

Ш К О Л А Н Л П

НЛП

БОБ БОДЕНХАМЕР МАЙКЛ ХОЛЛ



**ПОЛНЫЙ КУРС
ОСВОЕНИЯ БАЗОВЫХ
ПРИЕМОВ**

Школа НЛП

Боб Боденхамер

**НЛП. Полный курс
освоения базовых приемов**

«Издательство АСТ»

1999

УДК 159.96
ББК 88.6

Боденхамер Б. Г.

НЛП. Полный курс освоения базовых приемов /
Б. Г. Боденхамер — «Издательство АСТ», 1999 — (Школа НЛП)

ISBN 978-5-17-099729-9

Данное пособие достигает того, что не удавалось до сих пор ни одной книге: оно систематически, последовательно и исчерпывающе объясняет, что такое НЛП и как грамотно использовать приемы этого знаменитого направления в практической психологии и психотерапии. Отлично структурированное и профессионально организованное, отличающееся широким набором упражнений и методов, способствующих надежному усвоению материала, издание предоставляет читателю превосходную возможность получить все лучшее из НЛП как для удовлетворения первого любопытства, так и для повышения своей профессиональной квалификации до уровня Практик НЛП. Майкл Холл и Боб Боденхамер – сертифицированные мастера и тренеры НЛП, одни из самых известных международных авторов и практикующих консультантов и психотерапевтов современности. В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

УДК 159.96
ББК 88.6

ISBN 978-5-17-099729-9

© Боденхамер Б. Г., 1999
© Издательство АСТ, 1999

Содержание

Благодарности	6
Как пользоваться этим учебником	7
Введение. История «магии» в нейролингвистике	8
Изучение мастерства	10
Эмпирическая природа НЛП	11
Эксперимент № 1	11
Анализ опыта	13
Формальное определение НЛП	15
Вопросы для размышления	17
Часть 1	18
Глава 1	18
Тест для определения предпочитаемой репрезентативной системы[4]	22
Оценка теста предпочитаемой репрезентативной системы	23
Тренировка репрезентативной системы[5] (домашняя работа)	24
Предикаты и слова, описывающие процесс	26
Предикаты	27
Предикатные фразы[6]	32
Упражнение на присоединение к предикатам	34
Ключи глазного доступа	34
Ведущая система	38
Возможные отклонения (Young, 1999)	39
Упражнение: составление карты паттернов глазного доступа	39
Вопросы для выявления паттернов глазного доступа	39
Групповое упражнение по паттернам глазного доступа	41
I. Первое упражнение по паттернам глазного доступа	41
II. Второе упражнение по паттернам глазного доступа	41
Характеристики основных репрезентативных систем	41
Визуальная система	42
Аудиальная система	42
Кинестетическая система	43
Аудиально-дигитальная система	43
Субмодальности – качества модальностей	44
Эксперимент № 1	49
Конец ознакомительного фрагмента.	51

Боб Г. Боденхамер, Л. Майкл Холл

НЛП. Полный курс освоения базовых приемов

Bob G. Bodenhamer, D. Min, L. Michael Hall, Ph. D.

The User's Manual for the Brain: The Complete Manual for Neuro-Linguistic
Programming Practitioner Certification

*Права на перевод получены соглашением с Crown House Publishing Ltd.
(Великобритания) при содействии Агентства Александра Корженевского
(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.*

© 1999 by Bob G. Bodenhamer, L. Michael Hall

© Комаров С., перевод на русский язык, 2002

© ООО «Издательство АСТ», 2016

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 Паб-лишинг», 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 коммуникативные 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 Бейтсон 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 ком-

понентов 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, связанных 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 достижению 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 прошлого. 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...*»¹. 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 «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 были бы перегружены информацией. Поняв приемы кодирования, практик НЛП

¹ Книга притчей Соломоновых 23:7.

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 информацию 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 методов 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. Бэндлер 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 опираемся 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*. «Цифровой» в данном случае означает, что модальность имеет два состояния – «включено» или «выключено». В отличие от аналогового сигнала между двумя уровнями цифрового 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 активизирует 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 основном 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 позиции².

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

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

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 соответствуют 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 паттернов³ 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 потере раппорта. Во втором примере показана подстройка к первому человеку посредством присоединения к визуальной репрезентативной системе 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.

³ От англ. *pattern* – образец; модель.

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 системы⁴

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 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.

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

- _____ 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; А – аудиальная; К – кинестетическая; D – аудиально-дигитальная).

Тренировка репрезентативной системы⁵ (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 произойти 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:

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

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, раскрывая 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) внутренней обработки человеком информации (репрезентативных систем).

Ключи – информация, которая помогает понять субъективные структуры человека. Кней 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, излюбленные 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 фразы⁶

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
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

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

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 образ, 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-K 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 глазодвигательными 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.

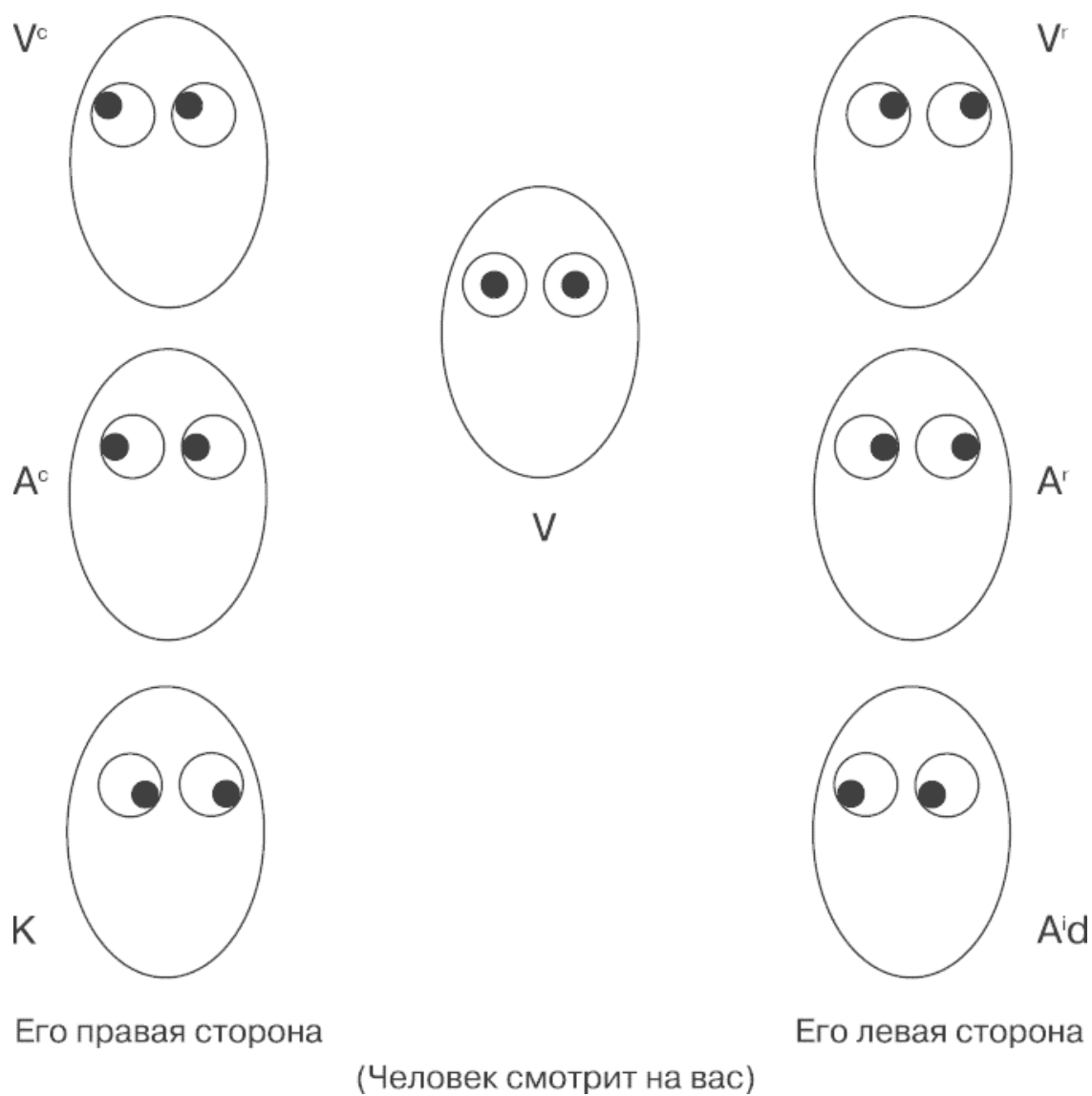


Рис. 1.2. Схема положений глаз (Young, 1999)

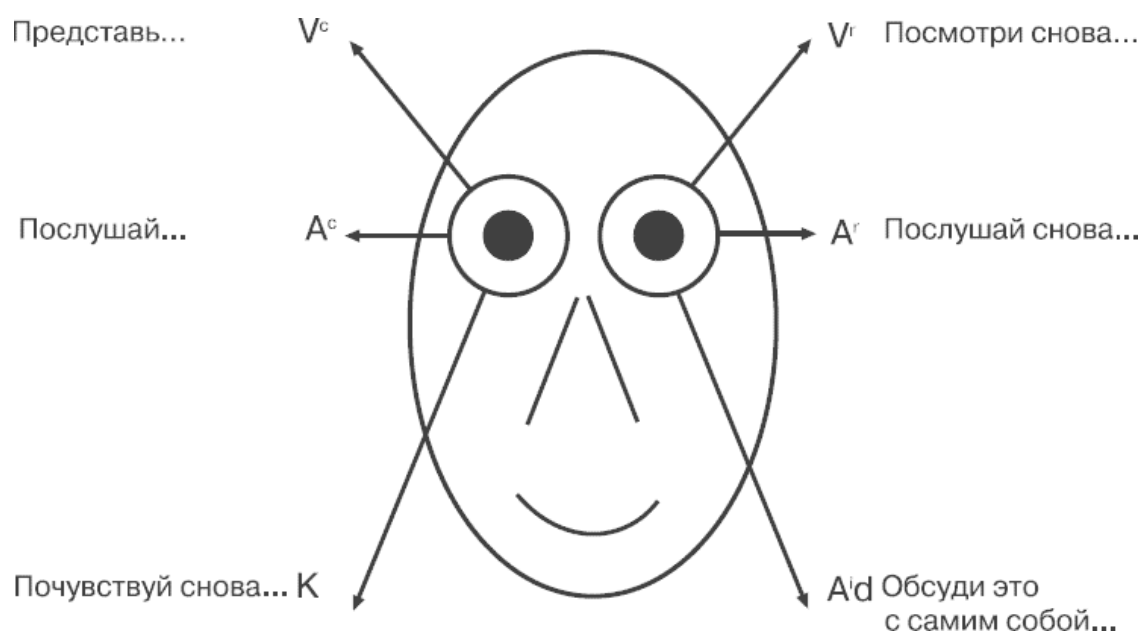


Рис. 1.3. Лингвистические ключи доступа (Young, 1999).

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 отмечаются 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» глазо-двигательных 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 продолжительного 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 – аудиально-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. 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 VAK.

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. Самосо-

знание (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 твоей 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^f: 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^c: 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 вверх и красным вниз.

A^f: Аудальное 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 прибой на берегу океана.

A^c: Аудальное конструирование. Создание и выдумывание 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 аудальное воспроизведение «звучания звуков», а уже потом конструировать, как будет звучать ваш голос при подражании Дональду Даку.

K: 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.

A_d: Аудально-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 получить 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 происходит 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 характери-

ками. 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 всплесками 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 дру-

гие 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 выражении 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 хотите 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 руками. 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», «метауровни» и «метасостояния». По ходу дальнейшего изложения вы будете находить их объяснение. В модели метасостояний, разработанной Майклом Холлом⁷, термин

⁷ Michael Hall, Ph.D. *Meta-states Journal. Meta-States Patterns in Business*, Vol. III, Number 6. (Grand Junction, CO: E. T.

«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 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 о 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.

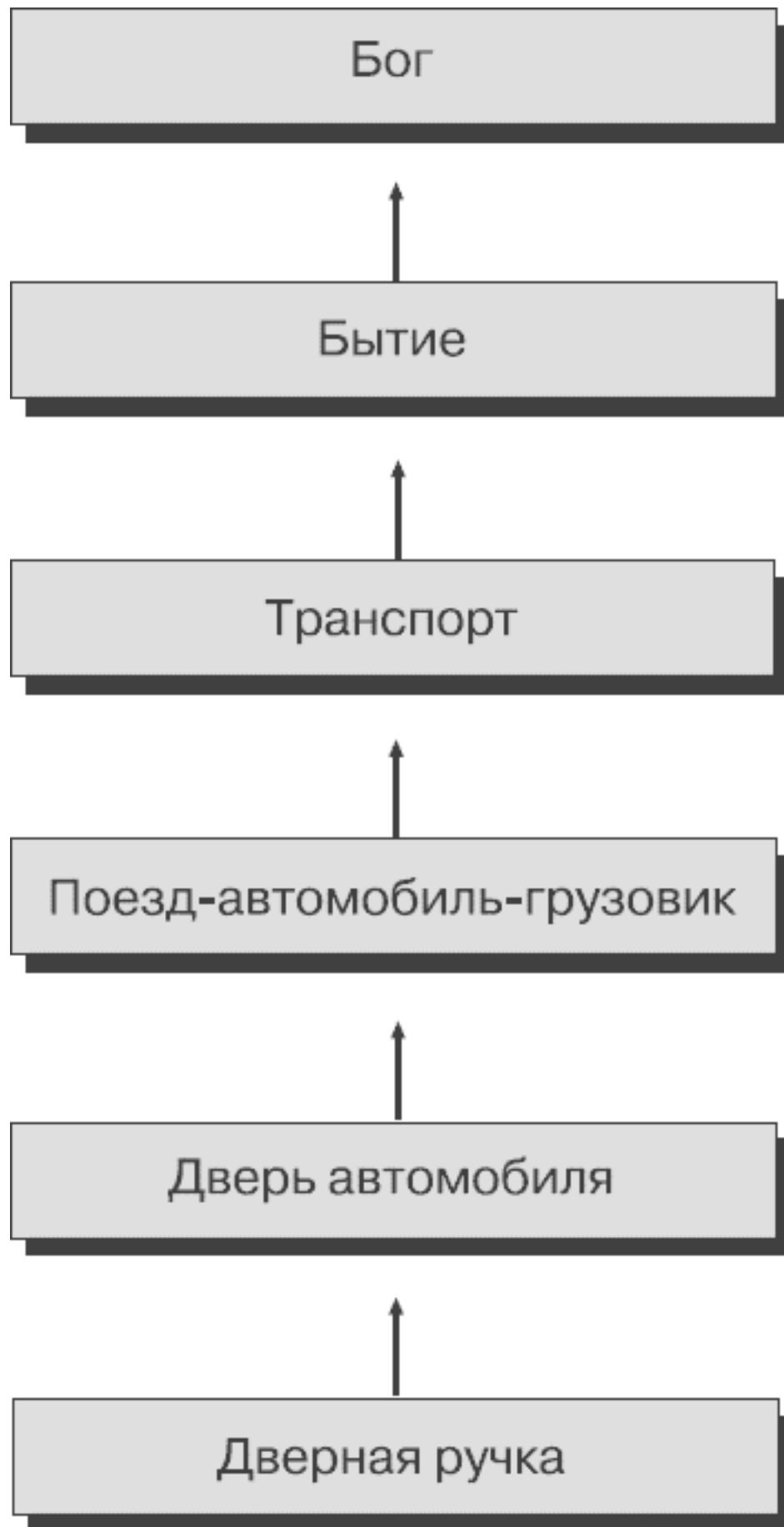


Рис. 1.4. Уровни абстракции

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 уров-

ней, 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, кантианских 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 внимание 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 *аудальной 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 некотором 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 мета-

уровнем 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*

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.