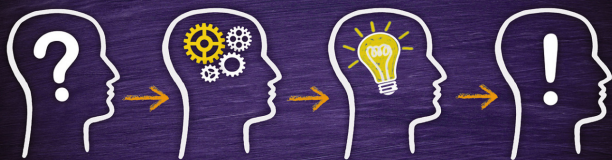


Ш К О Л А Н Л П

НЛП

ДЛЯ КОУЧЕЙ И ИНСТРУКТОРОВ

Кельдерман Родерик



НОВЫЕ СПОСОБЫ
МЫСЛИТЬ ДЛЯ
УСПЕШНОГО БУДУЩЕГО

Родерик Кельдерман
NLP для коучей и
инструкторов: новые
способы мыслить для
успешного будущего
Серия «Школа НЛП»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68862258

*NLP для коучей и инструкторов. Откройте новые способы мыслить
для успешного будущего: Издательство АСТ; М.; 2023
ISBN 978-5-17-153748-7*

Аннотация

Родерик Кельдерман – его еще называют Психолог счастья – автор бестселлеров, основатель Института НЛП в Нидерландах, международный коуч, известен своими методами расширения возможностей в таких областях, как бизнес, отношения и межличностная коммуникация. Благодаря своему десятилетнему опыту Родерик помог тысячам людей стать счастливее и продуктивнее.

НЛП (нейролингвистическое программирование) помогло миллионам людей преодолеть свои страхи, повысить уверенность

в себе и добиться большего успеха в личной и профессиональной жизни, отношениях с близкими. Книга, которую вы держите в руках – это сборник идей и теорий, проверенных многолетним опытом Родерика Кельдермана.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Предисловие	6
Почему я написал эту книгу?	6
1. Введение	11
1.1 Что такое НЛП?	12
1.2 Как возникло НЛП?	14
1.3 Цель НЛП	16
1.4 10 основных принципов/основ НЛП	18
1.5 Модель коммуникации НЛП	26
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Родерик Кельдерман NLP для коучей и инструкторов. Откройте новые способы мыслить для успешного будущего

Моему отцу

NLP for Coaches and Trainers: Discover the unconscious thought processes for successful behavior and communication

© Roderik Kelderman, текст

© Захватова О., перевод

© The NLP Institute

© ООО Издательство «АСТ»

Предисловие

Почему я написал эту книгу?

Как-то раз ко мне обратилась клиентка средних лет. Сколько она себя помнила, она всегда испытывала трудности с той или иной формой контроля или подчинения. В результате проблема обрела настолько серьезные масштабы, что невольно начала проявляться как в рабочей, так и в семейной сфере жизни.

Она обратилась ко мне за помощью несколько лет назад. В ходе терапии, установив с ней доверительные отношения, я задал несколько вопросов в рамках НЛП. Чтобы настроить клиентку на позитивный лад, из всех методов я прибегнул к обратному ходу (подробнее о нем вы узнаете чуть позже). Спустя 30 минут после начала сеанса она посмотрела на меня и сказала: «Родерик, я восемь лет хожу к психотерапевту, но вы, похоже, единственный, кто по-настоящему меня понимает».

В процессе работы я применил три НЛП-техники, с которыми вы познакомитесь на страницах настоящей книги. Благодаря им, между мной и клиенткой сложились равные (профессиональные) отношения. Мое решение основывалось на важной истине: из всего, что я узнал, роль авторитета не

шла ей на пользу. Точно так же и вы, будучи коучем и тренером НЛП, научитесь быстро распознавать модели поведения и их нежелательный результат. В таком случае вы сможете беспрепятственно прибегать к НЛП-техникам и действовать, опираясь на другую, более результативную схему. В данном случае я разрешил вопрос при помощи *ведения* (глава 3). Я уточнил у клиентки, где бы в кабинете она хотела расположиться, а также попросил дать сигнал, когда она почувствует желание приступить к разговору. Я старался соответствовать ее энергетическому уровню, показать, что я такой же человек, как и она. Таким образом, я нашел выход из затруднительного положения и, следовательно, смог эффективнее ее консультировать. Если вы опытный тренер, психотерапевт или консультант, НЛП-техники станут отличным дополнением к вашему привычному инструментарию.

* * *

Теплым субботним утром я прибыл за кулисы театрального зала в Роттердаме. На конференции мне предстояло выступить последним – ввиду любопытства и волнения я приехал пораньше. В театре собралось около 1200 человек, желающих узнать о психологии и личностном развитии. В ходе конференции мне довелось послушать большинство докладчиков. В плане содержания все они были изумительны, однако по мере приближения вечера, в зале начала ощущать-

ся нехватка энергии. Я, безусловно, разволновался: что, если мой доклад пройдет мимо ушей? К тому же я заметил отсутствие одного очень важного компонента: связи между докладчиками и аудиторией. Это довольно распространенное явление, особенно в залах театра, потому что расстояние между зрителями и сценой зачастую большое, а прожекторы светят прямо в глаза – в итоге выступающие плохо видят лица зрителей. Не желая попасть в те же рамки, что и предыдущие ораторы, я обдумывал план будущих действий. И вот тогда я решил обратиться к известным мне НЛП-техникам. Я понял, что нуждался в двух аспектах: переключении внимания (метод, рассмотренный в главе 1), а заодно в свежей энергии, способной помочь правильному восприятию моего выступления.

Недалеко от театра, в центре Роттердама, находился большой магазин игрушек. Туда я и направился, чтобы купить самую большую пушку для конфетти. Когда подошла моя очередь выходить на сцену, я взял пушку, выстрелил из нее (переключение внимания), а затем представился в шуточной форме: «Мама всегда учила: “Заходя в комнату, знакомься с гостями”. Но вас здесь многовато! Поэтому я предлагаю вам встать, и, когда я назову свое имя, вы тоже хором назовете свое! Так каждый из нас сможет представиться!» В зале воцарилось оживление, по рядам прокатился смех. Во время презентации я часто покидал сцену, чтобы пройтись вдоль рядов и ответить на вопросы. Этот метод называется «веде-

нием» (техника, представленная в главе 3). По результатам опроса среди гостей конференции я занял первое место. И все, что я для этого предпринял, – базовые НЛП-методы, о которых вы узнаете из этой книги.

НЛП – это отношение к жизни. И если вы впервые погружаетесь в данную область знаний или только недавно ее открыли, то, возможно, вы стоите на пороге необыкновенного путешествия.

На протяжении жизни вы неминуемо окажетесь на разных этапах, и на каждом из них существует множество различных представлений, приоритетов, возможностей для роста. Тот, кто недавно окончил университет, скорее всего, сосредоточится на построении карьеры, в то время как человек, вышедший на пенсию, станет уделять больше внимания межличностным отношениям и хобби, на что не хватало времени на более ранних этапах. В зависимости от потребностей оба человека будут развиваться разными путями и в разных направлениях. На данный момент, проявив желание прочитать книгу, вы оказались на пути обретения уникальных знаний и роста в области взаимодействия, личностного развития и эффективности. Когда вы перейдете на новый этап, вернитесь к книге, прочитайте записанные вами слова, поразмышляйте над мыслями. Таким образом вы обеспечите максимальный рост и развитие.

Книга демонстрирует, что НЛП-техники способны принести пользу как в личной жизни, так и в профессио-

нальной деятельности. Некоторые главы покажутся вам более полезными, чем другие. Советую читать те из них, которые вызывают наибольший отклик, а остальные пропустите или отложите на другое время.

Практическое изучение НЛП и психологии в целом – это такое же искусство, как и изучение ее теории. Цель книги – объединить эти два понятия. Вы должны не просто думать и размышлять об НЛП, но и применять изученную методику на практике. Обратите внимание, что большинство глав содержат упражнения. Некоторые из них вы сможете выполнять самостоятельно, а другие – вместе с партнером. Стоит отметить, что изучение книги вместе с другом или партнером способствует более точному выполнению заданий.

Завершая предисловие, я хочу выразить благодарность сообществу НЛП. Книга, которую вы держите в руках, – это не только мое детище, а презентация и собрание идей и техник, полученных от профессионалов. Прежде всего я хочу поблагодарить доктора Ричарда Бендлера и доктора Джона Гриндера, основателей НЛП. Во-вторых, я хочу выразить благодарность моим наставникам: доктору Винсенту ван дер Бургу, Роберту Дилтсу и Джудит ДеЛойзер. Отдельное спасибо команде из Института НЛП в Нидерландах, где я руковожу. Благодарю вас за помощь в работе над книгой и за многое другое! Спасибо Петре Зийдervельд, Ирен Маас, Басу ван Путте, Даниэлю Клюкену, Полу Купману и всем остальным, кто будет помогать в будущем и кого я еще не упомянул!

1. Введение

Цель жизни – саморазвитие. Выразить во всей полноте свою сущность – вот для чего всякий из нас призван в этот мир.

Оскар Уайльд

Почему НЛП-техники имеют важное значение?

Нейролингвистическое программирование – это взаимодействие между образом мыслей, языком и их влиянием на наши действия. Это изучение сознательного и бессознательного внутреннего мира, поведения. С помощью НЛП вы научитесь ощущать внутреннюю свободу и откроете путь к счастливой, активной и полноценной жизни.

Прежде чем приступить к дальнейшему изучению, ответьте (письменно!) на приведенные ниже вопросы:

1. Что привело вас к НЛП?
2. Чего вы ожидаете от настоящей книги?
3. Каким результатом вы будете довольны?

1.1 Что такое НЛП?

НЛП – это изучение сознательного и бессознательного внутреннего мира, поведения. Кроме того, НЛП изучает, *как* мы добиваемся результата и как реагируем на наблюдения. НЛП – это набор психических техник, которые, с одной стороны, используются для решения проблем прошлого, а с другой – для более эффективного достижения целей в будущем. НЛП – это дивергентный способ мышления.

НЛП расшифровывается как нейролингвистическое программирование.

Нейро относится к взаимодействию между телом (чувствами), психикой и всей нейронной системой (центральной нервной системой и разумом).

Лингвистическое означает язык и другие невербальные системы коммуникации, используемые для придания смысла мыслительным моделям (мысли и реальность).

Программирование – это способность изменять модели мышления и поведения.

Но прежде всего НЛП – это образ жизни. Вы сами решаете, как себя чувствовать, как думать и действовать. Как управлять собственной жизнью. Как целиком и полностью стать собой. Как ощущать уверенность в ситуациях, где раньше вы испытывали страх, злость или неуверенность. Как открыть истинное «я» и вести себя в соответствии с потенциа-

лом. Как заботиться о себе и других, оставаться энергичным и напористым. Как ощущать внутренний мир, равновесие, свободу, любовь и делиться этими дарами с другими.

Какие подсознательные процессы лежат в основе успешного поведения и общения? Вот на этот вопрос и пытается ответить НЛП.

Чем больше у вас знаний в области функционирования и содержания внутреннего мира, тем легче вы сможете донести свой посыл и тем успешнее станете в жизни. НЛП – это метод, направленный на практическое применение, с помощью которого вы:

- Научитесь правильно взаимодействовать с собой.
- Научитесь влиять на свои мысли и настроение.
- Научитесь более эффективно взаимодействовать с другими людьми.
- Узнаете, как вы себя выражаете и что лежит в основе ваших действий и поведения.

1.2 Как возникло НЛП?

НЛП зародилось в 1970-х годах в Калифорнии, Санта-Круз. Его основателями являются Джон Гриндер и Ричард Бендлер. В своей работе они опирались на труды Грегори Бейтсона, Милтона Риксона, Ноама Хомского, Альфреда Коржибски и многих других.

Нейролингвистическое программирование началось с исследований, проводимых бывшим студентом Ричардом Бендлером в отношении Фрица Перлза, основателя гештальт-терапии. Исследование работ Фрица Перлза, проведенное вскоре после его смерти, происходило, в частности, на основе киноматериалов. Бендлер создал модели поведения Перлза, которые считались весьма эффективными.

В то время Бендлер работал под руководством бывшего ассистента-профессора Джона Гриндера. Несколько лет Бендлер и Гриндер исследовали успешных людей, пытаясь ответить на главный вопрос: что успешные люди делают иначе, чем другие?

За моделью Перлза последовали модели Вирджинии Сатир (семейного терапевта, учителя Бендлера), Грегори Бейтсона (антрополога) и Милтона Эриксона (гипнотерапевта и психиатра). Позже, во время путешествий в Индию, Африку и Мексику, Бендлер подражал йогам и шаманам.

НЛП многое позаимствовало из уже существующих пси-

хологических течений и языковых теорий, таких как гипнотерапия и поведенческая терапия. НЛП-практики (люди, практикующие НЛП и проводящие тренинги) считают НЛП эклектической психологией, сотрудничеством методов терапии и коммуникации, воплощенным в техниках и моделях.

В Нидерландах нейролингвистическое программирование было представлено в 1980-х годах бихевиористами и гипнотерапевтами Яапом Холландером и Аннеке Мейер.

1.3 Цель НЛП

НЛП состоит из взаимодействия между тремя элементами:

1. Моделированием (передачей навыков и способностей при помощи психологических техник);
2. Анализом субъективного опыта (определением моделей);
3. Техникой коммуникации (способом построения гармоничных отношений, прояснения и усиления посыла).

Целью нейролингвистического программирования является быстрая и эффективная передача навыков от опытных и успешных людей (экспертов) – овладевших этим умением благодаря многолетнему опыту, – другим людям. Человек, обладающий приобретенными знаниями, зачастую не осознает их наличие, а рассматривает как личные качества. По мнению последователей, НЛП предлагает клиентам выявить навыки эксперта, такие как последовательность действий, язык тела, когнитивные схемы и т. д., и перенять.

Основное предположение НЛП заключается в том, что каждый приобретенный навык может быть передан другим, при этом клиенту не нужно проходить тот же трудный путь, который в свое время проделал эксперт. Сопоставление благоприятных способностей или навыков происходит через так

называемый процесс «моделирования». Перенос зависит от модели и «субъективного опыта» моделирующего.

1.4 10 основных принципов/основ НЛП

НЛП имеет ряд *принципов*, взятых с моделей успешных людей. Основатели НЛП, заинтересованные вопросом причин их успеха, провели ряд исследований, в ходе которых обнаружили важную закономерность: все успешные люди придерживались особого образа жизни и (сознательных или бессознательных) убеждений. В результате эти убеждения и были собраны в главные приемы НЛП.

Фундаментальные принципы НЛП (их также называют базовыми предположениями или базовыми убеждениями) лежат в основе методологии НЛП. Эти принципы не являются абсолютными истинами, но представляют собой субъективные *основы*, побуждающие на определенные действия. Они дают направление, наделяют гибкостью в отношении поведения и взаимодействия с другими людьми, помогают стать более успешными в жизни, содействуют новому образу мыслей и подходу к действиям. Изменение убеждений – это ключевой фактор, необходимый для изменения поведения. День за днем ваши мысли определяют результат, которого вы добиваетесь. Если вы хотите взять за образец успешных людей, то имеет смысл изучить их убеждения.

Ниже приведены десять главных убеждений, которые тренеры Института НЛП используют и иллюстрируют на своих

тренингах.

1. Если кто-то другой способен что-то сделать, то и вы тоже сможете.
2. Неудачи не существует; существуют возможности.
3. У вас всегда есть другой выбор.
4. У каждого есть сила, в которой он нуждается.
5. Карта – это не территория.
6. Отношение к опыту важнее, чем его содержание.
7. Взаимодействие – это реакция.
8. Каждое действие имеет позитивное намерение.
9. Уважайте мировоззрение других людей.
10. Тело и разум безоговорочно связаны друг с другом.

1. Если кто-то другой способен что-то сделать, то и вы тоже сможете

Возможно, вы никогда не узнаете, какие результаты принесут ваши действия, но, если вы ничего не сделаете, результатов не будет.

Махатма Ганди

Все мы состоим из одинаковой нервной системы, одинаковых нейронных связей и одинаковых возможностей мозга. Проще говоря, мы все должны быть способны на одни и те же действия. Если в мире что-то возможно, дверь для вас открыта всегда. Просто нужно понимать, как это сделать. Если вы знаете, каким образом человек добился успеха, вы тоже

сможете добиться!

2. Неудачи не существуют; существуют возможности

Сосредотачивайтесь на ваших желаниях, а не страхах.

Энтони Роббинс

Мы переживаем множество событий, и не всегда они складываются так, как нам хочется. Однако мы способны учиться на каждом нашем действии и на всех совершенных ошибках. НЛП рассматривает неудачу как источник информации, способствующий развитию. Воспринимая промахи как возможность для роста, а не как провал, мы встаем на путь самосовершенствования. А продолжая практиковаться (и совершать ошибки), мы получаем все больше информации о способах достижения наилучшего результата. Возможности — это позитивная основа, в то время как неудача — наоборот. Воспринимая ошибку как провал, вы затрачиваете драгоценную энергию, вместо того чтобы способствовать процессу обучения, необходимому для достижения поставленной цели.

3. У вас всегда есть другой выбор

Главная привилегия жизни — это стать тем, кем вы действительно являетесь.

Карл Густав Юнг

К опыту можно подойти по-разному. У вас всегда есть выбор, как реагировать на ту или иную проблему и как ее разрешать. Меняя подход, вы получаете больше информации, изменяете восприятие и увеличиваете количество доступных вариантов и возможностей.

4. У каждого есть сила, в которой он нуждается

Просто удивительно, на что способны люди. Да только они не знают, на что они способны.

Милтон Х. Эриксон

В каждом из нас заложена сила, необходимая для начала процесса преобразований и достижения желаемых результатов. К силе относятся качества, черты характера, установки и эмоции, позволяющие стать теми, кем мы хотим быть, и достичь поставленных целей. Отсутствующую силу мы способны перенять у других. Все мы переживали ситуации, когда испытывали чувство уверенности, (внутренней) силы, покоя, успеха. Смысл заключается в том, чтобы пользоваться этими ресурсами тогда, когда мы в них нуждаемся.

5. Карта – это не территория

Мы не можем решать проблемы с помощью того же мышления, которое использовали при их создании.

Альберт Эйнштейн

Мы не воспринимаем мир таким, какой он на самом де-

ле есть. Карта – это не территория. Другими словами, внешнее событие не всегда соответствует внутренним представлениям или словесным выражениям. Все, что мы наблюдаем, – это интерпретация. Окружающий мир мы воспринимаем при помощи органов чувств. Однако сенсорное восприятие не является прямым отображением реальности. То, что вы видите, слышите, чувствуете или переживаете, – это не все, что существует в мире. Огромное количество информации вы отсеиваете по той причине, что она вам просто не нужна. Вы упускаете ее, искажаете, обобщаете. Отфильтровывая полученные знания, вы воспринимаете мир, исходя из собственной реальности и, следовательно, из собственной карты. Наши убеждения и мнения о людях, ситуациях и жизни не обязательно точные или правильные. Они – лишь инструкция, способ рассказать другим, как все устроено с вашей точки зрения. В таком случае объективная реальность обусловлена нашим характером, убеждениями и опытом.

6. Отношение к опыту важнее, чем его содержание

Прошлое не тождественно будущему, если, конечно, вы там не живете.

Энтони Роббинс

Изменение отношения к полученному опыту – более мощное средство, чем желание изменить его содержание. Стоит заметить, что изменить содержание зачастую невозможно, как бы нам ни хотелось. Все произошло так, как про-

изошло. А вот что вы точно *можете* изменить, так это ваше отношение.

7. Взаимодействие – это реакция

Мудрецы говорят, потому что им есть что сказать; глупцы говорят, потому что им нужно что-то сказать.

Платон

Взаимодействие приобретает смысл, когда в ответ на наши слова возникает реакция. Именно реакция или эффект коммуникации определяет, насколько качественным является взаимодействие. Данный принцип предполагает, что собеседник несет ответственность не только за сказанные слова, но и за полученный эффект.

В ходе диалога говорящий должен передать сообщение таким способом, чтобы получить желаемый результат.

Кроме того, не стоит забывать, что все люди требуют индивидуального подхода.

Одна и та же просьба способна оказать разный эффект: один человек согласится, а другой – откажется или никак не отреагирует. Общение должно носить индивидуальный характер и соответствовать собеседнику в *его* контексте.

8. Каждое действие имеет позитивное намерение

Слушайте с намерением понять, а не с намерением

ответить.

Стивен Кови

Существует разница между поведением и намерением, порождающим это самое поведение. Действия могут быть деструктивными, в то время как намерение – позитивным. Оно защищает, поддерживает, даже на уровне выживания. Следовательно, каким бы странным вам ни казалось то или иное поведение, за каждым действием скрывается веская причина. В таком случае все шесть человеческих потребностей удовлетворяются.

Подробнее о шести потребностях – определенности, неопределенности, значимости, связи, росте и вкладе – читайте в книге Тони Роббинса «Шесть человеческих потребностей».

9. Уважайте мировоззрение других людей

Встреча двух личностей подобна контакту двух химических веществ: если происходит какая-либо реакция, оба преобразуются.

Карл Юнг

Все люди разные, потому что мы выросли в разных условиях и имеем разный жизненный опыт. НЛП, стремясь проиллюстрировать эти различия, объясняет, что каждый из нас обладает собственной «моделью мира» (мировоззрением). Отсюда следует вывод: любое взаимодействие с другим человеком начинается с уважения к его модели мира. Если вы

действительно хотите с кем-то поладить, понять, что его волнует и как он видит окружающий мир, вам необходимо погрузиться в его мировоззрение.

10. Тело и разум безоговорочно связаны друг с другом

Разум всегда сдается первым, не тело. Секрет в том, чтобы заставить разум работать на тебя, а не против.

Арнольд Шварценеггер

Наш разум и тело тесно связаны и оказывают друг на друга непосредственное влияние. Семьдесят пять процентов мыслей воздействуют на поведение, иммунную систему и физическое тело. Если мы нездоровы, это отражается и на наших мыслях. Физиология, мысли и убеждения имеют существенную взаимосвязь.

1.5 Модель коммуникации НЛП

Внешний мир мы воспринимаем через органы чувств. Сенсорное восприятие преобразуется в поведение посредством внутреннего процесса. Этот процесс (от восприятия к поведению) представлен в коммуникационной модели НЛП.

Каждую секунду к нам устремляются около 4,5 миллиона стимулов. Если бы мы сознательно воспринимали такой огромный поток информации, мы бы просто-напросто перегрузили свой мозг. Во избежание перегрузок мы фильтруем информацию, бессознательно опуская, искажая и обобщая ее.

На основе восприятия и фильтрации информации мы формируем внутреннее представление, также известное как шаблон мышления. Внутреннее представление состоит из образов, звуков, ощущений, внутреннего диалога (слов, которые вы говорите себе), запаха и вкуса. Внутреннее представление и физиология (включая позы и биохимические процессы) поддерживают важное взаимодействие. Это взаимодействие создает настроение, которое в конечном итоге определяет ваше поведение и результат.

Прежде чем появляется внутреннее представление, информация, поступающая из внешнего мира, фильтруется. На бессознательном уровне мы делаем выбор и решаем, какие стимулы проникают во внутреннее представление, а какие –

нет. Мы сортируем информацию на основе понимания времени и пространства, воспоминаний, принятых ранее решений, метапрограмм, ценностей, убеждений и позиций.

Исходя из этой модели, все мы обладаем уникальной сенсорной остротой восприятия мира. Если вы ей не удовлетворены, тогда измените фильтры. Реальная действительность состоит из гораздо большего количества информации, чем мы сознательно наблюдаем (вспомните утверждение Альфреда Коржибски: «Карта – это не территория»). Мы видим только *нашу* карту, в то время как территория гораздо больше.

Важно понимать, что Мейерабиан специально исследовал ситуации, в которых наблюдалось несоответствие между вербальными словами и невербальным выражением. Поэтому данная модель применима исключительно в тех случаях, когда говорящие рассказывают об эмоциях или отношении.



Рис. 1.1 Модель коммуникации НЛП

Диаграмма коммуникационного влияния

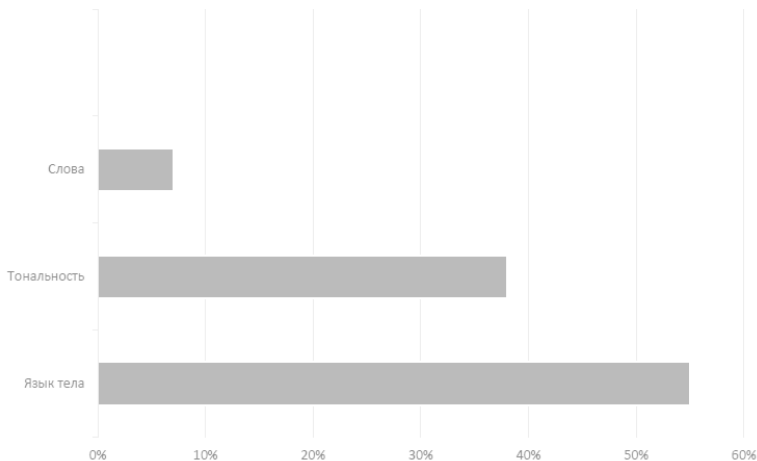


Рис. 1.2 3D круговая диаграмма [коммуникационного влияния]

Фильтрация

В процессе общения мы сортируем информацию, поступающую к нам через органы чувств. А ведь это ни много ни мало как два миллиона бит! Если бы нам пришлось ее обрабатывать, мы бы ощутили такую нагрузку, с которой невозможно было бы справиться.

Соответственно, информация, обусловленная воспоминаниями, убеждениями, ценностями, опытом, принятыми в прошлом решениями, социальной и культурной средой,

фильтруется. Но здесь стоит отметить, что к нам поступает информация, соответствующая исключительно *нашим* фильтрам. А поскольку ни у кого из нас не существует одинаковых, все *мы воспринимаем мир по-разному*.

Исследования показали, что мы, будучи людьми, можем запомнить 7 плюс-минус 2 бита (т.е. 5-9 бит) информации. 9 бит, если мы чувствуем себя комфортно или считаем информацию интересной, и всего 5 бит, если чувствуем себя не в своей тарелке или тема нам неинтересна. Таким образом, каждый человек взаимодействует с другими, исходя из собственного уникального образа.

Мы используем следующие внутренние фильтры:

Опущение – то, что присутствовало в первоначальном опыте, но больше нас не интересует. Это один из процессов, который защищает от перегруженности слишком большим количеством информации.

Искажение – процесс, при котором информация неточно сохраняется во внутреннем представлении, создавая искаженный образ.

Обобщение – это применение выводов, сделанных на основе пережитого опыта, к другим подобным ситуациям.

Существуют и другие фильтры: время, энергия, материя и пространство; язык; воспоминания и решения; метапрограммы; ценности; убеждения и установки. Давайте рассмотрим их подробнее.



«Я купил собаку».

«Серьезно? Большую?»



«Нет, не очень».

«Она длинношерстная?»



«Нет, короткошерстная».

«А какого она цвета?»



«Пятнистая, черно-белая».

«Замечательная собака!»



«Да, точно!»

Время, энергия, материя и пространство

Время, энергия, материя и пространство – это самые бессознательные фильтры. Альберт Эйнштейн в своей теории относительности (1905) показал, что в каждой ситуации (контексте) эти понятия всегда имеют различное значение.

Приведу пример, позволяющий наглядно продемонстрировать теорию Эйнштейна. Поезд движется со скоростью 100 км в час вдоль платформы, где стоит человек. Этот человек воспринимает поезд как быстро движущийся объект. Пассажиру, который сидит в другом поезде и движется в том же направлении и с той же скоростью, кажется, будто первый поезд неподвижен. При этом человек на платформе и все остальное в его глазах движутся со скоростью 100 км в час в противоположном направлении. С помощью этой теории Эйнштейн продемонстрировал относительность остроты ощущений и тем самым ответил на вопрос, формируют ли представления и мысли, вызванные сенсорными восприятиями, полную и истинную картину реальности.

Время, пространство, материя и энергия – все это личный опыт. Возьмем, к примеру, ощущение времени. У детей оно совершенно иное, потому что многое они переживают впервые. Кроме того, мы по-разному воспринимаем и температуру. Тот, кто родился в тропиках, ощущает холод иначе, чем

человек, рожденный в Нидерландах и переживший все четыре времени года. То же самое относится и к материи. Мы все можем по-разному воспринимать структуру вещества.

Представленные ниже фильтры, на которые мы можем влиять более осознанно, не менее важны.

Язык

Используя язык, мы способны структурировать внешние события, придавать им смысл и систематизировать огромное количество поступающей информации. Язык наделяет мир значимостью и определяет остроту восприятия. Чем выше наши языковые способности, тем больше усовершенствований мы можем внести в структурирование внешнего мира.

Воспоминания и решения

Как воспоминания, так и принятые в прошлом решения определяют наше поведение. Чтобы структурировать поступающую информацию, мы невольно связываем ее с пережитым опытом и поддерживаем собственную модель мира (реальность и истину). Например, когда идет дождь, мы часто говорим о «плохой погоде», а когда солнечно, мы, скорее всего, скажем, что «погода хорошая». Чтобы проиллюстрировать последнее утверждение, посмотрите на маленьких детей во время дождя: они редко бывают недовольны, но

с удовольствием прыгают по лужам! Приобретенный с годами опыт может омрачить или полностью искоренить детскую невинность. Однако внутри каждого из нас живет ребенок, который ждет и радуется, когда сможет взглянуть на мир по-другому.

Метапрограммы

Метапрограммы – это общие шаблоны, используемые для проверки или выражения наших критериев. Их также называют «стилями сортировки», поскольку они определяют, как мы структурируем информацию. С их помощью мы формируем внутренние представления и управляем поведением. Мастер-практик более подробно рассказывает о применении и различиях своих и чужих метапрограмм.

Ценности

Ценности – это то, что мы считаем самым важным в жизни. Они заранее мотивируют нас на действия, а после оценивают, насколько мы удовлетворены результатами. Ценности определяют, на что мы обращаем внимание с точки зрения остроты восприятия. В каждый момент дня они руководят и направляют нас на бессознательном уровне, однако вы можете научиться их контролировать. Ценности выстроены в иерархию, причем самая важная и значимая находится

на вершине. Примерами ценностей являются безопасность, счастье, здоровье и благосостояние.

Убеждения

Убеждения формируются на бессознательном уровне. Благодаря им мы действуем определенным образом, замечаем одни вещи, но не другие. Убеждения – это мощные и действенные механизмы, которые в каждый момент времени направляют нашу остроту восприятия и тем самым поддерживают мировоззрение. Убеждения оказывают мощное влияние как на позитивное, так и на негативное поведение.

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.