

Александр Герасимов
Фокусы языка в переговорах



Александр Рудольфович Герасимов

Фокусы языка в переговорах

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22816000

ISBN 9785448369483

Аннотация

Для эта книга? Для тех, кто уже прошел курс НЛП-практик, для тех, кто прошел курс НЛП-мастер, для тех, кто постоянно слушает Радио НЛП – для всех вас! Эта книга как навигатор в хороший автомобиль – поможет лучше ориентироваться в мире НЛП, быстрее достигать свои цели. Фокусы языка – пожалуй самый эффективный инструмент для развития речи, тем более, что все 14 здесь мы сказали...

Содержание

Предисловие	5
Намерение	6
Переопределение	15
Последствия и изменение размера фрейма	32
Последствия	33
Конец ознакомительного фрагмента.	43

**Фокусы языка
в переговорах
Александр
Рудольфович Герасимов**

© Александр Рудольфович Герасимов, 2017

ISBN 978-5-4483-6948-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Зачем нужна эта книга? Для увеличения осознанности, для глубины понимания, для того, чтобы вы смогли еще и читать Радио НЛП. Согласитесь, это позволит по-другому взглянуть на фокусы языка и начать их применять под другим ракурсом.

Для эта книга? Для тех, кто уже прошел курс НЛП-практик, для тех, кто прошел курс НЛП-мастер, для тех, кто постоянно слушает Радио НЛП – для всех вас! Эта книга как навигатор в хороший автомобиль – поможет лучше ориентироваться в мире НЛП, быстрее достигать свои цели. Когда-то давно, когда всё только начиналось, мы и мечтать не могли, что наш с вами проект так разрастется! 118 выпусков – это есть уже сейчас, а то ли ещё будет... «Непонятно, но зато весело!» – говорят некоторые слушатели. Конечно, есть и приятные отзывы) И самое важное, что нас объединяет – это развитие, желание становиться лучше и лучше с каждым днём! Поверьте, мы знаем о чём говорим, развитие для нас – не пустой звук. А фокусы языка – пожалуй самый эффективный инструмент для развития речи, тем более, что все 14 здесь мы сказали...

Намерение

Что подразумевается под «фокусами языка»? Это словосочетания или предложения, которые меняют, разрушают мнение других людей. Это те стратегии, в соответствии с которыми человек думает и принимает решения. Также это базовые паттерны, с помощью которых человек делает выводы, помогающие ему действовать. Иными словами, это привычки мышления, паттерны взаимодействия с реальностью, те натоптанные тропинки мышления, с помощью которых можно убеждать и переубеждать других. Допустим, человек мыслит на 6-ти фокусах языка, значит, его «выключают» оставшиеся 8. По ним можно «вкидывать» внушение.

Одна из областей применения фокусов языка – это коммуникация. Что же такое убеждение? Это видение только одного варианта достижения результата, комплексный эквивалент ($A \text{ равно } B$) или же причинно-следственная связь. К примеру, убеждение «Запись подкастов не может приносить денег»: пишешь – не пишешь, а результат один и тот же. Или: «Помещение в центре не может стоить дешево» – убеждение как взаимосвязь между опытом и реальностью, как конкретное душевное страдание. В ином случае фокусы языка не работают. Необходимо выявить истинное убеждение. Ситуация: профессиональными гонщиками в 30 лет не становятся. Комплексный эквивалент: этим нужно начинать за-

ниматься с 5 лет. Причинно-следственная связь прослеживается, если ответить: поэтому в 30 лет не стоит даже начинать.

Нужно понять, что убеждение – это фиксация, «залипание» внимания в одной и той же реальности, а фокусы языка – это смещение реальности в различные аспекты. На уровне серсорики рассматриваются персонажи (участники ситуации), позиции восприятия, субмодальности, ценности. Проведя аудит убеждений, можно сказать, какие логические уровни задействованы, какова идентификация и взаимосвязь между стратегией и идентичностью. Имеет место пресуппозиция по критическим модальностям четкости и движения, по метапрограмме «Я-сам». Вопросы задаются с целью детализации, уточнения, лучшего понимания убеждения. Это упрощает понимание других языков описания.

Фокусы языка – это смена фокусов внимания в каких-то языках описания НЛП. Вселенная дружелюбна и изобильна, скорость изменения равна карте. Если кто-то что-то умеет делать, то я этому научусь тоже. Речь не столько о субличности, сколько о другом языке описания: есть какая-то личность «Я-гонщик», которая не может реализоваться и конфликтует с пересуппозициями. Предположим, личность говорит: «Чем дальше, тем хуже! Лет в 50 даже в туалет не сможет сходить самостоятельно». Есть некая линия времени, пространство уменьшающихся возможностей, суть которой – «чем дальше, тем хуже». Существуют опреде-

ленные пресуппозиции, исходя из которых создается убеждение. Воздействуя на них, можно незаметно изменить это убеждение.

Имея в распоряжении независимые фразы («Вселенная», «Если один человек умеет, то другой может научиться»), данные пресуппозиции реально встроить человеку, что и изменит его убеждения без особого труда. Когда человек выносит нам мозг, он не нам хочет вынести мозг – он свой заносит. Так, фокусы языка – это способы сместить внимание человека. Проще говоря, у человека есть свои убеждения, а ты его трансуешь фокусами языка и внушаешь свои собственные. Критерием изменения внутреннего мира человека и является наличие трансa.

Если рассуждать с позиции языка описания, то на логическом уровне можно выделить следующее. Убеждение строится на уровне Я-концепции и стратегии. Идентичность не равна этому навыку. Возникает вопрос: зачем человек говорит то, что говорит, ради чего? Намерений – множество: вызвать жалость, оправдаться, попросить о помощи, получить на рассмотрение варианты решения проблемы, показать, «какой он гонщик». Какие положительные и отрицательные коннотации могут быть у намерений? Он боится ездить, хочет унижить других, показать, что не всё и не всегда возможно реализовать. Фокусы языка в этом смысле «растяжимы».

Намерение – это подъем по логическим уровням. Субмо-

дально это движение вверх, подобно соответствующему жесту. Направим ладонь к себе и вверх, сделаем это ведущей рукой, невербально. У кого этот языка ведущий? Частично – у продавца, также у НЛПеров, коучей, боксеров. Люди, относящиеся к категории пессимистов, постоянно ищут негативное намерение. Основной причиной семейных ссор является именно приписывание действиям человека негативных намерений, независимо от содержания этих действий. Например, идем мы по улице, а навстречу – человек. Он оценивающе осмотрел нас с ног до головы, улыбнулся и отвел взгляд. Как это понимать? Скорее всего, он подумал что-то неприличное. Может, с нами и правда что-то не так? Действиям этого прохожего (взгляду, улыбке, изменению направления взгляда) приписываются определенные намерения.

Ситуация: между тобой и коллегой на работе произошел конфликт, и другой его участник приносит тебе торт – без повода, не на праздник. Как интерпретировать его действия? Или ему что-то нужно (негативное намерение), или он раскаялся и хочет сделать что-то приятное (позитивное намерение). Выяснение намерений и их окраски – это диагностика по результатам интерпретации действий после наделения их теми или иными оценками. Существует методика – проективный тест. Суть в том, что когда у человека, например, спрашивают, каков его взгляд на причины воровства в компании, испытуемый отвечает в соответствии со своими установками, которые могли бы его подвигнуть на такое. Воз-

можно, так выявляются пробелы в воспитании.

Представители каких профессий и видов деятельности интересуются причинами? Психиатр, человек на первой ступени курса практик, сотрудник ГИБДД, супруги, дети в возрасте «почемучки». Когда у человека пирамида логических уровней не построена, он будет постоянно озадачен вопросом: «Зачем это?» Это признак перманентного внутреннего конфликта. Не зная ответа, он будет трансоваться на вопрос. Если же он тупит, значит, перед нами человек с уровнем психологического развития 14-летнего подростка.

Это не хорошо и не плохо, дело в другом. Если человек знает ответ на вопрос «зачем», то ему не важно «как». Если девушка знает, зачем ей деньги, то не имеет значения, как она их заработает? Не совсем. Просто «как» для нее уже не является проблемой. Ее ситуация хуже: знает как, но не знает зачем. Для объяснения принципа работы фокуса языка используется более высокий логический уровень, для отработки навыка – более низкий. Для практики можно использовать специальные упражнения.

Ситуация: в магазине есть все, кроме того, что хочет покупатель. Он просит шоколадку. Зачем она ему? Не просто покушать, а съесть что-то сладкое. Сладостей в магазине нет – нужно выбрать что-то другое. Если шоколадка нужна, чтобы дать взятку в конторе, можно заменить ее бутылкой коньяка, что и предлагает продавец. Если причина похода в магазин – не собственный «праздник живота» или сомнительный

способ решения вопросов с чиновниками, а желание порадовать девушку, предлагается мишка – мягкая игрушка. И снова – загвоздка: покупатель хочет, чтобы девушка располнела, и он ее бросил. Тогда подойдет булочка. Суть в том, чтобы покупкой удовлетворить потребность, актуальную в данный момент, поэтому товар должен соответствовать критериям, которые предъявляет потребитель.

Допустим, собственник хочет сдать помещение. Зачем? Чтобы помочь отдыхающим. А эта собственность является приемлемой для туристов? При этом, участники сделки понимают, что деньги – это конвектор. Если знать, зачем они нужны человеку, то заинтересованное лицо найдет и другой способ рассчитаться. Это возможно при хорошем раппорте. Зачем нужны фокусы языка? Чтобы подстроиться и выяснить намерение. Объект говорит: «Это важно, потому что...», – и называет значимый критерий. Он посмотрит вверх. Если же вниз, тогда – вербовать!

Что еще можно сказать о намерении? Общаясь в социальных сетях, пользователи в статусе, вместо любимых слов, часто пишут намерение, например, устойчивые крылатые выражения, фразеологизмы. Вспоминая рассмотренную ранее ситуацию, зададимся вопросом: зачем он хочет стать гонщиком? Ради движухи: это драйв, кайф, жизнь. Как нужно его перефокусировать, чтобы его «расперло» здесь и сейчас? Можно сформулировать «А, ты это для того-то» в вопросительной либо утвердительной форме. При применении фо-

куса языка человек, в буквальном смысле, в ответ на «предъявленное» должен сесть за баранку и уехать за горизонт на немыслимой скорости. От фокуса языка может быть четыре прогнозируемых эффекта, первый из которых – согласие. Ошибки допустимы. Если есть раппорт, но допущена ошибка, то он скажет: «Просто я давно хотел стать гонщиком. Сейчас появилась возможность». Вот так нас из коммуникации и выкинуло! А нужно растоптать его ограничивающие убеждения, коль в этом и состоит цель.

Например, в ходе психотерапевтической сессии в запросе пациента присутствует жалоба на возраст («мне уже 30»), на увядание физиологических функций («уже седой волос появился»). После вербальных «всхлипываний» он говорит о мечте. В этот момент у коммуникации появляется смысл, то есть то, ради чего все затевается. Он равнозначен вопросу «зачем». Пока вопрос не задан (мысленно или вербально), смысл отсутствует. Следует напомнить, что убеждение – это «залипание» внимания в какой-то точке. Вопрос о причинах способен сместить эти точки. Ответ «для того, чтобы» – это уже признак понимания причины, даже если говорящий этого не осознает.

Вскочить и улететь на мотоцикле со скоростью 300 км/ч – вот что такое «для того, чтобы». Это последняя «соломинка», чтобы решиться. Это – подводка для того, чтобы сказать: «Еще один все понял». Человек все себе объяснил, рационализировал. Узнав намерение, можно манипулировать.

К примеру, Саша сейчас не знает ответ на вопрос «как». Если сосредоточиться только на поисках ответа, то желание Саши не будет удовлетворено – разве что сыграет правильная догадка. Сначала нужно ответить на вопрос «зачем». Так мы переместимся на один логический уровень выше. Вот еще один интересный случай. «Что ты бы хотел на завтрак?» – «Чтобы меня любили». Человек пресуппозит, что ему ответят в соответствии с логическим уровнем «яичница», а получает ответ более высокого логического уровня.

Когда задают слишком много вопросов «зачем», есть 2 варианта: 1) человек не блещет интеллектом; 2) он на что-то намекает. Общаюсь на низких логических уровнях, участники коммуникации пресуппозитруют более высокие логические уровни. Если собеседник не может оперировать двумя уровнями сразу, возникает подозрение, что он недостаточно развит, в интеллектуальном смысле, – не Эйнштейн. Может, у него во вратах сортировки – «зачем»? Записался к логопеду, а зачем, не ясно. Данный фокус языка нужен для выяснения намерения. Как отрабатывать выяснение намерения (вопрос «зачем») и одновременно не казаться недоразвитым?

При систематической практике данная модель перейдет в стратегию. Можно использовать вопросительную форму этого фокуса языка. Например: «Ты это сделал для того, чтобы?..» Или: «Ты пошел на обучение, чтобы получать более высокую зарплату?» Следует спрашивать разных людей в разных жизненных ситуациях. «Ты устроился в эту компа-

нию, потому что работа рядом с домом?» Допустим утвердительный ответ: «Понятно, потому что работа рядом с домом». Или же другая ситуация: «Ты опоздала, потому что меня не любишь». В этом случае и ответ, и вопрос – в одном предложении. Для кого-то этот фокус языка привычен, для других – нет. Как манипулировать при этом? При неправильных намерениях возможна провокация – в конфликтах и на переговорах, но и она создается при наличии конкретной цели.

Если встречаются люди, привыкшие быть на разных логических уровнях (высоком и низком), то до паранойи недалеко. Человек что-то сделал, или спросил, или пообещал перезвонить, а ему в ответ звучит: «Ты в этом смысле спрашиваешь?» Так активизируется мания преследования. Параноик хочет скрыть намерение, а нам нужно показать, что мы его раскодировали. Или же иное: девушка приходит, начинает рассказывать что-то про подругу, туманное и абстрактное – не о чем. Вопрос – зачем говорить это о своей подруге? В ответ она предоставит свои варианты. Люди с паранойей более «податливы», чем остальные, если речь идет о провоцировании действий, к примеру, объяснений. Таким образом, появляются вопросы-утверждения по типу «А, в этом смысле», а также утверждения «Ты понимаешь, о чем я» и «Так вот, о чем ты».

Переопределение

У нас есть набор наших убеждений о нашей жизни, о наших способностях, о взаимоотношениях, взаимосвязях внутри этого мира, внешнего и внутреннего. Есть набор убеждений относительно жизни и взаимосвязей внутреннего и внешнего мира, у каждого человека. Например, относительно своих способностей: я могу, я не могу.

«Относительно своей личности я сильный, потому что могу поднять штангу 50 кг».

«Относительно своих навыков и навыков этого мира. Невозможно выучить английский язык за два месяца».

Если ты веришь, то ты можешь, если не веришь, то ты прав.

Это связь внешнего опыта и внутреннего мира. Это убеждение. У каждого человека есть убеждения. И дальше – маленький нюанс. Есть убеждения, которые человек считает правдой, и он совершенно искренне может сказать: «Это – правда, это так и есть. В смысле убеждения – это так и есть».

И есть вторая категория. Он говорит, в качестве примера возьмем: «Я не могу поднять штангу 50 кг». Это не убеждение, это просто отмазка. Это то, что человек лепит, когда спрашивают: «Скажи убеждение». Работать со штангой в этом смысле бесполезно, потому что там что работает, что не работает, в результате останется внутренний мир точно

таким же. А как только человек прикасается к своему внутреннему миру убеждений, в этот момент он вполне естественно воспринимает все как реальность, как правду. Это его убеждение.

Первые десять минут, когда я рассказывал, это было просто «найти фразу, в которую человек искренне верит, или взаимосвязь». Следующие двадцать минут перед финальными сорока доносилась следующая простая мысль: все наши проблемы в жизни (вот тут не обобщение) – это следствие неверья в ту или иную позицию НЛП.

На каком-то из подкастов была примерно такая идея: «Продолжи фразу: „Вселенная дружелюбна и полна ресурсов, но...“ – не всегда, не везде, не со мной и так далее».

Не всегда и не везде. Вот это «продолжи, но...» как раз и укажет на ограничивающие убеждения, на ограниченность веры в позицию НЛП. Просьба – переслушать подкаст про пресуппозициям.

Он, кстати, не окончен. Продолжаем мысль о том, что «возьмите и перекалибруйте». Возьмите пресуппозицию, напишите «но» со всеми, и вот тогда вылезут настоящие убеждения. Не вот эта лабуда, которая маркетинговая, рекламная, выглядит красиво, а настоящие убеждения о жизни. Это один вариант. Второй, когда человек скажет: «Да это же реально так и есть». Вот если он это говорит – это убеждение, все точно.

Как сказал Бэндлер: «Изменить убеждение легко, это как

приготовить жаркое из тигра». Самое сложное – поймать тигра, а дальше уже, как с кроликом. Самое сложное – найти убеждение, что найти тигра сложно.

Понимаете? Это я тезисно, еще раз.

Первое. Найти именно то нужное убеждение, то есть понять, что это убеждение состоит из пресуппозиции.

Второе. Убеждение – это следствие нарушения одной или нескольких пресуппозиций. Дальше в чем прикол, зачем искать? Если ты будешь работать с пресуппозициями, делая их правдивыми, рабочими, веря в них, как в аксиомы, как в заповеди, то тогда и все убеждения, которые являются надстройками, фундаментом пресуппозиции, исчезнут.

Я прорабатывал все пресуппозиции у себя. Там все равно будет какой-то пласт, когда ты поймешь, что вот оно, все нормально в жизни. Там будет, что называется, зона комфорта. Все равно есть какие-то пределы, в которых ты чувствуешь себя комфортно, а дальше фигня какая-то начинается. Менее абстрактные. Некоторые убеждения – это следствие довербального периода, когда у тебя даже слов не было, чтобы назвать их. С ними, как с убеждениями как следствием поверхностной структуры, и не поработаешь.

Это подкаст «Реимбрендинг», послушайте.

Нельзя проработать все убеждения, иначе у нас никаких взаимосвязей не будет, или они будут любые. И нет задачи – проработать все убеждения. Техника называется «Реимпринтинг», в переводе на русский «Переимпринтирование».

То есть был один импринт, мы его заменяем другим импринтом. Просто был один импринт, ограничивающий наши возможности, а мы туда вместо него лепим импринт, разграничивающий наши возможности, заменив убеждение: «Я боюсь собачек», – на убеждение: «Вселенная дружелюбна, полна ресурсов, просто надо быть с ней внимательнее и аккуратнее».

Повторяю: есть убеждения у человека, которые, в свою очередь, строятся из пресуппозиций. То есть пресуппозиция – это как фундамент, а убеждения – это то, что получается из этих пресуппозиций. Но сразу раскопать пресуппозиции сложно у человека. Если в формате терапии, то мы слышим от человека убеждения, и потом можно сразу думать, какие пресуппозиции нарушат эти убеждения.

В прошлый раз это мы и хотели сделать на каком-то подкасте, взяв убеждение и предположив, какие пресуппозиции там закодированы. И, как следствие, какие там описания этих убеждений.

Мы берем убеждение «Английский язык невозможно выучить за два месяца».

Убеждение должно быть искренним. Скорость изменения зависит от медицинской карты человека. Скорость изменения может быть мгновенная, но подготовка может занять некоторое время. Это то, до чего я дораскапывал вот эту пресуппозицию.

Тут надо понять, что значит выучить язык. Для многих –

количество слов, для другого – это сдача экзамена какого-нибудь, для третьего – поехать в какой-нибудь отель Турции и там заселиться. Для кого-то и это знание. Но он может сказать: «Я знаю язык». А для кого-то – это просто непрерывный процесс. Речь про что? Первое: убеждение – это следствие нарушения одной или нескольких пресуппозиций. Почему говорю, что одной или нескольких, понятно. Второе: в убеждении закодированы языки описания.

Как закодированы? Что это значит? Человек говорит: «Невозможно выучить иностранный язык за два месяца». «Какой логический уровень?» – хочется спросить. На каком логическом уровне проблема?

Невозможно выучить стратегию. И мы себе где-то отметили: «Стратегии, уровень стратегии». Помните подкасты про логические уровни? Там было сказано, что если проблема закодирована на языке, например, стратегий, то решение может быть только на логическом уровне выше. И это значит автоматически, что если мы хотим сказать какую-то трансформирующую фразу этому человеку, то мы скажем ее на уровне ценностей.

«Но ты не англичанин», – скажем ему мы. А дети? И получится, что мы уже модель мира говорим.

Мы сразу смотрим на пирамиду логических уровней, но это пока не рецепт. Это просто понимание того, что убеждение может быть закодировано в разных языках описания. Например, это могут быть языки в части личности. Это типа

разделение мы сейчас начинаем говорить. Некоторые радиослушатели не в курсе этих слов, но тем не менее.

Это про то, что когда мы слышим фразу человека, не нужно вваливаться в его контекст, типа говорить: «Да ты что, некоторые за два года не могут выучить».

И так далее, говоря противоположные примеры. Первое, что вы должны сделать, дорогие радиослушатели, это отметить себе, какие точно здесь есть языки описания. Это нам дальше пригодится для того, чтобы говорить фокус языка. Как только вы начнете видеть структуру, вы начнете менять полностью. Вспомните пресуппозицию про Вселенную. Чтобы описать систему, необходимо выйти за пределы, а изменить можно, только находясь в системе.

Слушателям хотелось бы видеть слайд на тренингах, на которых рисуют маркером. И там, допустим, человек выписывает свое убеждение. Допустим: «Невозможно выучить английский за два месяца». Видит справа, слева все пресуппозиции, отмечает галочкой те, которые нарушаются. Видит слева все языки описания. Берет первое – логический уровень, на каком убеждении. Их может быть несколько, один или два. Соответственно, так прорабатывает каждый язык описания, и сразу будет понимание структуры убеждения.

Что делает фокус языка «намерение»? На языке описания логических уровней он переходит на логический уровень выше, выясняя намерения. А что такое намерение? Это смысл.

Не будем пока усложнять, но в части личности, если человек говорит: «Я не могу говорить, не могу научиться», – это одно, это идентичность его задействована. А если он говорит: «Люди не могут», – это уже другая. Просто там можно придумать определенный формат взаимодействия. Если он говорит про людей, про всех таким обобщением, то мы можем искать противоположный пример из этого, что как раз позволит нам спрогнозировать следующий фокус языка. Вот и все. Еще раз: сама идея проста, что намерение поднимает на логический уровень вверх.

Тема сегодняшнего подкаста «Переопределение». Переопределение на что влияет как фокус? На стратегию?

Переопределение – это фокус языка. Мы меняем определение.

То есть у нас было одно видение, мы смотрим немножко под другим углом. Ищем синонимы этого слова. Это может быть одно слово. «Я не могу выучить английский язык за два месяца». Например, можно переопределить «два месяца» в «60 дней» или «выучить» – «узнать», и так далее. Можно поменять целую фразу, то есть не обязательно это одно слово, а будет целая фраза переопределяться. Причем поиск синонима может быть как в ресурсном смысле, так и в нересурсном. В зависимости от наших целей, естественно.

Давайте возьмем набившую оскомину фразу: «Начальник не опаздывает, начальник задерживается». Мы как бы меня-

ем опоздание, а это задержка.

Переопределить, например, слово «начальник» на «босс», «твой генерал», «император», «надсмотрщик». Заметьте, «начальник», «надсмотр» или «надсмотрщик» меняется смысл.

«Надзиратель». «Как там, надзиратель?» – и человек уже в этой метафоре начинает себя чувствовать надзираемым, и отношения с начальником, возможно, хуже станут. Пресуппозируют что? Что он в этой метафоре заключенный надзирателя, понимаете?

Следующий пример был про «гибкий», можно сказать, что он гибкий, а можно сказать, что он беспринципный. Кто хочет, тот так и эксплуатирует его, использует. Тряпкой можно вообще назвать. Человек без своего мнения. Это все про одного и того же гибкого человека.

Есть такая группа ВКонтакте прикольная, я с нее просто радовался-радовался. Она называется «Нескучный пересказ», по-моему. И там определение фильма сказано другими словами. Давайте, например.

Пожилая женщина рассказывает эротические рассказы группе водолазов. Что это за фильм?

Шестеро мужчин спят вместе. Начало фильма помните? С Ди Каприо.

Они все популярны просто. Идея тоже понятна. Есть ситуация, есть ее альтернативное, слегка чуть-чуть другое мнение. Собственно, речь именно про вот это.

Игра для развития переопределения – кроссворд. Определение слова, что это? Это же его переопределение. Длинное определение, а записываешь короткое.

А номинализация – это номинализация.

Дружба – короткое слово. А что это означает? Это может быть столица ЮАР. Это Дружба. Пила. Сырок. Это – не переопределение. Это разные значения. Звучат одинаково.

Идея такая, что есть короткое, а есть длинное переопределение того же слова.

«Невозможно выучить английский за два месяца на уровне». Заметьте, начинает изменять свое убеждение. Это хорошо. Но давайте переопределим. «Невозможно выучить английский за два месяца до уровня 20».

«Ты не знаешь людей, которые выучили за два месяца английский на уровне 20». Можно «уровень 20» переопределить, например, на «разговорный» или «для общения делового».

Опять же слово «выучить» на «общаться без словаря». «Свободно владеть», «не использовать Гугл».

Там еще и еще может быть переопределение. Но, заметьте, вот это вот согласие достаточно просто получить от человека. «Ну, да», – говорит. «Бегло говорить я научусь», – например, он может сказать нам.

У него уже нет категоричности. То есть мы уже сместили фокус внимания.

Опять же, заменить слово «выучить».

Могу дать вам полезные превращения нересурса в ресурс, например. Полезные, применимые в жизни приемы переопределения нересурса в ресурс.

Это сложно – нелегко. Это нереально – это невозможно. Мы слово, которое негативное, переопределяем на гативное, но добавляем «не» вначале. Это должно быть, может быть на автомате. В смысле используется бессознательно. Это самое простое, то, что первое приходит в голову.

Взять тему подкаста «Цель», там, где цель сформулирована позитивно и мы в этом сразу автоматически. «Я не хочу бояться». «А что ты хочешь?» «Я хочу быть смелым». Это же переопределение, по сути. Подкаст №2 «Хорошо сформулированный результат».

Может, какие-то заготовки услышите типа «сложно», «дурак». Если про политкорректность «дурак», там сразу альтернативное мышление.

Какая особенность? Когда отрабатываем функции языка на абстрактных примерах, сразу вспоминается анекдот про медведя. Помните про медведя?

Два охотника, один другому говорит: «Вот представь, ты сейчас идешь по лесу, и вдруг на тебя медведь выскакивает. Что ты делать будешь?»

«Я побегу от него». Он говорит: «Он тебя догоняет».

«Я в него из ружья выстрелю» – «У тебя нет ружья, что ты дальше делаешь?»

«Ты чей друг? Медведя или мой?»

Вот абстрактные примеры, чем и хорошо, что ответ даже тренера на них никогда не будет. Тут варианты запомни и начни их обкатывать на этом человеке конкретном. Потому что в зависимости от его архетипа, психотипа, его субмодальности, его рапорта с человеком, готовности меняться и понимания цели и так далее, то или иное убеждение и ответ твой на него может очень сильно поменять. Например, есть люди, у которых переопределение не критический фокус языка.

С каких же слов можно начинать говорить переопределение, чтобы было легко сразу сказать? А по сути, слов-то не так и много. Здесь про слова-стартеры, слова-стартеры.

Слово «то есть» – это тоже слово-стартер. «Иначе говоря». «Другими словами». «То есть ты хочешь сказать, что...»

Говорит: «Я не успел». Ты говоришь: «В смысле тебе это было неважно?»

Но тут важно не спутать с намерением. «То есть ты хочешь сказать, что ты опоздал». Тут «ты хочешь сказать» не просто «ты хочешь», а «ты хочешь сказать». Другими словами, иначе говоря, вот даже если вы не знаете, как сказать переопределение, просто скажите: «То есть ты хочешь сказать», – и намерение появится само. Переопределение автоматически.

Мы можем попросить у него. Сказать, он говорит, а ты ему: «Нет, давай другими словами. Сначала подумай, а потом говори другими словами». Такое намерение, намек

на то, что нужно подумать. И он скажет:

«Ну да, я не успевал».

«Другими словами, ты не успевал?»

«Нет, я хочу сказать, что я недостаточно быстро торопился». И это все будет переопределение.

«Ты опоздал» – «Я задержался».

«Другими словами, ты не хотел успеть».

«Другими словами, ты хотел нас подставить перед налоговой». И человек скажет правильный ответ.

Какие еще есть слова-стартеры? Жесты, скорее. А есть еще и телом, когда человек говорит телом, он немножко виляет, так, в сторону чуть-чуть. Как будто позвоночник чешется.

По порядку. Жесты: кистевое движение от себя наружу, влево-вправо.

Как душ мы открываем, если еще у кого-то душ? Там сенсорный и несенсорный. Все помнят, наверное, те самые. Руками.

Есть те профессии, которые используют этот фокус языка в основном или в контексте своей профессии? Все люди разговорного жанра, которым приходится переубеждать других, менять. Продавцы, я думаю, тоже, те, кто работает с конфликтными клиентами. Приходят к конфликтному клиенту, клиент говорит ему: «Ваш менеджер плюнул мне в лицо».

Идея такова, что человек приходит и у него есть конкретная точка зрения. Вот нужно чуть-чуть менять точку зрения.

Новости те же возьмите, освещение событий. Про одно и то же событие другими словами можно сказать совсем-совсем разное, постепенно меняя от категоричного тона.

Давайте так, если в формат продаж перевести Окно Овертона, например, возьмем. Какой-то человек отказывается закупить что-то. Например, возврат денег.

Я прихожу и спрашиваю:

«Ты деньги не отдашь мне, правильно?»

«Не отдам. Невозможно отдать деньги».

«То есть ты не собираешься мне их отдавать?»

«Не могу. Я бы хотел...»

«Но ты не хочешь отдавать деньги?»

«Не могу».

«Ты не уверен в том, что можешь отдать?»

«Я не уверен, что смогу».

«Сейчас ты не готов отдавать деньги?»

«Не готов».

«Но, может быть, ты отдашь?»

«Возможно».

Если мы будем плавно-плавно менять от категоричного «невозможно» до «в принципе, хотел бы отдать», этот переход может быть гораздо более аналоговым, плавным.

То есть если это растянуть не на 30 секунд, как сейчас, а на 5 минут, на 5 часов или на 5 встреч, если, представьте, что это дорогие продажи. Человек не может сразу принимать решение, и нужно его подтолкнуть к этому. Допустим, по-

купка яхты (дороже автомобиля), самолета.

Если вернуться к профессиям, но не продажам, кто это может быть? Кому требуется незаметно менять в реальности другого человека?

Психотерапевт.

Человек, который работает с другим человеком, который находится в сплошной реальности. У которого есть только один факт, только одна точка зрения. И задача – ее чуть-чуть сместить. Хотя бы сделать допущение, что это теоретически возможно. И это можно сделать при помощи синонимов. Вот у него было одно отношение: «Эти люди – уроды. Ну как, не красавцы, точно не красавцы». Заметьте, все, он уже начал соглашаться, постепенно меняет свое убеждение.

В итоге: «не самые красивые люди в сравнении с тобой», потом «мне не симпатичны», потом «так себе», потом «нормальные».

И постепенно аналогово, плавно изменили.

Мы можем взять два синонима, например, «опоздал» и «пришел не вовремя» и сказать их в одной фразе: «Я не опоздал, я просто не вовремя пришел».

Это изменение сознания. Это не транс, это изменение состояния сознания. Переключение с левого полушария плавно на ультраправое полушарие.

Это еще одно упражнение, по сути. Берете два синонима.

То есть нужно взять синонимы и сказать, что они не равны друг другу. И человек ощущает несоответствие, различие.

«Я тебя не ударил, я просто сильно быстро прикоснулся так, что ты не ожидал и твои кости, кстати, тоже».

«Я к тебе не подкатываю, я просто с тобой сейчас знакомлюсь».

«Они не всегда существуют. Они просто в любой момент с нами».

Берете, скачиваете себе на телефон, счастливые обладатели смартфонов, словарь. И практикуйтесь. Например, берете текст, лучше сначала письменный, если кто совсем с нуля. Заходите на сайт, открываете новости, берете любой абзац. И пересказываете эти новости, переопределяя или переписывая. Если есть возможность. Переписывание позволит больше думать. Пересказывание более интерактивное. Писать лучше на компьютере. Моторика развивается за счет фокуса языка.

Текст мы можем пересказывать, меняя смысл в общем, переопределить смысл этого абзаца. Наша задача – сказать одну и ту же фразу или мысль, донести как с позитивного, так и с негативного о том, что главный герой этой новости как сделал хорошее что-то, так и плохое. При этом событие одно и то же должно быть, по сути. Такой пиар черный, пиар белый.

Задача именно слово или фразу менять. Сначала более положительно осветить эту новость, идею, мысль, потом – более худшее.

Вот новость, пожалуйста.

«Канада разгромила Белоруссию и вышла в полуфинал чемпионата мира по хоккею».

Давайте в более хорошую сторону. То есть преувеличенная новость.

«Канада шокировала Белоруссию с чемпионата мира в первом тайме».

«Команда чемпионов мира выиграла у команды, которая ни разу не становилась чемпионом мира, которая перед этим выиграла у России, которая выиграла со счетом 7:0».

«Завоевали очередную победу в соревновании с командой Белоруссии. Многократные чемпионы мира».

Теперь против Канады.

«В тяжелой борьбе команда наших соотечественников уступила чемпиону мира».

«После сенсационной победы над американцами, после сенсационного поражения сборной России не смогли воплотить все это преимущество».

Когда слушаешь послематчевые интервью, особенно футбольные, по лицу тренера можно сразу понять, проиграли или выиграли. Вот если он стандартно начинает с фраз: «В неравной борьбе», «Со всех сил», «Проявляя волю к победе, мы несмотря ни на что», – это значит, проиграли. Просто не глядя на интонацию.

Что же, отличное упражнение на последовательность прямо на актуальные новости.

Возьмите какого-нибудь слушателя, которому вы расска-

жите ту или иную новость. Создайте пиар. Или серый, черный, белый пиар.

С этим можно любую бытовуху брать. Можно брать начальника и переопределять как-то на примере его действия. Он там начальник, нагло уволил 10 человек.

Положительное.

«Сокращение расходов». «Увеличил прибыль, открыл для компании новые горизонты». «Очищающее пламя кризиса произошло в компании». «Уволив, оптимизировав, оставив самых лучших».

А негативное?

«Тиран». «Узурпатор». «Беспредельщик просто. Вот что власть с людьми делает». «Лишил последней крохи людей». «Манипулятор». «Дав жалкую тройную зарплату, как подачку».

Мне кажется, мы все рассказали или почти все о фокусе языка «переопределение». Если не все, мы запишем вопросы, мы переслушаем подкаст несколько раз и в следующем нашем подкасте про один, а то и два фокуса языка, мы можем по несколько фокусов языка за один подкаст брать. Хоть все двенадцать оставшиеся.

А вот №3 не получается. Мы можем процентно двигаться в зависимости от ваших вопросов.

Последствия и изменение размера фрейма

Тема сегодня «Фокусы языка». Два фокуса языка – «последствия» и «изменение размера фрейма». Мы их возьмём, потому что они похожи. Многие их путают.

Давайте про фокус языка «последствия» расскажу, потом про «изменение размера фрейма» и их отличия.

Последствия

Мы все живем в причинно-следственном мире, и все причины и следствия у нас в голове, все наши убеждения у нас в голове. И одна из функций мозга – это прогнозирование будущего, а это значит, что мозг делает все для того, чтобы выжить в этой ситуации. Выжить в этом мире, и нужно ему прогнозировать будущее. И одним из механизмов стало понимание: «А что будет? К чему приведут мои действия, что будет в будущем, если я так буду себя вести? К чему это приведет?»

В зависимости от действий человека, мы понимаем, что некоторые люди абсолютно не прогнозируют свое будущее. Живут одним днем. Не учитывают последствия, берут кредиты. Живут здесь и сейчас, получая удовольствие в этот момент. И некоторые по мере эволюции, взросления, получения обратной связи начинают догадываться, что какие-то действия приведут к каким-то последствиям.

Логика тут такая, что по мере взросления эта петля обратной связи увеличивается, через пять минут, через десять. Завтра человек, выходя на улицу, начинает думать, брать или не брать зонт. Учитывает он последствия? Учитывает. Он думает, будет или не будет дождь. Кто-то учитывает последствия завтрашнего дня, он сегодня с вечера начинает пить с друзьями и думает: «Мне завтра на работу, будет голова

болеть? Купить надо минералочки», – или пиво сразу открывает. А кто-то и не пьет.

Петля обратной связи увеличивается. События в два-три дня, то есть человек в пятницу думает о понедельнике, а в понедельник он думает о выходных. И естественно, что некоторые события, импринтообразующие очень сильно влияют на него. Например, если у вас зарплата с 1 по 5 или с 20 числа, тут одним днем особо не поживешь, получается, что система формирует вам шаги обратной связи. И человек рассчитывает на неделю: «У меня есть столько-то денег, а значит, на день столько-то, если я их потрачу сразу, то буду потом „без соли доедать“».

А если он начинает откладывать на что-то. Значит, он начинает думать о последствиях. Например, откладывает на отпуск, понимая, что отпуск будет летом, а сейчас новый год прошел, все деньги потратили.

«Сейчас я буду совсем по чуть-чуть откладывать, допустим, если я буду по 50 рублей откладывать».

А потом ему говорят: «В Египет не летишь больше, в Турцию тоже не летишь».

«А, отлично, я в Подмосковье прекрасно отдохну».

И каждый раз события дают понять, что нужно увеличивать петлю, увеличивать. И, допустим, это может быть полгода, год, несколько лет. Мы сейчас берем какое-то будущее, есть огромное количество способов сохранять деньги в будущем, например, те же банковские депозиты. Речь про то,

что, сейчас делая что-то, это приведет тебя к каким-то последствиям в будущем.

Тут такой нюанс. Что какие-то события прошлого привели тебя к такому результату, что-то такое в детстве произошло, из-за чего и человек начинает думать и фантазировать. «Если б я тогда в военный институт поступил, то был сейчас нормальным человеком, а не то, что сейчас». То есть у человека в голове есть какое-то понимание петли обратной связи, причем он может брать как понимание совсем далекой связи, так и недавнее прошлое. Какие-то события прошлого, которые привели к этому, у человека в голове есть какая-то взаимосвязь. Люди абсолютно искренне уверены, что какие-то события в прошлом повлияли на какие-то события в настоящем, события настоящего влияют на их события в будущем, логично предположить, что это так и есть. Психотерапия-гештальт, все эти события, стоит вам только упереться в косяк и пойти на консультацию к психологу, он вам быстро все объяснит, что вы такого натворили: «Вас, наверное, папа или мама недолюбили». И, получается, что такая петля обратной связи и принятые решения когда-то привели вас к тому, что вы сейчас сидите и слушаете этот подкаст.

В голове у человека огромное количество домыслов относительно того, что будет. Если бы человек знал, то отдыхал бы он на других курортах. Человеку нужны эти взаимосвязи, потому что он чувствует себя спокойнее, когда у него будущее построено. Это к тому, что фокус языка «послед-

ствия» может быть как позитивным, так и негативным. Знаете, есть пессимисты и оптимисты, пессимисты говорят о будущем, которое будет плохое, оптимисты – про будущее, которое будет хорошее. Знаете категорию людей, которые говорят: «Не надо туда идти, там постоянно очередь»?

Есть люди, которые о последствиях думают как о плохих. К чему плохому это приведет? Это сделаешь, и это приведет тебя к тому-то. Эти люди, которые думаю о последствиях плохих, хорошо учитывают риски. То есть могут просчитать все. Но они боятся всего нового. Если их правильно настроить, они начинают учитывать эти риски. В отличие от того, когда человек только думает о хорошем: «Все хорошо будет».

Тоже не факт, что все хорошо. Тут золотая середина должна быть.

То же самое и относительно фильтров прошлого, потому что есть люди, которые думают: «Я сейчас оказался в этом, потому что все мои возможности упущены». Или: «Я оказался здесь, потому что мне повезло, проперло и т.д.».

Еще идея, которую хочу донести, что это взаимосвязи, это убеждения, что прошлое как-то связано с настоящим, как-то связано с будущим.

Простую метафору приведу про шахматную доску. Очень часто люди воспринимают свою жизнь как партию в шахматы. Это неверно, есть и метафора получше. Это такая, чисто западная модель игры типа: «Всех убью, один останусь».

В отличие от восточной типа го, где надо захватить максимум пространства, тогда выживем. Посмотрите на наш Дальний Восток, город Читу и т. д. У них там своя го, они играют черными.

Продолжая эту метафору, что человек типа играет в шахматы. Вышел человек от психотерапевта, который ему весь этот расклад раскидал: «Вот если бы ты в прошлом не встретила его, то...» И все эти домыслы а-ля: «И грянул гром». Рей Бредбери написал фантастический рассказ о том, как изобрели машину времени, охотники на динозавров полетели в прошлое, наступили на бабочку, вернулись в настоящее, а там все поменялось, даже синтаксис поменялся со всем. Понятна логика? События прошлого влияют на настоящее. И гештальтисты почему и не любят НЛПеров, потому что гештальтист говорит, что прошлое связано с настоящим, связано с будущим, и: «Если бы тебя там папа недолюбил, то ты бы сейчас не пришел ко мне». НЛПеры предлагают метафреймироваться из этой ситуации, посмотреть и понять, что это всего лишь убеждения в голове. Что есть эта взаимосвязь. И неважно, куда ты там поступил на 18 году: в университет, академию, институт истории, – если ты сейчас оказался здесь, то и решай ситуацию, исходя из текущих событий. У тебя уже тут есть стартовые настройки. Действуй. Определяй свои цели и вперед.

Гештальтисты говорят: «Давайте будем исправлять. Представь, сидит перед тобой отец. Теперь выскажи ему, что ты

думаешь, а теперь сядь на место отца и выслушай, что тебе говорит твой сын. Проживаем гештальт, тоуты закрываем».

Это может сказать только НЛПер, только НЛПер может разорвать эту взаимосвязь так, что ее действительно не будет, потому что у большинства людей эти стратегии автоматизированы. И это и создает эту взаимосвязь.

Пример абстрактный. Мальчик хочет познакомиться с девочкой, идет по улице, знакомится, девочка ему отказывает, у мальчика запечатлевается: «Я не достоин любви». И он с этим убеждением дальше идет, это его фильтры, которые мешают ему дальше построить отношения. Да, действительно, у него события прошлого влияют на события настоящего, на события будущего. А мы, НЛПеры, что утверждаем? Что события прошлого могут и не влиять. А точнее, они влияют, если ты в них веришь. Если ты создал себе взаимосвязь, то она есть. Как только ты осознал, то она перестала быть.

Часто бывает, что человека уже нет, а хочется ему что-то сказать. Гештальтисты говорят: «Представь, что человек перед тобой, скажи ему». А у НЛПеров еще проще. Потому что у НЛПеров есть поддерживающее убеждение, что «для мозга нет разницы, представляешь ты или это правда происходит». Более того, я слышал выступление научного человека, он говорит: «Представляете, мы доказали, что для мозга нет разницы, представляет он что-то или это реально происходит».

Нужно конгруэнтно это представить, так как для мозга нет

разницы, то ТОЕТ его завершится. У гештальта это затянуто, и гештальтисты любят прервать какую-то историю в эмоциональный момент, потому что терапевтическая сессия закончилась, и сказать: «А теперь поживи с этим», – и отправить в ночь на неделю.

У нас есть в голове убеждения, причинно-следственные связки, мы говорим человеку: «Если ты так же будешь делать, то это тебя приведет к тому-то и к тому-то». И далее наши любые фантазии. Естественно, этот фокус языка любят использовать страховые агенты, продажники, люди, которые коммуницируют, которые дают будущее. И неважно, оно конкретное или абстрактное, они говорят: «Если ты купишь, то это тебя приведет к тому-то и к тому-то. А если не купишь альтернативную реальность, то это тебя приведет к тому-то плохому последствию».

Страховые агенты любят использовать этот фокус языка: «Представь, произойдет авария, что будешь делать? А тут тебе каска, осаго и прочее».

Консультировал однажды страховую компанию, составляли методичку «Работа с возражениями». Они страховали обычных людей, и там одно из возражений: «Мы не будем страховать, вы понимаете, что если мы застрахуем, мы начнем притягивать это событие». И они реально работают с людьми, которые смотрели фильм «Секрет».

Еще этим активно пользуются банковские работники. Кредиты выдают под это. Потому что как только у челове-

ка появляется какое-то стабильное будущее, ты его хлебом не корми, он тут же возьмет кредит или ипотеку. Это в психологии людей, как только будущее сформировано.

Как только фирма наладила хорошую работу, они сразу идут за кредитами, чтобы расширить свой бизнес. Фокус языка «последствия» – это шанс, что вы продадите кредит.

На ком не работает фокус языка «последствие»? На люди, которые живут одним днем. Детям, курильщикам, алкоголикам, наркоманам (у них нет фокуса языка «последствия») ты можешь сколько угодно рассказывать про негативное употребление, а им все равно. У них петля обратной связи очень короткая. Что имеется в виду? Польза обратной связи от спортзала, она не сразу приходит. И человек, видя, что нет последствий, прекращает это делать. То же самое алкоголики, они не учитывают близкого будущего. Дети те же. Ты ему говоришь: «Не лезь туда, током долбанет». То же самое, что сказать: «Лезь туда, током долбанет».

У кого нестабильный заработок. Кто работает по агентской схеме. Эти люди, у них субмодальности, живут здесь и сейчас. И как только он зарабатывает какую-то сумму, он расслабляется. Он понимает: «Сейчас есть деньги, можно расслабиться».

Люди, которые не думают о своем будущем – почему? Потому что об их будущем уже подумали. Например, это наемные сотрудники, жены. Есть подчиненный, ты думаешь о его будущем, а у него есть зарплата, он думает об очень корот-

ком будущем. Петлю обратной связи не выстраивает вообще.

Фокус языка «последствия», если взять людей, с кем коммуницируем, какой процент того, что этот фокус языка пройдет? Даже если мы возьмем нецелевую аудиторию, они все равно думают о будущем. У них просто очень короткое это будущее, о котором они думают. И тут нет никакой стратегичности мышления.

Обучение, например, это же тоже инвестиции. Петля обратной связи очень далекая. А может, и не будет. У всех последствия есть, кроме детей. Или онкобольной. Он узнал, что ему осталось жить конкретное небольшое количество времени. Вы же прекрасно понимаете, что ваш стиль жизни может сильно измениться, если вы узнаете, что вам осталось жить год, три месяца, один день.

Как изменится жизнь, если узнать, что осталось жить год? Это вопрос на выяснение миссии. Правильный ответ: никак не поменялась бы. Человек здесь и сейчас живет, одновременно учитывает последствия. Правильный ответ в том, что учитываем петли обратной связи. Если вы берете максимальную длинную петлю, вы берете, как будто жить вам осталось триста лет, тысяча лет. Как жизнь поменялась бы?

Человек чем старше становится, тем у него петля обратной связи увеличивается? Я бы не сказал, это, скорее, с событиями жизни связано.

Фокус языка – это стратегия как думает человек. Как прокачивать?

Это такая многоходовочка, то есть какие-то события, которые вы делаете сейчас небольшие, которые повлияют на события в каком-то отдаленном будущем.

Приведу пример. Помните такой мультик «80 дней вокруг света»? Там был главный и его помощник, в начале каждой серии главный говорит: «Возьми свечку, веревку, мыло, туалетную бумагу и еще что-то». И помощник пытается предугадать, зачем это. На протяжении этой серии эти вещи используются.

Качать этот фокус языка таким же образом, ты берешь не только зонт. Тут нужны гарантии, что они тебе понадобятся. Начни удлинять свое будущее, начни делать микродействия такие, которые скажутся через полгода. Например, ты планируешь отпуск, и, чтобы он прошел идеально, тебе нужно произвести определенные процедуры. Какие?

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.