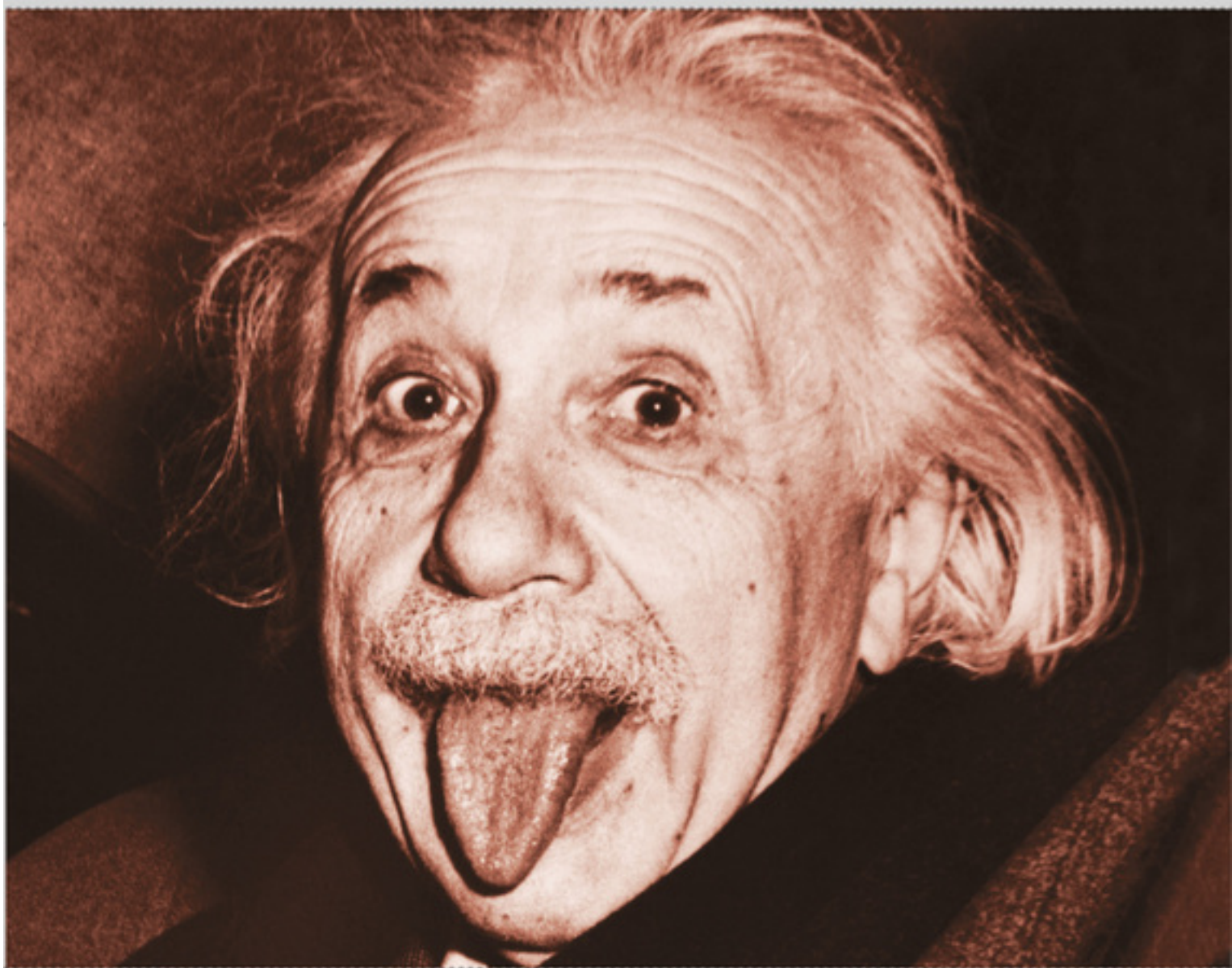


РОБЕРТ ДИЛТС

ФОКУСЫ ЯЗЫКА



ИЗМЕНЕНИЕ УБЕЖДЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ НЛП

 ПИТЕР®

Роберт Дилтс

**Фокусы языка. Изменение
убеждений с помощью НЛП**

«Питер»

1999

Дилтс Р.

Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП /
Р. Дилтс — «Питер», 1999

ISBN 978-5-49807-633-1

Если вы живете и работаете среди людей, вам неминуемо придется столкнуться с необходимостью убедить окружающих в чем-то действительно важном. И в этом вам поможет популярнейшая книга Роберта Дилтса, гения нейро-лингвистического программирования. Вам просто не обойтись без «фокусов языка». Смысл в том, что определенные речевые шаблоны (паттерны) способны преобразовывать убеждения и восприятие какой-либо ситуации, кардинально изменяя наши реакции на нее. За три десятилетия, прошедшие с момента их открытия, «фокусы языка» заслужили право называться самым эффективным методом влияния и лучшим средством изменения убеждений в процессе общения. Откройте для себя новые возможности. С помощью «фокусов языка» вы научитесь главному – говорить нужные слова в нужное время. В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

ISBN 978-5-49807-633-1

© Дилтс Р., 1999

© Питер, 1999

Содержание

Предисловие	5
1	8
Магия языка	8
Язык и нейро-лингвистическое программирование	11
Карта и территория	13
Опыт	15
Как язык создает фреймы для опыта	18
Переформирование при помощи фрейма «даже если»	20
2	21
Фреймы	21
Изменение результатов	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Роберт Дилтс

Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП

Предисловие

Это книга, написать которую я готовился много лет. Она рассказывает о магии языка, основанной на принципах и определениях нейро-лингвистического программирования (НЛП). Впервые мне довелось столкнуться с НЛП около двадцати пяти лет назад, на занятиях по лингвистике в Калифорнийском университете (Санта-Крус). Эти занятия вел один из создателей НЛП Джон Гриндер. К тому времени они с Ричардом Бэндлером только что закончили первый том своей основополагающей работы «Структура магии». В этой книге им удалось смоделировать языковые паттерны и интуитивные способности трех наиболее успешных психотерапевтов в мире (Фрица Перлза, Вирджинии Сатир и Милтона Эриксона). Этот набор паттернов (известный как «метамодель») позволил мне – третьекурснику-политологу, не имевшему никакого практического опыта в области психотерапии, – задавать такие вопросы, которые мог бы задать опытный психотерапевт.

Масштаб возможностей метамодели и самого процесса моделирования произвел на меня огромное впечатление. Я почувствовал, что моделирование можно широко применять во всех сферах человеческой деятельности, будь то политика, искусство, менеджмент, наука или педагогика (*Modeling With NLP*, Dilts, 1998¹). Использование этих приемов, на мой взгляд, могло привести к существенным переменам не только в психотерапии, но и во многих других областях, в которых задействован процесс коммуникации. Поскольку в то время я занимался политической философией, мой первый практический опыт моделирования заключался в попытке применить лингвистические фильтры, использовавшиеся Гриндером и Бэндлером при анализе работы психотерапевтов, в целях выделения определенных паттернов в «Диалогах» Платона.

Исследование оказалось одновременно увлекательным и информативным. Несмотря на это я чувствовал, что дар убеждения Сократа невозможно объяснить с помощью одной лишь метамодели. То же касалось и других явлений, описанных НЛП, таких как предикаты репрезентативной системы (описательные слова, указывающие на конкретную сенсорную модальность: «видеть», «смотреть», «слушать», «звучать», «чувствовать», «касаться» и т. п.). Эти языковые особенности позволяли проникнуть в суть сократовского дара, но не могли охватить полностью все его измерения.

Я продолжал изучать труды и высказывания тех, кому удалось повлиять на ход истории, – Иисуса из Назарета, Карла Маркса, Авраама Линкольна, Альберта Эйнштейна, Махатмы Ганди, Мартина Лютера Кинга и др. Со временем я пришел к выводу, что все они использовали один базовый набор паттернов, с помощью которых оказывали влияние на суждения окружающих. Более того, паттерны, закодированные в их словах, продолжали влиять на историю и определять ее даже спустя годы после смерти этих людей. Паттерны «Фокусов языка» – это попытка расшифровать часть важнейших лингвистических механизмов, которые помогали этим людям убеждать других и оказывать влияние на общественное мнение и системы убеждений.

В 1980 г. в ходе общения с одним из основателей НЛП Ричардом Бэндлером я научился распознавать эти паттерны и выделять их формальную структуру. Во время семинара Бэндлер,

¹ Дилтс Р. Моделирование с помощью НЛП. – СПб.: Питер, 2000.

мастерски владеющий языком, представил нам нелепую, но паранойяльно твердую систему убеждений и предложил попытаться заставить его изменить эти убеждения (см. главу 9). Несмотря на все усилия, членам группы не удалось достичь никакого результата: система Бэндлера оказалась неприступной, поскольку была построена на том, что я позднее определил как «мысли-вирусы».

Я слушал всевозможные вербальные «фреймы», спонтанно создаваемые Бэндлером, и вдруг обнаружил, что некоторые из этих структур мне знакомы. Несмотря на то что Бэндлер для большей убедительности применял эти паттерны в «негативном» аспекте, я осознал, что именно такие структуры использовали Линкольн, Ганди, Иисус и др., чтобы способствовать позитивным и радикальным социальным изменениям.

По существу, данные паттерны складываются из вербальных категорий и особенностей, с помощью которых наш язык позволяет формировать, изменять или преобразовывать базовые убеждения человека. Паттерны «Фокусов языка» можно охарактеризовать как новые «вербальные фреймы», оказывающие влияние на убеждения и ментальные карты, на основе которых строятся эти убеждения. За два десятилетия, прошедшие со времени их открытия, эти паттерны заслужили право называться одним из наиболее продуктивных методов эффективного убеждения, созданных НЛП, и, вероятно, являются наилучшим средством изменения убеждений в процессе общения.

Впрочем, эти паттерны достаточно сложны для изучения, поскольку включают в себя слова, а слова по сути своей абстрактны. В НЛП принято считать, что слова являются *поверхностными структурами*, представляющими или выражающими *глубинные структуры*. Для того чтобы правильно понять и творчески применить какой-либо языковой паттерн, необходимо постичь его «глубинную структуру». В противном случае мы сможем лишь имитировать известные нам примеры. Таким образом, обучаясь «Фокусам языка» и используя их на практике, необходимо различать подлинную *магию* и банальные уловки. Магия изменения берет начало в том, что стоит за словами.

И по сей день обучение данным паттернам сводится к ознакомлению учеников с определениями и вербальными примерами различных лингвистических структур. Ученики вынуждены интуитивным путем постигать глубинные структуры, необходимые для самостоятельного создания паттернов. Несмотря на то что дети учатся родному языку точно так же, этот метод накладывает ряд ограничений.

Некоторым людям (в особенности если английский язык не является для них родным) паттерны «Фокусов языка» при всей своей эффективности могут показаться слишком сложными или непонятными. Даже практикующие специалисты по НЛП с многолетним опытом не всегда ясно представляют себе, как эти паттерны согласуются с другими понятиями НЛП.

Данные паттерны часто используются в полемике как метод ведения дискуссии или построения доказательства. Это принесло им репутацию потенциально могущественного средства.

Некоторые из этих трудностей просто отражают историческое развитие самих паттернов. Я идентифицировал и формализовал эти паттерны прежде, чем получил возможность полноценно исследовать глубинные структуры убеждений и изменения убеждений, а также их связь с другими уровнями обучения и изменения. С тех пор мне удалось разработать целый ряд техник изменения убеждений, таких как реимп-ринтинг, паттерн превращения ошибки в обратную связь, прием инсталляции убеждения, «метазеркало» и интеграция конфликтных убеждений (*Changing Belief Systems with NLP*, Dilts, 1990² и *Beliefs: Pathways to Health and Well-being*, Dilts, Hallbom & Smith, 1990). И лишь в последние годы я достаточно отчетливо стал представлять себе то, как формируются и закрепляются убеждения на когнитивном и нервном уровнях,

² Дилтс Р. Изменение убеждений с помощью НЛП. – М.: Независимая фирма «Класс», 1997.

чтобы исчерпывающе и вместе с тем сжато описать глубинные структуры, лежащие в основе «Фокусов языка».

Цель первого тома книги – представить читателю некоторые из моих находок и открытий, чтобы на их основе можно было использовать паттерны «Фокусов языка». Моей задачей было раскрыть те принципы и глубинные структуры, на которых основаны эти паттерны. В дополнение к определениям и примерам я хочу предложить вам простые структуры, которые позволят использовать на практике каждый из этих паттернов и проиллюстрируют, как они согласуются с другими допущениями, принципами, техниками и понятиями НЛП.

Я также планирую написать второй том под названием «Язык лидерства и социальных изменений». В нем будут рассматриваться случаи практического применения этих паттернов такими людьми, как Сократ, Иисус, Маркс, Линкольн, Ганди и др., которые стремились создать, изменить и преобразовать ключевые убеждения, лежащие в основе современного мира.

«Фокусы языка» – увлекательнейший предмет. Их сила и ценность заключаются в том, что с их помощью можно научиться говорить нужные слова в нужное время – без помощи формальных техник или специальных контекстов (традиционно связываемых с терапией или дискуссиями). Я надеюсь, что вы получите удовольствие от путешествия в мир магии языка и вербальных способов изменения убеждений.

Эта книга с признательностью и уважением посвящается Ричарду Бэндлеру, Джону Гриндеру, Милтону Эриксону и Грегори Бейтсону, которые научили меня магии языка и языку «магии».

*Роберт Дилтс,
Санта-Крус, Калифорния*

1

ЯЗЫК И ОПЫТ

Магия языка

В основе «Фокусов языка» лежит магическая сила слова. Язык является одним из ключевых компонентов, из которых мы строим наши внутренние модели мира. Он способен оказывать огромное влияние на то, как мы воспринимаем реальность и реагируем на нее. Дар речи – уникальное достояние человека. Принято считать, что это один из основных факторов, способствовавших выделению людей из других живых существ. Выдающийся психиатр Зигмунд Фрейд, например, полагал, что слова являются базовым инструментом человеческого сознания и, будучи таковыми, наделены особой силой. Он писал:

Слова и магия изначально были едины, и даже в наши дни большая часть магической силы слов не утрачена. С помощью слов человек может подарить другому величайшее счастье или ввергнуть его в отчаяние; с помощью слов учитель передает ученику свои знания; с помощью слов оратор увлекает за собой аудиторию и предопределяет ее суждения и решения. Слова вызывают эмоции и в целом являются средством, с помощью которого мы оказываем влияние на наших близких.

Паттерны «Фокусов языка» были созданы в результате исследования того, каким образом умелое использование языка позволяет нам оказывать влияние на других людей. Приведем несколько примеров.

- Женщина-полицейский получает срочный вызов в один из домов своего участка по поводу семейной ссоры с элементами насилия. Она встревожена, поскольку знает, что именно в таких ситуациях ее здоровье подвергается наибольшей опасности – никому, тем более людям, склонным к насилию и вспышкам гнева, не нравится, когда полиция вмешивается в их семейные дела. Подъезжая к дому, офицер полиции слышит громкий крик мужчины, характерные звуки ломающихся предметов, испуганные вопли женщины. Неожиданно из окна вылетает телевизор и разбивается вдребезги прямо у ног полицейского. Та подбегает к двери и со всей силы колотит в нее. Изнутри доносится голос разъяренного мужчины: «Кого там еще черт принес?» Взгляд женщины падает на останки разбитого телевизора, и она выпаливает: «Мастер из телеателье». На мгновение в доме наступает мертвая тишина, а затем мужчина начинает смеяться. Он открывает дверь, и теперь уже полицейский может смело войти в дом, не опасаясь никакого насилия. Впоследствии она говорит, что эти несколько слов помогли ей не меньше, чем месяцы тренировок по рукопашному бою.

- В психиатрическую клинику попадает молодой человек, пребывающий в уверенности, что он – Иисус Христос. Целыми днями он слоняется по палате без дела и читает проповеди другим пациентам, не обращая на него никакого внимания. Врачи и обслуживающий персонал не способны убедить юношу отказаться от своей иллюзии. Однажды в клинику приходит новый психиатр. Понаблюдав за пациентом, он решает заговорить с ним. «Насколько я понимаю, у вас есть опыт в плотницком деле?» – говорит врач. «Ну... в

общем-то, да...» – отвечает пациент. Психиатр объясняет ему, что в клинике строится новая комната отдыха и для этого нужен человек, имеющий навыки плотника. «Мы были бы очень признательны вам за помощь, – говорит врач, – разумеется, если вы принадлежите к тому типу людей, которым нравится помогать другим». Не сумев отказаться, пациент принимает предложение. Участие в проекте помогает ему подружиться с другими пациентами и рабочими и научиться строить нормальные отношения с людьми. Со временем юноша покидает клинику и устраивается на постоянную работу.

- Женщина приходит в сознание в послеоперационной палате больницы. Ее навещает хирург. Все еще слабая после наркоза, женщина с тревогой спрашивает о том, как прошла операция. Хирург отвечает: «Боюсь, что у меня для вас плохие новости. Опухоль, которую мы удалили, была злокачественной». Женщина, худшие опасения которой подтвердились, спрашивает: «И что теперь?», на что врач отвечает: «Ну, есть и хорошие новости: мы удалили опухоль настолько тщательно, насколько это возможно... А остальное зависит от вас». Вдохновленная словами «остальное зависит от вас», женщина всерьез задумывается над своим образом жизни и возможными альтернативами, меняет диету, начинает регулярно заниматься спортом. Осознав, насколько неблагополучной и напряженной была ее жизнь в годы перед операцией, она встает на путь личностного развития, определяя для себя убеждения, ценности и смысл жизни. Дела идут на поправку, и спустя несколько лет женщина чувствует себя счастливой, свободной от рака и здоровой как никогда.

- Молодой человек ведет машину по скользкой зимней трассе. Он возвращается с вечеринки, на которой выпил несколько бокалов вина. За одним из поворотов перед ним неожиданно возникает человек, переходящий дорогу. Водитель жмет на тормоза, однако машину заносит и пешеход попадает под колеса. Долгое время после происшествия молодой человек не может прийти в себя, парализованный собственными переживаниями. Он знает, что лишил жизни человека и нанес непоправимый ущерб его семье. Он понимает, что несчастный случай произошел по его вине: если бы он столько не выпил, то увидел бы пешехода раньше и мог отреагировать быстрее и адекватнее. Все глубже и глубже погружаясь в депрессию, молодой человек решает покончить жизнь самоубийством. В это время к нему в гости приходит его дядя. Видя отчаяние племянника, дядя некоторое время сидит рядом с ним молча, а затем, положив ему руки на плечи, говорит простые и правдивые слова: «Где бы мы ни были, мы все ходим по краешку пропасти». И молодой человек чувствует, что в его жизни появился какой-то просвет. Он полностью меняет свой образ жизни, начинает изучать психологию и становится терапевтом-консультантом, чтобы работать с несчастными жертвами пьяных водителей, алкоголиками и людьми, арестованными за вождение в нетрезвом состоянии. Многим клиентам он дарит возможность излечиться и наладить свою жизнь.

- Девушка собирается поступать в колледж. Из всех возможных вариантов она предпочла бы подать документы в бизнес-школу одного из самых престижных университетов в округе. Однако конкурс ей кажется настолько большим, что у нее нет никаких шансов быть принятой. Стремясь «реально смотреть на вещи» и избежать разочарования, она собирается подать документы в одну из школ «попроще». Заполняя анкету для поступления, девушка объясняет свой выбор матери: «Я уверена, что университет будет

просто завален заявлениями». На это мать отвечает: «Для хорошего человека всегда найдется место». Незамысловатая истина этих слов вдохновляет девушку на то, чтобы подать заявление в престижный университет. К своему изумлению и восторгу, она оказывается принятой и со временем становится чрезвычайно успешным бизнес-консультантом.

- Мальчик пытается научиться играть в бейсбол. Он мечтает оказаться в одной команде со своими друзьями, однако не умеет ни бросать, ни ловить и вообще боится мяча. Чем больше он тренируется, тем сильнее падает духом. Он сообщает тренеру о том, что намеревается бросить спорт, потому что оказался «плохим игроком». Тренер отвечает: «Плохих игроков не бывает, просто есть те, кто не уверен в своих способностях». Он становится напротив мальчика и вручает ему мяч с тем, чтобы тот передал его обратно. Затем тренер отходит на один шаг и легонько бросает мяч в перчатку игрока, заставляя вернуть пас. Шаг за шагом тренер отходит все дальше, пока мальчик не обнаруживает, что с легкостью бросает и принимает мяч на большом расстоянии. С чувством уверенности в себе мальчик возвращается к тренировкам и со временем становится игроком, ценным для своей команды.

Все эти примеры объединяет одно: всего несколько слов меняют жизнь человека к лучшему за счет того, что в его ограниченных убеждениях происходит сдвиг в сторону перспектив с большим количеством альтернатив. На этих примерах мы видим, как нужные слова, сказанные в нужный момент, могут дать значительные позитивные результаты.

К сожалению, слова не только наделяют нас могуществом, но также вводят в заблуждение и ограничивают наши возможности. Неверные слова, сказанные не вовремя, могут принести немалый вред и причинить боль.

Эта книга рассказывает о пользе и вреде слов, о том, как определить эффект, который вызовут ваши слова, а также о языковых паттернах, позволяющих превращать вредные утверждения в полезные. Термин «фокусы языка» (*sleight of mouth*) отражает сходство этих паттернов с карточными фокусами. Само слово *sleight* происходит от древнескандинавского слова, означающего «умелый», «хитрый», «искусный» или «проворный». Выражение *sleight of hand* в английском языке обозначает разновидность карточных фокусов, которую можно охарактеризовать фразой: «Вот ваша карта, а вот ее уже нет». Например, вы покрываете колоду тузом пик, но когда фокусник берет эту карту, туз пик «превращается» в королеву червей. Вербальные паттерны «Фокусов языка» обладают сходными «магическими» свойствами, поскольку нередко влекут за собой существенные изменения восприятия и тех допущений, на которых это восприятие основано.

Язык и нейро-лингвистическое программирование

Это исследование основано на паттернах и понятиях, рассматриваемых в нейро-лингвистическом программировании (НЛП). НЛП занимается проблемой влияния, которое оказывает язык на программирование психических процессов и других функций нервной системы, а также изучает, каким образом психические процессы и нервная система формируют наш язык и языковые шаблоны и находят в них отражение.

Сутью нейро-лингвистического программирования является то, что функционирование нервной системы («нейро-») тесно связано с языковыми способностями («лингвистическое»). Стратегии («программы»), с помощью которых мы организуем и направляем наше поведение, складываются из нервных и языковых паттернов. В своей первой книге «Структура магии» (1975) основатели НЛП Ричард Бэндлер и Джон Гриндер попытались дать определение некоторым принципам, на которых основывается упомянутая Фрейдом «магия» языка:

Все достоинства людей, как позитивные, так и негативные, подразумевают использование языка. Будучи людьми, мы используем язык двумя способами. Во-первых, с его помощью мы отражаем свой опыт, – этот вид деятельности мы называем рассуждением, мышлением, фантазированием, пересказом. Когда мы используем язык в качестве репрезентативной системы, мы создаем модель нашего опыта. Эта модель мира, созданная с помощью репрезентативной функции языка, основана на нашем восприятии мира. Наши впечатления также частично определяются нашей моделью репрезентации... Во-вторых, мы используем язык для того, чтобы передавать нашу модель, или репрезентацию, мира друг другу. Мы называем это беседой, обсуждением, написанием чего-либо, чтением лекции, пением.

По Бэндлеру и Гриндеру, язык служит средством репрезентации, или создания моделей, нашего опыта, равно как и средством их передачи. Как известно, древние греки пользовались разными словами для обозначения этих двух функций языка. Термин «рема» обозначал слова, используемые как средство общения, а термин «логос» – слова, связанные с мышлением и пониманием. Понятие «рема» (ῥημα) относилось к высказыванию, или «словам как предметам», а понятие «логос» (λογος) – к словам, связанным с «проявлением разума». Древнегреческий философ Аристотель так описывал соотношение между словами и психическим опытом:

Сказанные слова обозначают умственный опыт, слова же написанные обозначают сказанные слова. Как различается почерк разных людей, так различаются и звуки их речи. Однако умственный опыт, который обозначают слова, является одним и тем же для всех, равно как и те предметы, из образов которых он состоит.

Утверждение Аристотеля о том, что слова «обозначают» наш «умственный опыт», созвучно положению НЛП о том, что написанные и сказанные слова являются «поверхностными структурами», которые, в свою очередь, представляют собой преобразованные психические и лингвистические «глубинные структуры». Как следствие слова могут одновременно отражать и формировать психический опыт. Это свойство делает их мощным орудием мысли и других сознательных или бессознательных психических процессов. Проникая до уровня глубинных структур с помощью специфических слов, используемых индивидом, мы можем определять те скрытые психические процессы, которые находят свое отражение в языковых паттернах этого человека, и влиять на них.

С этой точки зрения язык является не просто «эпифеноменом», или набором произвольных знаков, посредством которых мы сообщаем другим свой психический опыт; это важнейшая составляющая нашего психического опыта. Как указывают Бэндлер и Гриндер:

Нервная система, ответственная за создание репрезентативной системы языка, есть та же самая нервная система, посредством которой люди создают и все другие модели мира – зрительные, кинестетические и т. д... В этих системах действуют те же структурные принципы.

Таким образом, язык может дублировать и даже заменять собой наш опыт и нашу деятельность в других внутренних репрезентативных системах. Важно понять, что «беседа» не просто отражает наши представления о чем-либо, но действительно способна создавать новые убеждения или изменять прежние. А значит, язык играет потенциально глубокую и специфическую роль в процессах изменения жизни и исцеления.

Например, в философии древних греков понятие «логос» заключало в себе управляющий и объединяющий принцип вселенной. Гераклит (540–480 гг. до н. э.) определял «логос» как «универсальный принцип, с помощью которого все вещи связаны друг с другом и происходят все события в природе». Стоики называли «логосом» управляющий или созидающий космический принцип, присущий любой реальности и пронизывающий ее. По мнению иудейско-эллинистического философа Филона (современника Иисуса Христа), «логос» есть посредник между абсолютной реальностью и чувственным миром.

Карта и территория

Краеугольным камнем «Фокусов языка» и подхода к языку, принятого в НЛП, является положение о том, что «карта не тождественна территории». Этот принцип был впервые сформулирован основателем общей семантики Альфредом Кожибски (1879–1950). Он отражает фундаментальные различия между нашими «картами мира» и самим миром. Философия языка Кожибски оказала сильнейшее влияние на развитие НЛП. Труды Кожибски в области семантики вместе с синтаксической теорией трансформационной грамматики Наума Хомского образуют ядро «лингвистического» аспекта нейро-лингвистического программирования.

В своем главном труде *Science and Sanity* (1933) Кожибски высказывает мнение о том, что прогресс нашего общества в немалой степени предопределен наличием у человека гибкой нервной системы, способной создавать и использовать символические репрезентации, или карты. Язык, к примеру, тоже является разновидностью карты или модели мира, которая позволяет суммировать или обобщать наш опыт и передавать его другим, тем самым спасая их от необходимости совершать те же ошибки или заново придумывать то, что уже изобретено. По утверждению Кожибски, именно эта способность к языковым обобщениям объясняет прогресс человека по сравнению с животными, однако ошибки в понимании и употреблении подобных механизмов являются причиной множества проблем. Ученый предполагал, что человека необходимо учить правильно пользоваться языком, и за счет этого можно предотвратить ненужные конфликты и недоразумения, порождаемые путаницей между картой и территорией.

В частности, «закон индивидуальности» Кожибски гласит, что «не существует двух полностью идентичных людей, или ситуаций, или этапов какого-либо процесса». Кожибски отметил, что сумма нашего уникального опыта намного превосходит запас слов и понятий и это приводит к попыткам отождествить или «перепутать» две и более ситуации (то, что в НЛП получило название «обобщения» или «двусмысленности»). Слово «кот», к примеру, употребляется по отношению к миллионам различных особей этого вида, к одному и тому же животному в разные периоды его жизни, к нашим мысленным образам, иллюстрациям и фотографиям, метафорически – по отношению к человеку («еще тот кот») и даже к сочетанию букв к-о-т. Таким образом, когда кто-либо произносит слово «кот», далеко не всегда очевидно, имеет ли в виду говорящий четвероногое животное, трехбуквенное слово или двуногого человекообразного.

По мнению Кожибски, чрезвычайно важно учить людей тому, как осознавать и расширять свои языковые возможности, чтобы достигать большего успеха в общении и по достоинству оценивать уникальность повседневных переживаний. Он стремился к созданию инструментов, которые помогали бы людям оценивать свой опыт, ориентируясь не на традиционные значения слов, но скорее на уникальные факты, присущие каждой конкретной ситуации. Кожибски был сторонником того, чтобы люди не торопились с непосредственными реакциями и обращали внимание на уникальные свойства каждой ситуации и ее альтернативные интерпретации.

Идеи и методы Кожибски являются одним из «китов», на которых основывается НЛП. В 1941 г. Кожибски впервые назвал «нейролингвистику» важной областью научного поиска, связанной с общей семантикой.

В НЛП принято считать, что у каждого из нас есть собственная картина мира, основанная на внутренних «картах мира», которые формируются с помощью языка и сенсорных репрезентативных систем как результат нашего повседневного опыта. Именно эти «нейролингвистические» карты в большей степени, чем сама действительность, определяют то, как мы интерпретируем и реагируем на окружающий мир, какой смысл придаем нашему поведению и опыту.

Как говорил шекспировский Гамлет, «Нет ничего ни хорошего, ни плохого; это размышление делает все таковым»³.

В книге «Структура магии» (том I) Бэндлер и Гриндер указывают на то, что различия между людьми, эффективно и неэффективно реагирующими на окружающий мир, являются в значительной степени функцией их внутренней модели мира:

Люди, которые реагируют творчески и эффективно справляются со своими трудностями... – это те, кто обладает полной репрезентацией, или моделью собственной ситуации, в рамках которой в момент принятия решения они видят широкий спектр возможностей. Другие же воспринимают самих себя как обладающих лишь немногими возможностями, ни одна из которых не является для них привлекательной... Мы обнаружили, что окружающий их мир не является ограниченным или лишенным альтернатив. Но эти люди закрывают глаза на существующие возможности, которые кажутся недоступными в их моделях мира.

Обнаруженное Кожибски различие между картой и территорией подразумевает, что наши поступки определяются скорее внутренними моделями реальности, чем самой реальностью. Следовательно, необходимо постоянно расширять наши «карты мира». По словам великого ученого Альберта Эйнштейна, «наше мышление создает такие проблемы, которые невозможно решить с помощью мышления того же типа».

В НЛП утверждается, что, если ты способен обогатить или расширить свою карту, в той же самой реальности ты увидишь больше альтернатив. В конечном итоге ты станешь более мудрым и удачливым во всем, что бы ты ни делал. Первичной целью НЛП является создание инструментов (таких, как паттерны «Фокусов языка»), которые помогали бы людям расширять, обогащать и дополнять свои внутренние карты действительности. В НЛП считается, что чем богаче твоя «карта мира», тем больше возможностей тебе откроется при решении любой задачи, возникающей в реальности.

С точки зрения НЛП не существует единственной «верной», или «правильной», «карты мира». Каждый из нас обладает собственной уникальной картой, или моделью, мира, и ни одна карта не отражает реальность «вернее», или «правильнее», другой. Скорее дело в том, что те из нас, кто успешнее справляются со своими проблемами, обладают такой «картой мира», которая позволяет им видеть величайшее множество перспектив и возможностей выбора. Такие люди богаче и шире воспринимают мир, организуют его и реагируют на него.

³ Перевод М. Л. Лозинского. – М.: «Детская литература», 1965.

Опыт

Наши «карты мира» могут быть противопоставлены сенсорному опыту, т. е. процессу ощущения, переживания и восприятия мира вокруг нас, а также нашим внутренним реакциям на этот мир. Наш «опыт» созерцания заката солнца, спора с кем-либо или проведенного отпуска относится к личному восприятию и участию в этом событии. В НЛП принято полагать, что опыт складывается из информации, поступающей из внешнего окружения и воспринимаемой с помощью органов чувств, а также ассоциативных воспоминаний, фантазий, ощущений и эмоций, которые возникают внутри нас.

Термин «опыт» также используется в отношении аккумулированного знания в нашей жизни. Информация, прошедшая через органы чувств, постоянно кодируется, или «пакуется», с помощью уже имеющегося знания. Таким образом, наш опыт является сырьем, из которого мы создаем собственные карты, или модели, мира.

Сенсорный опыт – это информация, воспринятая через органы чувств (глаза, уши, кожу, нос и язык), а также знание о внешнем мире, которое порождается этой информацией. Органы чувств представляют собой устройства, с помощью которых люди и животные воспринимают окружающий мир. Каждый сенсорный канал функционирует как своего рода фильтр, который реагирует на широкий спектр раздражителей (световые и звуковые волны, физический контакт и т. д.) и обладает своими особенностями в зависимости от вида этих раздражителей.

Обеспечивая первичный контакт с окружающим миром, органы чувств являются своеобразными окнами в мир. Через них проходит вся информация о нашем физическом существовании. Поэтому в НЛП придается большое значение сенсорному опыту и считается, что он является для человека первичным источником знания о внешнем окружении и основным строительным материалом для создания моделей мира. На сенсорном опыте основаны успешное обучение, общение и моделирование.

Сенсорный опыт можно противопоставить другим формам опыта, таким как фантазии и галлюцинации, которые скорее продуцируются человеческим мозгом, чем воспринимаются органами чувств. В дополнение к опыту, полученному посредством органов чувств, человек обладает информационной системой, состоящей из опыта, порожденного внутренним миром, – такого, как «мысли», «убеждения», «ценности», «самоощущение». Эта внутренняя система знаний создает набор «внутренних» фильтров, которые сосредоточивают и направляют наши чувства (а также опускают, искажают и обобщают сведения, поступающие через органы чувств).

Сенсорный опыт является первичным способом получения новой информации об окружающей действительности для расширения наших «карт мира». Нередко фильтры уже сформированного знания отменяют новую и потенциально значимую сенсорную информацию. Одна из задач НЛП – помочь людям научиться воспринимать больший объем сенсорного опыта за счет расширения того, что Олдос Хаксли называл «понижающим клапаном» сознания. Основатели НЛП Джон Гриндер и Ричард Бэндлер постоянно напоминали своим ученикам о необходимости «использования сенсорного опыта» взамен умозрительного планирования, или «галлюцинаций».

В основе большинства техник НЛП на самом деле лежат навыки наблюдения, позволяющие максимально увеличить объем непосредственного сенсорного опыта в той или иной ситуации. В НЛП считается, что для успешного изменения необходима способность «прийти в чувство». Для этого мы должны научиться снимать внутренние фильтры и получать непосредственный сенсорный опыт из окружающего мира. В действительности одним из наиболее важных навыков в НЛП считается способность войти в состояние «аптайм» (*uptime*). Так называется состояние, в котором все наше сенсорное восприятие сфокусировано на внешнем

окружении «здесь и сейчас». Состояние «аптайм» и как следствие возросший объем сенсорного опыта позволяют нам более полно воспринимать жизнь и получать от нее удовольствие, равно как и от окружающего нас множества возможностей познания.

Таким образом, наш «опыт» может быть противопоставлен «картам», «теориям» или «описаниям», созданным *по поводу* этого опыта. В НЛП подчеркивается различие между *первичным* и *вторичным* опытом. Первичный опыт относится к той информации, которую мы действительно воспринимаем посредством наших органов чувств. Вторичный опыт связан с вербальными и символическими картами, создаваемыми нами с целью отражения и упорядочения первичного опыта. Первичный опыт является функцией нашего непосредственного восприятия окружающей территории. Вторичный опыт получен из наших внутренних карт, описаний и интерпретаций восприятия и существенно урезан, искажен и обобщен (рис. 1). При непосредственном восприятии мы не испытываем неловкости или противоречивых мыслей по поводу того, что ощущаем и чувствуем.

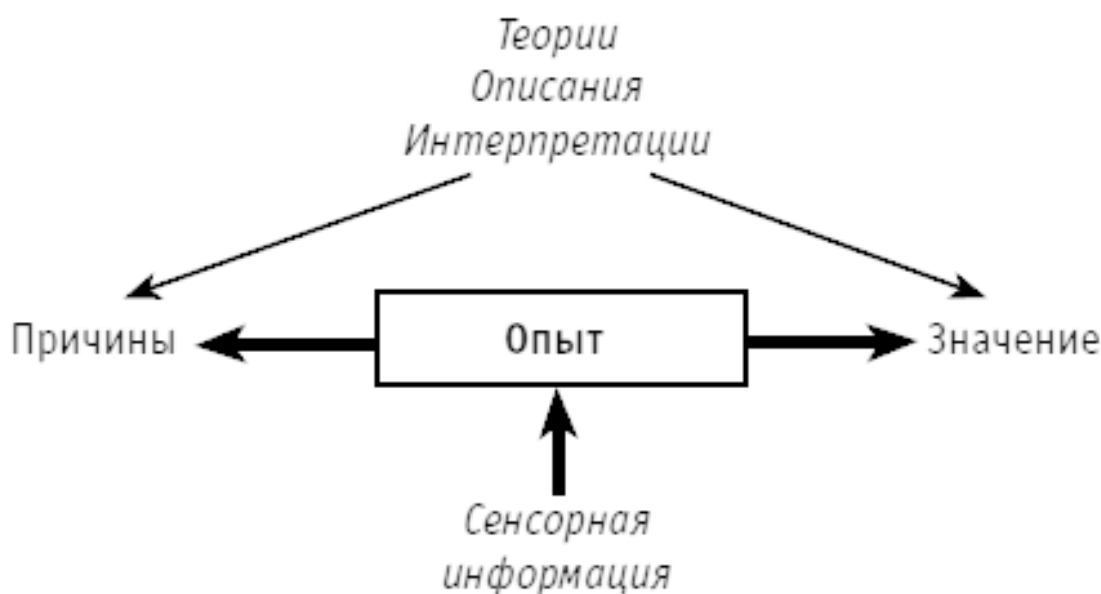


Рис. 1. Сенсорный опыт является сырьем, из которого мы создаем наши модели мира

Именно первичный опыт придает нашему существованию красочность, осмысленность и уникальность. Первичный опыт неизбежно оказывается богаче и совершеннее, чем любая карта или описание, которые мы способны сделать на его основе. Люди, удачливые в делах и получающие удовольствие от жизни, обладают способностью воспринимать большую часть информации непосредственно, не пропуская ее через фильтры того, что они «должны» испытывать или ожидают испытать.

С точки зрения НЛП наш субъективный опыт является для нас «реальностью» и обладает правом приоритета перед любыми теориями или интерпретациями, с которыми мы его соотносим. В НЛП не ставится под сомнение субъективная валидность любого опыта, даже если он выходит за рамки обыденных представлений (например, «спиритический» или «опыт прошлых жизней»). Можно оспаривать теории и интерпретации, связанные с причинно-следственными связями или социальным контекстом, но опыт сам по себе является существенной информацией о нашей жизни.

В приемах и упражнениях НЛП опыту придается большое значение. Деятельность, основанная на НЛП (в особенности научный поиск), имеет тенденцию «руководствоваться опы-

том». Если воспринимать что-либо непосредственно, не засоряя переживание оценками или умозаключениями, наши впечатления окажутся намного богаче и ярче.

Подобно другим моделям и понятиям НЛП, «Фокусы языка» помогают нам осознать те фильтры и карты, которые блокируют и искажают восприятие мира и его потенциальных возможностей. Осознав существование этих фильтров, мы можем освободиться от них. Цель паттернов «Фокусов языка» – помочь людям обогатить свои перспективы, расширить «карты мира» и воссоединиться со своим опытом.

В общих чертах паттерны «Фокусов языка» можно охарактеризовать как изменение языковых фреймов (от англ. *frame* – рамка), влияющее на убеждения и ментальные карты, на основании которых эти убеждения построены. Эти паттерны позволяют людям «помещать в рамки» свое восприятие тех или иных ситуаций или переживаний, по-новому «расставлять в них знаки препинания» и оценивать их с других точек зрения.

Как язык создает фреймы для опыта

Слова служат не только для воспроизведения нашего опыта. Часто они помещают его в своеобразную рамку, в которой одни аспекты выдвигаются на передний план, а другие служат им фоном. Рассмотрим, например, соединительные слова «но», «и/а» и «даже если». Когда мы связываем свои идеи или переживания с их помощью, слова заставляют нас фокусировать внимание на различных аспектах одних и тех же переживаний. Фраза «Сегодня светит солнце, но завтра будет дождь» вызывает в нас озабоченность завтрашним дождем, при этом мы практически не учитываем тот факт, что сегодня солнечно. Если связать эти же утверждения словом «а»: «Сегодня светит солнце, а завтра будет дождь», то смысловое ударение падает в равной степени на оба события. Если же сказать «Сегодня светит солнце, даже если завтра будет дождь», то наше внимание будет сфокусировано на первом утверждении, а второе останется на заднем плане (рис. 2).

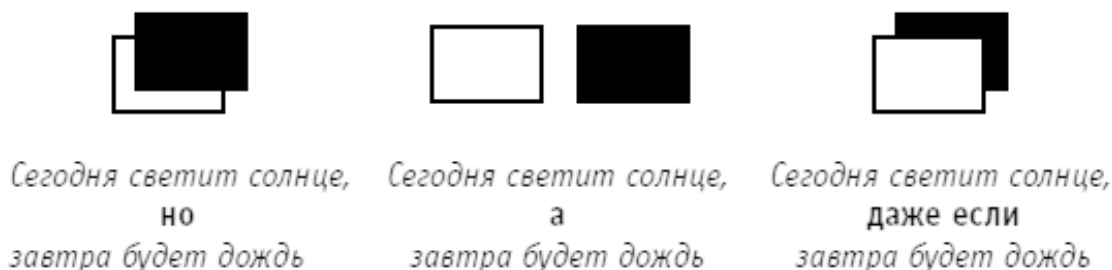


Рис. 2. Определенные слова устанавливают фреймы для наших переживаний, выдвигая различные их аспекты на передний план

Установление языковых фреймов и рефрейминг такого типа не зависят от содержания самих выражений. К примеру, в утверждениях «Я счастлив сегодня, *но* знаю, что это ненадолго», «Я счастлив сегодня *и* знаю, что это ненадолго», «Я счастлив сегодня, *даже если* знаю, что это ненадолго» смысловое ударение сдвигается таким же образом, что и в замечаниях о погоде. Справедливо это и в случае утверждений: «Я хочу достичь результата, *но* у меня есть проблемы»; «Я хочу достичь результата, *и* у меня есть проблемы»; «Я хочу достичь результата, *даже если* у меня есть проблемы».

Структуру, которая встречается в речи человека вне зависимости от контекста, мы называем *паттерном*. К примеру, есть люди, привычным для которых стал паттерн постоянного пренебрежения позитивной стороной своего опыта. В этом им помогает слово «но».

Подобный тип языкового фрейма может сильнее всего повлиять на то, как мы интерпретируем конкретные утверждения и ситуации и реагируем на них. Задумайтесь над следующим утверждением: «Ты сможешь делать все, что захочешь, если готов хорошенько потрудиться для этого»⁴. Эта фраза способна внушить человеку уверенность в себе и своих силах. В ней соединены в причинно-следственную цепочку два значимых элемента нашего опыта: «делать все, что хочешь» и «хорошенько потрудиться». «Делать все, что хочешь» — вещь, безусловно, привлекательная. Не настолько желанной кажется вторая часть — «хорошенько потрудиться». Тем не менее, связывая их так, чтобы «делать все, что хочешь» оказа-

⁴ Мы благодарим за этот пример Терезу Эпштейн.

лось на переднем плане, мы создаем предпосылки для сильнейшей мотивации, ведь мечта или желание соединяются с ресурсами, необходимыми для своего осуществления.

Обратите внимание на то, что произойдет, если изменить порядок слов: «Если ты готов хорошенько потрудиться, ты сможешь делать все, что захочешь». Несмотря на то что утверждение состоит из тех же самых слов, его воздействие стало слабее, так как готовность «хорошенько потрудиться» закономерно выдвинулась на передний план. Теперь фраза напоминает скорее попытку уговорить кого-то не лениться, чем позитивное утверждение «ты можешь делать все, что захочешь». Во втором варианте возможность делать все, что хочется, кажется наградой за усердный труд. В первом утверждении готовность потрудиться помещена во фрейм внутреннего ресурса, необходимого для того, чтобы «делать все, что захочешь». Эта незначительная разница может оказать существенное влияние на то, как будет воспринято и понято сообщение.

Переформирование при помощи фрейма «даже если»

Умение распознавать вербальные паттерны позволяет нам создавать языковые средства, которые могут помочь нам повлиять на смысл наших переживаний. Примером такого инструмента является переформирование при помощи фрейма «даже если». Этот паттерн заключается в простой замене слова «но» на фразу «даже если» в любом предложении, где слово «но» уменьшает или «обесценивает» позитивное переживание.

Задание

Попробуйте использовать его по следующей схеме:

1. Найдите утверждение, в котором позитивное переживание «обесценивается» словом «но».

Пример: Я нашел выход из проблемной ситуации, но она может повториться вновь.

2. Замените «но» на «даже если» и посмотрите, на чем сфокусируется ваше внимание.

Пример: Я нашел выход из проблемной ситуации, даже если она может повториться вновь.

Эта структура позволяет нам удерживать внимание на позитивных моментах, сохраняя при этом взвешенную точку зрения. Данный прием оказался очень эффективным в работе с теми, кто склонен к использованию паттерна «да, но...».

2

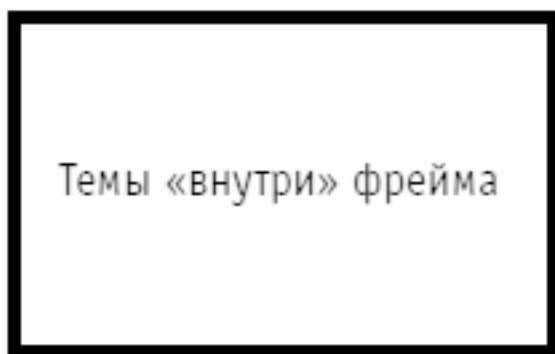
ФРЕЙМЫ И РЕФРЕЙМИНГ

Фреймы

Фрейм, или психологическая «рамка», связан с общей направленностью, определяющей наши мысли и действия. В этом смысле фреймы относятся к когнитивному *контексту* того или иного события или переживания. Как видно из самого названия, фрейм устанавливает рамки и ограничения при взаимодействии человека с окружающим миром. Фреймы оказывают огромное влияние на то, как мы интерпретируем отдельные переживания и события, как реагируем на них, поскольку выполняют функцию «расстановки акцентов» в этих переживаниях и направляют наше внимание. Неприятное переживание, к примеру, может охватить нас целиком, если воспринимать его во фрейме пяти минут непосредственно после события. Однако на фоне всей прожитой жизни это же переживание может показаться вполне банальным. Фреймы придают большую продуктивность взаимодействию, поскольку определяют то, какая информация и какие темы соответствуют или не соответствуют его цели.

Повседневным примером использования фреймов является «временной фрейм». Поместив встречу или выполнение упражнения во фрейм десяти минут, мы в значительной мере предопределяем объем того, что нам удастся сделать в этом временном промежутке. Временные ограничения определяют объекты внимания, темы и предметы, уместные для обсуждения, а также тип и меру приложенных усилий. Совсем иную динамику задаст для той же встречи или выполнения упражнения временной фрейм размером, скажем, в час или в три часа. Краткосрочные фреймы заставляют нас концентрироваться на актуальных задачах, тогда как более долгосрочные фреймы открывают возможность параллельно развивать отношения. Если для деловой встречи установить лимит 15 минут, разговор будет почти наверняка ориентирован на конкретные задачи и едва ли превратится в исследовательский мозговой штурм без определенного итога.

В НЛП наиболее часто употребляются такие фреймы, как фрейм «результат», фрейм «как если бы» и фрейм «обратная связь в противовес ошибке». Основной задачей фрейма результата, к примеру, является концентрация и удержание внимания на цели или желаемом состоянии. Устанавливая фрейм результата, мы неизбежно определяем ценность любой деятельности или информации для достижения конкретной цели или состояния (рис. 3).



Темы «вне» фрейма

Фрейм
(например, фрейм результата)

Рис. 3. Фреймы направляют внимание и влияют на интерпретацию событий

Фрейм результата целесообразно противопоставить фрейму проблемы (табл. 1). Фрейм проблемы основное значение придает тому, что «неправильно» или «нежелательно», а не тому, что «желательно» или «необходимо». В этом случае внимание человека фокусируется на нежелательных симптомах и поиске их причин. Фрейм результата, напротив, заставляет сосредотачиваться на желаемых результатах и последствиях, а также на ресурсах, необходимых для их достижения. Таким образом, фрейм результата подразумевает, что человек ориентируется на решение проблемы и позитивное будущее.

Таблица 1

Фрейм результата в сравнении с фреймом проблемы

Фрейм результата	Фрейм проблемы
Чего ты хочешь?	В чем проблема?
Как этого достичь?	Почему это является проблемой?
Что для этого необходимо?	Что ее вызвало?
	Чья в том вина?

Применение фрейма результата подразумевает такие действия, как замена формулировки проблемы на формулировку цели, а описаний с использованием «негативных» слов – на «позитивные» описания. С точки зрения НЛП любую проблему можно воспринять как вызов или возможность измениться, «вырасти» или научиться чему-нибудь. При таком подходе все «проблемы» предполагают благоприятный исход. Если человек говорит: «Моя проблема заключается в том, что я боюсь неудачи», – можно предположить, что скрытая цель говорящего – получить уверенность в том, что он достигнет успеха. Точно так же, если проблема в том, что «прибыль падает», вероятным желаемым результатом является рост прибыли.

Часто люди непреднамеренно формулируют результат в негативной форме: «Я хочу перестать стесняться», «Я хочу бросить курить» и т. д. Подобным образом мы концентрируем внимание на проблеме и, как это ни парадоксально, в скрытой форме высказываемся «в ее пользу». Неотъемлемой частью мысли «Хочу перестать быть трусом» является утверждение «быть трусом». Устанавливая фрейм результата, мы спрашиваем себя: «Чего ты хочешь?» или «Что бы ты чувствовал, если бы не был таким трусом?»

Безусловно, в ходе поиска решения проблемы важно исследовать симптомы и их причины. Однако не менее важно делать это в контексте достижения желаемого состояния. В противном случае исследование симптомов и причин не приведет ни к какому решению. Если же информация собирается в связи с результатом или желаемым состоянием, решения могут найтись, даже если сама проблема останется не до конца изученной.

Другие фреймы НЛП используют тот же принцип. Фрейм «как если бы» заставляет нас действовать так, будто желаемое состояние или результат уже достигнуты. Фрейм «обратная связь в противовес ошибке» дает возможность интерпретировать видимые проблемы, симптомы или ошибки как обратную связь, которая помогает вносить коррективы, ведущие к желаемому состоянию, а не как неудачу.

Вероятно, основная функция вербальных паттернов «Фокусов языка» – помочь людям научиться переключать внимание: 1) с фрейма проблемы на фрейм результата, 2) с фрейма ошибки на фрейм обратной связи и 3) с фрейма невозможности на фрейм «как если бы». Описанные выше ситуации с женщиной-полицейским, психиатром, доктором, тренером и т. д. являются иллюстрациями изменения фрейма, в котором происходит восприятие некоторых обстоятельств или событий. Психиатр, доктор, заботливый дядя, мать и тренер – каждый из них помог своему партнеру изменить восприятие «проблемной» или «ошибочной» ситуации так, чтобы она находилась во фрейме результата или обратной связи. Переключение внимания с проблемы на результат позволило героям открыть для себя новые возможности. (Даже то, что женщина-полицейский выдала себя за мастера из телеателье, является метафорическим способом переключения на фреймы результата и обратной связи: в этом случае акцент был сделан на «ремонт», а не на «избавление» от ненужных вещей.)

Изменение результатов

Мы уже говорили о том, что цель направляет деятельность. Это значит, что результат сам по себе создает фрейм, определяющий, что именно будет восприниматься как подходящее, удачное и попадающее «внутрь фрейма», а что будет отметаться как не имеющее отношения к делу, бесполезное и находящееся «вне фрейма». Для участников мозгового штурма, к примеру, желаемым результатом являются «новые, оригинальные идеи». По отношению к этому результату уместными и ценными могут оказаться неожиданные аналогии, грубые шутки, «глупые» вопросы и прочие странности в поведении. Напротив, попытки использовать уже имеющиеся решения и стратегии, стремление «реально смотреть на вещи» окажутся неуместными и бесполезными.

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.