

Бэндлер и Макдональд (Bandler & MacDonald, 1988) писали, что если вы измените субмодальность убеждения, вы из-

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

Однако это неточно объясняет субмодальности. На самом деле даже для того, чтобы заметить или обнаружить эти *качества* наших репрезентаций, мы должны выйти на метаре-уровень, то есть за пределы внутренней репрезентации. Слово «мета» происходит от греческого слова, обозначающего «сверх» или «выше». Попробуйте сделать это сами. Думайте о приятном переживании до тех пор, пока вы не «углубитесь» в него настолько, что полностью испытаете его еще раз. Теперь *обдумайте* это переживание. Как у вас закодированы картины в терминах расстояния, четкости, цвета и т. д.? А звуки? Как у вас закодированы громкость, тональность, темп, расстояние и т. д.? Когда вы *обдумываете свойства* ваших внутренних репрезентаций, или субмодальности, разве вы не должны *сделать шаг назад* или *стать на позицию «мета»*? Разве вы не должны оказаться *вне их содержания* посредством перехода на более высокий уровень и последующего наблюдения за их *структурой*? Конечно, должны.



**Мета** – выше, вне, около, на более высоком уровне.

И что же это означает?

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

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

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

*Качества* наших картин не могут существовать на уровне более низком, чем сама картина. Попробуйте представить какой-нибудь зрительный образ, который *не* является ни цветным, ни черно-белым; ни близким, ни далеким;

ни четким, ни размытым. Эти характеристики являются *не* репрезентациями «членов» класса, а *качествами* картины. Они существуют *внутри* как *часть* репрезентации.

Когда я (Б. Б.) пытаюсь обработать субмодальности на более низком логическом уровне, мой разум сбивается с толку, потому что субмодальности не могут находиться на более низком логическом уровне. Субмодальности существуют как часть репрезентативной системы, а не обособленно от нее. Например, дверь автомобиля может существовать обособленно от автомобиля как отдельная сущность и, следовательно, дверь автомобиля находится на более низком логическом уровне по сравнению с автомобилем. Аналогично, транспортное средство находится на более низком логическом уровне, чем бытие, и, значит, транспортное средство может существовать как отдельная абстрактная реальность, но в случае с субмодальностями это не так. Субмодальность, например цвет, не может существовать отдельно от зрительной модальности. Громкий звук не может существовать как сущность, отдельная от звука, так как без звука вы не можете иметь ни громкости, ни приглушенности; ни высокой, ни низкой частоты и т. д. Следовательно, субмодальности являются неотъемлемыми частями репрезентативной системы.

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

И что же это означает? Это означает, что мы не можем из-

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

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

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

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

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

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

## **Дигитальные и аналоговые субмодальности**

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

некотором континууме.

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

Большинство людей учатся оценивать субмодальную структуру переживания, испытывая эти различия посредством их изменения. Когда случается событие, оно происходит как факт. Мы не можем изменить то, что случилось «вне» нашего тела. Но как только мы получим информацию об этом факте и осуществим в нашем сознании его *репрезентацию*, мы сможем реагировать, но *не* на факт, а на воспо-

минание *об* этом событии (мы реагируем на «карту», а не на «территорию»). Итак, хотя мы не можем изменить внешние события, мы *можем изменить воспоминание о* них (нашу внутреннюю карту). Когда мы делаем это, изменение происходит на субмодальном уровне. То, что мы думаем об определенном событии, обычно зависит от нескольких критических субмодальностей.

## **Эксперимент № 2 Обнаружение замешательства и понимания**

Что вызывает у вас замешательство? Представьте что-либо, что вы находите запутанным... Когда вы вспомните это переживание, обратите внимание на его репрезентацию: на картины, звуки, ощущения, слова и т. д. Просто позвольте наступить замешательству и сполна его испытайте... на короткое время.

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

- Цвет: картина цветная или черно-белая?
- Число измерений: трехмерная или плоская?
- Зритель/участник: ассоциированная или диссоциированная?
- Движение: фильм или неподвижная картина?
- Расстояние: насколько далеко она располагается?

- Яркость: яркая или тусклая?
- Фокус: в фокусе или не в фокусе?
- Расположение: где расположена картина?

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

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

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

Как вы думаете, что мы сейчас сделали? Мы дословно процитировали традиционный для НЛП подход, используя «паттерн “от замешательства к пониманию”». Но если вы узнали об отличительных особенностях многих уровней сознания и о том, что субмодальности работают на метауров-



не, для вас, возможно, этот паттерн не вполне удобен. Мы обнаружили, что никто из тех, кого мы знаем, не использует этот прием для перехода от замешательства к пониманию.

Почему нет? Из-за того, что *понимание* (как и убеждение) функционирует на метауровне. Для того чтобы понимать, мы должны обладать паттерном, структурой или моделью, которые упорядочивают и организуют предметы. Простое увеличение яркости картин, приближение звуков и обострение кинестетических ощущений не приводит к «пониманию».

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

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

Возьмите образ замешательства, наделите его теми суб-

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

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

Изменяя внутренние репрезентации посредством изменения *качеств* модальностей, вы обнаружите, что некоторые субмодальности играют при вызове таких изменений более важную роль, чем другие. Мы называем такие особенные субмодальности *ведущими субмодальностями*. Они называ-

ются «ведущими», потому что создают новую систему отсчета для мышления.

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

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

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

Хотя мы не можем изменить факты (например, сделать так, чтобы они никогда не происходили), *мы можем изменить* наши внутренние репрезентации этих событий. Когда

мы изменяем внутренние репрезентации, мы подаем мозгу и телу различные сигналы о том, как они должны это чувствовать. Изменяя свои чувства, мы изменяем свои реакции. Это – суть того, как работают НЛП и его паттерны обновления сознания. Репрезентативные системы, ключи глазного доступа, субмодальности, метасостояния и т. д. являются некоторыми из ключевых элементов способа, каким мы структурируем наш субъективный опыт. Позднее в этой книге вы встретите несколько моделей, описывающих работу непосредственно над субмодальными сдвигами.

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

## Заключение

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

и понимать их реальность с их точки зрения.

## Вопросы для размышления

1. Используя полученные знания о репрезентативных системах и ключах глазного доступа, определите предпочитаемые репрезентативные системы пятерых близких друзей или членов семьи.

2. Что вы узнали из этой главы о том, *как* вы обрабатываете информацию?

3. Как вы будете использовать эти знания для улучшения ваших стратегий обучения?

4. Разыщите какие-нибудь старые письма, дневники или доклады, которые вы написали, и подчеркните или выделите цветом все предикаты и слова, описывающие процессы.

5. Посмотрите телевизионные ток-шоу, держа перед собой схему ключей глазного доступа и листы чистой бумаги. Следите одновременно за движениями глаз и за словами, используемыми людьми. Что вы можете сказать о «ведущей» репрезентативной системе и о системе, используемой для репрезентации информации?

6. Объясните своими словами, как более высокие лингвистические уровни организуют более низкие лингвистические уровни.

## **Глава 2**

# **Основы. Налаживание контакта с людьми: установление и поддержание раппорта**

***Что можно узнать из этой главы:***

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

## **Сенсорная острота**

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

В НЛП мы используем понятие сенсорной остроты при тренировке нашей способности более эффективно и сознательно отслеживать проявления невербальной коммуникации. Сенсорной остротой называется способность замечать

внешние поведенческие признаки других людей, следить за ними и понимать их. Человек постоянно и неизбежно неосознанно посылает различные сигналы, свидетельствующие о его состоянии и внутренних процессах обработки информации. Развитие наших собственных *навыков сенсорной остроты* позволяет нам «читать» эти сигналы. Поскольку к нам поступает такое множество невербальных сообщений, развитие навыков сенсорной остроты позволяет существенно улучшить коммуникативные навыки. Развитие навыков сенсорной остроты позволяет нам распознавать и оценивать невербальные сигналы другого человека в терминах их конгруэнтности и неконгруэнтности.

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

## **Ежедневная тренировка**

Развитие навыков сенсорной остроты требует определенного времени и усилий. Однако, по мере ежедневных тренировок, вы с удивлением обнаружите, что можете видеть, слы-

шать и чувствовать такие детали коммуникативного процесса, которые раньше оставались для вас незамеченными. Чтобы добиться этого, «разукрупните» процесс взаимодействия, разбейте его на элементы, достаточно небольшие для того, чтобы работать с ними без ощущения замешательства. Ниже мы познакомим вас с некоторыми параметрами поведения, за которыми следует наблюдать. Мы представим их в виде разукрупненных, доступных для наблюдения элементов. Затем начинайте ежедневно наблюдать эти невербальные индикаторы у тех людей, с которыми входите в контакт. Как только овладеете одной областью, переходите к следующей.

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

Жени Лаборде (Laborde, 1984) писала:

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

Она указывала на то, что принятые в нашей культуре нормы поведения (в основном) не позволяют нам пристально смотреть на людей. Как мы можем без пристальных наблюдений достичь мастерства в установлении раппорта? Мы мо-



жем делать это ненавязчиво: дома, на работе, в ресторане, во время просмотра телевизионных ток-шоу, не раздражая людей и не привлекая их внимания к нашей заинтересованности! Когда вы улучшите навыки наблюдения, ваша сенсорная острота разовьется до такой степени, что вы сможете распознавать, как люди реагируют на то или иное сообщение. Когда вы изучите их реакции на определенные стимулы, вы сможете адаптировать ваши сообщения другим людям таким образом, чтобы получать желаемые реакции. Как-никак:

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

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

### **Наблюдайте за:**

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

**1. Дыхание.** Паттерны дыхания могут многое рассказать

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

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

Иногда следить за дыханием человека оказывается трудно из-за одежды, особенно если оно неглубокое. Кроме того, нередко пристально разглядывая грудь собеседника, вы можете навлечь на себя неприятности (!). Поэтому наблюдайте за плечами. Как правило, можно проследить паттерны дыха-

ния человека по движениям его плеч. Это удобно еще и потому, что позволяет вам наблюдать за лицом вашего «объекта». Для дальнейшего улучшения полученных навыков выключите звук телевизора и наблюдайте за дыханием актеров. Когда вы разовьете этот навык, начинайте отслеживать частоту пульса. Это можно сделать, наблюдая за биениями сонной артерии на шее или височной – на висках.

**2. Изменения цвета лица.** Сначала это может показаться невозможным. Однако по мере того, как вы будете осознавать степень мастерства, которое уже имеете в данной области, вы поймете, что ваше подсознание улавливает эти изменения. Когда вы потренируетесь, вы перенесете этот навык в область осознаваемой компетентности. Во-первых, думайте в терминах сравнения. Это поможет вам отмечать изменения цвета лица. Обратите внимание на то, что цвет лица человека не вполне однороден. Разные участки лица могут иметь розовый, кремовый, коричневый, серый, зеленый, голубой, бледно-лиловый и желтый оттенки. Цвет лица постоянно изменяется в процессе разговора. Обычно он отражает внутреннее состояние человека. Например, обратите внимание на то, что кожа подглазий и верхних участков щек имеет различный цвет. Во-вторых, отметьте, как цвет кожи на этих участках изменяется при изменении темы разговора. Я часто намеренно меняю предмет обсуждения для того, чтобы человек выразил противоположную эмоцию. Это позво-

ляет мне провести калибровку реакций человека на различные эмоциональные состояния.

**3. Малейшие изменения мышечного тонуса.** При изменении внутреннего состояния человека меняется как цвет лица, так и тонус лицевых мышц. Отражая внутреннее состояние, лицевые мышцы то напрягаются, то расслабляются. Особенно внимательно наблюдайте за небольшими мышцами вокруг рта, вдоль линии рта и у внешних углов глаз. Когда человек чувствует напряженность, часто его лоб напрягается, а вокруг глаз образуются морщины. Фраза «напряженная головная боль» описывает этот процесс буквально. Имейте в виду, что эти изменения будут индивидуальными. Каждый человек будет реагировать на свое внутреннее состояние своим собственным способом. Слушая то, что говорит человек, и наблюдая за неосознанными сигналами его тела, вы можете *откалибровать* значения мышечных изменений в системе этого человека. По мере развития навыков вы будете приобретать все больший опыт в наблюдении за напряжением и расслаблением мышц других частей тела.

**4. Изменения формы нижней губы.** Мы сомневаемся, что найдется человек, который сознательно контролирует форму своей нижней губы. Да, пожалуй, это просто невозможно сделать. Следовательно, наблюдая за нижней губой нашего партнера по коммуникации, мы получим от него пря-

мые неосознанные сигналы. Когда вы начнете свои наблюдения, позаботьтесь о том, чтобы не нажить проблем! Просто обращайте внимание на изменения размера, цвета, формы, очертаний, текстуры, движения, натяжения и наполнения. Не пытайтесь их интерпретировать. Только когда вы научитесь четко замечать различия, начинайте калибровать внутренние состояния, на которые указывают изменения. Калибровка становится возможной, когда мы сделаем мысленные фотографии изменений этого индикатора для каждого внутреннего состояния у данного человека. Затем мы просто сравниваем то, что видим, с этими мысленными картинками и определяем, какому состоянию соответствуют наблюдаемые изменения.

**5. Звучание/тон голоса.** Несомненно, тон голоса играет значительную роль в коммуникации. Необходимо научиться слушать звучание голоса человека, если вы хотите стать хорошим коммуникатором. Опять-таки, изменения голоса человека символизируют изменения внутреннего состояния. Начните с распознавания изменений громкости, высоты, ритма, темпа, четкости и резонанса. Хороший способ тренировки – прослушивание радио- и телепередач. При этом вы можете не беспокоиться о содержании программ. Начните обращать внимание на изменения тональности, высоты и т. д. Каждое из этих изменений отражает то или иное внутреннее состояние человека. Когда вы станете специали-

стом в этой области, вы заметите, насколько более настроенными вы стали на настоящее слушание, понимание и вхождение в мир другого человека.

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

## **Указания по работе в группе**

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

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

### **Роль наблюдателя/металичности**

1. Следить за временем выполнения каждого упражнения.
2. Следить за правильностью выполнения упражнения.
3. Предоставлять по требованию «А» качественную об-

ратную связь. «В» не вмешивается, за исключением тех случаев, когда упражнение выполняется плохо или неверно.

4. Помогать «А» поддерживать хорошее «ресурсное состояние». Если «А» придет в недоумение, замешательство или не поймет чего-либо, «В» осторожно помогает «А» вернуться в прежнее ресурсное состояние.

5. Наблюдать реакции «Б» по отношению к «А». Если реакции «Б» по отношению к «А» станут неконгруэнтными, «В» отмечает это и информирует «А» в процессе обсуждения после завершения задания (но не во время его выполнения).

6. Во время обсуждения после выполнения задания предоставлять качественную обратную связь «А». Сначала похвалите, а затем тактично укажите на необходимые улучшения.

7. Предоставить аналогичную обратную связь «Б».

8. Для качественного выполнения упражнения необходимы три человека. В процессе выполнения упражнений можно многому научиться. Присутствие «В» гарантирует, что каждый участник извлечет выгоду из упражнения.

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

## **Калибровка: упражнения на сенсорную остроту**

1. Сформируйте группу из четырех человек. Каждый человек рассказывает по четыре пятиминутные истории из своего опыта обучения. Три истории должны быть правдивыми и позитивными. Четвертая история должна быть вымышленной, но такой, какую вы хотели бы пережить в реальности. Вы можете рассказывать истории в любом порядке. После того как участник расскажет свои истории, трое остальных определяют, какую из них они считают вымышленной. Используйте навыки сенсорной остроты для определения вымышленной истории. Дайте обоснованный (с точки зрения наблюдаемых невербальных реакций) ответ на вопрос, почему вы считаете, что именно эта история содержит вымышленную информацию.

2. Сформируйте группу из трех человек. «А» держит долларовую банкноту на уровне талии. «Б» должен быть готов поймать купюру, когда «А» уронит ее. Каждый раз, когда «А» роняет банкноту, «Б» осуществляет калибровку, пока не выяснит неосознанные движения и т. д., которые «А» совершает перед тем, как уронить купюру. «А» будет подавать неосознанные сигналы перед тем, как уронить доллар.

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



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

3. Поменяйтесь ролями.

## **Как устанавливать раппорт: присоединение и отзеркаливание**

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

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

В следующий раз, когда вы будете в ресторане, обрати-

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

## Пример раппорта

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

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

Он сказал, что Карен отчаянно ищет помощи. Такие кли-

енты обычно наиболее восприимчивы к психотерапии, и Карен соответствовала этому описанию. Когда мы договорились о встрече в офисе того священника, я явился раньше и ждал вместе с ним появления Карен. Я знал о ней, но никогда с ней не встречался. Явившись, Карен сказала: «Здравствуйте, Боб!» – и села в кресло напротив меня.

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

По каким параметрам мы можем осуществлять отзеркаливание и присоединение? Мы можем отзеркаливать такие элементы, как физиология, голос, поза, жесты, выражение лица, моргание, лексика, наклон головы и т. д. Когда человек, с которым вы желаете установить раппорт, наклоняет голову, делайте то же самое. Если он наклоняет голову влево, наклоните вашу голову вправо. Таким образом, вы отзеркалите его в точности, так как сидите напротив него. Его «слева» соответствует вашему «справа». Обратите внимание на изгиб его позвоночника и примите его позу. Когда он гово-

рит, обратите внимание на его жесты. При ответе используйте соответствующие жесты. Верните их человеку в своем ответе. Но не повторяйте жесты человека в то время, когда он говорит, иначе это может не пройти мимо его осознания!

Вы можете удивиться: «Разве человек не заметит моего отзеркаливания? Как мне реагировать, если он обвинит меня в подражании?» Как правило, этого не происходит. Мы годами отзеркаливали людей и присоединялись к ним и почти никогда не были уличены в этом!

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

Итак, *присоединяйтесь к людям и отзеркаливайте их осмотрительно*. Вы можете задерживать этот процесс на несколько секунд. Если вы видите у человека какое-то изменение, подождите несколько секунд и затем присоединитесь к этому изменению. Вы также можете использовать перекрестное отзеркаливание. *Перекрестное отзеркаливание* подразумевает отзеркаливание одного аспекта физиологии собеседника при помощи другого аспекта вашей физиологии. Если он сделал движение ногой, вы можете подвинуть

руку. Вы можете присоединиться к дыханию человека, покачивая пальцем вверх и вниз с той же частотой. Эти меры предосторожности не позволят собеседнику осознать, что вы отзеркаливаете его.

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

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

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

Значительная часть невербальной коммуникации осуществляется при помощи тона голоса. Присоединение к тону голоса – еще один прекрасный способ установления раппорта.

порта. Присоединяйтесь к тону, скорости, тембру и громкости голоса другого человека. Если кто-то обладает мягким голосом, присоединитесь к этой мягкости. Если человек говорит быстро, присоединитесь к его скорости. Если он говорит громко, тоже говорите громко. Присоединение к голосу является превосходным средством установления немедленного раппорта.

## **Упражнение на отзеркаливание**

### **Отзеркаливание тела**

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

## Отзеркаливание поведения

Делайте это упражнение в пятером. Пятый человек выступает в качестве металичности.

1. «А» и «Б» разыгрывают небольшую сцену. Очень короткую... не дольше чем на две минуты.

2. «В» и «Г» внимательно слушают и наблюдают во время выступления «А» и «Б». «В» наблюдает за «А», а «Г» – за «Б». Затем «В» и «Г» воспроизводят поведение «А» и «Б»; важно, чтобы они отзеркалили физиологию «А» и «Б» (позу, жесты, выражение лица и дыхание) и присоединились к тональности, высоте, скорости, тембру и громкости голосов «А» и «Б». «В» и «Г» могут попросить «А» и «Б» повторить сцену.

3. «Д» выступает в роли металичности и, когда необходимо, дает указания. «Д» следует прерывать упражнение только тогда, когда оно начинает выполняться совершенно неправильно. Если «В» и «Г» забудут точные слова, пусть *импровизируют*, концентрируясь на отзеркаливании физиологии и присоединении к особенностям голоса и т. д.

4. Если «В» и «Г» приходят в замешательство, пусть они осуществят разукрупнение и воспроизведут только те элементы, которые смогут вспомнить.

5. Поменяйтесь ролями и повторите упражнение. «Д» становится «А», «А» становится «Б», «Б» становится «В», «В» становится «Г», «Г» становится «Д».

## Различие между присоединением и отзеркаливанием

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

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



на левую. Это похоже на перекрестное отзеркаливание. При отзеркаливании мы в точности повторяем действия человека; присоединение же осуществляется на более общем уровне.

## **Присоединение к рассерженному человеку и его отзеркаливание**

После посещения вводной лекции по навыкам установления раппорта одна девушка спросила: «Как вы присоединяетесь к рассерженному человеку и отзеркаливаете его?» Ее отец часто сердился и кричал на нее. Крик стал его паттерном поведения. При присоединении к рассерженному человеку и его отзеркаливании просто присоединяйтесь к его физиологии и голосовым характеристикам и отзеркаливайте их. Однако при этом *не присоединяйтесь к содержанию* его слов. Иначе говоря, не используйте язык угроз.

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

Резюмируем раппорт:

Как мы устанавливаем раппорт с людьми? Мы

устанавливаем раппорт посредством присоединения к выразительным средствам другого человека и их отзеркаливания.

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

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

вам множество удобных случаев для использования ваших навыков установления раппорта.

## **Признаки установления раппорта**

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

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

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

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

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

5. Вы можете вести другого человека, а он будет следо-

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

## **Домашнее задание**

1. Установите за следующую неделю раппорт с максимальным количеством людей. Тренируйтесь, тренируйтесь, тренируйтесь.
2. Присоединитесь к какому-нибудь посетителю в ресторане и отзеркальте его. Во время этого упражнения обратите внимание на свои навыки установления раппорта.
3. Когда вы делаете покупку в магазине, потренируйтесь в установлении немедленного раппорта с продавцом за прилавком.
4. Потренируйте ваше осознание посредством внимательного наблюдения за различными аспектами невербальной

коммуникации. В понедельник наблюдайте за изменениями цвета лица у людей. Во вторник – за формой их нижней губы. В среду наблюдайте за паттернами дыхания. В четверг обращайте внимание на многообразие типов телосложения и их связь с репрезентативными системами. В пятницу прислушайтесь к тональности и тембру голоса. В субботу и воскресенье наблюдайте за ключами глазного доступа.

5. Используйте просмотр телепередач для развития сенсорной остроты. Настраивайтесь на ток-шоу, имея перед собой схему с ключами глазного доступа.

## **Вопросы для размышления**

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

# Глава 3

## Позиции восприятия

*Что можно узнать из этой главы:*

*# Первая позиция: «я», взгляд собственными глазами – полная ассоциация с собственной внутренней реальностью*

*# Вторая позиция: «другой», взгляд глазами другого человека – полная ассоциация с другим*

*# Третья позиция: внешний наблюдатель, взгляд с нейтральной позиции – полная диссоциация*

*# Четвертая позиция: взгляд с точки зрения системы – ассоциация со всей системой*

*# Пятая позиция: с точки зрения универсума – принятие множественных позиций восприятия со способностью быстрого переключения между ними*

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

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

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

В современной литературе по НЛП кроме этих трех опи-

сываются еще две дополнительные позиции восприятия – четвертая и пятая.

## **Четвертая позиция восприятия**

Дилтс (Dilts, 1997) детально описал четвертую позицию восприятия в своем руководстве «НЛП: навыки эффективного лидерства» (*Visionary Leadership Skills*). Он определил четвертую позицию, как «Мы» – взгляд с точки зрения системы, в которую включен человек (организация, группа, пара). Находясь в этой позиции, мы «ассоциированы с точкой зрения целой системы». Чтобы принять четвертую позицию, отступите в сторону и постарайтесь представить, что происходит в системе так, чтобы вы смогли наилучшим образом учитывать ее интересы. Лингвистический формат этой позиции следующий: «Если мы примем во внимание наши общие цели...»

## **Пятая позиция восприятия**

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



позицией самого высокого уровня и максимальной широты.

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

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

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

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

стояние, я говорю: «Вторая позиция – это позиция взаимной зависимости». Почти всегда при этом я слышу, как несколько студентов вздыхают, осознавая причину, по которой они позволяют другим людям контролировать свое состояние, и механизм этого явления.

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

---

**Человек,  
«застрявший» в:**

**Становится**

Первой позиции

Эгоцентричным

Второй позиции

Воспитателем,  
спасателем

Третьей позиции

Холодным  
и бесчувственным

---

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

### **Упражнение: позиции восприятия**

Проведите следующий эксперимент. Вспомните, когда вы

последний раз серьезно с кем-нибудь поспорили. Увидев то, что вы видели, услышав то, что слышали, и почувствовав то, что чувствовали, ассоциируйте себя со своим телом (первая позиция). Испытываете ли вы те же отрицательные эмоции, что испытывали тогда? Теперь представьте, что вы «выплываете» из своего тела и переходите в тело человека, с которым спорили (вторая позиция). Посмотрите на себя его глазами. Обратите внимание на то, как вы выглядели в разгар спора. Каким голосом вы говорили? Как вы себя чувствуете, когда смотрите на себя и слышите свой голос? Теперь представьте себя полностью диссоциированным от события (третья позиция). Отодвиньтесь в сторону, туда, откуда вы сможете видеть себя и другого человека в процессе спора. Как выглядит спор с этой диссоциированной позиции? Обратите внимание на вашу реакцию, ваши ощущения и на то, как они отличаются в каждой позиции. Изменилось ли ваше восприятие спора сейчас, когда вы побывали во всех трех позициях? Отличались бы ваши реакции, если бы вы проделали это в процессе спора?

## **Паттерн выравнивания позиций восприятия**

Иногда наши способности воспринимать вещи своими собственными глазами (восприятие от первого лица), глазами другого человека (восприятие от второго лица, «эмпати-

ческая» точка зрения) и с позиции наблюдателя (восприятие от третьего лица) становятся рассогласованными. Структурно каждый из этих ресурсов восприятия может функционировать самостоятельно.

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

Мы можем не только *застрасть* в одной позиции, но и испытывать рассогласование между этими позициями восприятия. Проблемы могут возникнуть также из-за того, что разные части нас самих реагируют с различных позиций восприятия. Когда такое случается, это заканчивается тем, что мы начинаем работать против самих себя. *Выравнивание позиций восприятия* во всех репрезентативных системах при-

водит к внутренней конгруэнтности и к увеличению личных возможностей. Эта процедура также позволяет нам разрешать внутренние конфликты и достигать внутреннего выравнивания.

***Выравнивание** – достижение внутренней конгруэнтности человека.*

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

## **Паттерн**

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

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

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

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

**Б. Аудиальные.** Какие звуки и слова вы слышите в данной ситуации? С какой позиции восприятия вы их слышите? Если с ситуацией связаны две части вас или более, что гово-

рит каждая из этих частей? Прислушайтесь к местоимениям, которые использует каждая часть. Часть в *позиции наблюдателя* будет иметь нейтральный голос и использовать местоимения «он» и «она». Голос «другого» обычно будет использовать местоимение «вы» и более оценивающий тон. Голос «я» будет использовать слова «я» и «меня». Где именно в своем теле вы слышите каждую вашу часть? (Расположение голоса сбоку часто указывает на «другого» или наблюдателя; голос «я» обычно исходит из области голосовых связок.)

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

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

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

**Б. Аудиальное выравнивание.** Спросите часть, зани-



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

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

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

**5. Произведите еще одно выравнивание (второй позиции) тем же образом.** «Пожалуйста, отрегулируйте свое восприятие так, чтобы оно соответствовало позиции “я”». Переместите «другого» на место, занимаемое «я». Переместите, пожалуйста, голос, который вы слышите, в область голосовых связок, и пусть он является репрезентацией «я», принося с собой в позицию «я» всю полезную информацию. Произведите выравнивание чувств «другого» и «я». Объеди-

ните чувства так, чтобы «я» стало более гибким и ресурсным.

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

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

## **Вопросы для размышления**

1. Не обращаясь к своим записям, перечислите пять позиций восприятия и опишите их.
2. Какую позицию вы предпочитаете настолько, что склонны использовать ее в качестве позиции по умолчанию?
3. Какая позиция восприятия ощущается вами как наиболее неудобная?
4. Есть ли у вас позиции восприятия, в которых вы можете «застрять»?

5. Какая методика поможет вам (или кому-нибудь другому) развить большую гибкость осознания позиций восприятия?

## Глава 4

# Базовые пресуппозиции НЛП и использование ресурсных состояний. Размышления о теории

*Что можно узнать из этой главы:*

*# Теоретические основы модели НЛП*

*# Базовые пресуппозиции, дающие новые возможности*

*# Важнейшие различия между «картой» и «территорией»*

*# Подход НЛП к коммуникации*

*# Важность гибкости*

*# Как принять позитивную установку*

## Удержание контекста в сознании

Чтобы выяснить истинное значение предмета, мы должны *удерживать предмет в контексте*. Понятие «контекст» берет начало в психотерапии, теории семейных систем, гештальт-психологии, концепции фигуры и фона, компьютерных науках и т. д. Оно имеет непосредственное отношение к **коммуникации и структуре мастерства** в различных ви-

дах деятельности человека. Если игнорировать контекст или рассматривать предмет на основе другого контекста или критерия, вы неизбежно придете к неправильному пониманию, излишним и неверным суждениям, к утрате определенных ресурсов, которые могли бы использовать для улучшения качества жизни.

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

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

Принимая эпистемологию общей семантики, НЛП соглашается с когнитивно-бихевиористским положением, которое

гласит, что при рассмотрении предметов *внутри* психологии человека *само мышление* играет центральную роль. Таким образом, самое важное – это способ, которым мы составляем нашу внутреннюю карту об имеющейся территории.

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

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

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

тьев и сестер и т. д.

## Теоретические пресуппозиции НЛП

Теперь мы хотим перейти от **прикладной нейролингвистики** к более общей точке зрения на модель НЛП. Для этого мы должны сделать шаг назад и рассмотреть модель в терминах ее теоретических основ. Материал этой главы базируется на списке *ключевых пресуппозиций НЛП*, сформулированных Боденхамером (Bodenhamer, 1995)<sup>8</sup>. Все основные психотерапевтические техники НЛП основаны на этих пресуппозициях.

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

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

---

<sup>8</sup> Выражаем особую благодарность Томми Белкуза помощь в формулировке этих пресуппозиций.

ждающих валидность теорий. НЛП этим не занимается.

Чем же занимается НЛП? Оно просто предлагает определенную идеологию и открыто заявляет об этих *исходных предположениях*. Иначе говоря, мы кладем эпистемологические посылки НЛП на стол и признаемся: «Мы не можем доказать эти идеи». «Мы не можем доказать, что они “истинны” или “верны” или что они составляют какую-либо “исходную реальность”, но мы принимаем их. Мы делаем это потому, что находим их полезными для вызова изменений и достижения совершенства».

Кожибски (Korzybski, 1933, 1994) описывал эпистемологию (область философии, изучающая природу знания, его предпосылки и основания, пределы и достоверность) в очень похожих терминах. Он утверждал, что как только мы осознаем, что имеем дело с «реальностью» не непосредственно, а только косвенно, посредством нервной системы и чувствительных рецепторов, и понимаем фундаментальное различие между «картой» и «территорией», – тогда мы также осознаем, что никогда не можем «рассказать» все о чем-либо, – мы не можем настолько упростить территорию реальности. Способности человека не позволяют даже «установить» фунда-

ментальные принципы устройства Вселенной – мы должны оперировать лингвистически, а следовательно, и умственно «неопределенными терминами» и допущениями. Итак, Кожибски утверждал, что ради научности и здравого смысла мы должны открыто изложить наши «неопределенные термины».

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

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

## **Исходные убеждения НЛП**

Важность наших базовых пресуппозиций заключается в



том, что они являются *невывказанными убеждениями*. Мы имеем работающие пресуппозиции, которые управляют нашими «неопределенными терминами» и пониманием. Убеждение как понятие, теория, парадигма и т. д. описывает **базовую структуру** в нашей модели мира, которую мы считаем истинной. Мы можем иметь убеждения различной силы. Наши убеждения по отношению к одним предметам сильны, к другим – слабее. Убеждения, которые очень дороги для нас и которые управляют нашими мыслями и действиями, мы называем *глубинными убеждениями*. Мы используем их в качестве исходных предпосылок.

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

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

Если вы используете компьютер, знаете вы или нет, но он управляется определенной *операционной системой*. Мы написали этот текст на *IBM-совместимых* компьютерах с уста-

новленной на них операционной системой *Windows*. Аналогично, НЛП также *управляется операционной системой* — «базовыми presupпозициями НЛП». Они позволяют функционировать системе процессов, методик, догадок и навыков.

## **Исходные предпосылки, касающиеся ментальной обработки**

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

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

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

## **Коммуникативные пресуппозиции**

10. Мы не можем *не* общаться.

11. Способ коммуникации влияет на наше восприятие.

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

13. Человек, задающий фрейм коммуникации, контролирует ее.

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

15. Тот, кто обладает наибольшей гибкостью, имеет наибольшее влияние в системе.

16. Сопротивление указывает на отсутствие раппорта.

## **Пресуппозиции, касающиеся обучения, выбора и изменения**

17. Люди обладают необходимыми для достижения цели внутренними ресурсами.

18. Люди способны научиться чему-либо с одной попытки.

19. Любая коммуникация должна увеличивать количество доступных альтернатив.

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

21. Мы можем управлять своим мозгом и контролировать результаты.

# **Операционная система пресуппозиций. Пресуппозиции, касающиеся ментальной обработки**

## **1. «“Карта” – не “территория”», или «меню – не пища»**

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

То, что происходит в нашем сознании при рассмотрении события, содержит в себе не событие, а только наше *восприятие* данного события. И наше восприятие принципиальным образом влияет на все, касающееся нас. Почему? Потому

что когда мы воспринимаем внешнее событие, мы пытаемся *наделить его смыслом*. Пытаясь наделить смыслом данное событие, мы конструируем в сознании его внутренние репрезентации (ВР). Эти внутренние репрезентации включают в себя информацию, полученную посредством всех наших чувств. Иначе говоря, наши ВР имеют в своем составе визуальные, аудиальные, кинестетические, обонятельные, вкусовые и лингвистические компоненты.

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

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

Еще одно следствие указанного факта включает ограничение со стороны нервной системы – мы никогда не сможем *осуществить репрезентацию* внешнего события *точно* так же, как оно существует вне нас. Рассмотрим следующий пример: я вижу яблоко. Я создаю внутренний образ яблока. Палочки и колбочки сетчатки глаз дают мне внутреннее ощу-

щение «цвета». Другие ощущения обогащают картину. Но, невзирая на богатство, разнообразие или полноту, мой образ яблока является только его «картой». Если вы посмотрите на это же яблоко, вы *не* получите *точно такой же образ*, потому что ваши нервные окончания, ваши нервные проводящие пути и т. д. не работают *абсолютно в точности*, как мои. Два человека видят несчастный случай с очень похожих позиций (никогда не с «одинаковых»), но когда они описывают его, в их описаниях появляются *различия*. Почему? Из-за различий в их восприятии, которые являются результатом различий в индивидуальной нейролингвистической обработке и внутренних репрезентациях.

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

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

## **2. Реакции людей соответствуют их внутренним картам**

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

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

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

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



**Рис. 4.1. Модель коммуникации НЛП**

Дэвид Симандс (Seamands, 1988) в книге «Восстановле-



ние поврежденных эмоций» рассказал о работе известного пластического хирурга, Максвелла Мальца. Доктор Мальц заметил, что многие пациенты после операции продолжают испытывать те же личностные проблемы, что и ранее. Хотя его операции значительно улучшали внешний вид пациентов, те по-прежнему считали себя безобразными.

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

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

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

### 3. Значение зависит от контекста

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

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

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

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

В содержании нет содержания, которое стоило бы знать.

*Тэд Джеймс*

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

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

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

Этот вопрос «как?» позволяет нам переместиться с уровня содержания депрессии на уровень процесса. У клиента может возникнуть замешательство. Он обычно отвечает: «Что вы имеете в виду? “Как” я делаю что?» Помогите человеку осуществить сдвиг: «Вы владеете этим потрясающим

навыком, называемым “депрессией”, не так ли?» «Ну, да». «Итак, *как* вы довели себя до такого состояния? Если я на день займу ваше место, что я должен буду сделать, чтобы думать и чувствовать себя, как вы?» «Что вы делаете внутри вашего разума и тела, чтобы создать депрессию?» При помощи этого способа мы ищем внутри клиента процесс (нейролингвистический), который позволяет ему кодировать депрессию и затем испытывать ее. Как только мы обнаруживаем структуру, мы подталкиваем клиента к ее изменению. А это изменяет переживание.

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

#### **4. Сознание и тело неизбежно влияют друг на друга**

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

Сегодня многие члены медицинского сообщества также пришли к пониманию того, что сознание и тело во мно-

гом функционируют как единое целое. Как-никак, «сознание» располагается внутри тела (нервной системы), и когда мы вводим в тело психоактивные препараты, это оказывает сильное влияние на «сознание»! Аналогично, когда мы вводим в «сознание» приятные или неприятные мысли, это оказывает влияние на тело. Сознание и тело функционируют как кибернетическое целое.

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

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

плацебо».

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

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

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

единяем электрические провода.

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

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

Синапс нервной клетки обладает рецепторными молекулами, которые или позволяют, или не позволяют нейротрансммиттерам войти в нейрон и передать информацию. Гудвин использовал аналогию замка и ключа. Рецепторные молекулы функционируют как замочные скважины, разрешающие или не разрешающие поступление нейротрансммиттера. Работа обезболивающего препарата ацетаминофена (тайле-

нола) и других похожих препаратов связана именно с этим процессом. Ацетаминофен блокирует определенные рецепторные молекулы («замочные скважины»). Это «закупоривание» препятствует поступлению нейротрансмиттера в нейрон. Таким образом, нейрон будет возбуждаться слабее, чем в нормальном состоянии. В результате снижения возбуждения нейрона человек ощущает менее интенсивную боль.

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

«При дальнейшем исследовании этого явления мы обнаружили, что молекулы трансммиттеров, в нормальном состоянии ассоциированные с головным мозгом, также вырабатываются и в других органах. Например, надпочечники вырабатывают допаминоподобные гормоны, которые могут использоваться мозгом. Это открытие недавно привело к появлению потенциально эффективного метода лечения болезни Паркинсона. Было обнаружено, что стенки определенных клеток иммунной системы созданы из молекулярных трансммиттерно-рецепторных комплексов, в нормальном состоянии связанных с головным мозгом. Все эти от-



крытия указывают на существование сильных химических связей между телом, мозгом и, несомненно, сознанием. Так как в это вовлечена иммунная система, может ли тело быть излечено от заболевания при участии мозга посредством одной лишь *убежденности* человека в том, что это возможно? Правильным ответом на этот вопрос, по-видимому, является “да”, на что указывают многие документированные случаи духовного исцеления, а также клинические данные, касающиеся эффекта плацебо».

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

*Пол Гудвин*

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

То, как мы используем наши репрезентативные системы (VAK) при мышлении, эмоциях и поведении, порождает наши **навыки**. Наше сознание не только получает информа-

цию через ощущения, но также обрабатывает и сохраняет ее. Затем оно использует эти части, состоящие из образов, звуков, тактильных ощущений, запахов и т. д. для создания навыков. Последовательность использования этих частей, состоящих из образов, звуков, тактильных ощущений и т. д., дающую нам возможность совершения действий, в НЛП называют *стратегией*. Знание того, как мы получаем, сохраняем, обрабатываем и извлекаем информацию, играет важную роль при установлении раппорта и оказании людям помощи по «обновлению» их сознания. Репрезентативная система в модели НЛП имеет два ключевых компонента: субмодальности и стратегии. Мы уже познакомились с субмодальностями. Теперь давайте познакомимся с моделью стратегий НЛП.

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

## Стратегии

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

Согласно принятой в НЛП точке зрения, **навыки** возникают и функционируют на основе «совершенствования и установления последовательности использования наших репрезентативных систем». «Установление последовательности использования репрезентативных систем» – ключевая

фраза, описывающая *синтаксис* или структуру человека.

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

Слышите ли вы сначала звонок будильника ( $A^e$  – аудиальная внешняя репрезентация)? Что происходит за этим? Вы можете сказать несколько слов: «О, неужели пора вставать» ( $A^{id}$  – аудиально-дигитальная внутренняя репрезентация). Возможно, вы чувствуете, что не хотите вставать ( $K^i$  – кинестетическая внутренняя репрезентация, или «эмоция»), и кинестетическое ощущение, что вы облекли это суждение в форму напряжения в спине ( $K^i$  – кинестетический отрицательный стимул). Но затем вы понимаете, что если не встанете, то опоздаете на работу и потеряете ее ( $A^{id}$  – слова о работе, вашем будущем). Итак, вы ведете внутренний диалог с самим собой о необходимости встать, чтобы пойти на работу ( $A^{id}$  – аудиально-дигитальные слова). Когда это знание достигает определенного порога, оно приказывает вашему телу встать с постели ( $K^e$  – кинестетическая внешняя репрезентация). Записывая все эти последовательные части в виде пошаговой формулы вашей *мотивационной стратегии* утреннего подъема, получаем:

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

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

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

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

Сравним хорошую и плохую стратегии в случае задачи/поведения, связанных с обучением правописанию. Полезная и продуктивная стратегия обучения правописанию описана ниже. Сначала вы слышите слово ( $A^e$  – аудиальная внешняя репрезентация), затем вы создаете образ слова ( $V^c$  – визуальное конструирование) и, смотря на него, вы чувствуете его верное написание ( $K^{i+}$ ). Затем, для повторения, вы извлекаете образ данного слова ( $V^r$  – визуальное воспоминание). Грамотно пишущие люди обычно смотрят вверх или прямо перед собой, так как они видят слово перед своим мысленным взором и ощущают правильность или неправильность его написания. Увидев слово, вы теперь можете произнести его про себя ( $A^{id}$  – аудиально-дигитальная внутренняя репрезентация). Затем с чувством осведомленности о верном написании слова ( $K^{i+}$  – кинестетическая внутренняя репрезентация) вы произносите его вслух ( $A^{de}$  – аудиально-дигитальная внешняя репрезентация). Итак, наилучшая стратегия обучения правописанию такова:

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

О’Коннор и Сеймур (O’Connor & Seymour, 1990) уста-

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

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

И наоборот, попытки написать слово кинестетически усложняют задание. Пример кинестетического написания состоял бы из запоминания букв слова по определенным штрихам. Фонетическое (аудиальное) письмо работает ненамного лучше. Грамотно пишущие люди никогда не пишут слово аудиально. «Удивительна, што фанитичиские метады абучения праваписанию фсе ище припадаюцца ф школах».

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

Каждая внутренняя репрезентация стратегии также включает в себя субмодальности. Таким образом, картина визуального вспоминания стратегии правописания будет иметь

свои собственные субмодальности. Кинестетическая внутренняя репрезентация будет иметь свои кинестетические субмодальности. Мы посвятим стратегиям всю главу 15.

## **Стратегия обучения правописанию: упражнение для студентов**

1. V<sup>f</sup> Определите у студента положение визуального воспоминания, и пусть он выберет свой любимый цвет.
2. V<sup>e</sup> Напишите слово большими буквами и любимым цветом студента. Поместите слово на место визуального воспоминания студента. Студент визуализирует, то есть создает картину целого слова или его части. Начинаящему студенту, возможно, будет легче разделить слово и визуализировать только по три буквы слова за раз. Например, возьмите слово *винегрет*. Повторяйте этапы 2–4 до тех пор, пока человек не выучит целое слово.
3. V<sup>f</sup> Удалите слово; затем попросите студента перевести взгляд на позицию визуального воспоминания и попросите его увидеть или вспомнить слово или часть слова, которое он хочет заучить.
4. A<sup>e</sup> Пусть студент громко произнесет слово.
5. K<sup>e</sup> Студент записывает слово.
6. V<sup>f</sup> Поместите слово на позицию визуального воспоминания студента и снова попросите его увидеть слово и предста-

вить его внутренний образ. Затем удалите слово и попросите его обратиться к визуальному вспоминанию и увидеть слово.

7. K<sup>e</sup> Попросите его написать слово в обратном порядке. Повторяйте этапы 6 и 7 до тех пор, пока он не сможет записывать слово в обратном порядке. Это гарантирует, что он сохранит слово в своей зрительной памяти.

8. V<sup>e</sup> Студенту предлагается список слов. Например:

- а) венегрет;
- б) винигрет;
- в) венегред;
- г) винегрет;
- д) винигред;
- е) винегред.

9. V<sup>r</sup> Студент переводит взгляд на позицию визуального вспоминания и выбирает из списка правильное написание слова.

10. K<sup>e</sup> Студент записывает правильное слово.

11. V<sup>e</sup> Студент рассматривает предложение, содержащее изучаемое слово. Пример: «Как написать слово *винегрет*?»

12. V<sup>r</sup> Студент переводит взгляд на позицию визуального вспоминания и вспоминает слово, закодированное в цвете.

13. K<sup>e</sup> Студент исправляет слово, если видит, что оно написано неправильно, или ставит букву «В» рядом с предложением, если слово написано верно.



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

## **6. Мы уважаем модели мира других людей**

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

Для любого профессионального коммуникатора в этом месте возникает *«профессиональный риск»*. Если мы не *уважаем «карту» другого человека*, то даже с учетом всех ошибок и искажений, которые она содержит, мы создаем ненужный конфликт и рискуем быть не услышанными вообще! Если мы неуважительно относимся к другому человеку и его

модели мира, мы не будем тратить достаточно времени на выслушивание, поддержку и обоснование. Мы сразу же начнем раздражать его своими «проповедями», указывать на ошибки в его «картах» и вызывать у него сильную защитную реакцию.

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

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

ли мира моих клиентов, я устанавливаю раппорт и получаю разрешение на оказание помощи.

## **Пресуппозиции, касающиеся поведения/реакций человека**

### **7. Личность и поведение – это различные явления**

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

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

Осознав, что определенное поведение человека отличается от самой личности, мы можем ожидать и надеяться, что в другой ситуации или в другое время поведение этого человека может быть иным. Это делает поведение зависящим от контекста. Предложите другой контекст, и человек может повести себя абсолютно по-другому. Мы совершаем большую ошибку, когда отождествляем ценности или лич-

ность человека с его конкретным поведением. Словосочетание «человеческое поведение» указывает на то, что человек находится на более высоком уровне, чем поведение. Обратное неверно: выражение «поведенческий человек» не имеет смысла, потому что люди представляют собой нечто гораздо большее, чем какое-либо специфическое поведение в каком-либо специфическом контексте. Хотя, если вы отождествляете человека и его поведение, вы, по существу, используете вторую формулу!

## **8. Каждый вид поведения практичен и полезен в определенном контексте**

Все виды поведения – результат позитивных намерений.

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

Модель НЛП начинается с пресуппозиции, что все формы поведения опираются на позитивные намерения. Таким образом, каждый вид поведения полезен и ценен в некотором контексте. Опять-таки это не оправдывает неэтичное или бесчестное поведение. Данное утверждение просто **от-**

**деляет личность от поведения** и признает, что если существует «поведение», то, вероятно, существует некоторый контекст, в котором оно имеет ценность. Когда мы ведем себя неадекватно, мы пытаемся осуществить что-то, имеющее ценность, что-то важное – поэтому мы выбираем наилучшую из имеющихся альтернатив, учитывая количество ресурсов в нашем распоряжении. Наши намерения позитивны, но вместе с тем они фильтруются через ограниченное понимание и ошибочные идеи – именно поэтому необходимо «обновление сознания» для осуществления изменений.

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

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

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

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

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

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

Когда мы работаем с множеством частей «личности» че-

ловека, каждая часть должна принимать во внимание вопрос экологии целой личности. «Будет ли это иметь негативные последствия, которые я должен учесть?»

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

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

Средства, предоставляемые НЛП для осуществления изменений, позволяют нам с легкостью вызывать в одном человеке изменения, которые будут оказывать различное влияние на других людей. Поэтому, чтобы избежать большего вреда, необходимо проводить *экологическую проверку*, которая позволяет нам прогнозировать влияние, оказываемое изменением на других людей в системе.

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

адаптируемо к ним».

*Джсин Руни*

## **Коммуникативные пресуппозиции**

### **10. Мы не можем не общаться**

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

### **11. Способ коммуникации влияет на наше восприятие**

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



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

Фраза «я люблю тебя!» имеет одно значение. Если произнести ее с сарказмом, она будет иметь другое значение. С надеждой – третье. В слезах – четвертое. *Способ* использования нами парасообщений может существенно влиять на то, как люди будут слышать, понимать и принимать нас. Многие люди обращают больше внимания на тональность голоса, физиологию, зрительный контакт или какой-нибудь другой невербальный аспект коммуникации, чем на ее вербальное содержание. Другие – наоборот. Это наводит на мысль о важности (и силе) конгруэнтности, то есть выравнивания наших коммуникативных каналов так, чтобы все они передавали одно сообщение и не вступали в противоречие друг с другом. Конгруэнтность делает нашу коммуникацию убедительной.

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

Коммуникация связана с обменом информацией. В системе ответных реакций отправителя и получателя она является диалогом, а не монологом. Реакция человека, с которым мы общаемся, отражает эффективность или неэффективность коммуникации. Если люди отвечают на коммуникацию так, как мы желаем, то мы достигли успеха. Если их

ответы отличаются от ожидаемого нами результата, то мы можем просто послать другие сигналы. Эта модель приводит к неконфликтному стилю коммуникации.

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

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

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

### **13. Человек, задающий фрейм коммуникации, контролирует ее**

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

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

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

Следовательно, при установлении отношений и коммуникации тот человек, который задает фрейм, определяет итоговое межличностное поле. Сила, которой обладает заданный фрейм, частично заключается в том, что кто бы ни задавал его, он, по существу, делает это неосознанно. Соответствен-

но, не осознавая заданный фрейм, люди не могут повлиять на него, используя свои сознательные ценности. При коммуникации люди часто задают фреймы «выигрыш/проигрыш», «выигрыш/выигрыш» или фреймы «сохранение гордости/отрицание гордости» и т. д.

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

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

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

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

Эта пресуппозиция оказывает влияние на все сферы жиз-

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

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

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

В любой системе человек, обладающий большей гибкостью своего поведения (а не поведения других людей), бу-

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

## **16. Сопротивление указывает на отсутствие раппорта**

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

Почему это происходит? Помимо того, что мы используем данный случай как спусковой крючок «плохого настро-

ния», у нас просто отсутствуют навыки, необходимые для работы с сопротивлением и для его преодоления. Рассмотрим значение описываемой пресуппозиции. Она перекладывает ответственность на нас. Убежденность в правильности данной пресуппозиции позволяет нам заново установить раппорт даже с ворчливыми, раздражительными, несчастными и расстроенными людьми. Это убеждение также дает нам возможность, столкнувшись с гневом и сарказмом, продолжить коммуникацию, не принимая их на свой счет. Это помогает присоединиться к внутренней реальности другого человека посредством «слов, согласующихся с его внутренней моделью мира».

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

# 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.